МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ІНОЗЕМНОЇ ФІЛОЛОГІЇ
КАФЕДРА АНГЛІЙСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ЛІНГВОДИДАКТИКИ

Кваліфікаційна робота
магістра

на тему **ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРАТОРСЬКИХ ПРИЙОМІВ У ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПАХ (НА МАТЕРІАЛІ КОНФЕРЕНЦІЙ TED TALKS)**

Виконала: студентка 2 курсу,
групи 8.0353 – а-з
спеціальності 035 Філологія
спеціалізації 035.041 Германські мови
та літератури (переклад включно),
перша – англійська
освітньо-професійної програми
Мова і література (англійська)
Переяслової Єлизавети Миколаївни

Керівник: д.ф.н., доц., проф. Веремчук Е.О.

Рецензент: к.ф.н., доц. Шевчук О.В.

Запоріжжя – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет іноземної філології
Кафедра англійської філології та лінгводидактики
Освітній рівень магістр
Спеціальність 035 Філологія
Спеціалізація 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша - англійська
Освітньо-професійна програма Мова і література (англійська)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____
«___»_____20___року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА
ПЕРЕЯСЛОВІЙ ЄЛИЗАВЕТІ МИКОЛАЇВНІ
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи магістра (проєкту) «Ефективність ораторських прийомів у публічних виступах (на матеріалі конференцій TED talks)»

Керівник кваліфікаційної роботи (проєкту) Веремчук Ельдар Олександрович, д.ф.н., професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом ЗНУ від «28» лютого 2024 р. № 369-с

2. Строк подання студентом кваліфікаційної роботи (проєкту) 1 грудня 2024р.

3. Вихідні дані докваліфікаційної роботи (проєкту)
Теоретичні основи ораторського мистецтва, його вербальних і невербальних засобів комунікації; виступи конференцій TED Talks.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
1. Дослідити теоретичні основи ораторського мистецтва, його визначення, історичний розвиток і сучасні тенденції. 2. Проаналізувати історію виникнення, розвиток і особливості формату TED Talks, зосереджуючись на їх вплив на аудиторію. 3. Класифікувати та описати лінгвістичні та невербальні прийоми, що використовуються в публічних виступах. 4. Провести аналіз використання ораторських прийомів у виступах TED Talks, оцінити їх ефективність і розробити рекомендації щодо вдосконалення публічних виступів.

5. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи (проєкту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Веремчук Е.О., д.ф.н., доц., проф.	01.03.24	01.03.24
Розділ 1	Веремчук Е.О., д.ф.н., доц., проф.	04.04.24	04.04.24
Розділ 2	Веремчук Е.О., д.ф.н., доц., проф.	30.05.24	30.05.24
Розділ 3	Веремчук Е.О., д.ф.н., доц., проф.	15.08.24	15.08.24
Висновок	Веремчук Е.О., д.ф.н., доц., проф.	07.10.24	07.10.24

6. Дата видачі завдання 01.03.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи (проєкту)	Примітка
1.	Вибір теми та узгодження з науковим керівником	лютий 2024	виконано
2.	Формулювання вступу Аналіз теоретичних матеріалів	березень 2024	виконано
3.	Аналіз виступів конференцій TED Talks	квітень 2024	виконано
4.	Написання першого та другого розділів	серпень 2024	виконано
5.	Написання третього розділу	жовтень 2024	виконано
6.	Формулювання висновків	листопад 2024	виконано
7.	Проходження нормоконтролю	грудень 2024	виконано
8.	Одержання відгуку та рецензії	грудень 2024	
9.	Захист	грудень 2024	

Автор роботи несе персональну відповідальність за відсутність в роботі несанкціонованих текстових запозичень (академічного плагіату)

Магістрант _____ Переяслова Є. М.
(підпис) (ініціали та прізвище)

Магістрант _____ Веремчук Е. О.
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено Залужна М. В.

Нормоконтролер _____ _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота – 62 стор., 85 джерел.

Об'єкт дослідження: ораторські прийоми, які застосовуються у публічних виступах на конференціях TED Talks, а також їх вплив на ефективність комунікації та сприйняття аудиторією.

Мета роботи: комплексний аналіз ораторських прийомів, які використовуються в публічних виступах на конференціях TED Talks, з метою визначення їх ефективності та впливу на аудиторію. Дослідження передбачає розгляд як вербальних, так і невербальних засобів комунікації, структурних та психологічних прийомів, що сприяють успішному донесенню ідей та переконанню аудиторії.

Теоретико-методологічні засади: дослідження базується на інтеграції кількох дисциплін – риторики, дискурс-аналізу та психології комунікації з використанням робіт П. Екмана, А. Піза, А. Меграбіана.

Отримані результати: визначені основні ораторські прийоми – лінгвістичні та невербальні, які включають в себе емоційну лексику, жести, міміку і т.д.. Невербальні засоби посилюють емоційний контакт, а лінгвістичні формують аргументативну складову. Семантичний аналіз визначив ключові слова і фрази, які викликають емоційний відгук у слухачів. Прагматичний аналіз показав, як ці прийоми впливають на реципієнтів і спонукають до дії. Визначено зв’язок між використаними прийомами та темою виступу. З’ясовано, що для наукових доповідей важливі структурні та аргументативні прийоми, а для мотиваційних виступів важливіші емоційні стратегії. Надано рекомендації щодо підвищення рівня ефективності ораторських виступів.

Ключові слова: *риторика, публічний виступ, TED Talks, невербальна комунікація, ораторські прийоми.*

ЗМІСТ

ВСТУП **2**

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА ТА ІСТОРІЯ TED TALKS **7**

1.1 Ораторське мистецтво: визначення та історичний розвиток 7

1.2 Сучасні тенденції у розвитку ораторського мистецтва 11

1.3 Історія виникнення та розвитку конференцій TED 15

1.4 Особливості формату TED Talks та їх вплив на сучасну аудиторію 18

РОЗДІЛ 2. КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОРАТОРСЬКИХ ПРИЙОМІВ **22**

2.1 Лінгвістичні прийоми в публічних виступах 22

2.2 Невербальні засоби комунікації в ораторському мистецтві 26

2.3 Структурні прийоми: організація змісту виступу 30

2.4 Психологічні прийоми переконання 33

2.5 Вибір та обґрунтування методів аналізу 36

РОЗДІЛ 3. ВЕРБАЛЬНІ ТА НЕВЕРБАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРАТОРСЬКИХ ПРИЙОМІВ НА ПРИКЛАДІ ВИСТУПІВ TED TALKS **42**

3.1 Аналіз використання ораторських прийомів у виступах TED Talks 42

3.2 Оцінка ефективності ораторських прийомів у залежності від теми та аудиторії 46

3.3 Рекомендації щодо підвищення ефективності публічних виступів на основі аналізу TED Talks 49

ВИСНОВКИ **53**

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ **56**

ВСТУП

Сучасний світ вимагає ефективного спілкування, особливо у сфері публічних виступів, де успіх оратора часто залежить від здатності привернути увагу аудиторії та передати свої ідеї. З розвитком технологій комунікація значно змінилася, а разом з нею змінилися й підходи до ораторського мистецтва. Важливим аспектом таких змін стало виникнення нових платформ для публічних виступів, серед яких особливе місце посідають конференції TED Talks.

TED Talks, що розшифровується як «Technology, Entertainment, Design» (Технології, Розваги, Дизайн), вже давно стали всесвітньо відомою платформою, яка поширює ідеї, варті поширення. Конференції TED – це не лише новий формат передачі знань, але й інноваційний підхід до формування та реалізації ораторських прийомів. Особливістю TED Talks є їхня здатність поєднувати різні жанри та методи комунікації, використовуючи вербальні та невербальні засоби для створення максимально ефективного впливу на аудиторію.

Важливість TED Talks полягає не лише в їхньому освітньому потенціалі, а й у можливості дослідження ефективності ораторських прийомів. Відео публічних виступів TED надають можливість детально аналізувати як вербальні, так і невербальні засоби комунікації, що робить їх чудовим ресурсом для вивчення та удосконалення ораторських навичок.

З огляду на глобальну популярність TED Talks, важливо звернути увагу на те, що дослідження ораторських прийомів у рамках цих конференцій може дати цінну інформацію про ефективність різних підходів до публічного виступу. Спікери TED мають обмежений час для донесення своєї ідеї, що вимагає від них використання найбільш ефективних стратегій впливу на аудиторію. Саме тому їхні виступи можуть слугувати ідеальним матеріалом для аналізу ефективності ораторських прийомів.

У даній роботі буде досліджено ефективність ораторських прийомів, що використовуються на матеріалі конференцій TED Talks. Зокрема, увага буде зосереджена на аналізі вербальних і невербальних засобів комунікації, використаних спікерами для досягнення поставлених комунікативних цілей. Дослідження буде включати аналіз дискурсивних стратегій, які використовуються для побудови аргументації, переконування та спонукання аудиторії до дії.

Актуальність даного дослідження обумовлена зростаючою роллю публічних виступів у сучасному суспільстві, де інформація поширюється з надзвичайною швидкістю завдяки цифровим технологіям. У світі, де кількість даних та комунікативних потоків постійно зростає, вміння ефективно передавати свої ідеї та переконувати аудиторію стає необхідністю. TED Talks, як платформа, що популяризує ідеї через короткі й змістовні виступи, є ідеальним полем для вивчення сучасних ораторських прийомів. Дослідження ефективності цих прийомів дозволяє не лише зрозуміти, які саме стратегії є найбільш дієвими в умовах обмеженого часу, але й виявити універсальні принципи, що можуть бути застосовані у різних контекстах комунікації.

Крім того, актуальність дослідження полягає в його практичній значущості для багатьох професійних сфер, таких як освіта, бізнес, політика та медіа, де майстерність публічного виступу є ключовою навичкою. Оскільки TED Talks широко використовуються як навчальний матеріал для покращення ораторських та мовних навичок, розуміння ефективних прийомів та стратегій, що використовуються у цих виступах, може значно покращити результати навчання та професійну підготовку. Таким чином, дане дослідження сприятиме не лише академічному розумінню ораторського мистецтва, але й забезпечить практичні рекомендації для тих, хто прагне розвивати свої комунікативні навички у глобалізованому світі.

Наукова новизна дослідження полягає у комплексному аналізі ораторських прийомів, використаних у виступах на конференціях TED Talks,

як з погляду вербальних, так і невербальних засобів комунікації. Дослідження пропонує новий підхід до вивчення ефективності публічних виступів, зокрема шляхом застосування дискурс-аналізу та контент-аналізу до матеріалів TED Talks, що дозволяє виявити найбільш ефективні стратегії комунікації. Вперше здійснено систематичну оцінку впливу різних ораторських прийомів залежно від тематики виступу та характеру аудиторії, а також розроблено рекомендації для підвищення ефективності публічних виступів на основі аналізу конкретних прикладів з TED Talks.

Об'єктом дослідження є ораторські прийоми, які застосовуються у публічних виступах на конференціях TED Talks, а також їх вплив на ефективність комунікації та сприйняття аудиторією.

Предметом дослідження є, вербальні та невербальні засоби комунікації, структурні та психологічні прийоми, що сприяють успішному донесенню ідей та переконанню аудиторії.

Метою даного дослідження є комплексний аналіз ораторських прийомів, які використовуються в публічних виступах на конференціях TED Talks, та визначення їх ефективності й впливу на аудиторію. Дослідження передбачає розгляд як вербальних, так і невербальних засобів комунікації, структурних та психологічних прийомів, що сприяють успішному донесенню ідей та переконанню аудиторії.

Завдання дослідження:

1. Дослідити теоретичні основи ораторського мистецтва, його визначення, історичний розвиток і сучасні тенденції.
2. Проаналізувати історію виникнення, розвиток і особливості формату TED Talks, зосереджуючись на їх вплив на аудиторію.
3. Класифікувати та описати лінгвістичні та невербальні прийоми, що використовуються в публічних виступах.
4. Провести аналіз використання ораторських прийомів у виступах TED Talks, оцінити їх ефективність і розробити рекомендації щодо вдосконалення публічних виступів.

Матеріалом дослідження є публічні виступи на конференціях TED Talks, які представляють собою приклади сучасного ораторського мистецтва.

Для досягнення мети дослідження використовувались наступні **методи**: **критичний аналіз** наукової літератури з ораторського мистецтва та історії TED Talks для узагальнення наявних знань і концепцій; **контент-аналіз** виступів TED Talks для виявлення та класифікації ораторських прийомів; **дискурс-аналіз** для дослідження вербальних і невербальних засобів комунікації, що використовуються спікерами; **порівняльний аналіз** для оцінки ефективності різних ораторських прийомів у залежності від теми та аудиторії; **метод семантичного аналізу** використовувався для дослідження вербальних прийомів, ключових слів і фраз, які використовувались у виступах, і їх вплив на аудиторію; **метод прагматичного аналізу** використовувався для виявлення ефективності вербальних та невербальних прийомів і їх здатність впливати на реципієнтів та спонукати до аналізу почутого.

Практичне значення дослідження полягає в можливості застосування його результатів для вдосконалення ораторських навичок як професіоналів, так і тих, хто лише починає опановувати мистецтво публічних виступів. Рекомендації, розроблені на основі аналізу виступів TED Talks, можуть бути використані у тренінгах, семінарах і курсах з публічного мовлення, сприяючи підвищенню ефективності комунікації у різних сферах, таких як бізнес, освіта, політика та медіа. Крім того, матеріали дослідження можуть бути корисними для викладачів та студентів, що вивчають комунікативні стратегії та ораторське мистецтво.

Структура роботи: дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків і списку використаної літератури.

У вступі подано загальні відомості про дослідження, починаючи від обґрунтування актуальності теми, мети, завдань роботи, визначення об’єкта та предмета дослідження, а також наведено структуру роботи.

У першому розділі досліджуються теоретичні основи ораторського мистецтва, включно з його визначенням, історичним розвитком та сучасними тенденціями. Також розглянуто історію виникнення та розвитку конференцій TED, їх еволюцію як платформи для поширення ідей.

Другий розділ присвячений класифікації та характеристиці основних ораторських прийомів. Особливу увагу приділено лінгвістичним і невербальним засобам комунікації, структурним і психологічним прийомам, що сприяють ефективності публічних виступів.

Третій розділ містить практичний аналіз використання ораторських прийомів у виступах TED Talks. Розглянуто ефективність застосованих методів залежно від теми та аудиторії, а також розроблено рекомендації щодо вдосконалення публічних виступів.

У висновках подано узагальнені результати дослідження.

Загальна кількість сторінок: 62, кількість використаних джерел: 85.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА ТА ІСТОРІЯ TED TALKS

1.1 Ораторське мистецтво: визначення та історичний розвиток

Ораторське мистецтво, або риторика, – це мистецтво ефективного переконливого мовлення перед публікою. Виникло воно ще в античності як спосіб впливу на аудиторію через слова, що мало величезне значення в політичному, соціальному та культурному житті суспільства. Історія ораторського мистецтва тісно пов’язана з розвитком суспільства та його культурних практик, що відбиває його значущість як засобу комунікації та вираження ідей [Літературознавча енциклопедія].

Історичний розвиток ораторського мистецтва починається з Давньої Греції, де воно набуло свого класичного вигляду. Грецькі філософи, зокрема Сократ, Платон і Аристотель, вкладали значні зусилля в розробку теоретичних основ риторики, аналізуючи способи ефективної комунікації [Ґрамші 2021]. Вони підкреслювали важливість логічних аргументів, емоційної привабливості та морального авторитету оратора. Демосфен, один із найвидатніших грецьких ораторів, демонстрував силу переконливого мовлення, використовуючи риторику для захисту політичних і громадських позицій [Куньч 2011, с. 35].

У римський період риторика продовжувала розвиватися і набувала нових форм. Цицерон і Квінтіліан, римські оратори і теоретики риторики, зробили великий внесок у розвиток ораторського мистецтва, вдосконалюючи грецькі принципи і додаючи власні підходи. Цицерон, зокрема, розглядав ораторське мистецтво як невід’ємну частину політичної діяльності та громадського життя. Його праці вплинули на розвиток риторики в наступні

століття, включно з середньовічною і ренесансною Європою, де ораторське мистецтво знову відродилося як важливий інструмент комунікації в політичних і релігійних дискусіях [Мельничук].

У новий час ораторське мистецтво продовжувало розвиватися разом із суспільством і культурою. Наприклад, під час революційних рухів XVIII-XIX століть риторика стала потужним інструментом політичної боротьби. Великі оратори, такі як Джордж Вашингтон, Абрахам Лінкольн, Робесп'єр і Дантон, використовували своє мистецтво для мобілізації мас і просування ідеалів свободи, рівності та братерства [Толокольнікова 2017].

Антоніо Ґрамші, італійський мислитель XX століття, підкреслював важливість ораторського мистецтва як засобу поширення ідеології та мобілізації соціальних груп. Він аналізував роль ораторського мистецтва у формуванні культурної гегемонії та боротьбі за владу. На його думку, риторика, як і журналістика, значною мірою залежить від імпровізації і може мати як поверховий вплив, так і глибоку силу перетворення суспільства, якщо використовується відповідно до інтелектуальних і культурних цінностей [Ґрамші 2021].

У Давньому Римі риторика стала одним із найважливіших елементів освіти. Цицерон (106-43 рр. до н.е.), один із найвідоміших римських ораторів, зробив значний внесок у розвиток риторики як теоретичної дисципліни. Він написав численні трактати, зокрема «Про оратора» та «Брут», де детально розглядав принципи ефективного мовлення [Куньч 2011, с. 77].

Іншим видатним римським оратором був Юлій Цезар (100-44 рр. до н.е.), який, хоча і більше відомий як полководець і політичний лідер, використовував ораторське мистецтво для зміцнення своєї влади. Цезар володів даром переконувати і маніпулювати натовпом, що допомогло йому зберегти владу і популярність навіть під час політичних криз [Ґрамші 2021].

У середньовічній Європі риторика продовжувала відігравати важливу роль у церковній та світській сфері. Проповіді стали основною формою риторики, а видатні священники, такі як Августин Блаженний (354-430 рр.),

використовували риторику для проповіді християнських ідей і захисту віри. Августин, який був спочатку вчителем риторики, перетворив свої ораторські здібності на інструмент богословської полеміки, написавши відомий твір «Про Трійцю» та інші богословські праці [Ґрамші 2021].

У період Відродження відбулося відродження інтересу до класичної риторики. Гуманісти, такі як П'єтро Бембо (1470-1547 рр.) та Еразм Роттердамський (1466-1536 рр.), пропагували повернення до античних традицій і підкреслювали важливість вивчення риторики для розвитку критичного мислення та ефективного спілкування. Еразм, у своїй праці «De соріа» («Про багатство мовлення»), підкреслював значення риторики для освіти і культури, сприяючи її розвитку в європейських університетах [Куньч 2011, с. 145].

Протягом XVIII століття ораторське мистецтво відігравало важливу роль у розвитку політичної риторики. У Британії Едмунд Берк (1729-1797 рр.), видатний оратор і політик, став відомим завдяки своїм промовам проти корупції та зловживань владою. Берк використовував свої ораторські здібності для захисту консервативних цінностей і виступав проти Французької революції, аргументуючи, що революційні зміни можуть призвести до хаосу і насильства [Толокольнікова 2017].

У Сполучених Штатах Америки ораторське мистецтво стало невід'ємною частиною політичного життя, особливо в період боротьби за незалежність і створення нової нації. Патрік Генрі (1736-1799 рр.) здобув популярність завдяки своїй промові «Дайте мені свободу або дайте мені смерть!» у 1775 році, що стала символом американської боротьби за незалежність. Томас Джефферсон (1743-1826 рр.), один із «батьків-засновників» США, використовував свої ораторські здібності для обґрунтування ідеї рівності і прав людини, що знайшли відображення в Декларації незалежності [Куньч 2011, с. 172].

У XIX столітті ораторське мистецтво продовжувало розвиватися разом із соціальними та політичними змінами. Віктор Гюго (1802-1885 рр.),

відомий французький письменник і політичний діяч, використовував риторику для захисту демократичних ідей і боротьби проти соціальної несправедливості. Його промови у французькому парламенті та публічні виступи стали важливою частиною політичної культури того часу [Мельничук].

У XX столітті риторика знову стала важливим інструментом політичної боротьби, особливо під час Другої світової війни та холодної війни. Вінстон Черчилль (1874-1965 рр.), британський прем'єр-міністр, став відомим завдяки своїм надихаючим промовам, які мобілізували британців у важкі часи війни. Його промови, зокрема «Ми будемо боротися на пляжах», стали символом британської стійкості та рішучості [Толокольнікова 2017].

Одним із найбільш знакових ораторів XX століття був Мартін Лютер Кінг-молодший (1929-1968 рр.), лідер американського руху за громадянські права. Його промова «Я маю мрію», виголошена у 1963 році, стала одним із найвидатніших прикладів ораторського мистецтва, яке поєднувало особисті переживання, релігійні символи та універсальні цінності свободи і рівності [Ґрамші 2021].

Таким чином, ораторське мистецтво має глибоку історію, пов'язану з розвитком суспільства і культури. Від античних філософів і римських політиків до середньовічних теологів і сучасних активістів, риторика залишалася важливим інструментом впливу на суспільство. Дослідники, такі як Арістотель, Цицерон, Еразм, і сучасні науковці, такі як Дуглас Уотсон, Джеймс Мерфі, Джилл Росс, Пітер Максвелл, Гаррі Філд і Девід Хоуелл, зробили значний внесок у розуміння того, як ораторське мистецтво формує людську культуру і впливає на суспільні процеси. Незважаючи на технічний прогрес і зміни у способах комунікації, риторика продовжує бути актуальною і важливою частиною людського досвіду, допомагаючи нам спілкуватися, переконувати і впливати на світ навколо нас.

1.2 Сучасні тенденції у розвитку ораторського мистецтва

Ораторське мистецтво, як форма публічного виступу, пройшло значний шлях трансформації від античності до сучасності, адаптуючись до потреб і вимог часу. Сьогодні ораторське мистецтво займає центральне місце у сфері комунікації, перетворюючись на ключовий інструмент впливу, переконання та передачі інформації.

Однією з основних сучасних тенденцій у розвитку ораторського мистецтва є науковий підхід до риторики, який бере свій початок від епістемологічної традиції. Представники цієї традиції, такі як Френсіс Бекон, Джордж Кемпбелл та Річард Уотлі, зробили значний внесок у розвиток риторики, адаптуючи її до сучасних знань з психології. Цей підхід базується на розумінні риторики як процесу, що відбувається в людському розумі, і спрямований на аналіз впливу риторичних прийомів на емоції, уяву, пам'ять та волю слухачів. Завдяки цьому риторика перетворюється на дисципліну, що досліджує механізми переконання через психологічний вплив, використовуючи логічні, емоційні та етичні аргументи [Куньч 2011, с. 78].

Іншою значною тенденцією є розвиток естетичного компонента ораторського мистецтва, який розпочався з руху «belles lettres» у XVIII столітті. Представники цього руху, зокрема Х'ю Блер, акцентували увагу на красі мовлення, його художніх і стилістичних якостях. Вони розглядали риторику не тільки як науку переконання, а й як мистецтво створення естетично привабливого тексту. Це сприяло розширенню меж риторики, включаючи в неї різноманітні форми мистецтва, такі як поезія, музика, драматургія та архітектура. У сучасному ораторському мистецтві естетичний компонент продовжує відігравати важливу роль, оскільки добре структуроване і стилістично витончене мовлення здатне значно підвищити його ефективність [Літературознавча енциклопедія].

Третім важливим аспектом сучасного ораторського мистецтва є увага до технологічних інновацій, які радикально змінили способи підготовки, доставки та сприйняття публічних виступів. Завдяки розвитку цифрових технологій, оратори мають доступ до різноманітних засобів мультимедіа, які можуть використовуватися для підсилення своїх аргументів та привернення уваги аудиторії. Використання візуальних допоміжних засобів, таких як слайд-шоу, відео та графіки, дозволяє зробити презентацію більш динамічною і зрозумілою. Більше того, соціальні медіа та онлайн-платформи дозволяють ораторам взаємодіяти з аудиторією в режимі реального часу, що відкриває нові можливості для зворотного зв'язку та аналізу реакції слухачів [Мельничук].

Не можна оминути увагою і розвиток інтерактивних та гібридних форматів публічних виступів, які стають все більш популярними в сучасному світі. Гібридні презентації, що поєднують елементи живого виступу з цифровими технологіями, дозволяють ораторам досягати ширшої аудиторії, а інтерактивні елементи, такі як опитування та Q&A-сесії, сприяють підвищенню залученості слухачів і роблять виступ більш ефективним [Толокольнікова 2017].

Окрім вже зазначених тенденцій, сучасне ораторське мистецтво продовжує активно розвиватися, враховуючи взаємодію з іншими формами мистецтва і дизайну. Взаємозв'язок між мистецькими течіями та дизайном в сучасному світі є особливо тісним, оскільки обидві дисципліни спрямовані на вираз емоцій, ідей та концепцій. Вони взаємно впливають одна на одну, підсилюючи здатність до виразності та індивідуалізації у публічних виступах [Modern engineering and innovative technologies].

Сучасне мистецтво і дизайн все більше орієнтуються на інтеграцію технологій і надання нових можливостей для ораторів. Завдяки швидкому розвитку науки і техніки, ораторське мистецтво сьогодні значно відрізняється від того, що було раніше, оскільки включає в себе не лише

механічне відтворення, але й високі вимоги до технологічних засобів, які використовуються для підготовки і проведення виступів [Курбанова 2018].

Окрім того, сучасні тенденції в ораторському мистецтві також підкреслюють важливість індивідуального підходу і самовираження. Сучасні оратори прагнуть створювати виступи, які відображають їх особистий стиль і погляди, що робить їх більш автентичними і переконливими. Ця тенденція тісно пов'язана з естетичними принципами постмодернізму, який зосереджений на вільному вираженні, відмові від жорстких правил та підкресленні унікальності кожного виступу [Ґрамші 2021].

З урахуванням цих нових тенденцій, сучасні оратори також більше уваги приділяють розумінню аудиторії та її потреб. Аудиторія сьогодні очікує від виступів не лише інформативності, але й емоційної залученості та інтерактивності. Це означає, що оратори повинні вміти не тільки передавати інформацію, але й залучати слухачів до активного сприйняття, викликаючи емоційний відгук та створюючи зв'язок з аудиторією [Scripture 2014].

Прогнозуючи майбутнє публічних виступів, важливо враховувати вплив нових технологій та змін у соціальному контексті. Цифрова трансформація продовжує впливати на те, як ми взаємодіємо з аудиторією, відкриваючи нові можливості для ораторів. Віртуальна реальність (VR) та доповнена реальність (AR) дозволяють створювати інтерактивні, захоплюючі презентації, які можуть глибше впливати на сприйняття аудиторії [Modern engineering and innovative technologies].

Штучний інтелект (AI) також грає все більш важливу роль у сфері публічних виступів. Завдяки AI, оратори можуть отримувати зворотний зв'язок у реальному часі, що дозволяє їм коригувати свою подачу залежно від реакції аудиторії. Інструменти на основі AI здатні аналізувати мовні патерни, тон голосу, жестикуляцію, що допомагає вдосконалювати навички ораторів і робити їх виступи більш ефективними.

Водночас виникає нова потреба в розвитку етичних стандартів і практик у використанні цих технологій. Оскільки нові інструменти

дозволяють створювати глибші і більш персоналізовані взаємодії з аудиторією, виникає питання про те, як ці технології можуть бути використані етично, щоб не маніпулювати, а натомість надавати реальну користь слухачам.

Інклюзивність та різноманітність залишаються важливими аспектами сучасних публічних виступів. У світі, де культурна різноманітність стає нормою, оратори повинні враховувати різні перспективи і забезпечувати, щоб їхні виступи були доступними та зрозумілими для різних груп слухачів. Це передбачає не лише мовну інклюзивність, але й використання різних форматів подачі інформації, врахування культурних контекстів та забезпечення доступності для людей з інвалідністю.

У той же час важливою тенденцією залишається інтеграція психологічних і нейронаукових досліджень у підготовку публічних виступів. Розуміння того, як працює мозок, дозволяє ораторам створювати більш ефективні і запам’ятовуванні презентації. Це включає використання історій, візуальних засобів, а також правильного темпу і ритму для утримання уваги аудиторії.

У підсумку, сучасні тенденції в розвитку ораторського мистецтва відображають глибокий зв’язок між технологічними інноваціями, соціальними змінами та потребами аудиторії. Вони показують, що ораторське мистецтво не є статичним явищем, а постійно адаптується і еволюціонує, реагуючи на виклики і можливості, які пропонує сучасний світ. Оратори, які здатні інтегрувати новітні досягнення, підтримувати автентичність і інклюзивність, а також розуміти потреби своєї аудиторії, залишатимуться впливовими і важливими голосами в сучасному суспільстві.

1.3 Історія виникнення та розвитку конференцій TED

Конференції TED (Technology, Entertainment, Design) стали знаковим явищем у світі публічних виступів, перетворившись на глобальний бренд, що впливає на розвиток презентаційної культури та популяризацію ідей. Історія виникнення та розвитку TED заслуговує на особливу увагу, адже вона відображає еволюцію публічної комунікації в контексті технологічного прогресу та змін у суспільстві [TED].

Історія TED починається в 1984 році, коли талановитий графічний дизайнер Річард Сол Вурмен заснував першу конференцію в місті Монтерей, Каліфорнія, США. Початкова мета заходу полягала в об’єднанні трьох ключових сфер: технології, розваг і дизайну, що й визначило акронім TED. Перший захід відзначився презентацією таких інновацій, як комп'ютер Macintosh та компакт-диск компанії Sony. На конференції також були представлені наукові розробки, такі як теорія фракталів Бенуа Мандельброта та нова модель розуму, розроблена Марвіном Мінським [TED].

Проте, незважаючи на успішний початок, TED не отримала негайного розвитку. Лише через шість років, у 1990 році, конференцію почали проводити регулярно. Цей період став переломним для TED, оскільки організатори усвідомили важливість систематичного проведення заходів для зростання їх популярності [TED].

У 2001 році Кріс Андерсон, який після закінчення Оксфорду успішно запустив понад сто журналістських проектів, придбав TED і став новим керівником конференції. Саме Андерсон визначив нову місію TED, яка звучить як «Ідеї, варті поширення» («Ideas worth spreading»). Завдяки його зусиллям та використанню інтернет-платформи TED.com, конференція вийшла на новий рівень, ставши доступною для мільйонів глядачів по всьому світу [TED].

Важливою подією в історії TED стала поява нових програм та ініціатив, таких як TEDGlobal, TED Prize, TEDx, і відкритий проект «Переклади». Це розширення дозволило зробити конференції TED не лише щорічним заходом, а й постійно доступним джерелом знань та ідей через інтернет. Проект TEDx, наприклад, дозволив організовувати незалежні конференції в різних куточках світу, що значно сприяло популяризації формату TED [Fomina 2018].

Кріс Андерсон також ініціював відкриття проекту «Open Translation Project», що надав можливість волонтерам з усього світу перекладати виступи TED на різні мови. Це стало важливим кроком у глобалізації TED, дозволяючи людям з різних країн ділитися знаннями та ідеями [TED].

Один із ключових чинників успіху TED полягає в ретельній підготовці спікерів та структуруванні виступів. Концепція коротких, до 18 хвилин, промов була розроблена з урахуванням здатності аудиторії утримувати увагу. Такий підхід став основою для створення вірусного контенту, який легко поширюється в мережі [Scripture 2014].

З моменту створення TED у 1984 році до сьогодні конференції стали важливою частиною глобальної культурної та наукової спільноти. Вони не лише сприяють поширенню новітніх ідей та технологій, але й надихають мільйони людей на саморозвиток та активну участь у суспільному житті. TED стала платформою, яка об'єднує людей з різних сфер діяльності та країн, допомагаючи їм ділитися своїми знаннями, досвідом та інноваціями [TED].

Програма TEDGlobal, запущена в 2005 році, зіграла ключову роль у розширенні географії та тематичної різноманітності конференцій TED. Перші заходи TEDGlobal зосереджувалися на глобальних темах, таких як «Сутність небачених речей» і «Що світ потребує зараз», що відображало потребу в інноваційних підходах до вирішення світових проблем [Fomina 2018].

Значний вплив на популярність TED зробила поява TEDx у 2009 році. Ця ініціатива дозволила організовувати незалежні конференції по всьому світу, забезпечуючи широкий доступ до платформи TED навіть у найвіддаленіших куточках земної кулі. Завдяки формату TEDx тисячі

спікерів отримали можливість ділитися своїми ідеями на локальному рівні, сприяючи популяризації концепції «Ідеї, варті поширення» [Kurbanova 2018].

TED продовжує розширювати свої горизонти через різноманітні ініціативи, такі як TED Fellows, TED-Ed і Open Translation Project. Проект TED Fellows, наприклад, підтримує видатних новаторів і лідерів, забезпечуючи їм платформу для подальшого розвитку їхніх ідей та проектів. Серед стипендіатів TED Fellows можна знайти професіоналів з різних галузей, від науки і медицини до мистецтва та екології [TED-Ed].

Open Translation Project став ще одним важливим кроком у розвитку TED як глобальної платформи. Ця ініціатива дозволяє волонтерам перекладати виступи TED на десятки мов, роблячи знання доступними для аудиторії з різних культур і мовних груп [Scripture 2014].

Освітня ініціатива TED-Ed також внесла свій внесок у розвиток конференцій TED. Вона пропонує вчителям і студентам інструменти для створення власних інтерактивних уроків та розвитку презентаційних навичок. Програма TED-Ed Clubs заохочує молодь досліджувати ідеї та ділитися ними у форматі TED, що сприяє розвитку креативного мислення і навичок публічних виступів [TED-Ed].

Таким чином, історія TED – це історія постійного розвитку, адаптації до змін і прагнення досягти максимальної ефективності у поширенні ідей. Від першої конференції у Монтереї до глобальної платформи, що об’єднує мільйони людей з усього світу, TED продовжує надихати і мотивувати до змін, сприяючи розвитку культури публічних виступів та обміну знаннями на глобальному рівні.

1.4. Особливості формату TED Talks та їх вплив на сучасну аудиторію

У сучасному світі зростає розуміння необхідності навчання впродовж усього життя. Цьому сприяє розвиток численних освітніх і наукових платформ, таких як TED, Science Slam, Science Notes, Open Talks та інші, які спрямовані на поширення наукових знань і нових ідей. Серед цього розмаїття особливе місце займає платформа TED, що представляє архів відеолекцій (TED Talks) з різних наукових галузей. Виступи TED Talks є ефективним інструментом популяризації сучасної наукової інформації та мають значний вплив на сучасну аудиторію.

Назва TED є абревіатурою, що розшифровується як Technology, Entertainment, Design (Технології, Розваги, Дизайн). Платформа TED – це американський приватний некомерційний фонд, відомий своїми щорічними конференціями, які проводяться з 1984 року в Монтереї (Каліфорнія, США), а з 2009 року – у Лонг-Бічі (Каліфорнія, США). Основна мета TED Talks – поширення ідей, які варті поширення, за допомогою коротких і захопливих лекцій, що здатні привернути увагу широкої аудиторії [Scripture 2014].

Однією з головних особливостей TED Talks є обмежений час виступу – від 5 до 18 хвилин. За цей короткий проміжок часу доповідач має продемонструвати цінність своєї ідеї та зацікавити аудиторію. Важливою вимогою є те, що доповідач виступає зі сцени, не користуючись конспектами, що створює більш неформальну атмосферу та забезпечує інтерактивність. Також допускається використання слайдів та відео для ілюстрації основних ідей, але заборонено торкатися гострих політичних, релігійних тем, а також рекламувати комерційні продукти [Scripture 2014].

TED Talks мають чітко визначені принципи презентації: новизна, популярний і неформальний виклад матеріалу, емоційність, інтрига, незабутність, ненав’язливий гумор та індивідуальний стиль виступу. Це робить їх доступними для широкого кола глядачів і сприяє запам’ятовуванню

інформації. Доповідачі TED-конференцій часто є видатними особистостями у своїй галузі, що підвищує довіру до представлених ідей і стимулює зацікавленість аудиторії [TED].

Важливо підкреслити, що TED Talks як новітній жанр у сфері комунікації привертає увагу лінгвістів, перекладознавців та методистів. Проте в науковій літературі ще не встановлено жанрову приналежність виступів TED Talks, не охарактеризовано достатньо їх текстову будову, лексико-фразеологічну та граматичну організацію, а також недостатньо вивчено питання щодо адекватного перекладу такого мовного та мовленнєвого матеріалу [Scripture 2014].

За словами фахівців, таких як К. Андерсон, Дж. Ватсон, Д. Дуднікова, Г. Калієндо, А. Компаньон, К. Г. ді Скотто, виступ TED Talks має гібридну природу. Цей жанр поєднує риси науково-популярного стилю із залученням характеристик художнього, публіцистичного та розмовного стилів. Ю. Плетенецька та О. Линтвар зазначають, що промови TED Talks є гібридом навчальної лекції, доповіді на конференції та телевізійно-документального фільму. Такий підхід до публічних виступів сприяє залученню аудиторії, оскільки дозволяє досягти емоційного контакту з глядачами та зробити презентацію більш живою та захопливою [Fomina 2018].

Публічні виступи TED Talks, безсумнівно, є важливим явищем у сучасній комунікації, яке поєднує в собі елементи різних жанрів та стилів. Їх особливість полягає у здатності поєднувати академічний зміст із популяризацією, що робить їх доступними для широкого кола аудиторії. Це досягається завдяки тому, що доповідачі TED Talks зазвичай використовують просту, але захопливу мову, яка допомагає передати складні наукові ідеї в доступній формі. Як зазначає Г. Калієндо, публічні виступи на платформі TED стають новим видом інтелектуальної розваги, що поєднує елементи розповідного та риторичного дискурсу [цит. за: Курбанова, 2018].

Крім того, унікальна особливість TED Talks полягає в їхній здатності досягати емоційного контакту з аудиторією. На відміну від традиційних

наукових лекцій, які часто бувають сухими та формальними, TED Talks спрямовані на те, щоб залучити слухача через розповідь особистих історій, використання гумору, а також акцентування на людському досвіді та емоціях. Це підходить до рекомендацій А. Курбанової, яка стверджує, що науково-популярні тексти повинні бути цікавими і зрозумілими навіть для людей без спеціальної підготовки [Kurbanova 2018].

Таким чином, формат TED Talks створює новий стандарт у публічній комунікації. Він поєднує в собі різні елементи наукового, публіцистичного та розважального стилів, роблячи їх доступними та цікавими для широкої аудиторії. Це досягається через короткий час виступу, неформальний стиль подачі матеріалу, а також інтерактивність, що дозволяє не тільки передавати інформацію, але і стимулювати мислення, викликати емоції та спонукати до дій. У підсумку, TED Talks є інструментом, що має значний вплив на сучасну аудиторію, оскільки не тільки поширює знання, але й формує світогляд і стимулює інновації.

Важливо відзначити, що формат TED Talks дозволяє поєднувати наукову дискусію з особистим досвідом і практичними рекомендаціями, що робить такі виступи надзвичайно цінними для сучасної аудиторії. Цей підхід базується на прагненні досягти як освітніх, так і виховних цілей, поєднуючи академічні знання з життєвими уроками та прикладами.

Тематика виступів TED Talks також охоплює важливі соціальні та культурні аспекти. Наприклад, виступ Коліна Стовелла «How movies teach manhood» розглядає вплив фільмів на формування гендерних стереотипів і уявлень про мужність. Стовелл досліджує, як медіа можуть формувати суспільні норми та впливати на ідентичність молоді, що є особливо актуальним у контексті сучасних дискусій про гендерну рівність і стереотипи [цит. за: Курбанова, 2018].

Проблеми, пов'язані з довірою до науки та науковців, також знаходять своє відображення у виступах TED. Наприклад, виступ Найомі Орескес «Why we should trust scientists» розглядає питання довіри до наукових

досліджень та пояснює, чому важливо покладатися на наукові дані у прийнятті рішень, особливо в умовах поширення дезінформації та фейкових новин. Орескес звертає увагу на значення наукової методології та процесів перевірки фактів, що робить науку надійним джерелом знань [Oreskes 2015].

Отже, формат TED Talks дозволяє об'єднати освітні, виховні та інспіраційні елементи, створюючи новий тип науково-популярної комунікації. Доповідачі TED не лише піднімають важливі питання, але й пропонують практичні рішення, які спираються на їхній досвід і наукові знання. Це робить TED Talks надзвичайно ефективним інструментом для поширення ідей та знань, а також формування критичного мислення і соціально важливих цінностей у сучасної аудиторії. Вплив TED Talks на аудиторію можна розглядати як комплексний процес, що включає не лише передачу інформації, але й стимулювання до дії та рефлексії.

РОЗДІЛ 2
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОРАТОРСЬКИХ ПРИЙОМІВ

2.1 Лінгвістичні прийоми в публічних виступах

Публічний виступ - це одна з найдавніших і найважливіших форм комунікації, що використовується для передачі інформації, переконання та впливу на аудиторію. Ефективний публічний виступ залежить не тільки від змісту промови, а й від майстерного використання мовних засобів, що дозволяють створити емоційний зв'язок із слухачами та посилити вплив на них. Для досягнення цих цілей оратори вдаються до різноманітних лінгвістичних прийомів, які допомагають їм максимально ефективно донести своє повідомлення. Такі прийоми дозволяють не лише привернути увагу слухачів, а й викликати в них емоції, змусити задуматися і, зрештою, переконати їх у правоті своїх аргументів [Pletenecka 2015].

Риторичні фігури є основним інструментом кожного оратора. Це спеціальні конструкції, що використовуються для підсилення емоційного впливу на аудиторію та створення виразності в мові. Одним із найпоширеніших риторичних прийомів є анафора - повторення одного й того ж слова або фрази на початку кількох послідовних речень або абзаців. Анафора допомагає структурувати промову, робить її більш ритмічною та дозволяє підкреслити основні ідеї. Наприклад, у своїй знаменитій промові «У мене є мрія» Мартін Лютер Кінг повторює цю фразу декілька разів, підсилюючи надію та прагнення до рівності і свободи [King 1963].

Іншим важливим риторичним прийомом є метафора. Вона дозволяє оратору переносити значення одного об'єкта на інший, створюючи яскраві та запам’ятовуванні образи. Метафори роблять складні ідеї більш доступними

для розуміння, дозволяючи слухачам легше сприймати інформацію. Наприклад, у виступі Джона Ф.Кеннеді, де він описував політичну ситуацію в Європі як «залізну завісу», створюються потужні візуальні та емоційні асоціації. Використання метафор дозволяє оратору надати промові глибину і виразність, що особливо важливо при обговоренні абстрактних або складних тем [Kennedy 1961].

Гіпербола – це перебільшення певних аспектів або явищ, яке підкреслює їх важливість або викликає сильні емоції. Вона часто використовується для підкреслення серйозності проблеми або значущості події. Наприклад, Уїнстон Черчілль у своїх промовах під час Другої світової війни часто використовував гіперболічні вирази, щоб мотивувати народ і підкреслити рішучість Великобританії протистояти ворогу [Churchill 1940].

Риторичні питання - це питання, на які не очікується відповіді, але які використовуються для залучення уваги слухачів і стимулювання їх до роздумів. Вони часто підсилюють аргументацію оратора, викликаючи у слухачів почуття причетності та спонукаючи їх замислитися над певною темою. Наприклад, «Чи можемо ми стояти осторонь, коли несправедливість процвітає навколо нас?» – це риторичне питання, яке спонукає аудиторію розмірковувати про соціальну справедливість та їхню особисту відповідальність [King 1963].

Успішний публічний виступ також потребує правильного лексичного вибору. Лексика, яку використовує оратор, має бути не тільки зрозумілою для аудиторії, але й емоційно забарвленою, що дозволяє створювати певний настрій та викликати необхідні емоції. Використання позитивно або негативно забарвлених слів може суттєво вплинути на сприйняття промови. Наприклад, слова з позитивним емоційним забарвленням, такі як «мрія», «надія», «прогрес», можуть викликати у слухачів почуття натхнення та оптимізму. У той же час, слова з негативним забарвленням, такі як «загроза», «криза», «невдача», можуть викликати почуття тривоги або обурення, змушуючи аудиторію замислитися про серйозність ситуації [King 1963].

Емоційна лексика є ще одним важливим аспектом, який допомагає створити потрібний настрій у публічному виступі. Оратори використовують слова, що викликають емоції, щоб вплинути на почуття слухачів. Наприклад, використання таких слів, як «страшний», «неймовірний», «чудовий», допомагає підсилити емоційний ефект промови, роблячи її більш впливовою та переконливою. Крім того, емоційна лексика може допомогти підсилити аргументацію оратора, роблячи його виступ більш переконливим [King 1963, URL: 3].

Паралелізм – це використання подібних або однакових граматичних конструкцій у кількох реченнях або фразах, що додає мові ритму та підсилює ключові моменти промови. Цей прийом допомагає структурувати інформацію, роблячи її більш зрозумілою та запам’ятовуваною для слухачів. Наприклад, у промові Джона Ф. Кеннеді: «Не питайте, що ваша країна може зробити для вас, запитайте, що ви можете зробити для своєї країни», використання паралельної структури підсилює патріотичний заклик, роблячи його більш впливовим [Kennedy 1961].

Антитеза – це прийом, що використовується для протиставлення двох протилежних ідей або концепцій у межах одного речення або фрази. Такий прийом допомагає оратору чітко виразити свої думки та акцентувати увагу на важливих аспектах. Використання антитези створює вражаючий ефект, підсилюючи контраст між протилежними ідеями та надаючи промові динамізму. Наприклад, фраза «Краще померти стоячи, ніж жити на колінах» чітко підкреслює вибір між свободою та покорою, створюючи яскравий і запам’ятовуваний образ [Churchill 1940].

Анафора та епіфора (повторення слів або фраз наприкінці речень) часто використовуються разом для створення симетрії в промові. Анафора підсилює початок кожної фрази або речення, тоді як епіфора надає акценту кінцівкам, що допомагає підкреслити ключові моменти ідеї, яку хоче передати оратор. Такі повтори можуть зробити промову не лише

запам’ятовуваною, а й надати їй ритмічної структури, яка підсилює її вплив [King 1963].

Окрім риторичних фігур та лексичного вибору, важливим елементом є інтонація та тембр голосу. Вони відіграють ключову роль у передаванні емоційного забарвлення та настрою промови. Правильна інтонація може підсилити або послабити певний аргумент, зробити промову більш виразною та впливовою. Наприклад, пауза після важливого висловлювання може підкреслити його значимість та дозволити слухачам осмислити почуте. Тембр голосу, у свою чергу, може бути використаний для створення довіри або, навпаки, для підкреслення невідкладності та важливості питання [King 1963].

Пауза є невід’ємною частиною будь-якої ефективної промови. Вона може бути використана для створення драматичного ефекту, дозволяючи слухачам осмислити почуте та підготуватися до наступної частини виступу. Пауза також дозволяє оратору підкреслити важливі моменти та зробити свою промову більш структурованою та логічною [Kennedy 1961].

Невербальні засоби комунікації, такі як міміка, жести, постава, також мають велике значення в публічному виступі. Вони допомагають оратору підтримувати контакт з аудиторією, підсилювати свої слова та емоційний вплив. Наприклад, відкриті жести, прямий зоровий контакт і впевнена постава можуть зробити промову більш переконливою та впливовою [Pletenecka 2015].

Таким чином, майстерне використання лінгвістичних прийомів, риторичних фігур, інтонації та невербальних засобів дозволяє оратору не лише донести своє повідомлення, але й переконати аудиторію, залишити незабутнє враження та досягти своєї мети. Це складне мистецтво, яке потребує навичок, досвіду та вміння відчувати свою аудиторію. Успішний оратор знає, як використовувати ці інструменти для створення потужного та впливового виступу, який надихає та мотивує.

2.2 Невербальні засоби комунікації в ораторському мистецтві

У сучасному світі комунікація є основою взаємодії між людьми. Хоча вербальні засоби, тобто слова, відіграють важливу роль у спілкуванні, значну частину інформації передають невербальні засоби комунікації. Вони включають жести, міміку, погляди, рухи тіла, пози, інтонацію голосу та інші сигнали, які часто можуть передавати більше, ніж слова. Невербальні засоби комунікації є особливо важливими в ораторському мистецтві, де успіх оратора залежить не лише від змісту його слів, але й від того, як він ці слова передає [Ekman 2016, URL: 7].

Чарльз Дарвін одним із перших досліджував вираження емоцій у людини та тварини, доводячи, що багато невербальних проявів є вродженими і мають біологічне походження. Це означає, що деякі невербальні сигнали можуть бути інтуїтивно зрозумілими людьми різних культур. Проте, як показують дослідження Майкла Аргайла, невербальні засоби комунікації значно варіюються в залежності від культурних норм і традицій. Аргайл вивчав частоту і силу жестикуляції в різних культурах і виявив, що, наприклад, мексиканці жестикулюють значно частіше, ніж фіни, що відображає культурні відмінності у вираженні емоцій та взаємодії [Argyle 2015].

Важливим аспектом невербальної комунікації є жести. Рей Бердвістл, один з піонерів вивчення кінесики (науки про жести і рухи тіла), запропонував концепцію, згідно з якою жести можуть бути розділені на окремі одиниці, подібно до слів у мові. Жести часто використовуються для підкреслення сказаного, для передачі емоцій або для встановлення контакту з аудиторією. Наприклад, під час промови оратор може використовувати відкриту долоню, що обернена вгору, як символ щирості та відкритості, або ж підняту руку як жест зупинки чи паузи [Birdwhistle 2013].

Міміка обличчя також є потужним інструментом в арсеналі оратора. Вона може виражати широкий спектр емоцій, від радості до гніву, і служити засобом для передачі емоційного стану. Дослідники, такі як Пол Екман, виявили, що міміка може бути універсальною в вираженні основних емоцій, таких як щастя, сум, гнів і страх. Міміка часто відбувається на підсвідомому рівні, що робить її більш надійним індикатором справжніх емоцій, ніж слова [Ekman 2016].

Погляд також відіграє важливу роль у невербальній комунікації. Алан Піз, відомий дослідник мови тіла, описав різні типи поглядів, які можуть бути використані для передачі різних намірів або емоцій. Наприклад, довгий пильний погляд може свідчити про зацікавленість або викликати відчуття тиску у слухачів, тоді як короткий погляд може бути сприйнятий як байдужість або навіть неповага. Оратору важливо підтримувати зоровий контакт з аудиторією, щоб залучити її увагу та створити відчуття особистої взаємодії [Piz 2017].

Інтонація голосу, тембр і темп мовлення також є невід'ємною частиною невербальної комунікації в ораторському мистецтві. Як зазначає Альберт Меграбіан, відомий психолог, інтонація голосу може передавати до 38% інформації під час спілкування, значно впливаючи на сприйняття слів. Інтонація може підкреслювати важливість сказаного, виражати емоції або ставлення, а також створювати ритм, який допомагає утримувати увагу слухачів [Mehrabian 1971].

Особливе значення у невербальній комунікації мають також пози і рухи тіла. Вони можуть демонструвати впевненість, відкритість або, навпаки, закритість і захист. Наприклад, оратор, який стоїть прямо і рухається плавно і вільно, викликає більше довіри і уваги, ніж той, хто ховається за трибуною або робить зайві, нервові рухи [Mehrabian 1971].

Невербальні засоби комунікації відіграють вирішальну роль у створенні та підтримці ефективної комунікації. Оратор, який вміло використовує міміку, жести, погляди, інтонацію та пози, здатен не тільки

передати інформацію, але й створити емоційний зв'язок з аудиторією, що значно підвищує ефективність його промови. Ці засоби допомагають краще зрозуміти і відчути оратора, його наміри і емоції, а також сприяють глибшому взаєморозумінню між оратором і слухачами [Mehrabian 1971].

Невербальна комунікація в ораторському мистецтві має численні аспекти, кожен з яких може суттєво вплинути на сприйняття аудиторією сказаного. Глибоке розуміння цих аспектів та вміння їх правильно використовувати дозволяють оратору досягти максимальної ефективності у своїй промові.

Жести і рухи тіла. Як зазначалося раніше, жести є важливим елементом невербальної комунікації. Вони можуть підсилювати слова оратора або, навпаки, суперечити їм, тим самим створюючи певний когнітивний дисонанс у слухачів. Наприклад, відкриті жести руками (долоні направлені вгору або в сторони) зазвичай сприймаються як ознака відкритості та щирості. Навпаки, схрещені руки на грудях або сховані в кишені можуть свідчити про закритість або захист. Такі жести часто підсвідомо сприймаються як сигнали тривоги або недовіри [Mehrabian 1971].

Позиція тіла також є потужним інструментом невербальної комунікації. Відкрита і пряма позиція тіла під час промови допомагає оратору створити враження впевненості та компетентності. Дослідження, проведене Альбертом Шефленом, вказує на те, що люди, які стоять прямо з відкритими руками, зазвичай сприймаються як більш надійні та впевнені в собі. У той же час, нахил вперед може підкреслити інтерес до теми або слухачів, тоді як нахил назад може виглядати як незацікавленість або навіть презирство [Sheflen 2015].

Міміка і вираз обличчя. Вплив міміки на сприйняття промови не можна недооцінювати. Як відзначає Пол Екман, міміка обличчя є ключовим елементом у передачі емоцій. Деякі емоції, такі як радість, здивування, страх або гнів, можуть бути легко розпізнані за виразом обличчя, що робить його важливим інструментом у руках оратора. Наприклад, щира усмішка, яка

включає не лише рухи губ, але й «усмішку очей», є потужним засобом для встановлення емоційного контакту з аудиторією [Ekman 2016].

Зоровий контакт. Підтримка зорового контакту з аудиторією є одним з найважливіших аспектів ораторського мистецтва. Оратор, який активно дивиться на слухачів, створює враження впевненості і залученості. Важливо не лише підтримувати зоровий контакт, але й робити це правильно: короткі погляди можуть викликати відчуття незацікавленості або навіть неприязні, тоді як надто тривалі погляди можуть створити враження тиску [Mehrabian 1971].

Інтонація та голос. Інтонація і голос також є важливими аспектами невербальної комунікації. Висота, тембр, гучність і швидкість мовлення можуть значно впливати на те, як сприймається інформація. Наприклад, низький, глибокий голос часто асоціюється з авторитетом і впевненістю, тоді як високий або нестабільний голос може викликати відчуття тривоги або невпевненості. Дослідження Альберта Меграбяна показало, що тон голосу може передавати до 38% всієї емоційної інформації в комунікації. Це означає, що, навіть якщо слова нейтральні, правильна інтонація може передати потрібне емоційне забарвлення [Mehrabian 1971].

Дистанція і просторове розташування. Проксеміка, або вивчення використання простору в комунікації, також має велике значення в ораторському мистецтві. Дистанція між оратором і слухачами може впливати на те, як вони сприймають його промову. Занадто велика дистанція може створити відчуття відчуженості, тоді як занадто близьке розташування може викликати дискомфорт. Дослідження Едварда Холла показало, що оптимальна дистанція для публічного виступу - від 3 до 4 метрів, оскільки це дозволяє зберігати особистий простір слухачів і водночас бути достатньо близько, щоб встановити зв'язок [Hall 1976, с. 233].

Тактильні засоби. Хоча тактильні засоби комунікації, такі як дотики, рідко використовуються в публічних виступах, вони також можуть бути важливими. Наприклад, потиск руки перед початком промови може

встановити початковий зв'язок між оратором і слухачем, створюючи атмосферу довіри і взаєморозуміння [Mehrabian 1971].

Таким чином, невербальні засоби комунікації є невід'ємною складовою успішного ораторського мистецтва. Вони дозволяють оратору не лише передавати інформацію, але й встановлювати емоційний зв'язок із аудиторією, створювати правильне враження і досягати бажаного впливу. Оратор, який вміє майстерно використовувати невербальні засоби комунікації, здатен не лише привернути увагу слухачів, але й залишити глибокий слід у їхній пам'яті.

2.3 Структурні прийоми: організація змісту виступу

Комунікація – це складний багатофункціональний процес обміну інформацією між двома або більше особами, де основним завданням є не лише передача знань, а й мотивація певної поведінки або зміна поглядів реципієнта. Як підкреслює Річард Л. Дафт, метою комунікації є вплив на поведінку або зміна думки слухача, що робить її основою для ефективних публічних виступів [Daft 2007]. Публічний виступ є важливою формою комунікації, де досягнення ефективності значною мірою залежить від того, наскільки майстерно організований його зміст і які структурні прийоми застосовуються.

Ефективна організація змісту публічного виступу починається з чітко визначеної структури, яка включає три основні частини: вступ, основну частину і висновки. Ця трикомпонентна структура є традиційною і очікуваною аудиторією, що дозволяє слухачам легко слідкувати за ходом думок оратора, запам’ятовувати ключові моменти і бути залученими у процес [Daft 2007].

Вступ є першою частиною виступу і має на меті підготовку аудиторії до сприйняття основної теми. Це своєрідний вступний етап, який формує перше враження і задає загальний тон всього виступу. У вступі оратор може окреслити проблему або питання, яке буде розглядатися, встановити контакт із аудиторією та викликати її інтерес до теми. Наприклад, вступ може починатися з риторичного питання, яке одразу налаштує слухачів на роздуми, або з несподіваного факту чи статистики, що шокує або дивує аудиторію, тим самим залучаючи її до подальшого викладу [Daft 2007].

Ефективність вступу залежить від того, наскільки швидко оратор зможе залучити увагу аудиторії. Оскільки перші кілька хвилин виступу є вирішальними для встановлення зв'язку з слухачами, важливо використовувати прийоми, які викликають емоційний відгук. Наприклад, особисті історії або анекдоти можуть створити атмосферу близькості і довіри, тоді як цитати відомих осіб або актуальні події можуть підкреслити значущість теми і надати їй контекстуальної важливості [Daft 2007].

Основна частина є серцем виступу, де викладається головна ідея, наводяться аргументи, докази, ілюстрації і приклади. Це найбільша за обсягом частина, яка потребує ретельної підготовки і чіткого планування. Основна частина повинна бути логічно побудованою, з ясною структурою, що забезпечує послідовний розвиток думок. Один із ключових аспектів основної частини – це здатність підтримувати інтерес і увагу аудиторії на високому рівні протягом всього викладу [Daft 2007].

Для цього оратори використовують різноманітні техніки і прийоми. Наприклад, зміна інтонації голосу допомагає підкреслити важливість певних моментів або створити драматичний ефект. Зміна темпу мовлення може вказувати на перехід до нового розділу або важливої теми. Використання пауз також є потужним інструментом, який дає слухачам час для осмислення почутого і підкреслює значущість сказаного. Такі дослідники, як Г. Гайович і О. Приходько, наголошують, що паузи є одними з найбільш дієвих прийомів

у риториці, оскільки вони дозволяють створити ефект несподіванки і надають мовленню більшої глибини і ваги [Gaiovych & Prykhod'ko 2014, с. 78].

Крім того, зоровий контакт з аудиторією є важливим компонентом ефективної комунікації. Зоровий контакт допомагає встановити зв’язок з слухачами, демонструє впевненість оратора і дозволяє краще реагувати на невербальні сигнали аудиторії. Наприклад, прямий погляд у очі слухачам може викликати відчуття залученості і персональної адресації, що значно підвищує ефект впливу [Gaiovych & Prykhod'ko 2014, с. 78].

Висновки підсумовують виступ і повинні залишити у слухачів чітке розуміння головної ідеї та ключових тез. Це остання частина виступу, яка часто має найбільший вплив на аудиторію, оскільки вона завершує виклад і підкреслює основні моменти. Висновки повинні бути чіткими і лаконічними, але водночас емоційно насиченими, щоб підсилити ефект виступу. Оратори використовують висновки для заклику до дії, спонукання до роздумів або закріплення в пам’яті слухачів основних ідей. Наприклад, завершити виступ можна закликом до співпраці, пропозицією нових рішень або просто викликом до дії на основі викладених аргументів [Gaiovych & Prykhod'ko 2014, с. 79].

Для підвищення ефективності публічних виступів часто використовується «закон межі», сформульований психологом Г.Еббінгаузом, який свідчить, що люди краще запам'ятовують інформацію, подану на початку і в кінці. Застосовуючи цей закон, оратори розміщують найважливіші тези на початку і в кінці виступу, щоб максимізувати їх запам'ятовування і забезпечити тривалий вплив на аудиторію.

Крім цього, ефективна структура виступу враховує специфіку аудиторії та контексту. Наприклад, якщо виступ адресований експертам у певній галузі, він може бути більш технічним і насиченим спеціалізованими термінами. Якщо ж аудиторія складається з широкої публіки, важливо використовувати простіші формулювання і приклади, зрозумілі всім слухачам.

Один із найбільш впливових способів структуризації публічних виступів полягає у використанні різних форматів і технік подачі інформації. Наприклад, оповідний формат передбачає подання інформації у вигляді історії або розповіді, що робить виступ більш захоплюючим і легким для сприйняття. Проблемно-орієнтований формат фокусується на виявленні проблеми і пропонуванні способів її вирішення, що дозволяє залучити аудиторію до активної участі в обговоренні [Daft 2007].

Отже, структурні прийоми організації змісту виступу є критично важливими для успішного досягнення комунікативних цілей. Вони дозволяють не лише логічно викласти інформацію, але й впливати на емоції і думки слухачів, що є ключовим для ефективної комунікації. Знання та вміння ефективно використовувати ці прийоми є ознакою професійного оратора, який здатний досягати значного впливу на свою аудиторію через майстерно побудований виступ.

2.4 Психологічні прийоми переконання

Психологічні прийоми переконання в публічному виступі є надзвичайно важливими для досягнення оратором своїх цілей, будь то мотивування, інформування чи зміна поглядів аудиторії. Від Демосфена до сучасних промовців, таких як Стів Джобс, всі вони використовували набір технік, які дозволяли не тільки привернути увагу, але й утримати її протягом всього виступу. Розглянемо докладніше деякі з цих прийомів та їхнє значення у публічних виступах.

Перш за все, варто звернути увагу на принцип емоційного впливу. Дослідження в галузі психології показують, що емоції можуть значно підвищити рівень засвоєння інформації та її запам'ятовування. Коли оратор здатний викликати у слухачів емоції, такі як захоплення, страх, радість або

сум, це дозволяє йому створити сильний емоційний зв’язок з аудиторією. Наприклад, під час Другої світової війни Вінстон Черчилль використовував свої промови, щоб надихнути і об'єднати британський народ у боротьбі проти нацистської Німеччини. Його слова були наповнені патріотизмом і рішучістю, що допомагало мобілізувати націю та підтримувати високий бойовий дух.

Другим важливим прийомом є створення та використання метафор і аналогій. Метафори не тільки роблять мову більш яскравою, але й допомагають слухачам краще зрозуміти та запам'ятати складні концепції. За даними досліджень Джорджа Лакоффа, метафори сприяють формуванню ментальних карт і сприяють кращому засвоєнню нової інформації. Стів Джобс був відомий своєю здатністю використовувати прості, але потужні метафори під час презентацій, щоб пояснити технічні аспекти продуктів Apple. Наприклад, він порівнював комп’ютери з «цифровими хабами», що допомагало слухачам краще уявити, як всі пристрої працюють разом в екосистемі Apple [Lakoff 2007].

Крім цього, важливу роль відіграє щирість і автентичність оратора. Аудиторія легко відчуває фальш і нещирість, що може негативно позначитися на довірі до промовця.

Факти і доказова база є ще одним критично важливим компонентом переконання. Як вказував Аристотель у своїй «Риториці», ефективний оратор повинен мати в своєму арсеналі логічні аргументи та факти, які можуть підтвердити його позицію. Сучасні дослідники, такі як Стефан Левандовський, також підкреслюють важливість фактчекінгу та надання достовірної інформації, щоб уникнути поширення неправдивих даних і зміцнити довіру аудиторії. Наприклад, науковці або викладачі, виступаючи перед студентами, повинні бути готові надати джерела своїх даних та бути здатними відповісти на критичні запитання, щоб підкріпити свої аргументи [Lewandowski 2015].

Невербальна комунікація, включаючи міміку, жестикуляцію і контакт очима, також має велике значення у публічних виступах. Відомий дослідник Альберт Мехрабіан зазначає, що невербальні сигнали можуть складати до 93% від усього спілкування, коли мова йде про емоційне сприйняття. Коли оратор вміє контролювати свої невербальні сигнали, він може не тільки підсилити свої слова, але й побудувати міцніший емоційний зв'язок з аудиторією. Демосфен, наприклад, славився своїми виразними жестами і мімікою, які підкреслювали його риторичні прийоми і допомагали йому досягти максимального ефекту [Mehrabian 1971].

Одним з більш сучасних психологічних прийомів є використання історій або сторітелінгу. Сторітелінг дозволяє оратору зробити виступ більш цікавим і захоплюючим, адже люди природньо схильні до сприйняття інформації у формі розповідей [Job 2015].

Репетиція і підготовка до виступу є не менш важливими для успішного публічного виступу. Демосфен відомий тим, що годинами тренував свої промови, використовуючи різні техніки, включаючи говоріння з камінцями в роті, щоб поліпшити свою дикцію. Цей рівень підготовки дозволив йому не тільки покращити свою вимову, але й забезпечити впевненість під час виступу. Стів Джобс також славився своїми ретельно підготовленими презентаціями, які він репетирував протягом багатьох годин, щоб зробити кожну деталь ідеальною [Job 2015].

На завершення, успішний публічний виступ формується на поєднанні вербальних і невербальних прийомів, таких як емоційний вплив, використання метафор, щирість, логічні аргументи, сторітелінг і ретельна підготовка. Ці техніки допомагають оратору впливати на думки та емоції аудиторії.

2.5 Вибір та обґрунтування методів аналізу

Практичний аналіз ораторських прийомів на прикладі виступів TED Talks є важливим інструментом для вивчення ефективності публічних виступів та їхнього впливу на аудиторію. У рамках цього дослідження було обрано публічні промови з TED Talks, що належать до загальносоціальної тематики та мають найбільше переглядів на платформі. Такий вибір не є випадковим: промови, які отримали велику кількість переглядів, свідчать про їхню популярність та здатність спікерів ефективно комунікувати зі своєю аудиторією.

Основним методологічним підходом, використаним для аналізу, є лінгвопрагматичний аналіз, який поєднує дослідження мовних засобів з урахуванням комунікативного контексту та прагматичних цілей спікера. Лінгвопрагматичний підхід дозволяє досліджувати, як саме мова використовується для досягнення певних комунікативних цілей та впливу на аудиторію. У даному випадку аналізуються дискурсивні стратегії та риторичні прийоми, які є ключовими для створення переконливих та впливових промов.

Лінгвопрагматичний аналіз – це метод, який поєднує вивчення мовних засобів із прагматичним контекстом їх використання. У рамках цього підходу мова не розглядається лише як система знаків, а як інструмент для досягнення конкретних комунікативних цілей. Це дозволяє дослідити, яким чином мовні структури використовуються для маніпулювання увагою, переконання, створення емоційного впливу, та як вони взаємодіють з аудиторією для досягнення бажаних результатів.

Основні принципи лінгвопрагматичного аналізу можна визначити через кілька ключових аспектів:

1. Прагматичні цілі мовця: лінгвопрагматика зосереджується на мотиваціях мовця. Прагматичні цілі можуть бути різними – від інформування

до маніпуляції або переконання. Важливо, як оратор використовує мовні засоби для досягнення цих цілей. У публічних виступах мова може слугувати як інструмент впливу, створення довіри або заклику до дії.

2. Контекст комунікації: прагматичний підхід досліджує не тільки мову, але й контекст, у якому вона вживається. Контекст включає в себе соціальні, культурні та ситуаційні аспекти, що можуть вплинути на вибір мовних засобів та їхнє трактування аудиторією. Важливими є не лише мовні елементи, але й те, як вони сприймаються в конкретному контексті комунікації.

3. Індивідуальні стратегії мовця: оскільки кожен оратор має свої методи досягнення ефективного спілкування, лінгвопрагматичний аналіз допомагає розглянути, які стратегії використовує мовець для маніпулювання або залучення слухачів. Це можуть бути стратегії, як-от емоційний вплив, створення авторитету або використання риторичних фігур, що допомагають у встановленні зв’язку з аудиторією.

4. Риторичні прийоми: лінгвопрагматика часто вивчає, як ораторські стратегії використовують риторичні прийоми для підсилення впливу, як-от анафора, метафори, паралелізм, антитеза тощо. Ці прийоми стають частиною аналізу, оскільки вони дозволяють оратору ефективно досягати своїх прагматичних цілей.

5. Взаємодія між мовою та аудиторією: лінгвопрагматичний підхід звертає увагу на те, як оратор взаємодіє з аудиторією через мовні засоби, зокрема як слухачі реагують на виступи, як мова сприймається через невербальні сигнали і як вона активує певні емоції чи думки у слухачів.

Лінгвопрагматичний аналіз є дуже корисним при дослідженні риторичних стратегій, оскільки він дозволяє поєднати не тільки технічний аспект використання мови, а й ефективність цих засобів у досягненні цілей публічного виступу. Він виявляє, як особливості мови, риторика та невербальні компоненти допомагають створити ефективну комунікацію.

Застосовуючи лінгвопрагматичний підхід до публічних виступів, можна розглянути, як оратори використовують специфічні мовні стратегії для того, щоб увібрати в себе емоційний та когнітивний вплив на аудиторію. Так, наприклад, аналіз стратегії контекстуалізації та обрання конкретних риторичних прийомів дозволяє зрозуміти, як мова може бути використана для досягнення переконання та формування ставлення слухачів.

Цей метод дозволяє підвищити ефективність публічного виступу, оскільки він враховує не лише зміст промови, а й спосіб її подачі, що допомагає значно підвищити емоційний ефект і зрозумілість для аудиторії.

Значну увагу приділено дослідженню дискурсивних стратегій, які використовуються спікерами для побудови ефективного комунікативного процесу. Дискурсивна стратегія розглядається як план спікера щодо досягнення своїх комунікативних цілей, що включає вибір мовних засобів, організацію інформації та корегування комунікації в залежності від ситуації. Використання певних стратегій дозволяє спікерам успішно комунікувати навіть у складних умовах, що є особливо важливим для публічних промов, які адресовані широкій аудиторії з різним рівнем підготовки та зацікавленості [Daft 2007].

Окремим аспектом дослідження є риторичні прийоми, які використовуються для впливу на емоційний стан аудиторії та підтримання її уваги. Наприклад, у виступі Кена Робінсона «Чи справді школи вбивають творчість?» використовуються гумористичні вставки та риторичні запитання, що дозволяють утримувати увагу слухачів і водночас підкреслюють важливість обговорюваної теми [Robinson 2006]. Інший приклад – виступ Емі Кадді, яка вдається до використання анекдотів та особистих історій для ілюстрації своєї теорії про вплив мови тіла на самопочуття людини [Cuddy 2012].

У виступі Саймона Сінека про лідерство особливу увагу приділено використанню метафор та порівнянь, що допомагають наочно передати ідеї спікера та зробити їх більш зрозумілими для аудиторії. Крім того,

аналізуються способи побудови структури промови, що дозволяє спікерам послідовно викладати свої думки та підтримувати логічний зв'язок між різними частинами виступу [Sinek 2009].

Практичний аналіз ораторських прийомів на прикладі виступів TED Talks також включає дослідження впливу невербальних засобів комунікації, таких як мова тіла, жестикуляція, інтонація та паузи. Наприклад, Емі Кадді демонструє, як впевненість та авторитет можуть бути передані через певні пози тіла, що підкріплює вербальне повідомлення та сприяє його ефективнішому сприйняттю аудиторією [Cuddy 2012].

Одним з основних методів, використаних у дослідженні, є структурно-семантичний аналіз, який дозволяє дослідити зв’язки між різними мовними одиницями, що використовуються спікерами для реалізації дискурсивних стратегій. Наприклад, у виступах TED Talks часто використовуються складнопідрядні речення, які містять підрядні частини мети або причини, що підсилюють аргументацію спікера. Така структура не лише забезпечує логічну послідовність викладення матеріалу, але й допомагає спікеру впливати на розуміння та сприйняття аудиторії.

Інший важливий метод, застосований у дослідженні, це стилістично-риторичний аналіз. Цей підхід дозволяє виявити стилістичні та риторичні прийоми, які використовуються для підсилення комунікативного ефекту. Наприклад, прийом самопрезентації, що реалізується через використання особових займенників першої особи множини, створює ефект єднання спікера з аудиторією. Це, в свою чергу, підвищує довіру до доповідача і створює емоційний зв’язок, який є критично важливим для успіху публічної промови.

Трансформаційний метод також відіграє важливу роль у дослідженні, дозволяючи аналізувати семантичні та синтаксичні трансформації в мовленні спікерів. Цей метод ґрунтується на ідеї, що будь-яка мовна структура може бути перетворена на іншу, зберігаючи при цьому певні семантичні властивості. У контексті TED Talks це може проявлятися у варіативності

використання риторичних прийомів, таких як метафора чи гіпербола, які можуть бути адаптовані під різні аудиторії чи теми виступів [TED].

Трансформаційний метод активно використовують в лінгвістиці, зокрема у дослідженнях семантики, морфології мовних одиниць та синтаксису мовних структур. У науковій роботі цей метод було залучено до аналізу мовних одиниць англомовних текстів публічних промов TED Talks та їх перекладів українською мовою. Було детально розглянуто перекладацькі трансформації, якими представлені дискурсивні стратегії та риторичні прийоми. З'ясувалося, що перекладачі часто вдаються до таких трансформацій, як вилучення або часткова перебудова речення з метою спрощення граматичної структури оригінального речення для кращого сприйняття україномовною аудиторією. Це особливо актуально у випадках, коли оригінальний текст містить складні синтаксичні конструкції або терміни, які можуть бути важкими для розуміння без додаткового контексту [Veitch 2015].

Застосування трансформаційного методу під час перекладу виявило декілька цікавих закономірностей. Наприклад, у виступах, де переважає гумор, перекладачі повинні зберігати комічність ситуації, підбираючи відповідники, що передають той самий емоційний вплив. Це інколи вимагає змін у лексичному наповненні або структурі речення. Зокрема, у виступі Джеймса Вейча про те, що трапляється, коли відповідаєш на спам, перекладачі застосовували трансформації, щоб передати специфічний британський гумор, адаптуючи його до українського культурного контексту. Цей процес включав використання українських слів і фраз, які не мають прямого еквівалента, але передають той самий гумористичний ефект [Veitch 2015].

Ще однією важливою особливістю перекладацьких трансформацій є те, що вони враховують технічні обмеження, зокрема субтитри на сайті TED Talks. Через обмежений простір і необхідність зберігати зручність читання перекладачі часто застосовують трансформації вилучення, де непотрібні

деталі, які не впливають на загальний зміст, опускаються. Крім того, часте використання трансформацій членування речення (розбиття одного складного речення на декілька простих) і об'єднання (злиття кількох простих речень в одне складне) дозволяє досягти кращої читаємості та розуміння тексту.

Отже, трансформаційний метод є надзвичайно важливим у контексті перекладу публічних промов TED Talks, оскільки він дозволяє зберегти суть і емоційний вплив оригінального тексту, адаптуючи його під специфіку української мови та культури. Це також підкреслює важливість гнучкого підходу до перекладу, який враховує як лінгвістичні, так і культурні аспекти комунікації.

Крім трансформаційного методу, у науковій роботі широко використовується структурно-семантичний та стилістично-риторичний аналізи. Структурно-семантичний аналіз дозволив виявити ключові мовні одиниці, які відіграють роль у реалізації дискурсивних стратегій. Наприклад, у промові Саймона Сінека, яка розкриває, як видатні лідери надихають діяти, використання спеціалізованої лексики та синтаксичних конструкцій допомагає створити переконливу аргументацію та привернути увагу аудиторії до головних тез. Стилістично-риторичний аналіз, своєю чергою, виявив, що риторичні прийоми, такі як риторичне питання, метафора і протиставлення, активно використовуються спікерами TED Talks для підсилення своїх повідомлень і досягнення бажаного комунікативного ефекту [Sinek 2011].

Таким чином, поєднання цих методів забезпечує всебічний аналіз TED Talks, розкриваючи мовні та прагматичні стратегії успіху. Комплексний підхід дозволяє зрозуміти, як спікери ефективно взаємодіють з аудиторією, передають ідеї та впливають на сприйняття. Дослідження відкриває перспективи для подальших робіт у риториці, лінгвістиці та комунікації, з урахуванням ролі онлайн-платформ.

РОЗДІЛ 3
ВЕРБАЛЬНІ ТА НЕВЕРБАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРАТОРСЬКИХ ПРИЙОМІВ НА ПРИКЛАДІ ВИСТУПІВ TED TALKS

3.1 Аналіз використання ораторських прийомів у виступах TED Talks

Виступи TED Talks стали одним із найпопулярніших форматів публічних промов в останні роки. Їх успіх часто пояснюється здатністю лекторів майстерно використовувати лінгвістичні особливості, які сприяють створенню ефективного та переконливого спілкування. Для детального аналізу лінгвістичних особливостей публічних промов TED Talks було обрано ті, що мають найбільшу кількість переглядів на офіційному сайті. Тематика цих промов зазвичай загальносоціальна і зрозуміла широкій аудиторії без спеціальної підготовки. Це дає можливість детально розглянути використання ораторських прийомів, які є загальнодоступними і зрозумілими для будь-якого слухача.

До граматичних особливостей відносяться вживання займенників першої особи однини та множини, що дозволяє лекторам встановлювати персональний контакт з аудиторією. Використання займенника “*we*” створює враження спільності досвіду та емоційного зв'язку між лектором та слухачами, сприяючи формуванню довіри. Наприклад, у фразі “*We all make the same mistakes*” («Ми всі робимо однакові помилки») [Kelley 2012] лекція підкреслює спільність людського досвіду, тим самим зміцнюючи зв'язок з аудиторією. Лектори також часто використовують займенник “*I*”, що дозволяє їм виражати особисту точку зору та підкреслювати свою експертність у певній темі [Brown 2011]. Цей прийом сприяє формуванню авторитету і дозволяє слухачам відчути індивідуальність оратора.

Модальні дієслова, такі як “*can*”, ‘*should*”, “*have to*”, часто зустрічаються в промовах TED Talks і відіграють важливу роль у створенні емоційного забарвлення виступу. Вони підкреслюють важливість висловлювань лектора та надають його словам переконливості. Наприклад, фраза “*Deception can cost billions*” («Обман може коштувати мільярди») [Urban 2016] не лише підкреслює серйозність обговорюваної проблеми, але й закликає слухачів замислитися над її наслідками.

До граматичних особливостей відносяться вживання займенників першої особи однини та множини, що дозволяє лекторам встановлювати персональний контакт з аудиторією. Використання займенника *“we”* створює враження спільності досвіду та емоційного зв'язку між лектором та слухачами, сприяючи формуванню довіри. Наприклад, у фразі *“We all make the same mistakes”* («Ми всі робимо однакові помилки») лекція підкреслює спільність людського досвіду, тим самим зміцнюючи зв'язок з аудиторією [Kelley 2012]. Лектори також часто використовують займенник *“I”*, що дозволяє їм виражати особисту точку зору та підкреслювати свою експертність у певній темі [Brown 2011]. Цей прийом сприяє формуванню авторитету і дозволяє слухачам відчути індивідуальність оратора.

Модальні дієслова, такі як *“can”, “should”, “have to”,* часто зустрічаються в промовах TED Talks і відіграють важливу роль у створенні емоційного забарвлення виступу. Вони підкреслюють важливість висловлювань лектора та надають його словам переконливості. Наприклад, фраза *“Deception can cost billions”* («Обман може коштувати мільярди») [Urban 2016] не лише підкреслює серйозність обговорюваної проблеми, але й закликає слухачів замислитися над її наслідками.

Умовні речення також є важливим елементом риторичних прийомів TED Talks. Вони дозволяють лекторам створювати гіпотетичні ситуації та наводити аргументи на користь своїх думок. Наприклад, у реченні *“If your work was brilliant, you couldn't take all the credit for it”* («Якщо ваша робота була насправді видатною, лаври діставались не лише вам») [Sinek 2011]

використання умовного способу підкреслює складність досягнення успіху і надає виступу більшої глибини.

Серед лексико-стилістичних особливостей публічних промов TED Talks варто виділити метафори, порівняння, фразеологізми, ідіоми, фразові дієслова та розмовну лексику. Вживання таких засобів дозволяє лекторам робити свої виступи більш живими та емоційно насиченими. Наприклад, використання фразеологізмів, таких як *"take all the credit"* («отримати всі лаври») або *"disembodied genius"* («безтілесний геній») [Cain 2012], додає образності та виразності промовам, робить їх більш запам'ятовуваними.

Також важливим елементом виступів TED Talks є використання повторів та паралельних конструкцій. Ці риторичні прийоми допомагають підкреслити ключові ідеї та зробити їх більш запам'ятовуваними для слухачів. Наприклад, у фразі *"Lies can betray our country, they can compromise our security, they can undermine democracy"* («Брехня може зрадити нашу країну, поставити під загрозу нашу безпеку, підірвати демократію») [Grant 2016] використання повторів підкреслює серйозність проблеми та допомагає закарбувати її у свідомості аудиторії.

У виступі Джил Болт Тейлор "My Stroke of Insight" спікер використовує техніку особистого переживання для створення сильного емоційного впливу. Вона розповідає про свій власний досвід перенесення інсульту і те, як це вплинуло на її розуміння життя. Болт Тейлор використовує емоційно насичену лексику і детальні описи, щоб передати свої почуття і переживання: "*I lost the ability to walk, talk, read, write, or recall any of my life*" («Я втратила здатність ходити, говорити, читати, писати або згадувати будь-що з мого життя») [Taylor 2012]. Такий підхід дозволяє їй не лише поділитися своєю історією, але й вплинути на емоції аудиторії, викликавши у неї співпереживання і роздуми.

У виступі Тім Урбана "Inside the Mind of a Master Procrastinator" спікер активно використовує графіки, схеми і візуальні метафори, щоб пояснити концепцію прокрастинації. Він створює образ "*Instant Gratification Monkey*"

(«мавпа миттєвого задоволення») [Urban 2016], щоб описати свою власну боротьбу з прокрастинацією, і цей образ миттєво запам'ятовується аудиторії. Використання візуальних елементів робить його промову не лише більш цікавою, але й допомагає краще зрозуміти та запам'ятати основні ідеї.

Ще одним важливим прикладом є виступ Брене Браун "Listening to Shame". У цій промові Браун досліджує складні теми, такі як вразливість і сором, використовуючи техніку емоційного нарративу, щоб створити глибокий зв'язок з аудиторією. Вона починає свій виступ з особистої історії, в якій ділиться своїм досвідом переживання сорому, що одразу встановлює інтимну атмосферу та запрошує слухачів до щирої розмови. Браун використовує метафору "*shame is a gremlin*" («сором – це гремлін») [Brown 2012], щоб допомогти аудиторії краще зрозуміти, як сором може впливати на наше життя. Використання таких образів дозволяє їй зробити складні емоційні концепції доступними та зрозумілими для слухачів.

У виступі "The Power of Introverts" Сьюзан Кейн майстерно використовує силу пауз і тихих моментів, щоб підкреслити свої аргументи. Вона розповідає про важливість інтровертів у суспільстві та підкреслює, що тихі люди мають потужні голоси, які варто слухати. Використовуючи паузи, Кейн створює відчуття спокою та роздумів, що підсилює її повідомлення про важливість тиші і самотності. Наприклад, у промові вона робить тривалу паузу після слів: "*Solitude is a crucial ingredient often to creativity*", («Самотність – це важливий інгредієнт творчості») [Cain 2012], що дозволяє слухачам задуматися про значення її слів і вплив самотності на їхнє життя.

Ще одним прикладом, який вартий уваги, є виступ Грема Хілла "Less Stuff, More Happiness". Хілл використовує просту, але потужну візуальну метафору – порівняння життя з маленьким чемоданом. Він говорить про те, як скорочення кількості речей, які ми володіємо, може значно збільшити нашу радість і свободу. "*We have to edit our lives to make room for what's truly important*", («Ми повинні редагувати своє життя, щоб звільнити місце для того, що дійсно важливо») [Hill 2011], – говорить він. Використання такої

простої метафори допомагає йому донести свою ідею в мінімалістичному стилі, який підкреслює суть його виступу.

У виступі Даніела Канемана “The Riddle of Experience vs. Memory” спікер використовує контрастні приклади та анекдоти для пояснення складних психологічних концепцій. Він розповідає про те, як наш досвід і наші спогади про нього можуть відрізнятися. Використовуючи приклади з особистого життя та досліджень, Канеман створює зрозумілу і захоплюючу розповідь, яка допомагає аудиторії краще зрозуміти його ідеї. Він підкреслює важливість відмінності між “*experiencing self*” і “*remembering self*” («досвідчуюче «я» і пам'ятаюче «я») [Kahneman 2010], що дозволяє глибше зрозуміти людську природу.

Таким чином, виступи TED Talks є чудовою демонстрацією різноманітних ораторських прийомів, які лектори використовують для створення переконливих і запам'ятовуваних промов. Незалежно від тематики, ці виступи використовують гумор, метафори, особисті історії, візуальні елементи та паузи, щоб зробити свої ідеї зрозумілими, доступними і цікавими для аудиторії. Завдяки цим прийомам лектори TED Talks не лише передають інформацію, але й надихають слухачів на роздуми та дії, залишаючи глибокий і тривалий вплив на їхні уми та серця.

3.2 Оцінка ефективності ораторських прийомів у залежності від теми та аудиторії

Оцінка ефективності ораторських прийомів у залежності від теми та аудиторії є важливим аспектом дослідження публічних виступів, особливо у форматі TED Talks. Лектори, які виступають на цих заходах, використовують різноманітні **лінгвопрагматичні засоби**, адаптуючи їх до специфіки теми та цільової аудиторії, щоб досягти максимальної ефективності та впливу.

До основних лінгвопрагматичних засобів належать метафори, аналогії, риторичні питання та використання гумору. Наприклад, виступ Девіда Дойча “A New Way to Explain Explanation” активно використовує аналогії та метафори для пояснення складних концепцій фізики [Deutsch 2009]. Аналогії допомагають спростити складну інформацію, роблячи її доступною для неспеціалістів, а метафори додають емоційного відтінку, що підсилює сприйняття.

Інший приклад – виступ Елізабет Гілберт “Your Elusive Creative Genius”[Gilbert 2009], де використовуються особисті історії та гумор для створення емоційного зв’язку з аудиторією. Гілберт розповідає про власні творчі труднощі, роблячи її промову не лише пізнавальною, але й натхненною.

Стратегії переконання у виступах TED Talks варіюються залежно від теми. Наприклад, стратегія використання гумору характерна для тем соціальних питань. У виступі Кена Робінсона “Do Schools Kill Creativity?” [Robinson 2006] гумор допомагає зберегти увагу аудиторії та передати серйозність обговорюваних проблем освіти.

Для академічної аудиторії частіше використовують стратегію авторитетності, яка передбачає посилання на наукові дослідження, статистику та графічні матеріали. Виступ Ганса Рослінга “The Best Stats You’ve Ever Seen” [Rosling 2006] демонструє використання статистичних даних і графіків, щоб зробити складну інформацію наочною та переконливою.

Емоційна стратегія є ключовою для тем, пов’язаних із особистісним розвитком або емоційним здоров’ям. Наприклад, у виступі Ріти Пірсон “Every Kid Needs a Champion” [Pierson 2013] особисті історії та емоційні апеляції створюють сильний зв’язок із аудиторією, що підсилює вплив промови.

Особистий досвід і рефлексія є одним із ключових лінгвопрагматичних засобів, що активно використовуються у виступах TED

Talks. Наприклад, *у* виступі Чіпа Конлі “Measuring what makes life worthwhile” [Conley 2010] автор ділиться своїми особистими переживаннями та філософськими роздумами після життєвої кризи. Використання анекдотів та рефлексій дозволяє Конлі залучити слухачів до глибоких роздумів про цінності та пріоритети в житті, допомагаючи їм переосмислити власне розуміння успіху та щастя.

Візуальні елементи є ще одним важливим засобом комунікації. У виступі “The beauty of data visualization” Давід Маккандлесс [McCandless 2010] використовує численні приклади графіків і візуалізацій, щоб зробити складну інформацію доступною та естетично привабливою. Візуальні докази дозволяють йому продемонструвати, як дані можуть бути не лише інформативними, але й надихаючими, навіть для слухачів, які не є експертами у сфері статистики.

Емоційна апеляція є особливо важливою в соціально значущих темах. У виступі Білла Гейтса “Mosquitos, malaria, and education” лектор використовує статистику та сильні емоційні прийоми, щоб підкреслити серйозність проблеми малярії. Зокрема, на початку виступу Гейтс випускає комарів, заявляючи: “*Not only poor people should experience this*” [Gates 2009]. Цей несподіваний і провокаційний хід одразу привертає увагу аудиторії, надаючи його повідомленню потужного емоційного впливу.

Таким чином, ефективність ораторських прийомів у виступах TED Talks значно залежить від здатності лекторів адаптувати свій стиль і підхід до специфіки теми та цільової аудиторії. Використання особистих історій, гумору, візуальних елементів, анекдотів, і навіть несподіваних дій, таких як випускання комарів у залі, демонструє різноманітність підходів, які можуть бути застосовані для досягнення максимальної ефективності та впливу. Всі ці приклади показують, як важливо для ораторів не лише володіти темою, але й вміти передавати свої ідеї так, щоб вони знаходили відгук у серцях і думках слухачів. Це мистецтво, яке робить виступи TED Talks такими популярними і незабутніми у всьому світі.

3.3 Рекомендації щодо підвищення ефективності публічних виступів на основі аналізу TED Talks

На основі аналізу виступів TED Talks можна виділити кілька рекомендацій, які допоможуть підвищити ефективність публічних виступів і зробити їх більш впливовими та запам'ятовуваними для аудиторії.

Перш за все, дуже важливо знати свою аудиторію та адаптувати свій виступ відповідно до її інтересів і очікувань. Розуміння того, хто є вашими слухачами, дозволяє вибрати відповідний стиль спілкування, рівень складності матеріалу і навіть специфічні приклади, які можуть бути близькими для цієї групи людей. Наприклад, якщо аудиторія складається з молодих студентів, використання гумору, енергійного стилю та сучасних прикладів може зробити виступ більш захопливим. Для професійної аудиторії краще використовувати більш формальний стиль, спираючись на дослідження та факти.

Ще одним важливим елементом є використання особистих історій. Як показують виступи TED Talks, розповіді про особистий досвід дозволяють лекторам встановити емоційний зв'язок із аудиторією. Люди легше запам'ятовують і реагують на історії, які викликають емоції або які можна співвіднести зі своїм життям. Розповідаючи особисту історію або наводячи приклад із власного досвіду, спікери можуть зробити свої промови більш автентичними та переконливими.

Крім того, **використання візуальних елементів** може значно покращити сприйняття інформації. Графіки, діаграми, зображення та відео допомагають слухачам краще зрозуміти і запам'ятати ключові моменти виступу. Візуальні матеріали особливо корисні, коли потрібно пояснити складні концепції або показати дані. Наприклад, у виступі Давіда Маккандлесса “The beauty of data visualization” [McCandless 2010] абстрактні

дані перетворюються на яскраві та зрозумілі зображення, що робить інформацію доступною навіть для неспеціалістів.

Не менш важливою є **структура виступу**. Добре організована промова з чітким вступом, основною частиною та висновком допомагає слухачам слідувати за думками спікера і не втрачати інтересу. Структура повинна включати логічний розвиток ідей, щоб слухачі могли легко зрозуміти та запам'ятати основні пункти. Успішні спікери часто використовують триактну структуру: початок, середину і кінець, що забезпечує природний потік інформації та підсилює основне повідомлення.

Використання гумору також може бути ефективним інструментом для залучення аудиторії. Як показують виступи Кена Робінсона “Do Schools Kill Creativity?” та Тіма Урбана “Inside the Mind of a Master Procrastinator”, гумор допомагає розрядити атмосферу, утримати увагу слухачів і зробити складні теми більш доступними [Robinson 2006; Urban 2016]. Однак гумор повинен бути доречним і відповідати темі та аудиторії. Неправильно використаний гумор може відволікти або навіть образити слухачів.

Ще одним ключовим елементом є **повторення основних ідей**. Повторення закріплює важливі пункти в пам'яті слухачів і підкреслює головні повідомлення. Використання різних формулювань для повторення основної думки, як це робить Саймон Сінек у промові “How Great Leaders Inspire Action” [Sinek 2009], дозволяє забезпечити, що ключові ідеї будуть запам'ятані.

Не варто забувати про важливість **пауз у виступі**. Пауза є потужним засобом для привернення уваги, підкреслення важливих моментів і надання часу аудиторії на осмислення сказаного. Спікери, які ефективно використовують паузи, наприклад, Сьюзан Кейн у своєму виступі “The Power of Introverts” [Cain 2012], часто виглядають більш впевненими і створюють відчуття контролю над своєю промовою.

Крім уже згаданих рекомендацій, існують і інші важливі аспекти, які можуть значно підвищити ефективність публічних виступів.

Одним із таких аспектів є **вміння правильно використовувати голос**. Інтонація, гучність і темп мови можуть суттєво вплинути на сприйняття аудиторією повідомлення. Зміна темпу і гучності допомагає утримувати увагу слухачів, підкреслює важливі моменти і робить виступ більш динамічним та емоційно насиченим. Спікери, які ефективно використовують свій голос, наприклад, Сьюзан Кейн у своєму виступі “The Power of Introverts” [Cain 2012], створюють атмосферу, яка сприяє залученню аудиторії.

Також важливою є **невербальна комунікація**. Жести, міміка та зоровий контакт зі слухачами підсилюють сказане, виражають емоції та підтримують зв'язок з аудиторією. Наприклад, Грета Тунберг у своїй промові “The disarming case to act right now on climate change” [Thunberg 2019] використовує зоровий контакт і відкриті жести, щоб підкреслити свою щирість і рішучість.

Культурний контекст також відіграє важливу роль. Лектори повинні враховувати культурні особливості аудиторії, щоб уникнути непорозумінь і забезпечити належне сприйняття повідомлення. Це особливо актуально для міжнародних виступів, де різні культурні норми впливають на сприйняття. Наприклад, Білл Гейтс у своїй промові “Mosquitos, malaria, and education” [Gates 2009] вдало використовує універсальні теми, зрозумілі аудиторії з різним культурним бекграундом.

Ще одним важливим аспектом є **здатність до імпровізації**. Несподівані технічні проблеми, запитання або реакції аудиторії можуть вимагати швидкої адаптації. Мел Роббінс у своєму виступі “How to stop screwing yourself over” [Robbins 2011] демонструє, як імпровізація та спонтанність можуть зробити промову більш живою та енергійною.

Не менш важливою є **підготовка до запитань**. Відповіді на запитання демонструють глибоке розуміння теми та створюють додатковий зв’язок із аудиторією. Лектори, як Ганс Рослінг у своєму виступі “The Best Stats You’ve

Ever Seen” [Rosling 2006], демонструють майстерність у відповіді на запитання, підкріплюючи свої аргументи статистикою та дослідженнями.

Аналогії та метафори роблять складні ідеї зрозумілими. Наприклад, Саймон Сінек у своєму виступі “How Great Leaders Inspire Action” [Sinek 2009] використовує прості приклади, такі як «золоте коло», щоб донести ключову ідею.

Нарешті, важливо пам'ятати про **емоційну складову** виступу. Люди запам’ятовують не тільки зміст, а й емоції, які вони переживали. Чіп Конлі у своїй промові “Measuring what makes life worthwhile” [Conley 2010] використовує особисті історії та філософські роздуми, щоб викликати глибокі емоційні переживання у слухачів.

Підсумовуючи, можна сказати, що успішний публічний виступ вимагає комплексного підходу, що враховує не тільки змістове наповнення, але й вербальні і невербальні аспекти комунікації, емоційний вплив, культурний контекст і здатність до адаптації. Лектори, які вміло комбінують ці елементи, можуть створювати виступи, що не тільки інформують, але й надихають, мотивують і залишають незабутні враження, що є характерною ознакою найкращих промов TED Talks.

ВИСНОВКИ

На основі отриманих результатів дослідження можна стверджувати, що використання ораторських прийомів у виступах TED Talks відіграє ключову роль у їхній ефективності та вплив на аудиторію. Проведений аналіз показав, що спікери, які вміло поєднують різні мовні та невербальні стратегії, досягають високого рівня залученості слухачів, що, у свою чергу, сприяє кращому засвоєнню інформації та емоційному впливу.

Виконане дослідження підтвердило, що спікери TED Talks активно використовують риторичні прийоми, такі як метафора, анафора, антитеза, риторичні питання та повтори, для посилення своїх аргументів і залучення уваги аудиторії. Наприклад, у виступі Саймона Сінека «Як великі лідери надихають на дії» було виявлено часте використання метафоричних виразів, що дозволяє глибше передати складні ідеї та сприяє їх легкому сприйняттю слухачами.

Аналіз проведеної роботи дозволяє дійти висновку, що невербальні засоби комунікації, такі як міміка, жести, інтонація голосу та паузи, також є важливими компонентами ораторського мистецтва, які значно підсилюють вербальне повідомлення. Наприклад, використання Емі Кадді техніки «силових поз» не лише підкреслює її основні тези, але й додає впевненості та авторитету її виступу, що значно підвищує рівень довіри аудиторії.

З огляду на отримані дані, можна зазначити, що ефективна структура виступу, що включає чітко окреслений вступ, логічно побудовану основну частину та сильні висновки, сприяє кращому сприйняттю інформації та забезпечує її запам'ятовування. Наприклад, у виступах TED Talks часто використовується «закон межі» Г. Еббінгауза, коли ключові тези розміщуються на початку та в кінці промови для максимального впливу.

У результаті проведеного дослідження було встановлено, що успішні спікери TED Talks використовують методи сторітелінгу, що дозволяють

створювати емоційний зв'язок з аудиторією. Наприклад, виступ Брене Браун про вразливість базується на особистих історіях, які не тільки привертають увагу слухачів, але й спонукають до глибокого осмислення та саморефлексії.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що використання ораторських прийомів у публічних виступах не лише допомагає ефективно донести ідеї, але й сприяє формуванню позитивного іміджу спікера, підвищує довіру та залученість аудиторії, а також забезпечує тривалий емоційний вплив. Наприклад, презентації Саймона Сінека, Емі Кадді та інших популярних спікерів демонструють, як комбінація різних технік може створити потужний ефект на слухачів.

Дослідження підтвердило, що поставлені на початку роботи завдання були виконані повністю, що дозволяє дійти висновку про досягнення основної мети дослідження – визначення ефективності ораторських прийомів у сучасних публічних виступах на прикладі TED Talks. Це включало вивчення як вербальних, так і невербальних засобів комунікації, структурних та психологічних прийомів, що сприяють успішному донесенню ідей та переконанню аудиторії.

Підводячи підсумки дослідження, слід зазначити, що використання різних ораторських технік дозволяє спікерам адаптувати свої виступи до потреб і очікувань різних аудиторій, що є критично важливим у сучасному світі, де ефективна комунікація є ключовою навичкою. Зокрема, спікери TED Talks демонструють, як можна поєднувати академічний зміст із популяризацією знань, створюючи тим самим новий стандарт у публічній комунікації.

Отримані результати свідчать про те, що успішні публічні виступи вимагають ретельної підготовки, знання аудиторії, уміння використовувати як вербальні, так і невербальні засоби комунікації, а також застосування риторичних та психологічних прийомів для досягнення максимального ефекту. Ці висновки можуть бути використані для вдосконалення

ораторських навичок як професіоналів, так і новачків, що прагнуть опанувати мистецтво публічних виступів.

Перспективи подальших досліджень у галузі аналізу ораторських прийомів на прикладі TED Talks є досить широкими. По-перше, є можливість розширити дослідження на інші типи публічних виступів, такі як політичні промови, корпоративні презентації або академічні лекції, щоб порівняти ефективність різних ораторських технік у різних контекстах.

По-друге, можна провести більш детальний аналіз невербальних засобів комунікації, зокрема вивчити, як міміка, жести, рухи тіла та інтонація впливають на сприйняття ідей аудиторією.

По-третє, перспективним є дослідження впливу культурних особливостей на сприйняття ораторських прийомів. Наприклад, як аудиторії з різних культур реагують на ті самі техніки, і чи існують певні універсальні прийоми, які працюють у всіх культурних середовищах.

По-четверте, подальші дослідження можуть включати психологічні аспекти сприйняття промов: як емоційний стан спікера та аудиторії впливає на ефективність комунікації, а також як ораторські прийоми можуть моделювати емоційні реакції слухачів.

Нарешті, перспективи включають вивчення довготривалого впливу виступів на аудиторію, зокрема, як певні ораторські прийоми сприяють запам'ятовуванню інформації та її використанню в майбутньому. Це може включати аналіз ефективності навчання через публічні виступи, що може бути корисним для освітніх закладів та бізнес-тренінгів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрущенко Т. С. Риторика : основи теорії та практики. Київ : Академвидав, 2016. 344 с.

2. Бабій І. В. Культура мовлення і риторика : навчальний посібник. Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського університету, 2018. 150 с.

3. Бацевич Ф. С. Лінгвістична прагматика : спроба обґрунтування проблемного поля і дослідницької одиниці. URL : https://movoznavstvo.org.ua/index.php?option=com_attachments&task=download&id=340.

4. Бойко Л. А. Практична риторика : методичний посібник. Львів : Вид-во Львівського університету, 2021. 100 с.

5. Бондаренко В. В. Публічний виступ у діловому спілкуванні URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/10prishak_etyka_dilovyh_stosunkiv/p3-9.html.

6. Гайович Г. В., Приходько О. Ю. Публічний виступ як різновид комунікації (на матеріалі курсу «Українська мова (за професійним спрямуванням)»). *Рідна мова* (Валч, Польща). 2014. № 21. С. 76–82.

7. Голуб Н. Б. Методика викладання риторики : навчальний посібник. Київ : Видавничий Дім «Києво-Могилянська академія», 2012. 304 с.

8. Голуб Н. Б., & Паламарчук, Л. Ю. Риторика і культура мовлення. Черкаси : Вид-во Черкаського університету, 2018. 128 с.

9. Гуменюк М. С. Риторика та публічне мовлення : курс лекцій. Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 300 с. 10 правил успішного публічного виступу. URL: https://learnlifelong.net/10-pravyl-uspishnogo-publichnogo-vystupu/.

10. Ґрамші А. Ораторство, усна творчість, культура. URL: https://vpered.wordpress.com/2021/09/27/gramsci-oratoria/.

11. Дафт Р. Уроки лідерства.
URL: https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Shavkun/0039630.pdf

12. Дубовик О. В. Риторика : мистецтво переконання. Київ : Арій, 2019. 275 с.

13. Екман П. Теорія брехні. *Чтиво*.
URL: https://chtyvo.org.ua/authors/Ekman_Paul/Teoriia_brekhni/

14. Жеребкін В. Є. Ораторське мистецтво : навчальний посібник. Харків : Харківський національний університет, 2015. 310 с.

15. Іваненко П. І. Риторика і комунікація : від теорії до практики. Чернівці : Видавництво ЧНУ, 2020. 134 с.

16. Канал TED на YouTube. URL: https://www.youtube.com/user/TEDtalksDirector.

17. Климович І. В. Ораторське мистецтво у публічній комунікації. Ужгород : Видавництво Ужгородського університету, 2022. 192 с.

18. Коваленко О. І. Риторика у професійній діяльності юриста. Київ : Кондор, 2018. 200 с.

19. Колінько О. М. Риторика для політологів : навчальний посібник. Київ : Видавничий Дім «Києво-Могилянська академія», 2022. 180 с.

20. Корнєєв В. Г. Риторика та культура публічної комунікації. Харків : Видавництво ХНУ, 2021. 180 с.

21. Кочерга Л. С. Риторика : підручник для студентів нефілологічних спеціальностей. Київ : Либідь, 2017. 315 с.

22. Куньч З. Українська риторика : історія становлення і розвитку : навч. посіб. Львів : Національний університет “Львівська Політехніка”, 2011. 244 с.

23. Курбанова А. Що таке TEDx та чому варто витрачати час на перегляд цих відео. Nachasi. 2018. 26 квіт. URL: https://nachasi.com/2018/04/26/shho-take-tedx/.

24. Лісовий В. П. Основи професійного спілкування та риторики. Дніпро : Вид-во Дніпровського університету, 2020. 158 с.

25. Літературознавча енциклопедія. Ораторське мистецтво. URL: https://archive.org/details/literaturoznavchat2/page/n161/mode/1up?view=theater.

26. Мельничук О.Д. Ораторське мистецтво URL:
http://eprints.zu.edu.ua/30903/1/%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80

%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8%20%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B4%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%2023%20%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B4%D0%B0%202018.pdf#page=278.

27. Мова тіла. Експерименти Альберта Маграбяна - Майстерня Лева. *Майстерня Лева*. URL: https://masterlev.com.ua/mova-tila-eksperimenti-alberta-magrabyana/

28. Мунтян О. А. Риторика ділового спілкування. Київ : Либідь, 2018. 256 с.

29. Невербальні засоби комунікації як запорука успіху оратора / Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка. URL: https://library.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/Neverbalny_zasobi_komunikacii.pdf.

30. Нємцов В., Зубенко Л., Культура ділового спілкування : навчальний посібник Київ : ЕксОб, 2004. 196 с.

31. Ніколаєнко Л. В. Мистецтво аргументації : риторика сучасного світу. Київ : Освіта України, 2017. 285 с.

32. Олійник О. М. Риторика : теорія і практика. Київ : Ін Юре, 2022. 268 с.

33. Офіційний сайт TED Talks. URL: https://www.ted.com/.

34. Пашков С. М. Риторика : навчальний посібник для студентів гуманітарних спеціальностей. Одеса : Видавництво Одеського університету, 2020. 212 с.

35. Соколова О. TED - що це, які ідеї достойні глобального розповсюдження і як це відбувається. Фінансове питання. URL: http://finvopros.com/ted-chto-eto.html.

36. Стилі публічного виступу. Техніка дихання і техніка мовлення. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/%D1%80%D0%B8%D1%8

2%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D1%83%D0%BA%D1%80.%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0/page9.html.

37. Сухомлинський В. О. Риторика : шкільний курс. Харків : Ранок, 2015. 200 с.

38. Ткаченко О. А. Основи ораторської майстерності. Львів : Видавництво Львівського університету, 2021. 145 с.

39. Толокольнікова К.. Керівник TED Кріс Андерсон : «Всі вдалі виступи починаються з бажання зробити аудиторії подарунок». Українська правда. Життя. 2017. 24 лют. URL: https://life.pravda.com.ua/society/2017/02/24/222748/.

40. Фомина О. Як влаштовані конференції TEDx і чим вони відрізняються від західних TED. Стиль. 2018. 10 серп. URL: https://style.rbc.ru/life/5b6bf3349a7947c31e52bf3c.

41. Цвєткова Л. І. Риторика і методика її викладання у школі. Полтава : Вид-во Полтавського університету, 2019. 144 с.

42. Шевченко О. М. Особливості українського перекладу англомовних публічних виступів із проблем освіти (на матеріалі TED Talks) Кривий Ріг, 2022. 171 с.

43. Шевченко А. Г. Еристика і риторика в сучасному дискурсі. Київ : Науковий світ, 2022. 240 с.

44. Шейко В. М., & Наливайко, Д. С. Культура мови та риторика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 372 с.

45. Щербакова О. П. Риторикознавча компонента в новітніх дослідженнях вищої освіти. Київ : НАН України, 2014. 240 с.

46. About TED-Ed. TED. Ideas worth spreading. URL: https://www.ted.com/about/programs-initiatives/ted-ed.

47. Analysis of the Influence of Contemporary Art Trends on Art Design. URL:
https://www.researchgate.net/publication/381545003_Analysis_of_the_Influence_of_Contemporary_Art_Trends_on_Art_Design.

48. Burgoon J. K., Hake J. L. Nonverbal Expectancy Violations: Model Elaboration and Application To Immediacy Behaviors. Communication Monographs. 2006. 22 с.

49. Modern engineering and innovative technologies. Issue 15 / Part 4. URL: https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/2365/1/MEIT%202021.pdf.

50. Scripture Natasha. What is the TED Prize (and how can you win next year's)? TED Blog. 2014. March, 26. URL: https://blog.ted.com/what-is-the-ted-prize-and-how-can-you-win-next-years/.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

51. Achor Sh. The happy secret to better work. TED, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=fLJsdqxnZb0

52. Alon U. Why truly innovative science demands a leap into the unknown. TED, 2014. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=F1U26PLiXjM

53. Bolte Taylor J. Stroke of insight. TED-Ed, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=mYD7Y9CXeUw

54. Brown B. Listening to shame. TED, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=psN1DORYYV0

55. Brown B. The power of vulnerability. TED, 2011. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=iCvmsMzlF7o

56. Cain S. The power of introverts. TED, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=c0KYU2j0TM4

57. Conley Ch. Measuring what makes life worthwhile. TED-Ed, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=1QUF5QfnIbc

58. Cuddy A. Your body language may shape who you are. TED, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=Ks-_Mh1QhMc

59. Deutsch D. A new way to explain explanation. TED, 2009. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=folTvNDL08A

60. GaryVee. You're hurting the ones you love: The greatest advice for excuses. TED, 2018. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=KigHXKEmUTk

61. Gates B. Mosquitos, malaria and education. TED-Ed, 2013. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=ZLkbWUNQbgk

62. Gilbert E. Your elusive creative genius. TED, 2009. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=86x-u-tz0MA

63. Grant A. The surprising habits of original thinkers. TED, 2016. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=fxbCHn6gE3U

64. Hill G. Less stuff, more happiness. TED, 2011. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=L8YJtvHGeUU

65. Kahneman D. The riddle of experience vs. memory. TED, 2010. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=XgRlrBl-7Yg

66. Kelley D. How to build your creative confidence. TED, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=16p9YRF0l-g

67. McCandless D. The beauty of data visualization. TED-Ed, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=5Zg-C8AAIGg

68. McGonigal J. The game that can give you 10 extra years of life. TED, 2012. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=lfBpsV1Hwqs

69. Mullins A. It's not fair having 12 pairs of legs. TED, 2009. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=JQ0iMulicgg

70. Oreskes N. Why we should trust scientists. TED, 2014. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=RxyQNEVOElU

71. Pierson R. Every kid needs a champion. TED, 2013. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=SFnMTHhKdkw

72. Robbins M. How to stop screwing yourself over. TEDxSF, 2011. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=Lp7E973zozc

73. Robinson K. Do schools kill creativity? TED, 2007. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=iG9CE55wbtY

74. Rosling H. The best stats you've ever seen. TED, 2007. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=hVimVzgtD6w

75. Sinek S. Start with why - how great leaders inspire action. TEDxPugetSound, 2009. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=u4ZoJKF_VuA

76. TED. Ideas worth spreading. Вестник Кипра, 2015. URL: https://www.vkcyprus.com/articles/1257-ted-idei-dostojnye-rasprostraneniya

77. TED. URL: https://www.youtube.com/user/TEDtalksDirector

78. TED: The Future We Will Create. URL: https://ww9.thesoap2day.com/movies/ted-the-future-we-will-create-HbDtQ_-be6793c437/

79. TEDBlog. Official blog. URL: http://blog.ted.com/

80. Thunberg G. The disarming case to act right now on climate change. TED, 2019. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=H2QxFM9y0tY

81. Urban T. Inside the mind of a master procrastinator. TED, 2016. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=arj7oStGLkU

82. Veitch J. This is what happens when you reply to spam email. TED, 2015. URL: https://www.ted.com/talks/james_veitch_this_is_what_happens_when_you_reply_to_spam_email?subtitle=en

83. Кадді Е. Мова вашого тіла формує вас. TED УКРАЇНСЬКОЮ, 2021. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=HXGwnsRNq5A

84. Робінсон К. Школи вбивають творчість? TED УКРАЇНСЬКОЮ, 2021. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=DlRdGQym1pM

85. Сінек С. Як видатні лідери надихають діяти. TED УКРАЇНСЬКОЮ, 2021. *YouTube*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=d93ji5fyrE0

SUMMARY

This paper analyzes the effectiveness of rhetorical techniques in TED Talks public speeches.

Object of the research: rhetorical techniques at TED Talks and their impact on communication and audience perception.

Aim: to comprehensively analyze these techniques to assess their effectiveness and audience influence, focusing on verbal and non-verbal tools, structural elements, and psychological strategies.

Objectives:

- Systematize theoretical foundations of rhetoric and public speaking.
- Explore the history, evolution, and features of TED Talks.
- Classify and examine linguistic and non-verbal techniques.
- Evaluate their effectiveness and propose improvements for public speaking.

The study identifies key rhetorical strategies, including linguistic techniques (rhetorical figures, emotional vocabulary) and non-verbal communication (gestures, intonation, facial expressions). It emphasizes the interplay between non-verbal cues for emotional engagement and linguistic tools for argumentation.

The research's novelty lies in its integrated analysis of TED Talks as a modern rhetorical platform. Findings offer practical recommendations for enhancing public speaking skills, focusing on storytelling, strategic pauses, and alignment of verbal and non-verbal elements. These insights contribute to rhetorical studies and support aspiring speakers in mastering effective communication techniques.

Key words: *rhetoric, public speaking, TED Talks, non-verbal communication, rhetorical technique*

Декларація
академічної доброчесності
здобувача ступеня вищої освіти ЗНУ

Я, ___Переяслова Єлизавета Миколаївна_____,
студент(ка)_2__курсу магістратури, форми навчання _заочна_____,
факультету_іноземної філології___, спеціальність_035 Філологія_____,
освітньо-професійна програма _Мова і література (англійська)_____,
адреса електронної пошти_elizaveta_pereyaslova@zsh100.zp.ua_____,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Ефективність ораторських прийомів у публічних виступах (на матеріалі конференцій TED Talks)»
відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згоден/згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування моєї роботи в базі даних цієї системи.

Дата_____ Підпис_____ ПІБ (студент) _Переяслова Є. М._____