

## ЗАПИТАННЯ В ОРАТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИКЛАДАЧА ВИЩОЇ ШКОЛИ

**Красницька О. В.**

*кандидат педагогічних наук, доцент,*

*старший викладач кафедри суспільних наук*

*Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського*

*пр. Повітрофлотський, 28, Київ, Україна*

*orcid.org/0000-0002-0417-3318*

*Olya271272@ukr.net*

**Ключові слова:** науково-педагогічний працівник, публічний виступ, промова, оратор, слухач, аудиторія, запитання, ораторська діяльність.

Ораторська діяльність викладача вищої школи передбачає безперервну й систематичну взаємодію з аудиторією у процесі публічних виступів різних типів і видів. У статті представлено запитання як ключ до активної мисленнєвої діяльності, інструмент для особистісного розвитку, техніку встановлення контакту й управління увагою аудиторії, засіб зворотного зв'язку.

Визначено, що відсутність запитань під час виступу свідчить про байдуже ставлення аудиторії до теми, незрозумілість поданої інформації, незацікавленість темою, відсутність емоційного відгуку у слухачів чи недоліки в роботі викладача з аудиторією, авторитарний стиль спілкування науково-педагогічного працівника. Описано умови, що сприяють ефективному спілкуванню викладача з аудиторією, ораторські прийоми, що дають змогу подолати боязнь ставити запитання.

Окреслено цілі запитань із боку оратора та з боку слухача. Вчасно поставлене запитання дає змогу глибше розібратися в темі, з'ясувати незрозумілі положення, знайти правильний спосіб розв'язання проблеми, подолати невизначеність, самостійно відшукати відповідь, дізнатися додаткову інформацію, перевірити себе, висловити власну думку, проаналізувати свої дії чи дії будь-кого іншого.

Визначено й описано функції запитань: пізнавальна, інформаційна, провокаційна, самоствердження, розвивально-творча, рефлексивна, установлення контакту та управління увагою, зворотного зв'язку, символічна, контрольна.

Доведено вагому роль запитань в ораторській діяльності викладача вищої школи. Запитання дають можливість оратору створити ефект діалогу в публічному виступі, завоювати увагу аудиторії, проявити цікавість до її думки, глибше висвітлити тему, отримати цінну інформацію від слухачів, зрозуміти їхні потреби, цінності, бачення, прояснити проблему або можливу конфліктну ситуацію, наголосити на головній ідеї промови, розставити акценти й закріпити в пам'яті аудиторії основні положення виступу, спонукати слухачів до дій, довести свою думку, подивитися на проблему з іншого боку, підтвердити компетентність у певній тематиці, відпрацювати ораторські вміння, досягнути поставленої мети.

## THE QUESTIONS IN THE PUBLIC SPEAKING ACTIVITIES OF A TEACHER OF HIGHER EDUCATION

**Krasnytska O. V.**

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at the Department of Social Sciences  
National Defense University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy  
Povitroflotskyi Ave., 28, Kyiv, Ukraine  
orcid.org/0000-0002-0417-3318  
Olya271272@ukr.net*

**Key words:** *academic staff, public speech, speech, speaker, listener, audience, questions, public speaking activities.*

The public speaking activities of a teacher of higher education involves continuous and systematic interaction with the audience in the process of public speeches of various types and kinds. The article deals with the concept of questions as a key to active thinking, a tool for personal development, a technique for establishing contact and managing the audience's attention, a tool of feedback.

It was determined that the absence of questions during the speech indicates the indifference of the audience to the topic, incomprehensibility of information, lack of interest in the topic, lack of emotional response from the audience or shortcomings in the teacher's work with the audience, authoritarian style of communication. The conditions that promote effective communication between the teacher and the audience, oratory techniques that allow to overcome the fear to be the first to ask questions are described.

The goals of the questions from the speaker and the listener are outlined. A timely posed question allows you better to understand the topic, clarify unclear situations, find the right way to solve the problem, overcome uncertainty, find the answer by yourself, find out more information, test yourself, express your opinion, analyze your actions or the actions of any other person.

The functions of questions are defined and described: cognitive, informational, provocative, self-affirmation, developmental-creative, reflexive, establishing contact and attention management, feedback, symbolic, control.

The important role of questions in the public speaking activities of the teacher of higher education is proved. Questions give the speaker an opportunity to create an effect of dialogue in public, to win the audience's attention, show interest in his opinion, cover the topic, get valuable information from listeners, understand their needs, values, vision, identify a problem or possible conflict, emphasize the main idea of speeches, place accents and fix in the memory of the audience the main provisions of the speech, encourage listeners to act, prove their point, look at the problem from another angle, confirm competence in a particular topic, practice public speaking skills, achieve the goal.

**Постановка проблеми.** Відомий французький письменник, учений, викладач Е. Лабуле зазначав: «Публіка – це той інструмент, на якому грає оратор, але це живий інструмент, що виявляє зі свого боку активність» [11]. Ораторська діяльність викладача вищої школи передбачає безперервну й систематичну взаємодію з аудиторією, задоволення її потреб і запитів, озброєння слухачів інструментами, що дадуть їм змогу особистісно й професійно розвиватися, ухвалювати ефективні рішення, змінюватися та досягати цілей у житті й професійній діяльності. Щоденно виступаючи публічно, викладач доносить нову інформацію,

ідеї, відстоює погляди, мотивує, презентує, навчає, виховує. Водночас він стикається з найрізноманітнішими ситуаціями, адже працює з людьми, які теж мають свій досвід, знання, погляди, переконання й зазвичай готові активно їх відстоювати.

Чи можна уявити лекцію без запитань слухачів (студентів, курсантів)? Як визначити, чи був їм повноцінно зрозумілий матеріал заняття? Чи зацікавила доповідь на науковій конференції аудиторію, якщо оратору не поставили жодного запитання? Як зрозуміти, чи задовольнили керівника результати роботи науково-педагогічного працівника під час виголошення звіту? Ці запи-

тання наводять нас на думку, що «запитання–відповіді» – важлива й необхідна частина будь-якого публічного виступу викладача.

У науковому дискурсі вчені розглядають запитання з декількох боків. Як засіб для розвитку критичного мислення їх досліджують Т. Плохута та О. Пометун, дослідницького стилю мислення – О. Грединарова, діалогічного навчання – І. Богатирьова, О. Бочко, механізм світопізнання й компетентісного навчання – Н. Бондаренко, С. Ніфонтובה, мовленнєві акти – Л. Безугла й В. Черевань, із позиції логіки – О. Тягло. Взаємозв'язок запитань і сумніву розкриває А. Блум.

**Мета статті** – з'ясувати роль запитань в ораторській діяльності викладача вищої школи, визначити їх цілі, функції та можливості, які вони дають оратору.

Уявіть собі ситуацію, коли оратор доповідає на науково-практичній конференції, зал заповнений, слухачі уважно за ним спостерігають і зацікавлено слухають. У нашій уяві створюється образ успішного виступу. Або ж візьмемо інший приклад: викладач проводить лекцію, тема потрібна аудиторії, адже спрямована на розвиток професійних знань та вмінь, необхідних у подальшій службовій діяльності. Слухачі ретельно конспектують матеріал заняття, демонструють через нерелексивне слухання (за допомогою невербальних реакцій) розуміння інформації. Водночас під час обох публічних виступів оратору не ставлять запитань. Начебто все зрозуміло, потрібно й слухачі дякують за доповідь і лекцію. Але чи можна говорити справді про успішний публічний виступ, ефективну роботу викладача з аудиторією? Чому йому не ставили запитань? Чи добре це?

Оратор, який тільки-но починає свій науково-педагогічний шлях, або вперше виступає зі складною темою, не має достатньої кількості аргументів, викладає нову для нього навчальну дисципліну й повноцінно не озброєний потрібною інформацією, або був не готовий до виступу, однозначно відмітить позитивний бік відсутності запитань. На противагу йому професійний спікер зверне увагу на «протилежний бік медалі». Адже запитання – важлива частина будь-якого публічного виступу, крім протокольно-етикетного, де вони не передбачені.

Ситуація, коли викладачу не ставлять запитань під час лекції, доповіді на науковій конференції, семінарі, нараді, звіту, презентації, має насторожити його й викликати сумніви, спонукати до ретельного аналізу промови.

**Що означає відсутність запитань?** На наше переконання, це свідчитиме про таке: байдуже ставлення слухачів до теми, що обговорюється; відсутність емоційного відгуку у серцях і думках аудиторії щодо заявленої теми й озвученої інфор-

мації; незрозумілість матеріалу для слухачів або їхню незацікавленість у темі; відсутність роботи викладача з аудиторією, його бажання якомога швидше завершити виступ, можливо через неповне володіння матеріалом; авторитарний стиль спілкування науково-педагогічного працівника зі слухачами, або ж їхню боязнь ставити йому запитання.

Створення атмосфери довіри в аудиторії, позитивний соціально-психологічний клімат, відкритість і щирість оратора, творча атмосфера, де сприймається будь-яка думка, схвалюється допитливість, дають змогу слухачам розкритися, подолати внутрішні бар'єри. Адже людина може не ставити запитань оратору через власні страхи, зокрема показати некомпетентність, інше бачення на проблему, бути засудженим тощо. Дж. Максвелл пише: «Страх здебільшого заважає нам виявити своє незнання й відбирає впевненість у собі, необхідну для постановки запитань» [5, с. 16].

Навіть за умови повного розуміння інформації, яку подає викладач, вона викликає асоціації у слухачів, повертає їх у знайомі ситуації, навіє спогади, людині хочеться поділитися прикладом, запитати про правильність своїх дій у схожій ситуації, уточнити певний нюанс, отримати додаткову інформацію тощо. Тому запитання – звична річ, а майбутнє належить допитливим.

Часто виникає ситуація під час виступу, коли слухач боїться запитати першим. Для цього існує гарний ораторський прийом – поставте риторичне запитання й самі дайте на нього відповідь. Наприклад: «...Ви знаєте, у мене часто запитують...». У цьому разі невидимий бар'єр «першого» буде подолано й слухачі зазвичай продовжують дискусію. Р. Кушнір пропонує ще кілька прийомів. Коли оратор доброзичливо та щиро вимовляє фразу «Якщо у вас немає запитань до мене, то в мене будуть запитання до вас», далі витримує паузу. Автор книги «Великий оратор» зазначає, у 70% хтось починає ставити запитання. Також науково-педагогічний працівник може пояснити слухачам, які можливості перед ними відкривають запитання, наприклад, розібратися в особистій ситуації, краще зрозуміти окремі аспекти, навчитися ставити запитання, представити власне бачення тощо [4, с. 182]. В окремих випадках під час навчальних занять викладачу не ставлять запитання через їх перетворення в домашнє завдання, зокрема підготовку доповіді чи повідомлення на наступне заняття. Це негативно відображається і на іміджі науково-педагогічного працівника, і якості засвоєння матеріалу, і подальших освітніх результатах. Викладач має цінувати запитання від слухачів, а вони про це знати.

Запитання в аудиторії виникають в основній і заключній частинах виступу, рідше у вступній. Ми рекомендуємо викладачам під час довготривалих

промов, зокрема лекцій, дозволяти слухачам та спонукати їх ставити запитання у процесі всього виступу, а короткотривалих – звичайно, у кінці.

**З якою метою ставлять запитання?** Будь-яка дія, яку робить людина, має причину. Тобто для чого, з якою метою вона її здійснює. Теж стосується і запитань у процесі ораторської діяльності. Водночас варто згадати й те, що людина за своєю природою є допитливою. Якщо викладач проводить цікаву лекцію, спонукає слухачів до роздумів, то його виступ викличе й низку запитань. Нудна промова, навпаки, породжує в них бажання швидше позбутися такого лектора й зайнятися важливішими справами.

Запитання в ораторській діяльності носять різновекторний характер, а саме: від аудиторії до оратора та від оратора до аудиторії. Заразом значимо, що їх цілі й можливості застосування будуть відрізнятися. Слухачі мають на меті перераховане нижче: отримати додаткову інформацію з означеного питання чи теми; уточнити певний аспект; поглибити наявний матеріал; прояснити незрозумілі положення чи ті, що дадуть змогу ухвалити рішення; з'ясувати позицію або ставлення викладача; спровокувати оратора, вивести з комфортного стану, перевірити його емоційну стійкість; пересвідчитися в компетентності науково-педагогічного працівника; звернути на себе увагу, висловити власну думку, зауважити на своїй позиції, особливо, коли вона відмінна від бачення викладача; відвести оратора від теми виступу, зокрема заняття, або спрямувати розмову в інше річище.

Погоджуючись із думкою Дж. Максвелла, що людина отримує відповіді лише на ті запитання, які ставить [5, с. 10], відзначимо їх важливість для слухача. Адже вчасно поставлене запитання дає змогу глибше розібратися в темі, знайти правильний спосіб розв'язання проблеми або, навпаки, сформулювати її, зрозуміти, подолати невизначеність, самостійно відшукати відповідь або альтернативу, дізнатися додаткову інформацію, перевірити себе, проаналізувати власні дії чи дії будь-кого іншого.

Психолог І. Загашев зазначає, що завдяки запитанням людина прокладає місток у невідоме. Тут же науковець відзначає походження англійського слова «question» від «quest», що означає «пошуки, пов'язані з деякою невизначеністю і навіть ризиком. Тобто запитання передбачає пошук в ситуації невизначеності [2]. Під час публічного виступу слухачу має бути зрозумілою вся подана інформація. Водночас він має отримати її якнайбільше від викладача. Інформація – це інструмент для мислення, розвитку, впливу, формування системи знань, виконання професійних обов'язків.

До того ж варто навчати слухачів ставити глибокі запитання. Дж. Максвелл проводить порівняння між відсутністю й наявністю глибоких

запитань. Зокрема останнє дає можливість отримати вичерпні відповіді, ґрунтовний аналіз ситуації, підвищити впевненість у собі, сприяє вмілому ухваленню рішень, концентрації на найважливішому [5, с. 12]. Цікавою є думка І. Загашева, якщо слухач навчався й не ставить запитань, він не відчуває стану незавершеності, що є основою будь-якої пізнавальної діяльності [2]. Саме цей стан рухає людину вперед, породжує активність у пошуку відповідей, стимулює її допитливість.

Науково-педагогічний працівник, зі свого боку, в ораторській діяльності використовує запитання для такого: перевірки якості засвоєння матеріалу під час навчального заняття; повторення й закріплення нового матеріалу (викладач під час лекції може використати такий ораторський прийом, як підвести підсумки з розглянутого питання в основній частині виступу через постановку запитань слухачам та їх відповіді) або повторення тем попередніх занять; спонукання до дій, роздумів над проблемою, пошуку шляху її розв'язання, тобто активної пізнавальної й творчої діяльності; з'ясування думки, бачення, позиції, інтересів, потреб, мотивів слухача; спрямування його в необхідне русло (наприклад, під час відповіді на іспиті); оголошення анонсу виступу; створення ефекту діалогу з аудиторією; управління її увагою; встановлення контакту зі слухачами, зацікавлення в темі виступу; отримання зворотного зв'язку; задоволення запитів аудиторії; розвитку критичного та креативного мислення слухачів.

У процесі наукової дискусії зростає важливість не лише відповіді з обґрунтуванням власної позиції, а й правильно та влучно поставлених співрозмовнику запитань. Оскільки вони спрямовують бесіду у відповідному напрямі, до того ж ми отримуємо відповідь лише на поставлені запитання, уся інша інформація може бути не озвученою, хоча й важливою. У контексті наукової дискусії знаходимо слушну думку Н. Бондаренко. Дослідниця пише: «...запитання дає змогу переакцентувати спірну проблему, заволодіти ініціативою, зайняти лідерську позицію, спонукати співрозмовника більше відповідати, діяти за вашим сценарієм, створити потрібну ситуацію, прояснити проблему, спрогнозувати розвиток подій і за потреби переспрямувати його» [1, с. 197].

Отже, в ораторській діяльності викладач використовує запитання як інструмент для особистісного розвитку, задоволення запитів і потреб слухачів, техніку управління увагою аудиторії, встановлення контакту зі слухачами на початку промови, отримання від них зворотного зв'язку, а також реалізації правила діалогічності у виступі, оскільки промова здебільшого являє собою монолог, що втомлює людину й знижує концентрацію уваги.

**Які функції виконують запитання?** На підставі аналізу праць науковців Л. Безуглої, І. Богатирьової, Н. Бондаренко, О. Бочко, І. Місягіної, О. Грединарової, Т. Плохути, О. Пометун, відомих фахівців із лідерства Дж. Максвелла, Р. Кушніра, Б. Трейсі, власного емпіричного досвіду ораторської діяльності, аналізу численних публічних виступів ми виділяємо такі функції запитань: пізнавальна, інформаційна, провокаційна, самоствердження, розвивально-творча, рефлексивна, установлення контакту та управління увагою, зворотного зв'язку, символічна, контрольна.

*Пізнавальна функція.* Ставлячи запитання у процесі ораторської діяльності співрозмовнику чи аудиторії, викладач стимулює їх пізнавальну активність. Через запитання оратор спонукає слухача мислити, діставати з пам'яті необхідну інформацію, аналізувати, синтезувати, порівнювати, узагальнювати, вияснити причинно-наслідкові зв'язки, перетворювати отриманий матеріал у знання. Коли людині під час виступу ставлять запитання, на яке вона не знає відповіді, і не важливо, це буде викладач чи учень, вона починає активно її шукати – у книгах, спілкуванні з колегами, друзями, експертами тощо. Найголовніше, що людина пізнає щось нове, адже ніхто не хоче два рази потрапляти в неприємну ситуацію.

*Інформаційна функція* запитань полягає в отриманні інформації від викладача. Коли промова зацікавила слухачів, вони проявляють активність, намагаються щось уточнити, провести аналогію, дізнатися думку оратора. Як пише Р. Кушнір, «...хтось цікавиться вашою експертною думкою й робить її легітимною для інших» [4, с. 170]. Запитання для оратора – чудовий спосіб якісніше донести власне бачення, прояснити позицію, повідомити додаткову інформацію, показати обізнаність та експертність. Влучне запитання спрямовує на правильну відповідь, повертає розмову в потрібне річище.

*Провокаційна функція.* Коли слухач хоче «перевірити на стійкість» викладача, коли він є опонентом оратору або прагне з'ясувати його істинну позицію, коли лекція нудна, ставлять провокаційні запитання. Їхньою метою є або спровокувати, або відвести лектора від теми виступу.

*Функція самоствердження.* Слухач може мати дефіцит уваги й через це ставити викладачу запитання, щоб його помітили. Через постановку запитань він висловлює власну позицію, бачення, таким чином, заявляє про себе.

*Розвивально-творча функція.* Запитання – відмінний засіб для розвитку критичного та креативного мислення як слухача, так і викладача. Досліджуючи критичне мислення офіцера, О. Хміляр відзначає його важливе значення не лише для досягнення бажаних результатів у професійній діяльності, а й розвитку особистості. Учений

зазначає, що воно дає відчуття свободи власної волі, глибоке розуміння себе та власних цінностей і потреб, сміливість ухвалювати рішення, розширює горизонти (бачення світу стає ширшим, ґрунтовнішим, цікавішим), активізує можливості знаходити та приймати важливі істини, сприяє кращій адаптації до змін [8, с. 73].

Недаремно народна мудрість говорить: «Мислить той, кому ставлять розумні запитання». Через правильно сформульовані відкриті запитання викладач спонукає слухачів мислити, вірно формулювати й висловлювати свою думку, брати активну участь в обговоренні проблеми, проявляти ініціативність на занятті, висувати оригінальні ідеї, шукати альтернативні варіанти, що розвиває аналітичні й комунікативні вміння, упевненість, креативність, розширює світогляд та показує їм їхні ж можливості. Спонукаючи слухачів до активного обговорення теми, науково-педагогічний працівник навчає їх дивитися на проблему з різних боків, шукати альтернативні варіанти рішень, нестандартні способи виконання завдань, критично осмислювати як власні дії, хід думок, так і свого опонента, дивитися на ситуацію зсередини, збоку й на відстані.

Т. Плохута використовує метод евристичних запитань на заняттях з англійської мови як важливий етап пізнавально-творчої діяльності. Описуючи результати педагогічного експерименту, науковець відзначає його цінність для розвитку критичного мислення студентів, пробудження цікавості, мотивації до самостійного пошуку нової значущої інформації, що водночас дає змогу їм глибше зануритися в тему дослідження [7, с. 387].

Не менш важливо разом із критичним розвивати креативне мислення. Міжнародний експерт у галузі творчого мислення та креативності М. Міхалко серед 21 способу мислити креативно розглядає запитання SCAMPER. Це список запитань, що спонукають до продукування нових ідей. В аббревіатурі SCAMPER кожною літерою позначено слово, що описує самостійний спосіб роботи з характерними ознаками проблеми, що вивчається. Він пропонує сформулювати проблему й далі крок за кроком, розв'язуючи її, ставити запитання SCAMPER та аналізувати ідеї, що з'являються. Ключовими діями буде таке: S (Substitute something) – замінити щось, C (Combine it with something else) – поєднати це з чимось іншим, A (Adapt something to it) – адаптувати щось до цього чи навпаки, M (Modify or Magnify it) – модифікувати або збільшити щось, P (Put it to some other uses) – запропонувати інше застосування, E (Eliminate something) – викинути щось (забрати, зменшити), R (Reverse or Rearrange it) – замінити щось на протилежне або реорганізувати [6, с. 94]. Цей спосіб викладач може вільно використовувати під час семінарських, практичних і групових занять.

Ми підтримуємо думку Дж. Максвелла, що запитання сприяють генеруванню гарних ідей і здатні змінювати наше бачення. Відомий фахівець із лідерства зазначає, що будь-який лідер, який ставить правильні запитання потрібним людям, здатен розвинути ідеї до найвищого рівня [5, с. 20]. Це може використовувати викладач на занятті зі слухачами або під час наукової дискусії з колегами, командир під час наради, керівник під час обговорення нового проєкту.

*Рефлексивна функція.* У підручнику «Педагогічна майстерність викладача вищої військової школи» ми описали етапи підготовки до публічного виступу, одним із яких є перевірка себе. Вона полягає в реалізації контрольного списку «Фенікс», що передбачає постановку собі близько 12 запитань, щоб перевірити готовність до виступу [3, с. 290]. Це дає змогу викладачу виявити недоліки, які можна усунути до виголошення промови, і набутти впевненості. Не менш важливим є аналіз виступу, у процесі якого викладач має поставити собі запитання, що дадуть змогу з'ясувати переваги й огріхи промови, можливості самовдосконалення, ефективнішої роботи з аудиторією, розвитку ораторських умінь.

*Функція установалення контакту та управління увагою.* У процесі ораторської діяльності через запитання науково-педагогічний працівник на початку виступу встановлює зі слухачами контакт. Це можуть бути звичайні запитання «Як ваш настрій?», «Як у вас справи?», що покажуть аудиторії зацікавленість оратора, небайдуже ставлення, так і згідно з темою промови. В. Черевань називає їх першою сходинкою, що спонукає та залучає слухачів до комунікації й формування мовленнєвих умінь [10].

Риторичні запитання та запитання, що вимагають відповіді, є вербальними техніками управління увагою. У вступній частині виступу через групу правильно сформованих риторичних запитань викладач може привернути увагу слухачів, окреслити зміст промови (зробити анонс), демонструючи ефект, який вони отримають від виступу. Запитання активізують слухача, концентруючи його увагу на тому, що обговорюється.

*Функція зворотного зв'язку.* Ми погоджуємося з думкою В. Черевань: «Поставити запитання студенту – це фактично обмінятися з ним інформацією» [9]. Через запитання викладач отримує зворотний зв'язок від аудиторії. Він з'ясовує потреби, інтереси, цінності, погляди слухачів, наявні знання з теми виступу. Завдяки запитанням від аудиторії оратор визначає зрозумілість викладеного матеріалу, необхідність додаткового пояснення, базу знань і досвід професійної діяльності слухачів із заявленої проблеми, рівень їх професійної підготовки.

Влучну думку висловлює Дж. Максвелл: «Ставлячи запитання й дослуховуючись до отриманих відповідей, ми набуваємо здатності побачити світ очима співрозмовника» [5, с. 21]. Слухач може мати іншу думку, володіти актуальною інформацією, запропонувати кращий варіант, показати своє ставлення до проблеми. Ми читаємо різні книги, спілкуємося з різними людьми, слухаємо різні курси, дивимося різні фільми чи відео, стикаємося в житті з різними ситуаціями. Через запитання-відповіді викладач має можливість проникнути у внутрішній світ слухача, його досвід, поставити себе на його місце, зрозуміти хід думок, логіку вчинку. Таким чином, усе вище зазначене допоможе науково-педагогічному працівнику вчасно внести зміни у промову, отримати цінну інформацію від аудиторії, долучитися до певної думки, підтримати позицію або ж разом сформувати нову ідею.

*Символічна функція.* Запитання є символом пізнання, розвитку, можливостей. Недаремно Дж. Максвелл назвав свою працю «Хороші лідери ставлять правильні запитання». Запитання викладача спонукають і навчають слухачів висловлювати свою думку, захищати погляди, формувати й аргументовано відстоювати позицію. Запитання від оратора спрямовують інтелектуально-емоційну діяльність аудиторії, від слухачів – скеровують дії викладача, дають йому необхідну інформацію про них же самих. Пояснення знаходимо в роботі О. Хміляра. Учений зазначає, що «символічна регуляція поведінки відображає орієнтаційно-розпізнавальну роль ще незасвоєного, перетворюючи неусвідомлюване на надбаня мислення, почуттів та уяви. Завдяки символу особистість виявляє й актуалізує смисли, не об'єктивовані й не усвідомлені в раціонально знакових формах. Символічна регуляція пробуджує думку, вносить у дії людини порядок, систему, спрямовує поведінку в діапазоні «незграбність – гармонійність», ведучи її до вершин досконалості» [9, с. 81].

*Контрольна функція.* Через запитання викладач має змогу перевірити якість засвоєння нового матеріалу, зрозумілість викладених положень, згоду чи незгоду з певною думкою або діями, з'ясувати окремі погляди чи позицію, узгодити дії, підвести підсумки.

**Висновки.** Проаналізувавши цілі та функції запитань в ораторській діяльності, зазначимо, що вони відіграють вагомий роль як для викладача, так і слухача. Це ключ до активної мисленнєвої діяльності, інструмент для особистісного розвитку, техніка встановлення контакту й управління увагою аудиторії, засіб зворотного зв'язку. Запитання в ораторській діяльності дають такі можливості: створити ефект діалогу

в публічному виступі; завоювати увагу; прояснити цікавість до думки аудиторії; отримати або подати додаткову інформацію; глибше висвітлити тему; зрозуміти потреби, цінності, позицію чи думку слухачів, а їм, зі свого боку, показати власне бачення; вияснити проблему або можливу конфліктну ситуацію; наголосити на головній ідеї промови; розставити акценти й закріпити в пам'яті аудиторії основні положення виступу; спонукати їх до дій; довести свою думку; поди-

витися на проблему з іншого боку; підтвердити компетентність (експертність) у певній тематиці; відпрацювати ораторські вміння, зокрема уміння ставити запитання, відповідати на них, вести дискусію чи полеміку та аргументувати власну позицію; і насамкінець, досягнути поставленої мети. Запитання – це можливість критичного самоаналізу, з'ясування недоліків і переваг, пізнання нового, генерування креативних ідей, особистісного розвитку та самовдосконалення.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бондаренко Н.В. Запитання як пусковий механізм світопізнання й компетентнісного навчання. *Fundamental and applied research in the modern world* : Abstracts of the 3-rd International scientific and practical conference (Boston, October 21–23, 2020). Boston, USA : BoScience Publisher, 2020. С. 195–204. URL: <http://surl.li/axvbe>.
2. Загашев И. Умение задавать вопросы. 2004. URL: <http://surl.li/axtpy>.
3. Красницька Ольга. Педагогічна майстерність викладача вищої військової школи : підручник. Київ : видавничий дім «Кондор», 2020. 528 с.
4. Кушнір Р.О. Великий оратор, або як говорити так, щоб Вам аплодували стоячи. Дрогобич : Коло, 2013. 258 с.
5. Максвелл Джон. Хорошие лидеры задают правильные вопросы. Минск : Попурри, 2019. 336 с.
6. Міхалко Майкл. 21 спосіб мислити креативно. Харків : КСД, 2019. 400 с.
7. Плохута Т.М. Евристичні запитання як основа критичного мислення. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2015. № 9(53). С. 383–390. URL: <http://surl.li/axubw>.
8. Хміляр О.Ф. Критичне та позитивне мислення офіцера. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Психологія*. 2018, листопад. № 7. С. 72–76. <https://doi.org/10.25264/2415-7384-2018-7-72-76>.
9. Хміляр О.Ф. Регуляція поведінки особистості символом: теоретико-методологічний аспект. *Психологічний часопис*. 2017. № 1(5). С. 76–87.
10. Черевань В.М. Методика «спрямованого діалогу»: запитання викладача. URL: <http://surl.li/ayfiz>.
11. Laboulaye Edouard. Trente Ans D'enseignement Au Collège De France (1849 – 1882). Paris, 1888.

#### REFERENCES

1. Bondarenko N.V. (2020) Zapytannia yak puskovyi mekhanizm svitopiznannia y kompetentnisnoho navchannia [Questions as a Trigger for Getting to Know the World and Competence Learning]. *Fundamental and applied research in the modern world* : Abstracts of the 3-rd International scientific and practical conference (Boston, October 21–23, 2020). Boston, USA : BoScience Publisher. P. 195–204. URL: <http://surl.li/axvbe>.
2. Zagashav I. (2004) Umenie zadavat' voprosy [Ability to Ask Questions]. URL: <http://surl.li/axtpy>.
3. Krasnytska Olha (2020) Pedahohichna maisternist vykladacha vyshchoi viiskovoi shkoly [Pedagogical Skills of a Higher Military School Teacher] : pidruchnyk. Kyiv : Vydavnychy dim “Kondor”. 528 p.
4. Kushnir R.O. (2013) Velykyi orator, abo yak hovoryty tak, shchob Vam aploduvaly stoiachy [A Great Speaker, or How to Speak and Get a Standing Ovation]. Drohobych : Kolo. 258 p.
5. Maksvell Dzhon (2019) Horoshie lidery zadajut pravil'nye voprosy [Good Leaders ask Great Questions]. Minsk : Popurri. 336 p.
6. Mikhalko Maikl (2019) 21 sposib myslyty kreatyvno [21 Ways to Think Creatively]. Kharkiv : KSD. 400 p.
7. Plokhuta T.M. (2015) Evrystychni zapytannia yak osnova krytychnoho myslennia [Heuristic Questions as a Basis for Critical Thinking]. *Pedahohichni nauky: teoriia, istoriia, innovatsiini tekhnolohii*. № 9 (53). P. 383–390. URL: <http://surl.li/axubw>.
8. Khmiliar O.F. (2018) Krytychne ta pozytyvne myslennia ofitsera [Critical and Positive Thinking of the Officer]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu “Ostrozka akademiia”. Psykholohiia*. № 7. P. 72–76. <https://doi.org/10.25264/2415-7384-2018-7-72-76>.
9. Khmiliar O.F. (2017) Rehuliatsiia povedinky osobystosti symvolom: teoretyko-metodolohichni aspekt [The Regulation of the Individual's Behavior Using Symbol: Theoretical and Methodological Aspects]. *Psykhologichnyi chasopys*. № 1(5). P. 76–87.
10. Cherevan V.M. Metodyka «spriamovanoho dialohu»: zapytannia vykladacha [Methods of “Directed Dialogue”: Teacher's Questions]. URL: <http://surl.li/ayfiz>.
11. Laboulaye Edouard. Trente Ans D'enseignement Au Collège De France (1849 – 1882). Paris, 1888.