1.  
у публічних виступах важливо все: і зміст, і інтонація, і манера викладу, і жести, і міміка, і мовна грамотність. Необхідно пам’ятати, що майже половина інформації передається через інтонацію. Одні й ті ж слова, сказані по-різному, можуть привести до протилежних результатів. Говорити слід достатньо голосно, ясно, чітко, виразно і просто, щоб забезпечити дохідливість, не монотонно, але й не присипляючими “хвилями” (то вище, то нижче). Емоційність виступу повинна відповідати змісту і враховувати ситуацію. Не треба прагнути до гучності за рахунок голосових зв’язок, необхідно навчитися використовувати резонатори: порожнину рота, носоглотку, лобові пазухи, грудну клітку.

Щоб не втомити слухачів “сухом’яткою” мови, доповідач повинен при підготовці виступу підібрати свіжі, цікаві, несподівані факти, афоризми, намалювати яскраві картини. Темп мовлення також відображає певні відчуття: швидкий – схвильованість або стурбованість чим-небудь чи особисті проблеми. Повільний - свідчить про пригноблений стан, горе, зарозумілість або втому.

Кажуть, що перші слова оратора повинні завоювати увагу слухачів, а останні – посилити ефект виступу.

Існують такі поради доповідачам:

•Намагайтеся встановити контакт зі слухачами та викликати в них інтерес до розмови. Поставте себе на їх місце, стежте за реакцією в залі.  
•Не поспішайте. Існує межа швидкості, з якою мозок людини може сприймати й засвоювати нові поняття.  
• Не використовуйте надто часто абстрактні поняття, бо це вимагатиме від слухачів великого напруження.  
•Пояснюючи складні теоретичні проблеми, придумуйте порівняння, які допомогли б слухачам краще їх зрозуміти. При цьому слід орієнтуватися на слухачів, які мають нижчий рівень знань. Цю ораду треба застосовувати обережно, тому що недооцінювати слухачів, викладати матеріал надто спрощено теж не бажано.  
• Підтримуйте зацікавленість слухачів упродовж усього виступу.  
•Видозмінюйте свій виступ згідно із ситуацією. Безперечно, становище доповідача буде скрутнішим, якщо аудиторія змішана. У такому разі перед викладом матеріалу, який частині присутніх знайомий, рекомендується зазначити: "Багато з присутніх знайомі з цими питаннями. Дозвольте мені стисло висвітлити їх для тих, хто з ними досі не зустрічався...".  
•Говоріть тихо, спокійно. Якщо в аудиторії шум, стиште голос.  
•Слідкуйте за грамотністю свого мовлення.  
• Аргументуйте деякі положення доповіді прикладами з книг, кінофільму, процитуйте вислів, наведіть приклад зі свого життя, робіть висновки. Н-д:»Трапилося це зі мною…», «Сьогодні, коли ми всі перейняті…»  
• Ставте слухачам риторичні запитання. Вони допоможуть активізувати увагу слухачів. Особливістю риторичних запитань є те, що воно не вимагає відповіді, а служить для ствердження або заперечення чогось. Н-д: Чи знаєте ви, що середня швидкість мовлення повинна бути 100 – 110 слів на хвилину?   
Отже, фонетичні особливості, лексичний об’єм, граматична й інтонаційна будова мови, жести, міміка, доповідача під час публічного виступу відкривають слухачам його особистісну суть – рівень інтелекту й освіченості, загальної культури і вихованості, своєрідності темпераменту і характеру. Це забезпечує довірливість слухачів, їх позитивні емоції від публічного виступу оратора й ухвалення тих ідей, які закладені в змісті виступу.

**6.Риторичний аналіз (КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ОРАТОРСЬКОГО ВИСТУПУ)**

1. Науковий рівень виступу.
2. Актуальність обраної теми.
3. Дотримання законів риторики: концептуального, моделювання аудиторії, стратегічного, тактичного, мовленнєвого, ефективної комунікації, системно-аналітичного.
4. Дотримання принципів змістовності, ерудованості, послідовності, аргументованості, несуперечності, доказовості, доступності, наочності.
5. Дотримання композиції виступу.
6. Культура мислення оратора: застосування логічних доказів, індукції, дедукції, елементи сюжетності, інтрига в побудові виступу, гнучкість мислення.
7. Психологічний стан оратора: упевненість-невпевненість, утома-бадьорість, зібраність-розгубленість, зосередженість-розсіяність тощо.
8. Взаємодія оратора і слухачів: уміння утримувати увагу слухачів, використання прийомів актуалізації уваги слухачів, майстерність застосування прийомів емоційної розрядки.
9. Культура мовлення оратора: володіння комунікативними якостями мовлення (логічність, точність, ясність, чистота, виразність, багатство, доречність, доступність, емоційність, естетичність, мовлення); мовленнєвий артистизм; мовленнєві помилки; енергетика мовлення (темп, гучність, висота й сила голосу, артикуляція, інтонаційна виразність, паузи).
10. Невербальна культура оратора: естетичність (доцільність, різноманітність, природність) жестикуляції, міміки, рухів тіла, пози; візуальний контакт з аудиторією.
11. Зовнішня культура оратора: відповідність зовнішнього вигляду ситуації спілкування (одяг, взуття, зачіска, аксесуари, макіяж тощо); щирість і повага до слухачів; культура поведінки.

3.Мистецтво аргументації

Аргументація у широкому вжитку означає майстерний добір переконливих доказів. В основі аргументації лежить складна логічна операція, що є комбінацією суджень як елементів доведення.  
 Доведення - це сукупність логічних засобів обгрунтування істинності будь-якого судження за допомоги інших істинних і пов'язаних з ним суджень. Структура доведення складається з тези, аргументів, демонстрації (форми доведення).  
Теза - це судження, істинність якого потребує доведення. Переконати когось у своїй правоті означає створити у нього впевненість в істинності тези. Порушення цього правила призводить до логічної помилки - втрати або підміни тези. Якщо втрата тези є мимовільною помилкою недосвідченого оратора, то підміна тези - цілеспрямованою дією особи, яка її висунула.

Аргументи (докази) - це ті істинні судження, якими послуговуються під час доведення тези. Розрізняють такі види аргументів: вірогідні одиничні акти, визначення, аксіоми та постулати, раніше доведені закони науки та теореми. Докази мають відповідати таким логічним вимогам, як істинність, підтвердження висунутої тези, очевидна істинність поза висунутою тезою. Необхідно заздалегідь підготувати достатню кількість аргументів, які повинні бути вивіреними. Важливе значення має послідовність наведення аргументів.

Демонстрацією (формою доведення) називається засіб логічного зв'язку між тезою та аргументом, який веде до встановлення бажаної істини.

За формою докази переділяються на прямі та непрямі. Прямим називають такий доказ, в якому безпосередньо (прямо) обфунтовують істинність тези. Наприклад, довести, що 1992р. був високосним, можна на основі аргументу-визначення, що таке високосний рік, тобто діленням його двох останніх цифр на чотири. Непрямим називається такий доказ, в якому істинність обґрунтовується шляхом доведення помилковості протилежного твердження. Інколи непрямий доказ називають доведенням за допомоги доведення до абсурду. Наприклад, ми маємо твердження, що якщо дві прямі перпендикулярні до тієї ж самої площини, то вони паралельні. Припустимо протилежне: перпендикулярні прямі не паралельні. У такому разі вони перетикаються, тобто утворюють трикутник, у якому два кути біля основи складають 180°, а цього бути не може, бо тільки сума трьох кутів може становити 180°. Отже, перпендикулярні прямі є паралельними.

Спростування - це логічна операція, спрямована на зруйнування доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези. Тезою спростування називають судження, за допомоги якого заперечується теза. Існують три засоби спростування: критика аргументів, спростування тези (пряме і непряме), виявлення неспроможності демонстрації. Критика аргументів, які висунуті опонентом в обґрунтуванні його тези, з реалізовується доведенням їхньої хибності або неспроможності. Але хибність аргументів ще не означає хибності самої тези. Спростування тези досягається відкиданням фактів, встановленням хибності (або суперечності) наслідків, що випливають з тези, спростуванням тези через доведення антитези. Виявлення неспроможності демонстрації полягає в тому, що встановлюються помилки у формі самого доведення.

Правила доказового міркування, що стосуються тези: по-перше, теза повинна бути логічно визначеною, ясною і чіткою; по-друге, вона повинна лишатися тотожною самій собі упродовж усього доведення.

Правила щодо аргументів: вони мають бути істинними і не суперечити один одному, достатньою основою для підтвердження тези, такими судженнями, істинність яких доводиться самостійно, незалежно віл тези.

Правило щодо форми обґрунтування тези: вона повинна бути висновком, що логічно випливає з аргументів за загальними правилами виводу або має бути одержаною згідно з правилами непрямого доведення.

Порушення правил умовиводу: по-перше, це помилки в дедуктивних висновках (з припущення, що коли число закінчується на 0, то воно ділиться на 5, не випливає, що коли число ділиться на 5, то воно обов'язково закінчується цифрою "0") по-друге, це помилки в індуктивних висновках через підміну реальних відношень(висловлювання "після того" не означає, що це здійснюється "з причини того"); по-третє, паралогізми, софізми і парадокси.

Паралогізм - це ненавмисна логічна помилка в міркуванні, яка виникає внаслідок порушення законів і правил логіки та зазвичай призводить до хибних висновків. Софізм - навмисно хибно зроблений умовивід, який має видимість істинного. Парадокс - це міркування, в якому доводиться як істинність, так і хибність певного судження.

Обговорення теоретичних і практичних проблем іноді переростає у дискусію - широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання, висловлення різних думок з приводу певного питання. Логічною основою дискусії є правильно побудований процес доведення тези та її спростування. Суб'єктами дискусії є пропонент, опонент тааудиторія. Пропонент (від лат. propponens - той, хто щось стверджує, доводить) - учасник дискусії, доповідач, дисертант, дипломник, що висунув і відстоює певну тезу, ідею або концепцію. Опонент (від лат. орропеs - той, що протиставляє, заперечує) -особа (учасник дискусії, співдоповідач або рецензент), яка заперечує або спростовує думки пропонента, чи оцінює її.

Існують різні ступені незгоди опонента з пропонентом: незгода у формі сумніву (в пасивній формі висловлюється певний сумнів щодо тези пропонента); деструктивна незгода (руйнується теза пропонента); конструктивна незгода (не тільки руйнується теза пропонента, а й висувається і доводиться інша, власна, теза). Якщо опонент не погоджується з аргументом пропонента, то останній може обрати той чи інший варіант поведінки: відмовитися від аргументу; замінити його іншим; знайти додаткові факти на користь висунутого аргументу.  
Аудиторія - це третій, колективний суб'єкт дискусії, оскільки як пропонент, так і опонент не тільки намагаються переконати один одного, а й схилити всіх присутніх на свою сторону.

**4.Закони логіки**

Силогізми допомагають уникнути неточності понять. Логічні закони мають, з одного боку, допомагати будувати докази, а з іншого — запобігають порушенню основних принципів мислення і ведення дискусії. Дотримання законів логіки створює зручність, а від того комфортність мовного спілкування, бо учасники обопільно виконують певні правила, норми мовної поведінки. Для цього треба знати чотири основні логічні закони:

— закон тотожності; — закон суперечності; — закон виключення третього; — закон достатньої підстави.

Закон тотожності

Цей закон формується в риториці (і не тільки) так: будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту. (Будь-яка сутність збігається сама з собою або дорівнює собі.) Контекст може бути висловленим (написаним) або таким, що тільки розуміється. Дія цього закону поширюється лише на одне мовне ціле, тобто одне висловлення, і в межах певного часу. Якщо я сьогодні щось оцінюю дуже високо, то я не можу в цей же час оцінювати це саме низько. Однак в інший час може бути інша оцінка цього самого предмета. Якщо ж я одночасно даю дві різні оцінки того самого предмета чи явища, то я порушую в мовленні такі вимоги закону, як вірність обраній темі, ідентичність предмета самому собі, релевантність, непорушення меж об'єкта і створюю незручності своїм мовним партнерам. Закон тотожності не зобов'язує до всебічного висвітлення предмета, головне — щоб у мовному вираженні він був упізнаваним, ідентифікувався. Порушенням закону тотожності може бути, наприклад, така мовна ситуація: рецензент каже: книга дуже хороша, проте в ній немає головного, а якщо уважніше придивитися, то взагалі нічого хорошого немає або його дуже мало і т. ін. Отже, якщо в книзі немає головного, то ця книга хорошою бути не може.

Закон суперечності

Цей закон Арістотель у праці "Метафізика" сформулював так: "Неможливо, щоб одне й те саме разом було й не було властиве одному й тому самому і в одному й тому ж смислі". Сучасне його формулювання таке: жодне судження не може бути одночасно істинним і неістинним. Інакше виникне суперечність цих смислів, тобто цей закон оберігає мовців від тупикових, безвихідних ситуацій. Припускається, що два судження про щось одне (річ, особу) можуть бути одночасно суперечливими: одне істинне, друге неістинне, але логічний закон не порушиться тільки в тому випадку, якщо вони будуть належати різним особам. Це означатиме, що співрозмовники дотримуються різних поглядів, вони мають на це право. Цей закон також діє в межах одного мовного вираження (вислову, тексту) і в один і той же час. В інший час вислів може означати судження протилежне, тобто те, що було вчора гарним, сьогодні стало поганим, але судження тільки одне, а не два одночасно. Отже, закон суперечності полягає в тому, що судження і його заперечення не можуть бути одночасно істинними. Цей закон стосується тільки мовного вираження, а не реальних суперечностей у життєвих чи природних ситуаціях. Літом може бути дуже холодно — це суперечність у природі, але наше називання цього не є суперечливим судженням. Воно було б суперечливим, якби ми казали про це одночасно — сьогодні дуже холодно і дуже тепло. Не можна одночасно стверджувати і заперечувати одне й те саме. Предмет мовлення має бути ідентичним, тотожним самому собі (закон тотожності), мовлення про нього (предмет) також повинне бути ідентичним собі, не суперечливим (закон суперечності). Ритори-софісти упродовж V ст. до н. е. вчили молодь не стільки мудрості, скільки вправності переконувати людину в істинності навіть неістинних суджень. Вони керувалися філософією, що "людина є мірилом усіх речей" (Протагор). Для цього користувалися "гнучкими" поняттями, на зразок: смерть є зло для тих, хто помирає, а для грабарів — благо. Це все є істинним одночасно, але для різних людей.

Закон виключення третього

Арістотель сформулював цей закон так: "Рівним чином не може бути нічого проміжного між двома членами суперечності, а стосовно чогось одного необхідно, щоб було одне — або стверджувати, або заперечувати". Латинське формулювання цього закону має такий вигляд: "Третього не дано". Це означає, що, маючи позитивне і негативне судження, мовець погоджується з першим, а друге відкидає або погоджується з другим, а перше відхиляє, але третього не дано. Довільний вислів: або сам істинний, або істинним є його заперечення. Цей закон близький до попереднього, він є його продовженням. Закон виключення третього свідчить, що одне із суджень є обов'язково істинним, тоді інше — неістинне, а третього немає. Закон виключення третього теоретично присутній у кожному комунікативному акті, просто у звичайному мовленні на ньому не наголошується. Очевидно, він є в дискусіях, де чітко проступають і загострюються позиції мовців. В такому разі часто використовують тактику "розвести погляди", яка згладить гострі кути, бо загубить предмет суперечки і навіть зробить всіх однодумцями (один про одне, інший про інше, а всі разом ніби про одне й те саме). Наші уявлення про предмет поповняться, але ж питання, що є істинним, а що неістинним у цих повідомленнях так і залишиться нез'ясованим. Тому риторика на початку суперечки чи дискусії пропонує використовувати прийом фіксації полюса контрадикції (суперечності), тобто уточнення предмета суперечки, того положення, істинність або неістинність якого треба довести. Це дасть можливість дискутантам дотримуватися "генеральної лінії" і своїх позицій ("свого берега"), а не перескакувати на суміжні, супровідні чи й протилежні. Фіксація полюса котрадикції швидше приведе до вичерпаності суперечки і закриття теми. Інакше суперечка може йти манівцями і бути тривалою. Риторика пропонує й тактику допуску, припущення, тобто дискутанту пропонується роль його опонента для того, щоб він відчув, де саме і чому починається розходження в поглядах. Цю тактику можна виразити ще так: якщо ти вважаєш, що правда на твоєму боці, то подивися, а що на протилежному боці, там також може бути правда. В такому разі дискусія знаходить точки розходжень, нестикування і швидше йде до зняття їх. Закон виключення третього помітно діє в антонімічних ситуаціях, коли є пари протиставлень, але в площині однієї тематичної семантики (добре—погано, зло—добро, життя— смерть, зима — літо і т. ін.). У риториці наводиться такий приклад: можна протиставити любов ненависті, але не ліхтар сиру. Одна з умов закону виключення третього — точність протиставлення. Суперечливі судження мають бути в контрадикторних (протилежних) відношеннях за формальними ознаками, тобто з використанням заперечної частки не (гарний—негарний), або хоча б у контрарних (протиставлювальних) за змістом (чорний — білий, день — ніч). Закон про виключення третього виконує диференційну роль, він виділяє дискусію з-поміж недискусій. Дискусією можна назвати тільки таку суперечку, при якій до предмета мовлення можна застосувати закон виключення третього. Дискусія — це така суперечка (еристика), яка спрямовується на пошук істини, тому проводиться за законом виключення третього.

Закон достатньої підстави

Закон достатньої підстави завжди і постійно використовувався в риториці і логіці, але сформулював його значно пізніше (в кінці XVII — на початку XVIII ст.) німецький філософ Лейбніц: жодне явище не може виявитися істинним або дійсним, жодне твердження — справедливим без достатнього обґрунтування, чому справа стоїть саме так, а не інакше. Отже, будь-яке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване. Цей закон "рятує" нас від багатослів'я, бо зобов'язує кожного промовця стверджувати тільки те, що він може обґрунтувати, на що він має підстави. Отже, треба з'ясувати, що ми розуміємо під обґрунтуванням і яке саме обґрунтування можна вважати достатньою підставою. Обґрунтуванням вважають таке судження або кілька суджень, які самі не потребують доказів, бо це вже все доведене або перевірене чи десь зафіксоване як доказ.

Достатньою підставою вважають:

— стійкі універсальні судження типу аксіом, законів, максим, принципів, постулатів: закон Архімеда, яблуко Ньютона та ін.;  
— загальновизнані людським досвідом судження на зразок: хто народився, той і помре; після зими настає весна тощо;  
— власні судження, вже доведені або виведені з істинності інших суджень (силогізмів).

До сфери дії закону достатнього обґрунтування входять такі позиції: що належить обґрунтувати (які судження придатні для обґрунтування), чим обґрунтовуються судження і сам процес обґрунтування (доказу). Отже, підвалиною судження служать прямі аргументи, одержані логічним шляхом (побудовою коректних силогізмів), та непрямі, опосередковані аргументи у вигляді посилань на вже відомі досягнення науки, авторитетні імена тощо (див. "Аргумент").

*2.Риторичні фігури* (гр. *retorikos*— ораторський, красномовний) — особливі синтаксичні конструкції з виразною авторською інтонацією, з яскравим емоційним забарвленням, посилюють увагу читача, не вимагаючи від нього відповіді.  
*Риторичні фігури*, пов'язані з відхиленням від певних комунікативно-логічних норм оформлення фрази.  
До риторичних фігур відносяться риторичні звертання, запитання, оклики, риторичне окличне речення.  
Художні функції риторичних фігур — виразити якесь сильне почуття, надати мові поетичності, жвавості.  
«У сиву давнину із розвитком теорії ораторського мистецтва всі фігури, якими користувалися і оратори, і літератори, називалися *риторичними*. Новітня риторика повертає цьому вислову його первинне повноцінне значення. У радянському літературознавстві, у сучасних словниках, енциклопедіях до риторичних фігур відносять вузьке коло зворотів — риторичне запитання, риторичне звертання, риторичні заперечення, риторичне ствердження. Дехто додає сюди ще анафору, епіфору, інші — градацію, антитезу, гіперболу тощо. Справа тут не в щедрості одного чи другого теоретика. Справа в тому, що немає абсолютно ніякої межі між фігурами цими та іншими, які, очевидно, називаються поетичними фігурами. Таке поняття вживане в теоретичних працях, а ось у словниках його трактувати чомусь не беруться. Складність у тому, що ці вислови мають різні вихідні позиції.  
Поетичні фігури — це насамперед фігури, які вживаються в поезії.  
Риторичний — аж ніяк не означає лише те, що використовується в ораторській практиці і не більше. Риторичний має певну доцільність, визначену націленість. Оратор прагне переконати  
аудиторію, поет — висловити ідею образами, публіцист — написати доступної водночас глибоко, сатирик — виявити дотепність. Весь той арсенал засобів прийомів, синтаксичних форм і лексичних комбінацій, якими кожний із них досяває дбетдвленої мети, є арсеналом риторичним» (За Б. Леськів).  
  
**Риторичне звертання**  
1.*Риторичне звертання* — слово, словосполучення, що позначає особу, предмет, об'єкт будь-яких властивостей, конкретний чи абстрактний, реальний чи видуманий, до якого звертається автор у художньому творі.  
2.*Риторичне звертання* — звертання письменника (часто в піднесеній формі) до свого героя, різцих предметів, явищ, читачів.  
Звертання — типове явище ораторського мистецтва, однак до нього часто вдаються поети, прозаїки, сатирики, а драматурги не можуть обійтися без цього мовного засобу. За функціями у контексті може виконувати, крім своїх специфічних, і всі ті риторичні призначення, що й звичайні фігури.  
Синтаксично звертання виражаються іменником у називному або кличному відмінках.  
Факт звертання констатують також займенники й дієслово. Провести грань між риторичними і нериторичними звертаннями буває просто неможливо.   
  
**Риторичні запитання**1.Риторичні запитання — це запитання, яке не вимагає відповіді і стверджує певну думку.  
2.Риторичне питання — питання порушене не для того, щоб отримати відповідь, а з метою узагальнення очевидної думки.   
Риторичні запитання надають мові яскравого емоційного забарвлення і ставляться для того, щоб привернути увагу читача до предмета зображення, підкреслити важливість його.

7. Сучасні типи презентації.

Уміння представляти проекти (презентації), звітувати, переконувати, якісно інформувати аудиторію є досить важливою складовою професіограми майбутнього фахівця. Презентація - спеціально організоване спілкування з аудиторією, мета якого переконати або спонукати її до певних дій. Презентацію здійснюють через три канали: вербальний - те, що я говорю; вокальний - те, як я говорю; невербальний - вираз очей, жести, рухи. Вплив на аудиторію суттєво посилюється завдяки володінню вокальним і невербальним засобами.

*План презентації*

1. Мета і завдання презентації.

2. Тема і предмет презентації.

3. Аудиторія, на яку спрямована презентація.

4. Початок і тривалість виступу.

5. Місце проведення презентації.

Сучасному фахівцеві часто доводиться готувати і виголошувати публічні виступи як у межах своєї установи, так і поза нею. Ефективній підготовці сприяють засоби PowerPoint, що є складовою пакета Microsoft Office. Вони дають змогу за допомоги комп'ютера досить швидко підготувати набір слайдів, що супроводжує виступ. Цей набір називається презентацією. Слайди можна подати як у чорно-білій гамі, так із використанням різних кольорових схем і видів оформлень, створених як професійними дизайнерами, так і автором презентації. Слайди можуть містити: текст, таблиці, діаграми, рисунки, відеокліпи, звуковий супровід тощо.

*Розрізняють такі види презентацій:*

*Презентація за сценарієм* - це традиційна презентація зі слайдами, доповнена засобами показу кольорової графіки й анімації з виведенням відеоматеріалу на великий екран або монітор. Використання анімаційного тексту в поєднанні з діаграмами, графіками та ілюстраціями дає змогу зосередити увагу слухачів на основних твердженнях і сприяє кращому запам'ятовуванню інформації. Озвучує матеріал зазвичай сам ведучий.

*Інтерактивна презентація* - це діалог користувача з комп'ютером. Користувач приймає рішення, який матеріал для нього важливий, і вибирає на екрані потрібний об'єкт за допомоги миші або натисненням на клавіші. У цьому випадку видається інформація, на яку є запит. Інтерактивна презентація дає змогу здійснювати пошук інформації, заглиблюючись в неї настільки, наскільки це було передбачено розробником презентації. Така презентація захоплює користувача і утримує його увагу.

*Автоматична презентація* - це закінчений інформаційний продукт, перенесений на відеоплівку, дискету, компакт-диск і розісланий потенційним споживачам з метою виявлення їхньої зацікавленості.

*Навчальна презентація* призначена допомогти викладачеві забезпечити зручне і наочне викладання теоретичного і практичного матеріалу.

Структурні компоненти презентації

*o Експозиція* - це встановлення миттєвого контакту з аудиторією, створення атмосфери доброзичливості, утримування уваги та спонукання інтересу до теми презентації. Вона повинна бути короткою, захопливою, оригінальною.  
*o Вступ,* якому відводиться 5-10% від перебігу всієї презентації, можна умовно переділити на 2 блоки: початок і вступ. Завдання - встановлення (якщо не вдалося під час експозиції) чи закріплення контакту з аудиторією, виклад лаконічних зауважень стосовно теми презентації. Вступна частина презентації передбачає такі етапи: 1) привітання, вступні зауваження; 2) пояснення мети презентації; 3) огляд основних етапів презентації, використання допоміжних засобів; 4) пропозиція ставити запитання після або під час презентації.Вступ повинен допомогти аудиторії знайти відповіді на такі запитання, як: Що я почую, побачу?, У якій послідовності я це почую?, Чому це мені буде цікаво?.  
*o Основна частина* - це серцевина виступу, плануючи яку доцільно виокремити ключові положення, переходи-зв'язки. Будь-яке велике повідомлення для того, щоб бути засвоєним, повинно містити один, іноді два і зрідка три пункти (ключових тез). Це дозволяє логічно структурувати матеріал, аби він був зручним для сприймання. Основна частина становить 70-85 % презентації. Завдання її - схарактеризувати ситуацію, подати можливі засоби для її покращання й обов'язково запропонувати власний варіант її реалізації - кульмінація презентації. При цьому варто спонукати аудиторію до прийняття рішень і дій, вказавши на переваги своєї пропозиції.

Залежно від типу презентації за цільовим критерієм *(інформаційна, спонукальна, переконлива),* різняться і методи розгортання презентації: інформаційна презентація послуговується хронологічним, географічним чи просторовим, індуктивним, причинно-наслідковим, дефініційним викладом; спонукальна та переконлива - методами індукції, дедукції, аналогії, причинно-наслідкового зв'язку чи за певною схемою (теорія і практика, обов'язок і вигода, факт і його практичне значення). Здебільшого використовують змішаний тип композиції, за якого презентатор комбінує різні методи викладу матеріалу, що дозволяє зробити структуру основної частини більш оригінальною.

5. Види публічного мовлення. Риторичний виступ (промова).

Розрізняють такі види публічного мовлення:

1. соціально−політичне (політична доповідь, промова, політичний огляд, ділова доповідь, промова);
2. академічне (наукова доповідь, лекція, наукове повідомлення, огляд, виступ у науковій дискусії);
3. судове (звинувачувальна та захисна промова);
4. урочисте (ювілейна, вітальна промова, виступ на прийомі);
5. церковно−богословське (проповідь, звернення до пастви).

У професійному спілкуванні залежно від змісту, призначення, способу виголошення та обставин спілкування виділяють такі найпоширеніші жанри публічних виступів: доповідь, промова, лекція, виступ у дискусії.

**Доповідь** − це значний за обсягом документ, призначений для усного виголошення, який обов’язково містить певні висновки і пропозиції. У доповіді наявний значний фактичний матеріал (тому її тези часто пропонують слухачам заздалегідь); вона, як правило, розрахована на підготовлену аудиторію. Текст доповіді може бути предметом обговорення, зазнавати критики, доповнюватися новими положеннями тощо. Різновиди доповіді: ділова, політична, звітна, наукова.

**Промова** − це невеликий (до 10−15 хв.) усний виступ, що має на меті висвітлення певної інформації, вплив не тільки на розум, а й на волю й почуття слухачів. Давньоримська схема: що, для чого, у який спосіб − і зараз актуальна для промовця. Промова повинна бути логічно струнка, переконлива, емоційно насичена. Основні різновиди промов: ділова, ювілейна, святкова, агітаційна, мітингова.

**Лекція** − це публічний виступ, основним призначенням якого є пропаганда наукових знань. Лекція містить науково доведену й перевірену інформацію, визнану в науковому світі. Лекції різноманітні за своїм змістом і формою викладу. Залежно від слухацької аудиторії розрізняють два основні типи лекцій: популярні (розраховані на непідготовленого слухача) й академічні (розраховані на слухача, який має певний рівень знань).

**Виступ у дискусії** − це лаконічний (до 2−5 хв.), чітко аргументований виклад певного погляду на проблему. Виступ найчастіше не готується завчасно і є спонтанною мовною реакцією на щойно почуте на зборах, нараді, семінарі, науковій конференції тощо. Полемічність, стислість, точність і чіткість формулювань − основні риси виступу.