

УДК 81'373.612.2:81'42:371
DOI <https://doi.org/10.32782/modernph-2025.4.20>

ЛЕКСИЧНІ ТА СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОМОВ TED TALKS НА ТЕМУ ОСВІТИ

Москалюк Олена Вікторівна,

кандидат педагогічних наук, доцент,

доцент кафедри «Філологія»

Одеського національного морського університету

ORCID ID: 0000-0003-4956-7238

Стаття присвячена дослідженню лексичних та структурних особливостей промов TED Talks на тему освіти. TED Talks є важливим інструментом для поширення ідей та інновацій в освітньому просторі, тому вивчення мовних засобів, які використовуються спікерами, є актуальним. Висвітлено специфіку лексичних одиниць та риторичних прийомів, які сприяють ефективній комунікації з аудиторією, а також аналіз способів організації промов, що допомагають передавати складні ідеї у доступній формі.

Проаналізовано ряд виступів TED Talks, присвячених різним аспектам освіти, зокрема інноваціям, педагогічним методам, розвитку критичного мислення в навчальному процесі. Виявлено, що для емоційного впливу на аудиторію, спікери використовують засоби fascinaції. Наприклад, тропи (метафори, епітети, алегорії, метонімії, гіперболи) та риторичні фігури (риторичні запитання, оклики, інверсії, хіязми, іронія).

Особливу увагу приділено структурі виступів, де переважає логічна послідовність подачі інформації: від введення і постановки проблеми до висвітлення рішень та завершення закликами до дії. Спікери TED Talks застосовують чіткі вступи, аргументовані основні частини та завершення, що створює відчуття цілісності, завершеності виступу. Ця структура допомагає слухачам краще зрозуміти та запам'ятати інформацію. Як правило, структура виступу дотримується правил “золотого перетину” та “закону краю” та допомагає краще запам'ятати найголовніші ідеї з виступу.

Слід зазначити, що промови TED Talks на тему освіти є ефективними завдяки поєднанню чіткої структури, емоційної виразності та змістовного наповнення. Зроблено висновок, що TED Talks є яскравим прикладом успішного публічного виступу, що поєднує академічну точність і емоційну доступність, що особливо важливо в контексті освіти.

Ключові слова: публічна промова, TED Talks, лексичні та структурні особливості, освіта, риторика.

Moskaliuk Olena. Lexical and Structural Features of TED Talks about Education

The article is devoted to the analysis of the lexical and structural features of TED Talks about education. TED Talks are an important tool for the dissemination of ideas and innovations in the educational field, therefore, this topic is relevant. The specifics of lexical units and rhetorical techniques that contribute to effective communication with the audience have been highlighted, as well as the study of the ways of organizing speeches that help convey complex ideas in an accessible form.

A number of TED Talks speeches devoted to various aspects of education, in particular innovations, pedagogical methods, and the development of critical thinking in the educational process have been analyzed. It has been found that speakers use means of fascination to emotionally influence the audience. For example, tropes (metaphors, epithets, allegories, metonymies, hyperboles) and rhetorical figures (rhetorical questions, exclamations, inversions, chiasms, irony).

Particular attention is paid to the structure of the speeches, where the logical sequence of information presentation prevails: from the introduction and statement of the problem to highlighting solutions and concluding with calls to action. TED Talks speakers use clear introductions, reasoned main parts and conclusions, which creates a sense of integrity, completeness of the speech. This structure helps listeners better understand and remember the information. As a rule, the structure of the speech adheres to the rules of

the “golden section” and the “law of the edge” and helps to better remember the most important ideas from the speech.

It should be noted that TED Talks speeches on the topic of education are effective due to the combination of clear structure, emotional expressiveness and meaningful content. Eventually, TED Talks are vivid example of a successful public speech that combines academic accuracy and emotional accessibility, which is especially important in the context of education.

Key words: public speech, TED Talks, lexical and structural features, education, rhetoric.

Вступ. Розвиток сучасних інформаційних технологій сприяє активному поширенню публічних виступів, що, у свою чергу, змінює підходи до комунікації. Соціолог Мануель Кастельс, який сформулював концепцію “мережевого суспільства” (*network society*), стверджує, що технології перестали бути просто інструментом і натомість стали основою соціальних, політичних і культурних процесів [1, с. 28]. Саме тому конференції TED (*Technology, Entertainment, Design*) та їхні короткі промови TED Talks здобули значну популярність у медіа просторі. Такий формат проведення освітніх лекцій сприяє формуванню глобального інформаційного середовища та залученню широкої аудиторії до обговорення важливих тем.

Постановка проблеми. Дослідження зумовлено потребою в розумінні механізмів впливу виступів TED Talks для вдосконалення комунікації у навчальному процесі та формування ефективних стратегій в публічних виступах. Попри значну кількість праць, присвячених риторичній та публічній промові, формат TED Talks залишається недостатньо дослідженим.

Метою статті є комплексний аналіз лексичних та структурних особливостей промов TED Talks на тему освіти. Лекції TED Talks розраховані на студентів, учнів або просто людей, зацікавлених в темі виступу. Особливість формату TED Talks у тому, що оратор має повну свободу у виборі теми виступу. У TED Talks найголовніша суть закладається в ідею. Ідея – це конкретний підхід або погляд, який витікає з теми. Ідея повинна бути новою, цікавою або показувати речі з іншого боку [2].

TED Talks мають всі ознаки публічних виступів, а саме: виступи мають мету проінформувати, переконати або надихнути аудиторію; широке коло слухачів, зацікавлених в темі; чітка структура з вступом, основною частиною та висновком; використання таких риторичних засобів як аналогії, метафори, гумор тощо.

Результати. TED Talks можна розглядати як самостійний жанр публічного виступу, оскільки для них характерний особливий спосіб подачі матеріалу. Формат виступів передбачає обмеження в часі, фокусування на одній ідеї та використання елементів сторітелінгу, що вирізняє їх серед академічних лекцій чи мотиваційних промов. TED Talks поєднують у собі елементи наукового, публіцистичного, розмовного та іноді художнього стилю мовлення. Доречні промови мають чітку структуру і логіку викладу. Наприклад, Саймон Сінек застосував модель «чому – як – що» у своєму виступі “How Great Leaders Inspire Action” [3]. Звичайно, не менш важливою є особиста залученість спікера. Виступи побудовані на особистому досвіді і завжди емоційно насичені. Таким чином виступи викликають більшу довіру та інтерес.

Отже, TED Talks відрізняються своєю лаконічністю та поєднанням наукової інформації з особистим досвідом. Щоб утримати увагу слухачів, спікери використовують риторичні запитання, метафори, візуальні матеріали, гумор, а також засоби невербальної комунікації, зокрема жести, міміку та інтонацію. Таким чином TED Talks формують окремий жанр, який поєднує академічний, публіцистичний і розмовний стилі.

Слід зазначити, що композиційно-логічна структура виступу TED Talks є одним з найважливіших чинників його ефективності. У цьому розділі ми проаналізуємо виступ нейронауковиці та викладачки Ліли Ландовської “How to learn faster with the science of learning”, у якому простежуються структурна модель викладу, описана в першому розділі. Відповідно до класичної риторичної моделі, структура виступу складається зі вступу, основної частини та завершення. У TED Talks ця структура зазвичай зберігається, хоча більшість спікерів адаптують її до свого особистого стилю. Вступ починається емоційною фразою “I’m angry” [4]. В слід за цим, оратор представляє себе і пояснює тему виступу. Таким

чином вступ одночасно зацікавлює слухачів і представляє тему.

В основній частині спостерігається логічна послідовність подачі матеріалу. Інформація розділена на декілька блоків, які розкривають складові ефективного навчання: увага (attention), пильність (alertness), сон (sleep), повторення (repetition), перерви (breaks) та помилки (mistakes).

Кожен блок починається з короткого пояснення. Наприклад, використовуються ввідні фрази (First thing first, first of all), потім надається приклад або науковий факт і завершується практичною порадою [4]. Таким чином, виступ надає не тільки теорію, але й знання, які можна застосувати у реальному житті.

У виступі активно використовуються перехідні фрази. Зв'язки між блоками здійснюються завдяки таким фразам як Next, we have..., Now, another thing..., Well, again..., That's why... тощо [4]. Це допомагає аудиторії слідувати за логікою викладу.

В завершенні спікер повертається до основної ідеї виступу і перераховує основні шість принципів ефективного навчання і закликає слухачів до практичного застосування.

Можна простежити, що виступ відповідає двом риторичним прийомам одночасно – «золотому перетину» та «закону краю». Вступ і завершення займають менше третини виступу, а головна інформація подається наприкінці, оскільки саме початок і кінець запам'ятовуються найкраще.

Для порівняння можна розглянути можна розглянути виступ Річарда Ньюмана "How to Speak: 3 Secrets to Increase Your Personal Impact" [5]. Його виступ так само складається з трьох частин. Вступ починається з особистої історії, що одразу створює емоційний контакт з аудиторією.

Основна частина поділена на три частини: "Head, Hands, Heart", кожен з яких розкриває окремий аспект спілкування. Ці складові логічно пов'язані між собою і забезпечують послідовний виклад матеріалу.

У блоці "Hands" спікер взаємодіє з аудиторією через практичне завдання, пропонуючи учасникам відтворити певні пози та жести ("penguin gestures", "T-Rex arms", "palms up/down"), демонструючи їхній вплив на сприйняття комунікації [6].

В останньому блоці "Heart" спікер звертається до аудиторії з емоційним закликом:

"Please take your armor off... instead, risk showing up. Risk the pain of rejection, because it's far better to risk that pain than to never feel truly alive." В закінченні виступу можна чітко побачити заклик до дії. Ньюман наводить приклад ситуації у сучасному світі ("a more divided World", "wars escalating") [6]. Він висловлює надію, що завдяки правильній комунікації ми здатні змінити світ на краще.

Отже, обидва виступи дотримуються класичної структури, але доповнюють її особистими стилістичними прийомами, такими як активна робота з аудиторією, емоційна залученість та закликом до дії. Така структура робить їхні промови впливовішими та переконливішими.

Використання розмовної лексики є однією з найхарактерніших рис TED Talks. Розмовна лексика допомагає посилити емоційність та виразність виступу, створюючи невимушений і живий стиль [7, 10 с.]. Тобто розмовний стиль також може створити ефект спілкування з аудиторією. У виступі Ліли Ландовськи можна часто почути такі слова або вставні фрази як look, so, you know, like. Так само можемо побачити приклади розмовної лексики у виступі Ньюмана. У виступі можна побачити також слова наповнювачі (filler words), наприклад uh, I guess, just, well, now, okay. В обох виступах також присутні скорочення, наприклад you're, I'd, we're, that's, let's [8].

Крім того, емоційно вплинути на аудиторію також допомагають засоби фасцинації. Наприклад, в першому TED Talk спікерка розпочинає свій виступ з фрази "I'm angry", що відразу привертає увагу аудиторії і змушує дізнатися чому саме спікерка відчуває такі емоції. У другому ж виступі, спікер розпочинає з питання, над яким, можливо, задумувалося багато людей: "What is human connection, and why does this matter to us so much?". Такий підхід одразу представляє головну тему виступу.

Епітети з'являються у виступі Ліли Ландовськи доволі часто. Наприклад: "tiny little connections", "newly encoded information", "critical ingredients". Приклади епітетів у виступі Річарда Ньюмана включають "tiny table", "brutal aunt and uncle", "strong closed statement", "emotional mask" та інші [5].

Часто у виступі спікерки можна почути метафори: "Kids are like sponges", "our brain wires itself", "handlike structures" тощо. Такі

метафори створюють яскраві образи та допомагають аудиторії уявити складні процеси. Ньюман використовує прості метафори, зрозумілі аудиторії для того, щоб передати свої ідеї чіткіше. Наприклад: “traffic like a 12-lane super highway”, “put armor over your heart”, “tilt this world in a more positive direction” [5].

Метонімія застосовується рідше, ніж метафора чи епітет. У своєму виступі Ньюман використав фразу “let your voice be heard”, де голос може слугувати уособленням ідей та внутрішнього світу кожної людини. У фразі “TED Talks with over a million views” кількість переглядів розглядається як позначення успішності виступу.

Іноді можна почути алегорію. Наприклад, Ньюман у своєму виступі порівнює когнітивне переважання з дванадцятишвидкісною магістраллю (“12-lane superhighway”). Таке порівняння допомагає краще зрозуміти складні психологічні процеси. Наприклад, Ліла Ландовські використовує в своєму виступі анафору. Спікерка розпочинає свій виступ з фрази “I’m angry” та закінчує фразою “So, as you can see, I’m not angry anymore”. Такий прийом структурує виступ та підкреслює особистісну трансформацію спікерки.

В обох виступах спікери використовують риторичні вигук та запитання. Наприклад: “Go push!”, “Right?”, “Don’t wait until you’re ready!”, “This blew me away!”, “Why does this matter to us so much?”, “Why?”, “Have you ever met someone who’s incredibly talented...?”, “How many times do you find yourself rereading...?” [7]. Ці прийоми допомагають покращити увагу слухачів.

Дуже часто спікери використовують гумор для зниження напруги під час важких тем. Це також створює дружню атмосферу та підвищує довіру до оратора. Наприклад: “Our ability to learn goes downhill after age five”, “You couldn’t outrun a squirrel”.

Отже, лексика і вміння підібрати доречні стилістичні засоби є важливими засобами впливу на аудиторію. Успішність виступу залежить вдало поєднаної змістовності, образності та емоційності. Такі засоби як гумор чи приклади з власного життя формують емоційний зв’язок з аудиторією. Поєднання всіх цих аспектів та засобів є головними інструментами формування впливового публічного виступу.

Виступи TED Talks спираються на три основні риторичні моделі Аристотеля: логос (аргументи), етос (авторитет оратора) і пафос (емоційне залучення). Ефективна комунікація спікера з аудиторією досягається завдяки правильному поєднанню цих трьох моделей.

У публічних виступах аудиторія рідко керується лише логікою, адже розповіді про досвід, цінності та культуру спікера можуть мати такий самий вплив що і аргументи. Саме тому у переконливому виступі добре побудована історія важлива так само як і аргументація. Наративна парадигма, розроблена Уолтером Фішером, стверджує, що люди – це природні оповідачі і те що розповідь може бути навіть ефективнішою, ніж логічна аргументація [8].

Відповідно до наративної парадигми Фішера, ефективна комунікація починається з історії з особистого життя, яка дозволяє аудиторії емоційно співпереживати та встановити довіру. Ньюман одразу розпочинає свій виступ з історії зі свого дитинства, де він описує перший день у новій школі і як він почувався ізольованим через свою аутичність і сором’язливість. “I remember being in that classroom feeling so utterly alone and I started sobbing uncontrollably thinking: why can’t I connect? I was starving for connection, but I just couldn’t make it happen.” Ця історія відповідає аспектам coherence (зв’язності) та fidelity (відповідності життєвому досвіду) [9].

Така емоційна розповідь спікера також здатна змотивувати слухачів, адже вона не просто описує труднощі, а ще і його шлях подолання цих труднощів. “It got to the point where I started to feel like my voice might never be heard, my ideas might never be known. So I decided that I would study communication.” Далі Ньюман обґрунтовує свій досвід науковими дослідженнями Університетського коледжу Лондона, що в свою чергу посилює переконливість його розповіді.

Слід виокремити, що у промові Ньюмана простежуються такі стратегії переконання як:

1. Адаптація до аудиторії. Спікер має зрозумілий стиль викладу інформації. Він використовує гумор, популярні культурні приклади (Гаррі Поттер, Барбі, “Зоряні війни”) і щоденні ситуації знайомі всім.

2. Переконливість аргументів. Річард Ньюман показує на практиці, як комунікативні навички впливають на різні аспекти життя,

такі як лідерство, переконливість у діловому спілкуванні і навіть на результати виборів [7].

3. Авторитет спікера підсилюється згадками про багаторічний досвід у сфері комунікації, проведення наукового дослідження і публікація результатів у науковому журналі тощо. Це підвищує довіру до спікера.

У результаті аудиторія сприймає розповідь як ширшу, добре структуровану та правдоподібну, а отже, готова взяти до уваги подальші ідеї і зробити відповідні висновки.

У прикладі Ліли Ландовські, спікерка також розпочинає свій виступ з розповіді, але на відміну від Ньюмана, її розповідь більше зосереджена на емоціях, а ніж на подіях. Слухачі сприймають розповідь через призму власних цінностей та досвіду. У виступі Ландовські це реалізується у таких аспектах:

1. Спільні відчуття. Такі риторичні запитання як “Let’s be honest, how many times do you find yourself rereading or replaying something because you got a bit distracted?” дозволяють слухачам впізнати себе у прикладі спікерки. До того ж Ландовські адаптує свій виступ до своєї аудиторії і звертається до щоденних переживань слухачів.

2. Приклади з особистого життя. Так само як у Ньюмана, у Ліли Ландовські присутні історії з життя. Однак, у неї також присутні посилення на інших видатних осіб, які досягли успіху завдяки постійній роботі над собою. Наприклад: “And people like Serena

Williams and Beethoven, they weren’t born with their skills. They practiced, and they all actually started by age five.” Історії реальних людей показують, що успіх можливий завдяки постійній практиці. Таким чином виступ не зводиться лише до сухих статистичних даних і в результаті надихає аудиторію.

3. Передача цінностей. За допомогою свого виступу Ландовські також передає цінності своїй аудиторії, а саме наполегливість, прийняття власних помилок та піклування про себе. Такі ідеї викликають довіру, адже вони відповідають цінностям більшості слухачів.

Висновки. Підсумовуючи, ефективність виступів TED Talks базується на поєднанні логосу, етосу, пафосу та використання наративної парадигми Фішера, що наголошує на важливості встановлення довіри й емоційного зв’язку з аудиторією. Проаналізовані промови демонструють, що поєднання особистого досвіду, наукових даних і цілісностей підвищує переконливість виступу та мотивує слухачів.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на вивчення впливу культурних та соціальних чинників освітніх промов TED Talks у різних країнах. Це дозволить визначити універсальні стратегії ефективної комунікації. Такі дослідження сприятимуть кращому розумінню впливу публічних виступів на аудиторію та стануть основою для більш ефективних методик підготовки спікерів.

Література:

1. Castells M., Cardoso G. *The Network Society from Knowledge to Policy*. Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2005. 460 p.
2. Brini H. Comparative stylistics. *Translator’s Journal*. 2000. № 45 (3). P. 491–496.
3. TEDEd Educator Talks. TEDEd. URL: https://ed.ted.com/educator_talks?utm (дата звернення: 20.08.2025).
4. Ludewig J. TED Talks as an Emergent Genre. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/315437243_TED_Talks_as_an_Emergent_Genre (дата звернення: 20.08.2025).
5. TEDx Talks. How To Speak: 3 Secrets To Increase Your Personal Impact. Richard Newman. TEDx University of Bristol, 2024. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=vIA3jDubyn8> (дата звернення: 25.08.2025).
6. Гранкіна Ю.О. Особливості українського перекладу англомовних виступів із проблем освіти (на матеріалі TED Talks): кваліфікаційна робота. Суми, 2023. 70 с.
7. Лесько О.Й. Етика ділових стосунків: навч. посіб. Вінниця : Вінн. нац. техн. ун-т, 2009. 188 с.
8. Переконання, його форми та засоби. StudFiles. URL: <https://studfile.net/preview/5189420/page:3/> (дата звернення: 13.08.2025).

References:

1. Castells, M., Cardoso, G. (2005). *The Network Society from Knowledge to Policy*. Washington, DC: Center for Transatlantic Relations. 460 p. [in English].
2. Brini, H. (2000). Comparative stylistics. *Translator’s Journal*, 45 (3). P. 491-496 [in English].
3. TED TalksEd Educator Talks. TED TalksEd. URL: https://ed.ted.com/educator_talks?utm (reference date: 20.08.2025) [in English].

4. Ludewig, J. TED Talks as an Emergent Genre. Research Gate. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/315437243_TED_Talks_as_an_Emergent_Genre (reference date: 20.08.2025) [in English].
5. TEDx Talks. How to Speak: 3 Secrets to Increase Your Personal Impact. Richard Newman. TEDx University of Bristol, 2024. Retrieved from: <https://www.youtube.com/watch?v=vIA3jDubyn8> (reference date: 25.08.2025) [in English].
6. Hrankina, Yu.O. (2023). Osoblyvosti ukrayins'koho perekladu anhlomovnykh vystupiv iz problem osvity (na materiali TED Talks) [Peculiarities of Ukrainian translation of English speeches on education problems (based on TED Talks material)]: *kvalifikatsiyna robota*. Sumy. 70 s. [in Ukrainian].
7. Les'ko, O.Y. (2009). Etyka dilovykh stosunkiv [Ethics of business relations]. Vinnytsya: Vinn. nats. tekhn. un-t. 188 s. [in Ukrainian].
8. Perekonannya, yoho formy ta zasoby [Persuasion, its forms and means]. StudFiles. Retrieved from: <https://studfile.net/preview/5189420/page:3/> (reference date: 13.08.2025) [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 28.08.2025

Стаття прийнята 15.09.2025

Статтю опубліковано 27.10.2025