

**МІНІСТЕРСТВО ОБОРОНИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ВІЙСЬКОВО-МОРСЬКИХ СИЛ
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОДЕСЬКА МОРСЬКА АКАДЕМІЯ»**

Кафедра мовної підготовки

КУРС ЛЕКЦІЙ

«ОСНОВИ РИТОРИКИ ТА ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА»

Одеса-2024

РЕКОМЕНДОВАНО ВЧЕНОЮ РАДОЮ ІНСТИТУТУ ВІЙСЬКОВО-МОРСЬКИХ СИЛ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОДЕСЬКА МОРСЬКА АКАДЕМІЯ» (протокол № 10/2024 від «29» червня 2024 р.).

Автор: Мазуренко Л.І., кандидат політичних наук.

Рецензент:

Володимир ЗЕЛЕНИЙ, кандидат педагогічних наук, професор, професор кафедри соціально-гуманітарних та правових дисциплін факультету забезпечення державної безпеки Київського інституту Національної гвардії України.

Мазуренко Л.І. Курс лекцій «Основи риторики та ораторського мистецтва». Одеса : ІВМС НУ «ОМА», 2024. 136 с.

Курс лекцій «Основи риторики та ораторського мистецтва» підготовлений відповідно до освітньо-професійної програми підготовки фахівців морально-психологічного забезпечення на першому (бакалаврському рівні) освітнього ступеня – бакалавр. Поданий матеріал відповідає робочій програмі навчальної дисципліни «Основи риторики та ораторського мистецтва». Розрахований для науково-педагогічних працівників, а також для теоретичної підготовки курсантів вищих військово-морських закладів України.

ЗМІСТ

Лекція 1. Поняття та завдання курсу «Основи риторики та ораторського мистецтва».

Лекція 2. Розвиток риторики за часів Давньої Греції.

Лекція 3. Розвиток риторики в Стародавньому Римі.

Лекція 4. Вітчизняна риторика.

Лекція 5. Етапи та види підготовки до виступу.

Лекція 6. Доказ у публічному виступі.

Лекція 7. Культура мови.

Лекція 8. Техніка мовлення.

Лекція 9. Культура сперечання.

Термінологічний словник.

Використана література.

Лекція 1. Поняття та завдання курсу «Основи риторики та ораторського мистецтва»

План

1. Мета, завдання та зміст курсу.
2. Основні поняття та розділи класичної риторики.
3. Ораторське мистецтво як наука про красномовство.
4. Функції, предмет, закони ораторського мистецтва.
5. Види красномовства та сфери його застосування.

1. Мета, завдання та зміст курсу

Термін «риторика» походить від давньогрецького слова «оратор» і означає теорію ораторського мистецтва, науку красномовства. Близьким за значенням до нього є латинське слово «*oratoria*». Ці терміни пов'язують із публічними виступами, живим словом. Ще в давнину люди, які майстерно володіли мистецтвом красномовства (ритори, оратори), відігравали значну роль у суспільному житті.

Риторика - наука красномовства, теорія ораторського мистецтва.

В історії риторики існує дві традиції визначення предмета риторики:

- а) наука про способи переконувати словом (за Аристотелем);
- б) наука про засоби вишуканого мовлення (за Квінтіліаном).

Риторика як навчальна дисципліна складається з чотирьох частин:

- історія риторики;
- теорія красномовства, яка дає змогу досягнути риторичні закони, стратегії і тактики ораторської діяльності;
- практична риторика, яка допомагає навчитися виголошувати різні види промов, вести дискусію, бесіду, нараду, телефонну розмову тощо;
- техніка риторики, яка наголошує на принципах і механізмах правильного дихання, зорового контакту, жестів, емоцій тощо.

Предметом вивчення сучасної риторики є загальні закономірності мовної поведінки, які виявляються в різних ситуаціях спілкування.

Завданням сучасної риторики є:

- формування мовної особистості;
- пошук оптимальних методик спілкування;
- вдосконалення механізмів взаєморозуміння учасників комунікації.

Риторика - наука комплексна, вона інтегрує знання з таких дисциплін, як: філософія, логіка, психологія, лінгвістика, етика, сценічна майстерність, літературознавство.

Ознаки риторики як науки: інтегративність, універсалізм, прикладна спрямованість, системність, моральна зумовленість.

Інтегративність. Риторика як комплексна наука міститься на стику ряду наук - етики, філософії, логіки, психології, лінгвістики, сценічної майстерності тощо.

Риторика й етика. Спільним є об'єкт дослідження - моральні закони. Але для етики важливими є всі моральні закони, а для риторики головним є закон «не зашкодь іншому».

Риторика і філософія. Риторика є складовою частиною філософії. **Філософія** - наука, яка вивчає загальні закони розвитку природи, суспільства, людини, а риторика - наука про закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності, знання яких дає змогу людині розвинути системність мислення, мовлення і поведінки.

Риторика і логіка. *Предмет логіки* - усе мислення загалом (різні його види, форми, закони). *Предмет риторики* - вербальне мислення і ті закони, які забезпечують його ефективність. У центрі уваги логіки - теорія доказу, а риторику цікавить процес аргументації, зокрема функція переконання.

Риторика і психологія. Психологія вивчає почуттєво-емоційну сферу життєдіяльності людини, сферу підсвідомого й закони, які нею управляють. Риторика має інтерес лише до тієї чуттєво-емоційної сфери, яка активно впливає на сферу вербального мислення.

Риторика і лінгвістика. Риторика вивчає публічне мовлення, що має бути правильним, ясным, точним, стислим, доцільним, виразним тощо. Названі мовленнєві якості публічного тексту є також предметом дослідження різних лінгвістичних наук (культури мовлення, стилістики та ін.).

Риторика і сценічна майстерність. *Публічна промова* - своєрідний спектакль. Тому риторика використовує такі компоненти сценічної майстерності, як: робота над вимовою (дикцією), голосом (тембром), мовленнєвим диханням; управління мімікою, жестами, позою, ходом; техніка входження в образ тощо.

Універсалізм риторики полягає в тому, що вона спрямована на формування і розвиток системи особистісних якостей, що є передумовою повноцінної самореалізації людини:

-культури мислення (самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, оперативність, відкритість);

-мовлення (правильність, виразність, ясність, точність, стислість, образність, доцільність);

-поведінки (ввічливість, тактовність, коректність, точність, розкутість);

-спілкування (повага до співрозмовника через вивчення його інтересів, управління поведінкою аудиторії, залучення однодумців, відповідальність за своє слово тощо).

Прикладна спрямованість. Риторика вчить людину грамотно та мудро говорити й діяти в різних життєвих ситуаціях.

Системність. Риторика закладає основи системної мисленнєво-мовленнєвої публічної діяльності людини.

Моральна зумовленість. Риторика має ґрунтуватися на етичних принципах. Мовець, котрий забуває про принцип «не зашкодь іншому», стає маніпулятором, котрий, принижуючи, залякуючи, підкорюючи, руйнує особистість співрозмовника. Без категорії моральна риторика перетворюється в демагогію, «балаканину».

2. Основні поняття та розділи класичної риторики

Основні поняття класичної риторики

Класична риторика - мистецтво переконувати реалізується через такі основні поняття: логос, етос, пафос, топос.

Логос - єдність думки й слова (слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й до розуму).

Логічність - основна ознака промови.

Етос - основа формування риторичного ідеалу. За Феофаном Прокоповичем (справедливість, хоробрість, поміркованість). В усі віки цінувалися високі помисли, чисте серце, щира душа оратора.

Пафос - це вольове, інтелектуальне, емоційне устремління, етос - це різноманітні види чеснот промовця (мудрість мовця, яке має бути і в процесі мовної комунікації, і в його продукті - тексті).

Розмежують пафос самого мовця (його особисті почуття, що виливаються в промові) і пафос, що досягається мовними засобами самого тексту.

Топос - це найтипівіші мовні ситуації, які майже в усіх людей однакові (стандартні репліки, що їх використовуємо в магазині, у транспорті тощо). Індивідуально-оригінальним є те, що перебуває поза топосами. Людина, яка не орієнтується в топосі, ставить зайві, недоречні або неконкретні запитання.

Розділи класичної риторики

Інвенція (лат. inventio - винахід, вигадка) - це перший розділ класичної риторики, в якому розробляється гіпотеза майбутнього виступу (обрання предмета виступу та продумування процесу втілення задуманого).

Диспозиція (лат. dispositio - розташовую, розміщую) - це другий розділ риторики, в якому формулюються основні поняття про предмет виступу і визначаються правила оперування поняттями.

Елокуція (лат. elocutio - висловлююся, викладаю) - третій розділ класичної риторики, в якому розкриваються закони мовного вираження предмета

спілкування (дослідження різноманітних тропів, фігур, що забезпечують красномовність висловлювання).

Меморія (лат. *memoria* - пам'ять, згадка) - четвертий розділ риторики, призначення якого полягає в тренуванні пам'яті, а саме: допомогти оратору запам'ятати зміст промови так, щоб не розгубити не лише фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі.

Акція (лат. *actio* - дія, дозвіл) - п'ятий розділ риторики, призначенням якого є підготувати оратора до виступу (імідж промовця, володіння дикцією, голосом, мімікою, жестами, кінетикою тощо).

3. Ораторське мистецтво як наука про красномовство

Красномовство, теорія ораторського мистецтва – вміння говорити красиво.

Сучасні словники теж визначають красномовство як здатність уміння говорити красиво, переконливо, як ораторський талант.

Ораторське мистецтво сприймається не стільки як наука про красномовство, а як наука про мовну доцільність, про осмислену і коректну мовну доцільність. Ораторське мистецтво означає не просто «говоріння», майстерність проголошення промови, а мову як соціальну дію, більше того – як взаємодію між мовцями.

Таким чином, ораторське мистецтво можна визначити як комплекс знань, умінь і навичок оратора щодо підготовки і проголошення переконливої промови. Під цим розуміється цілий комплекс знань і умінь: формулювання проблеми, висування ідеї (знаходити предмет розмови), мистецтво архітекtonіки (побудови) самої промови, її композиції; це знання прийомів впливу на аудиторію; це уміння доводити і спростовувати, вміння переконувати; це «вітійство» - мовна майстерність.

Тобто, красномовство - це мистецтво впливу на слухачів. Оратор впливає на людину всебічно: на її розум, почуття, орієнтацію, настрої, бажання, вчинки та дії. Хороший оратор - думок і слів організатор, а це важче, ніж організація людей, тому що не видають наказу думати так, а не інакше.

Слово «оратор» походить від латинського «orare» - говорити. Сучасні словники тлумачать його як особистість, що професійно займається мистецтвом красномовства; як особу, що проголошує промову; як людину, що має дар мовлення.

Красномовство завжди визнавалося необхідною і складною творчістю. Воно вважалося навіть царицею мистецтв, настільки сильним був його вплив на вирішення державних справ, на розум людей. Крім того, живе слово виконує не тільки утилітарну функцію передачі інформації, а й формує переконаність, готовність до певних конкретних дій. Слово має магічний вплив. Ще Авіценна говорив, що три зброї є у лікаря: слово, рослина, ніж. Перський вчений-енциклопедист, філософ «слово» ставить на перше місце.

У соціумі *слово* відіграє надзвичайну роль. Чи можна стверджувати, що одна думка істинніша за іншу? Можна лише говорити, що одна думка переконливіша за іншу. Навчитися переконливості, навчитися робити слабку думку сильною – таке завдання можна виконати за допомогою красномовства, звертаючись і до розуму, і до почуття людей. Хто володіє мистецтвом красномовства, той може переконати будь-кого й домогтися торжества своєї думки.

Ефективність діяльності фахівця залежить від багатьох чинників. Поряд з якісною професійною освітою, знанням основ професійної діяльності, він повинен мати необхідні ділові та моральні якості, певні організаторські здібності, відзначатись загальною культурою, вмінням працювати з людьми, володіти розвиненим почуттям обов'язку, справедливостю та відповідальністю.

Неможливо успішно займатися професійною діяльністю без знання та розуміння особливостей спілкування та механізмів впливу однієї людини на іншу. У ході професійної діяльності доводиться вступати в спілкування з різними за віком, інтелектом, соціальним станом, інтересами і потребами людей, що потребує використання знань із основ красномовства для впливу на них.

Важливим для фахівця є його мовна культура. На практиці ми часто спостерігаємо недотримання норм літературної мови. Багато людей вважають,

що мовні помилки не відіграють особливої ролі. Це помилкове бачення. Мовні помилки негативно впливають на слухацьку аудиторію: слухачі помилково інтерпретуватимуть отриману від нього інформацію, що призведе до викривлення результату. Навряд чи сприймуть слухачі оратора, який не володіє культурою мовлення як професіонала належного рівня: чи він знає ту проблему, про яку говорить, та чи можна взагалі мати віру до тих положень і висновків, які він наводить. Ефективність впливу в такому випадку низька.

Порушення правил точності мови може призвести до серйозних помилок щодо законності різних аспектів професійної діяльності. Неточне слово - соціальне зло. Воно складає підґрунтя для свавілля і беззаконня.

Красномовність має неабияке значення як знаряддя діяльності для всіх, хто використовує слово при виконанні своїх службових функцій і у спілкуванні.

4. Функції, предмет, закони ораторського мистецтва

Основними функціями красномовства є:

- **конструктивна** (формулювання думок);
- **комунікативна** (функція передачі інформації і організації взаємодії);
- **емотивна** (вираз ставлення людини до того, про що вона говорить),

впливу на інших під час спілкування, переконання аудиторії та моделювання спілкування.

Щоб виконати ці функції, фахівець має знати, що саме його співбесідники (або широка аудиторія) хочуть почути, з чим вони неодмінно не погодяться; які слова найкращим чином можуть подіяти на слухачів; які конкретні засоби використовуються для найкращого впливу.

Таким чином, красномовство можна визначити як комплекс знань, умінь і навичок оратора щодо підготовки і проголошення переконливої промови. Під цим розуміється цілий комплекс знань і умінь: формулювання проблеми, висунування ідеї (знаходити предмет розмови), мистецтво архітекtonіки (побудови) самої промови, її композиції; це знання прийомів впливу на аудиторію; це уміння доводити і спростовувати, вміння переконувати.

Предмет красномовства зумовлюється змістом діяльності оратора - це мисленнєво-мовленнєва діяльність, закони, що її розкривають. Слухачам здається, що змістом діяльності оратора є саме висловлювання думки під час промови. Але це не так. Мовний апарат діє головним чином в залежності від сили і якості ідей, що приводять його до руху. Якщо ідеї туманні, нечіткі або байдужі промовцю, мовний апарат піддається їм за всіма напрямками: дихання буде поверховим, голос - монотонним, язик заплітатиметься.

Тому головна вимога до оратора не до його здібностей («поетами народжуються, ораторами стають»), потенційні здібності є у кожного, а до того, щоб він мав, що сказати і мав потребу висловити це. Але ідею оратор може віднайти і певним чином її довести лише тоді, коли він знає, перед ким він виступатиме. Тому всі моменти мисленнєво-мовленнєвої діяльності тісно пов'язані між собою.

Предмет красномовства розкривається через низку законів: аудиторії, стратегії, тактики, мовного (мовленнєвого), ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) та контрольної-аналітичної (рефлексії).

Сутність *закону аудиторії* полягає в наступному: не існує безадресних промов. Кожна промова має свого певного, конкретного адресата, аудиторію, і чим краще оратор знає свою аудиторію, чим ретельніше він окреслить її портрет, тим ефективнішою буде його промова. Закон аудиторії формує і розвиває в ораторові вміння вивчати систему ознак аудиторії (формально-ситуативних, соціально-демографічних, соціально-психологічних) і, відштовхуючись від них, вести прицільний пошук ідеї та шляхи подальшого її розкриття.

Закон стратегії передбачає розробку основних напрямків промови програми діяльності з урахуванням характеристики аудиторії.

Напрямки діяльності - це послідовне, поетапне визначення мети діяльності, тобто цільової установки, що складається із завдання й надзавдання та тези, головної ідеї промови. Закон стратегії формує і розвиває в особистості вміння розробляти програму діяльності на основі певної концепції знань і характеристик аудиторії.

Під тактикою оратора розуміють сукупність принципів, способів і засобів (прийомів) реалізації стратегії, тобто розгортання й доведення тези. Цей закон формує і розвиває в особистості вміння оперувати фактами, вибудовувати композицію при застосуванні комплексу основних принципів (логічних та дидактичних), композиційних прийомів та вибору способів розгортання тези. Крім того, тактика - це і використання засобів активізації мисленнєвої активності аудиторії.

В основі мовного закону - положення про те, що не можна говорити однаково в різних аудиторіях. Кожна аудиторія потребує як певної лексики і певного стилю, так і дотримання мовної норми, грамотності, повної ясності, відповідності ситуації й теми спілкування. Наслідком дотримання мовного закону є вміння людини втілювати свою думку в словесну дію - інтелектуальну і чуттєву (передаючи зміст думки і своє ставлення до неї вербальним способом і підбором емоційно забарвлених слів).

Закон ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) є законом «виконання» вже підготовленої промови. Під час спілкування виявляється, що «словесна дія» може відбуватися зовсім не так, як її підготував промовець. Сприйняття думки аудиторією буде тим ефективнішим, чим краще оратор зможе встановити, зберегти і закріпити контакт з нею (аудиторією). Від цього залежить результат промови, реалізація мети оратора.

Контрольно-аналітичний закон - це оцінка оратором власного стану, результатів мовної діяльності (промови); це вміння оцінювати якість і ефективність виступу. Закон формує і розвиває в особистості вміння рефлексувати, виявляти й аналізувати власні відчуття, робити висновки з помилок - своїх і чужих, а відтак, вміти аналізувати публічні виступи і знати ймовірні практичні результати впливу проголошеної промови.

Закон аудиторії - стратегічний, тактичний, мовленнєвий закони, закон ефективної комунікації «працюють» на реалізацію мети оратора.

Знання цих законів дає можливість фахівцю грамотно впроваджувати задум (концепцію) в суспільстві, оскільки думка може втратити свою цінність досить швидко, якщо вона не знаходить втілення в життя.

Закон контрольно-аналітичний поширює свою дію на всі попередні закони, бо опанування цього закону дозволяє людині, по-перше, оцінити якість самої концепції, по-друге, уважно проаналізувати весь процес впровадження, знати сильні й слабкі аспекти власної мисленнєво-мовленнєвої діяльності і тим самим зробити свою справу якнайкраще. Іншими словами, закони риторики, які наведені в риторичній формулі, відбивають системність мисленнєво-мовленнєвої діяльності, що визначає її результативність, від чого залежить успіх будь-якої конкретної діяльності людини.

Розглянуті закони спрямовані на інтелектуальний розвиток людини, її ерудицію, розвиток таких якостей мислення, як: самостійність, самокритичність, гнучкість, відкритість. Іншими словами, знання й застосування цих законів сприяють розвитку вищих інтелектуальних можливостей. Можна зробити висновок, що красномовство вчить людину грамотно мислити, бо, як вважав Сократ: «Все, що хочеш сказати, розглянь спочатку в голові своїй, тому що в багатьох язык передує самій думці».

5. Види красномовства та сфери його застосування

Розрізняють декілька видів красномовства:

- *суспільно-політичне;*
- *академічне;*
- *судове, церковне;*
- *дипломатичне;*
- *військове;*
- *ділове.*

Суспільно-політичне красномовство - це виступ оратора, що виражає інтереси тієї чи іншої партії (політичної сили) або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію.

Академічне красномовство - це ораторська діяльність науковця, викладача, що доповідає про результати дослідження, популяризує досягнення науки.

Судове (юридичне) красномовство - це ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства.

Церковне красномовство - це проповіді, бесіди, настанови, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій.

Суспільно-побутове красномовство - це влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або певної гострої чи цікавої ситуації.

Відомі спроби виділити 10 різновидів красномовства:

- *соціально-політичне;*
- *парламентське;*
- *академічне;*
- *соціально-побутове;*
- *судове;*
- *лекційно-пропагандистське;*
- *дипломатичне;*
- *військове;*
- *рекламне;*
- *церковно-богословське.*

Соціально-політичне красномовство вважається найдавнішим родом красномовства, найвидатнішими представниками якого були, а саме: Цицерон, Сократ та інші оратори античності пізнішого часу. У наш час цей різновид красномовства зустрічаємо на зборах, мітингах, засіданнях Верховної Ради і місцевих Рад народних депутатів.

Парламентське красномовство. Світовий досвід учить, що ступінь розвитку політичного монологу свідчить про ступінь розвитку демократії в суспільстві.

Демократія - це не тільки сукупність процедур і їх застосування, але й взаємодія між різними політичними партіями, громадськими рухами.

Академічне красномовство. Творцями українського академічного красномовства були видатні науковці й письменники: Феофан Прокопович, Іоаникій Галятовський, Григорій Сковорода, Петро Могила. Під терміном «академічне» треба розуміти наукове за характером красномовство, основними рисами якого є глибока аргументованість, висока логічна культура, строгий мовний виклад, вживання великої кількості спеціальної термінології.

Академічне красномовство поділяється на три різновиди:

- *власне академічне (наукова доповідь, реферат, огляд);*
- *вузівське красномовство (лекція);*
- *шкільне красномовство (розповідь, бесіда, опис тощо).*

Справжній розквіт мистецтва публічного слова нерелігійного напрямку в Україні пов'язаний із розвитком університетського красномовства.

Соціально-побутове красномовство охоплює соціально значущі побутові ситуації. Воно відображає певні суспільні відносини, разом з тим є втіленням давніх звичаїв, народних традицій. Сюди належать ювілейна промова, застільне слово або тост, надмогильна промова. Серед них тост і надмогильна промова належать до дуже давніх явищ мовної культури, що в більшості народів з'явилися разом з формуванням у них певного способу життя.

Судове красномовство - це один із найдавніших видів ораторського мистецтва, що розвинувся ще в Стародавній Греції. В Україні воно почало активно розвиватись в II пол. XIX ст. (з появою судових органів).

Судовий стиль характеризується чітким вираженням мети, відсутністю штучної розпливчастості, доступністю у сприйнятті, умінням доцільно використовувати художню літературу, засоби психологічного впливу на слухачів. Судова промова має своїм об'єктом певну особу чи групу осіб, а точніше - скоєний ними злочин.

Лекційно-пропагандистське красномовство активно розвивалось у 30-80-ті роки ХХ ст., але у 90-ті роки у зв'язку з глибокими соціально-політичними зрушеннями переживає певний кризовий період.

Цей вид ораторського мистецтва включає три основні підвиди:

- *науково-теоретичні лекції;*
- *науково-популярні лекції;*
- *науково-методичні лекції.*

У кожному з цих видів красномовства наукові проблеми розглядалися у трьох видах аудиторій: спеціалістів, неспеціалістів, спеціалістів-лекторів (методистів).

Дипломатичне красномовство розвивається в тих країнах, які проводять активну державотворчу політику. Українське дипломатичне красномовство зазнавало розквіту в різні періоди державного будівництва, зокрема за часів Богдана Хмельницького, Запорозької Січі, а також у період розбудови незалежної України у 90-і роки ХХ ст.

Дипломатична промова - суто офіційний виступ особи, що є представником певної держави. Мета дипломатичної промови - досягти максимального взаєморозуміння між державами, втілити в життя плани про активне співробітництво на вигідних умовах.

Дипломатичне красномовство почало активно розвиватися в Україні після здобуття нею незалежності.

Воно включає в себе такі два основні види:

- *промова на міжнародній конференції;*
- *промова в процесі дипломатичного акту.*

Військове красномовство. Цей вид красномовства перегукується, з одного боку, з політичним, оскільки політика та дипломатія передують війні, з другого - з промовами юридичною, діловою, навіть канцелярською.

Остання використовується у формулюваннях наказів, статутів та іншої документації. Все це, звісно ж, впливає на мову військовослужбовців.

У наш час у галузі воєнного мистецтва використовуються різні види красномовства. Максимально лаконічна промова має виразно патріотичний характер, вона небагатослівна, позбавлена образних прикрас і завжди одухотворена ідеєю героїзму, вимагає від солдат мужності, вірності своїй Батьківщині. Однією з особливостей військової промови є те, що вона не підлягає обговоренню.

Військове красномовство має такі різновиди:

- *промова-наказ;*
- *інструктивна промова;*
- *виступ на військово-політичну тему;*
- *промова-заклик.*

Мова військових відзначається лаконізмом, наближеністю до розмовного стилю, насиченістю прислів'ями, приказками, цікавими випадками з життя.

Рекламне красномовство - це один із різновидів соціального красномовства, що активно розвивається в країнах Західної Європи, Америки і починає свій розвиток в Україні. Українська реклама існує переважно в усній формі.

Церковно-богословське красномовство є одним із найдавніших видів ораторського мистецтва. Основним його різновидом є проповідь. Вона сповнена вірою у втілення абсолютної істини, хоч і не виключає роздумів слухачів над сенсом життя. Проповідь завжди ретельно продумується так, щоб впливати не на розум, а на почуття та емоції віруючих.

Лекція 2. Розвиток риторики за часів Давньої Греції

План

1. Міфологія красномовства.
2. Риторика Давньої Греції.
3. Горгій - великий сицилійський оратор.
4. Ораторство Демосфена.
5. Сократ як ритор.
6. Платон про риторику.
7. Риторична діяльність Аристотеля.

1. Міфологія красномовства

Як і все з давнього життя, у міфології знаходив своє відродження і дар красномовства, майстерне володіння пісенно-поетичним переконуючим живим словом, що здатне впливати на людину, а то й вирішувати її долю.

У грецькій міфології риторику уособлювала одна з дев'яти мистецьких муз з прекрасним голосом богиня Калліопа, донька Зевса і богині пам'яті Мнемосіни. Від імені Мнемосіни пізніше в риториці називатиметься розділ, у якому розроблятимуться прийоми запам'ятовування промов у період їх підготовки до виголошення - мнемонікою. Калліопа була покровителькою духовної культури - риторики парувального слова і співу, поезії та науки. Вона вчила співати Ахілла. Скульптурним зображенням цієї богині стала красива жінка з навощеною дощечкою та з паличкою (стилосом) для писання в руках. Одним з її синів - прекрасних співців - був популярний у грецькій міфології Орфей. Словесними і музичними чарами Орфей впливав на богів, людей, птахів, звірів, усю природу. Божественним голосом чарування були наділені міфічні істоти - сирени - напівжінки, напівптахи. Це доньки музи трагедії богині Мельпомени. Вони мешкали на скелях безлюдного острова, чарівним голосом заманювали мореплавців. Ніхто не міг встояти проти цих чар.

У грецькій міфології був бог глузування і лихослів'я – це Мом, що злісно пащекував про богів і людей. Зевс вигнав його з Олімпу, і в цьому виявилось негативне ставлення до лихослів'я у грецькому суспільстві.

Провісниця Зевса, богиня чуток Осса, була наділена божественним голосом і мала назву «дитя золотої надії». Богиня чаклунства Геката, за міфами, допомагала людям у громадських справах захищати себе словом.

Цей міфологічний матеріал свідчить, як побожно греки ставились до слова, шанували добре слово й осуджували лихе, як цінували велику силу живого слова і вірили в неї.

У Греції покровительками красномовства були три богині: богиня переконання Пейто, супутниця Афродіти і Гермеса, і дві богині Ериди - богині суперечок. Одна Ерида - гармонійна, яка прагнула гармонії у спілкуванні, злагоді, компромісу і хоче досягти мети, істини. Друга Ерида - дисгармонійна, яка йде до перемоги через конфлікт і навіть смерть, тому її вважали злою, на відміну від першої Ериди. Звідти ж іде традиція розрізняти два основні види суперечок: конструктивний, нині - це компромісний, консенсусний шлях розв'язання проблеми (греки називали його діалектикою) і деструктивний, конфліктний (у греків - атональний, аж до агонії, тобто передсмертного стану організму), його називали еристикою або атональною еристикою. Згодом еристикою стали називати обидва види словесних спорів.

У римській культурі риторика зображалася в образі величної жінки - богині мистецтв, що сиділа на пишному троні в осяйному вбранні, на якому виткані мовні фігури. З прекрасних уст росла лілея, яка символізувала красу і меч, що символізував грізну зброю. Риторика красою і силою живої мови переконує. Поруч зображені найвидатніші оратори минулого на чолі з Цицероном і Вергілієм.

У єгипетській міфології всесильним був бог Тот, покровитель усього розумного. Він дав людям письмо і рахунок, володів часом, ввів літописання, керував «усіма мовами» і вважався мовою бога Птаха. Тот був покровителем архіваріусів, бібліотек, переписувачів книг, охоронником усього пізнання.

Японська міфологія має сім богів щастя, одним з яких є бог красномовства Бенсай-тен. Це він, за повір'ями, засобами красномовства продовжував життя, збагачував його, дарував мудрість, захищав від злих сил. Зображувався Бенсай-тен верхи на драконі чи змії, тримав у руках музичний інструмент біва.

У давньоіндійській міфології було дві богині красномовства. Донька бога любові Ками богиня слова Бач вважалася повелителькою богів, царицею богів, володаркою незліченних багатств, богинею мудрості. У відомому епосі «Рігведа» їй присвячено окремий гімн. Богиня священного мовлення Сарасваті була і богинею мудрості та красномовства. Її вважають винахідницею санскриту й алфавіту деванагарі, покровителькою наук і мистецтв. А ще Сарасваті вважалася богинею чистої води, великого потоку. Це свідчить, що в уявленні давніх індійців мова була близькою до води, вона мала бути чистою і литися, як вода, а саме: вільно, природно.

Слід звернути увагу на те, що в міфології і давніх епосах усіх народів боги і герої красномовства, слова, голосу, мови і співу були напрочуд красивими, вишуканими, обдарованими. Народ пов'язував з мовою, з її впливом на людину все краще, чого досягав, що хотів мати і як його уявляв.

2. Риторика Давньої Греції

Розвиток риторики в Давній Греції у V-IV ст. до н. е. пов'язаний із епохою софістики і цим вченням стимулювався. Як філософське вчення, що виникло на етапі розпаду, руйнування міфологічної свідомості, яка вже відходила, і ще не зміцнілих науково-добутих знань про світ, тому що експериментальна база природничих наук була слабкою, софістика заперечувала об'єктивну істинність (вона нічим не могла її довести) і сповідувала релятивізм та скептицизм. Іншими словами, софістика піддавала сумніву можливість вірогідного пізнання істини, існування надійних критеріїв істини і критично-недовірливо ставилася до спроб її пізнання, тому спрямувала увагу на ближчий, конкретніший і доступніший об'єкт пізнання - людину, її розум і духовну сферу, проголосивши вустами

Протагора: «Людина - міра всіх речей: існуючих - що вони існують, неіснуючих - що вони не існують».

Софісти (в перекладі з грецької - учителі мудрості, майстри), виходячи з ідеї, що об'єктивної істини немає, а може бути тільки суб'єктивне судження про істинність, проголосили, що істинною буде та думка, яка переконливіша. Тому вчителі софістики своє завдання вбачали в тому, щоб навчити переконувати інших, вміти навмисно робити думку, ідею слабкою або сильною. Для того щоб виробити в учнів уміння переконувати слухачів, використовувалися два основні засоби впливу: мистецтво міркування (діалектика) і мистецтво спілкування (риторика). Хто оволодіє цими мистецтвами переконувати, той зможе домогтися успіху в тогочасному демократичному суспільстві Афін, той стає «громадською» людиною. Зрозуміло, що у зв'язку з цим зростала роль риторики як науки переконання.

На розвиток риторики впливали філософські школи софістів: діалектики, елєати, піфагорійці.

Основою діалектики є ідея вчення Геракліта Ефеського (кінець VI - початок V ст., до н. е.) про рух і змінність світу («все тече, все змінюється»). Софісти поширили цю ідею на речі та людей, на те, що про будь-яку річ і про все може бути кілька думок та різних позицій. У дію мав вступати доказ, спрямований на переконливість певної думки. Мистецтво доказу породило логіку, яку Арістотель пізніше оформить як науку.

Піфагорійці під впливом вчення Піфагора про гармонію небесних тіл шукали гармонію в людині і знаходили її через мову, формували засобами мови, звучання, ритму, стилістичних прикрас.

Софісти багато зробили для розвитку мови і мовознавства, риторики й етики. Протагор першим сформулював правила граматики й орфоепії (зрозуміло, що тодішня граMATика не мала сучасного вигляду), поділив слова на частини мови, ввів поняття «способу дієслів» і назвав чотири способи. Як свідчить Арістотель, Протагор розділив «роди імен - це чоловічий, жіночий, середній».

Нарешті, софістика зробила основне: до існуючої родової елітарності (за походженням, належністю до певного аристократичного роду) додала і підняла елітарність за освітою і знаннями. В демократичній державі кожний має право висловити свою думку у відкритій публічній дискусії і думка його може бути сприйнята, але він має подбати про свою освіту і знання.

Для того, щоб зрозуміти, чим був викликаний та як підтримувався такий інтенсивний і пишний розвиток риторики в Давній Греції, треба звернути увагу на кілька передумов. Однією з них є змагальність, яку фахівці з античності називають фундаментальним принципом грецької культури, настільки вона пронизувала грецький менталітет. Намагаючись довести свої переваги, давні греки змагались у всьому, навіть з богами (це відображено в міфології, літературі й мистецтві).

На Олімпійських іграх, що, на думку вчених, почалися з 776 р. до н. е. і перетворилися на унікальну подію політичного й культурного життя Давньої Греції, організовувалися не тільки спортивні змагання, а й мистецькі: за лаврові вінки переможця змагалися в майстерності поети, скульптори, музики, художники, оратори. Відомо, що там виступали такі оратори: Платон, Демосфен, Сократ.

Другою передумовою зародження й успішного розвитку риторики можна вважати те, що риторика виникла не на порожньому місці. До риторики вже існувала усна традиція ліричної та епічної поезії. Про це свідчить і текст «Іліади» Гомера, де подано виступи царів перед воїнами, а також інші зразки ораторської прози, оповіді про злочини й убивства в родині, які потім використовувалися в судових промовах.

Очевидно, для поширення риторики мало значення й те, що в VII-V ст. до н. е. у греків був культ живого, а не писаного слова. Цінувалося живе звертання до колективу (воїнів, ремісників, міщан) із закликом діяти. Виникає жанр стройових пісень воїнів (ембатеріїв). Майстром таких закличних промов був Тіртей. Легенда розповідає, що Спарта терпіла поразку в другій Месенській війні і попросила в Афін допомоги. Афіни відправили Тіртея, але коли кривий

шкільний учитель Тіртей ледве зійшов з колісниць, спартанці зовсім підупали духом, тому що не такої допомоги чекали. Проте, як став Тіртей промовляти своїми піснями до спартанців, вони вщент розгромили ворога. Інша легенда також нагадує, яку роль виконувало живе слово в Давній Греції. У війні з сусідкою Мегарою Афіни втратили острів Саламін. Не змігши повернути острів, афіняни заборонили навіть згадку про нього під страхом смерті. Тоді молодий Солон [майбутній батько афінської демократії] склав елегії-100 вишуканих віршів про острів і, прикинувшись божевільним, прочитав їх на площі перед народом. Соромно стало афінянам, вони призначили Солона керівником воїнів, відбили острів, а потім відсудили в суді. Греки вірили гарним словам і любили мову. Тому охоче вивчали гарні тексти, декламували, захоплювалися афоризмами і цитували їх, карбували на камені, виголошували тріумфальні промови, вітаючи переможців. Є свідчення про те, що давні греки не знали читання «про себе», а читали тільки вголос. Більшість писемних пам'яток, що дійшли до нас, мали живомовне походження і призначення.

Однак головною передумовою розвитку риторики був демократичний устрій Давньої Греції, а саме: верховний суд, Народні збори і рада п'ятисот.

Давні греки тривалий час терпіли свавілля родової знаті, яка карала всіх за традиційними неписаними законами аристократичної ради (ареопагу). зрозуміло, що найбільше кривд зазнавав демос (простолюдни). Під тиском афінського демосу архонт Драконт уклав закони (так, як це зробив Зелевк у Локриді - Центральній Греції), за цими законами стали судити і аристократів, і простий люд. А що закони були суворі, то вислів «драконтові закони» (у нас «драконові закони») став символом жорстокості. Так у Давній Греції аристократія втратила право самочинно карати чи милувати.

За часів Солона був створений суд присяжних, суддею якого міг стати будь-який громадянин держави незалежно від майнового стану, якому виповнилося 30 років. Цей суд називався гелією, що свідчить про те, як любовно ставилися до нього греки, адже у перекладі з грецької мови це слово означає «сонячне місце зібрання». Залежно від того, якою була судова справа і наскільки

важлива, то жеребкуванням обиралися судові засідателі за кількістю 201 або 401 чи 501, а для винятково складних кримінальних справ обиралося 1001,1500 і навіть 2001 суддів. Такий суд неможливо було підкупити. Проте, крім цього суду, ніяких інших юридичних інституцій (прокуратури, адвокатури, слідства) не було. Позивач сам був слідчим, а відповідач - захисником. Усе це відбувалося без ділових паперів, тільки в живих промовах. Якщо немає позивача чи відповідача, його замінювали родичі, близькі люди, друзі. Після заслуховування сторін таємним голосуванням виносився вирок. У таких ситуаціях рішення суду присяжних залежало від того, яке враження на суддів справлять промови позивача і відповідача, хто зможе засобами живого слова більше переконати суддів у своїй правоті.

Так у суспільстві виникла гостра, життєво необхідна потреба в красномовстві і зростав попит на риторів-учителів красномовства та риторичні школи. Суспільство стало цінити тих, хто вміє себе захищати, добре говорити, гідно триматися перед публікою. Афіни за Солона були правовою державою, дотепники жартували, що афіняни стали «вічними сутяжниками», бо часто судилися, домагалися справедливості і честі.

Давні греки розуміли, що суд є найкращим способом вирішення конфліктів і демократична, справедлива держава немислима без юридичної системи, яка з цього часу активно розвивається, і насамперед засобами риторики. Риторика гучно про себе заявила саме судовим красномовством.

Давні греки мали особливу форму покарання - остракізм (у перекладі з грецької мови це слово означало «черепок»). Остракізму піддавали лише дуже відомих людей, як правило, політичних і державних діячів. Раз на рік Народні збори вирішували, чи треба організувати остракізм. Якщо рішення приймалося позитивне, то суд організував голосування з черепками, на яких кожний суддя писав ім'я того діяча, який ставав небезпечним для демократії або міг стати тираном у суспільстві. Якщо 6000 геліастів (суддів) голосували за остракізм, то звинуваченого висилали на 10 років за межі батьківщини без позбавлення громадянства і конфіскації майна, але все одно для греків це було як смертна

кара, настільки вони любили вітчизну. «Дим батьківщини» («і навіть дим солодкий та коханий...») - Леся Українка) у нашій культурі - це від них, патріотичних греків. Вигнання з Атики на 10 років зазнав реформатор Солон, тричі намагалися покарати ostrakizmom Перікла, але не набиралося 6000 голосів.

Щоб судді могли виконувати свої громадянські обов'язки при доброму здоров'ї, з середини V ст. до н. е. їм призначалося утримання в розмірі трьох прожиткових мінімумів на день.

Другою демократичною інституцією Афін була *ekklesia* або віче, перетворене реформатором Солоном у Народні збори викликаних, тому що на певний день на ці збори глашатаї скликали людей з усієї держави. Збори обирали посадових осіб, приймали рішення про війну і мир, відносини з іншими народами тощо. На таких зборах висловлювати свою думку мали право всі вільні громадяни, а оскільки таких громадян було тисячі, то зростали вимоги до промовців, які мали володіти ораторською майстерністю, щоб утримувати увагу аудиторії.

Третьою демократичною інституцією Афін була створена Солоном рада п'ятисот, яка мала готувати справи для слухання їх на Народних зборах. Пізніше ця Рада п'ятисот стала основним адміністративним органом Афін, колегіально приймала рішення, де також дуже важливим було вміння промовця переконати слухачів.

Отже, красномовство стало в Давній Греції невід'ємною ознакою політика, судді, державця.

Першим з великих ораторів Афін був Перікл. Завдяки своєму хисту красномовства йому вдалося керувати Афінами впродовж 40 років, за що він одержав титул вождя афінської демократії. Його промови відзначалися логікою і впевненістю у правоті. На урочистому похованні захисників Афін, полеглих у Пелопоннеській війні, Перікл виголосив таку «надгробну промову», що матері юнаків, яких він послав на загибель, на руках пронесли його містом. Промова проста і зрозуміла: «Рік втратив весну; ті, що загинули, вони, як боги; вирішальний момент прощання з життям був для них і кінцем страху, і початком

посмертної слави; якими б добрими не були справи приватної особи, з загибеллю вітчизни вона все одно загине».

Наступним грецьким оратором був Клеон. Якщо Перікл походив з царського роду, то Клеон за походженням - чинбар (шкірник), який не мав освіти, благопристойності та виховання. Проте, як ремісник, звертався до найбільшій неосвіченій маси, був їй близьким, прийшов до влади як демагог (у перекладі з грецької означає «вождь народу») на дешевому популізмі, служив натовпу. Його вважали винним у занепаді афінської демократичної державності.

Риторика починається не стільки з самого красномовства, як з того періоду, коли настає усвідомлення того, що красномовству можна і треба вчитися. Красномовство набуває інтелектуальної сили. Ним починають займатися філософи-софісти (вчителі майстерності). Вважають, що риторика зародилася на Сицилії, де поет Емпедокл очолив демократичний рух проти тиранів, виступавши в ролі судового оратора. Його послідовниками були Корах, Лісій і Горгій. Корах задумав за допомогою слова схилити демос до добрих слів, але з часом залишив громадську роботу і відкрив школу, щоб учити інших того, чого сам набув у судовій практиці. У школі він підготував хрестоматію зразків, які можна вставляти в промову. Його учень Лісій (бл. 459-380 рр. до н. е.) продовжив цю ідею і створив теоретичний посібник техне, в якому були поради щодо побудови промови.

3. Горгій - великий сицилійський оратор

Наступним із великих сицилійських ораторів був Горгій (483 - бл. 375 рр. до н. е.). Його слава почалася тоді (427 р. до н. е.), коли він прибув до Афін як посол міста Леонтіни, що потерпало від Сиракуз, просити допомоги і захисту. Горгій так майстерно виступив, що викликав у афінян неймовірне захоплення. Тут ще так ніхто не говорив: вишукані антитези понять із евфонічними співзвуччями, поетичні образи у фігуральних висловах ткались на словесному полотні в неймовірно вигадливі малюнки. Пізніше сам Горгій назве в таких промовах два прийоми - чарування духу й обман думки. А поки що під

враженням цієї промови Горгія афінські Народні збори (еклесія) вирішують негайно надати Леонтині військову допомогу в її боротьбі з Сиракузами.

Горгій переїжджає до Афін і відкриває школу риторики. Він успадковує все те, що вже відкрили в риториці попередники, бо ланцюжок оратор - учитель, учень - оратор був у риториці святим: учні пишалися вчителями, а вчителі учнями. Але Горгій відкриває чимало нових можливостей у риториці. Зокрема, він уважно проаналізував звуковий лад мови, шукаючи в ній гармонію. Звукові прийоми народної поезії, молитви, закликань, чарувань, апробує те, як звучання впливає на думку.

Ця ідея Горгія є фактично реалізацією одного з основних постулатів філософії софістики - релятивізму: «Все відносне - як зачаруєш, а звідси - як переконаєш, так і буде».

Платон різко критикував софістику, що не шукала істини, не прагнула до пізнання правдивого і засуджував софістичну риторику. Платон зазначав, що оратор, який не володіє істиною про предмет промови, не знає розмежування правдивого і неправдивого, може принести не користь, а шкоду. Софістиці Платон протиставляв філософію (прагнення мудрості, любов до мудрості). Риторика має бути істинною - правдивою і моральною (етос), але така риторика може бути тільки на основі знань, пізнання природи речей і людей, а це, за Платоном, доступно тільки для філософів. Вже тут намічається розходження риторики і філософії, але ще якийсь час вони будуть поряд.

Щоправда, парувальна риторика Горгія шкоди не приносила, тому що він не займався політичним та судовим ораторством. Його риторична сфера - похвальне красномовство (за термінологією Арістотеля - епідейктичне).

Саме Горгій утвердив принцип «риторика - майстер переконання» і розробив ряд засобів, якими оратор може, насолоджуючи душу слухача і трошки приспавши розум («обман думки»), вести його за собою. Горгій здобув славу майстра урочистої похвальної промови.

Вміння хвалити містить такі складові:

- *вміння знайти в об'єкті цінність, гідну похвали (за що хвалити?);*

- вміння зробити предмет похвали близькими для тих, кому говориш (кому хвалити?);

- вміння надати мовному вираженню приємне звучання (як похвалити?).

Текст, основною темою якого є тільки похвала, називали енкомією, що в перекладі з грецької означало «для прославлення, у славу». На основі енкомії пізніше розвинулися такі літературні жанри, як: ода, слава, слово, тост. Похвала є також елементом епітафії, яка містить також плач і втішання.

Зразком епідейктичного красномовства стали два твори Горгія: «Похвала Олені» та «Виправдання Паламеда».

Моделі поведінки винуватиці Троянської війни Олені враховують чотири фактори: *ірраціональний (веління богів, випадок (тюхе), неминучість); фізичний (насилля); інтелектуальний (переконання словом); емоційний (любов).*

Єлена - у давньогрецькій міфології - дочка Зевса (бог неба, грому) й Леди (спартанська цариця); найвродливіша з жінок і одна з найпопулярніших героїнь давньогрецького епосу. Мойри визначили їй мати п'ятьох чоловіків.

В епосі Єлену зображено смертною жінкою, дочкою царя Спарти Тіндарея. За Єлену сваталися безліч женихів, але Тіндарей побоювався чвар і ніяк не міг зважитися віддати Єлену заміж. Одиссей запропонував Тіндареєві надати право вибору нареченого самій Єлені, яка вибрала прекрасного сина Атрея (мікенський володар давньогрецького Міста Мікени) Менелая, який після смерті Тіндарея став царем Спарти. Багато героїв, які прагнули руки Єлени, поклялися, що ніколи не піднімуть зброї проти її чоловіка і в усьому будуть йому допомагати. Коли Паріс (син троянського царя Пріама й цариці Гекаби) викрав Єлену й повіз її до Трої, Менелай покликав на допомогу грецьких героїв, і вони вирушили в похід проти троянців. Під час Троянської війни Єлена, живучи в Трої як дружина Паріса, бажає повернутися до першого чоловіка й доньки Герміони. Пріам і троянські старійшини віддають належне вроді Єлени. Після захоплення Трої Єлена разом із Менеласом повертається в Спарту.

За Горгієм виходило, що все можна виправдати, якщо знайти йому новий ряд опозицій. Пізніше наступний великий оратор Ісократ скаже, що Горгій

фактично створив Олені не похвальну, а захисну промову. Це ще час, коли епідейктичне красномовство тільки намагалося відділитись від судового, тому Горгій не потрапив у такий шанований у Давній Греції «канон десяти ораторів». Учень Горгія Ісократ був майстром урочистих, святкових промов. Він відкрив в Афінах школу красномовства (392 р. до н. е.), працював у ній майже 40 років, розробляв техніку красномовства, дбав про образне оформлення промов, введення ритмічних періодів. Над окремими промовами Ісократ працював роками. Вершиною його творчості є «Панегірик», який автор виношував 10 років.

Афінська школа Ісократа була першим навчальним закладом, що готував висококваліфікованих ораторів - професіоналів, політиків.

Тут вивчалось право, політика, філософія, мистецтво. Риторика в розумінні Ісократа поєднувала в собі ораторство з державною мудрістю і мораллю, збагачувалася досягненнями інших наук, конкурувала з любов'ю до мудрості - філософією.

4. Ораторство Демосфена

Ораторство Демосфена. У класичній давньогрецькій риторичі Демосфен (384-322 рр. до н. е.) став вершинною постаттю - її символом. Цьому сприяло те, що більшого патріота й захисника серед ораторів, як Демосфен, Давня Греція не знала. Все життя підпорядковував меті стати прекрасним оратором. Заради цієї мети аналізував бесіди, зустрічі, розмови, виступи інших ораторів. Запам'ятавши чужу гарну промову, намагався розкласти в ній всі ходи міркувань, доказів і спростувань, потім шукав інший шлях, щоб виразити цю саму думку.

Оскільки в Афінах навіть судовому ораторові доводилося виступати на площі перед тисячами суддів-слухачів, а Демосфен мріяв бути політичним оратором і виступати перед Народними зборами, де ще більше слухачів, то він почав фізично загартовуватися, тренувати дихання і голос та піднімався в гори, читаючи вірші, набравши в рот камінців, перекрикував шум моря, відпрацьовував жести й міміку. Щоб позбавитися нервового посмикування

лівого плеча, підвішував над ним меч. І таки зробив з себе прекрасного оратора. Такі тренування привчили Демосфена завжди готуватися до промови. Він не виступав без попереднього обдумування промови і через це над ним піджартовували. Демосфен же доводив, що істинний прихильник демократії повинен готуватися до промови, бо це знак поваги до народу, віра в силу слова. Тільки прихильники олігархії покладаються на силу рук, а не слів. Скромному і працювитуму Демосфену було соромно, якщо на світанку хтось ставав до роботи раніше за нього.

Демосфен усе життя був пристрасним прихильником демократії і патріотом Афін. У цьому йому не було рівних, перемагав він щирістю і пристрасною, тому що не мав ані політичної, ані фінансової, ані військової влади. Він добре розумівся в зовнішній політиці і свої пропозиції проводив як постанови через Народні збори і Раду п'ятисот. Він був радником із міжнародних справ, брав участь у дебатах і посольських делегаціях, мав талант дипломата, аналітика, публіциста.

Політичний пафос Демосфена був спрямований на боротьбу з тиранією і захист демократії. Демосфен вважав, що «не слово і не звук голосу цінні в оратора, а те, щоб він прагнув до того ж, до чого прагне народ, щоб він ненавидів чи любив тих самих, кого ненавидить чи любить батьківщина». Намагаючись об'єднати еллінський світ, Демосфен виступив проти македонського царя Філіппа, що хотів прихопити собі частину демократичної Греції, а як вийде, то й більше. Демосфен гнівними посланнями проти царя Філіппа, започаткував у риторичі окремий жанр - філіппіки. У його філіппіках є такі думки: «Будь-який цар або тиран є ворогом свободи і противником законів»; «не підкоряй собі закони, а підкоряйся їм сам: тільки цим зміцнюється народовладдя».

Демосфен вступає в багаторічну боротьбу з оратором Есхіном, прихильником царя Філіппа. Демосфен додає до високої політичної патетики у своїх промовах інвективну лексику, використовує дотепний прийом претериції (з грецької мови дослівно перекладається як «проходжу мимо»), який полягає в тому, що автор заявляє, ніби не буде сваритись, а потім лається, обіцяє не

згадувати, а потім згадує тощо. У звинувачувальних промовах Демосфен поєднує елементи урочистої політичної мови і мови майдану, вулиці, майстерно вплітає елементи народної сміхової, комічної культури (грубі жарти, образи).

Політичні промови Демосфена (а серед них вісім філіппіків) були настільки майстерними і загальнозрозумілими, що навіть вороги оратора їх визнавали. Розповідають, що коли цар Філіпп Македонський прочитав третю філіппіку Демосфена, то сказав: «Якби я слухав Демосфена, я сам би подав голос за нього, як за вождя в боротьбі проти мене». Коли на суді Демосфен переміг, Есхін не захотів платити штраф і подався у вигнання на острів Родос, де й організував школу риторики. Одного разу учні попросили Есхіна прочитати його останню промову на суді з Демосфеном і Есхін охоче задовольнив їхнє бажання. Промова була прекрасна і учні здивовано запитали, чому ж після такої промови їхній учитель у вигнанні, а мав би бути переможцем. На що Есхін відповів: «Якби ви чули, що говорив Демосфен, ви б про це не запитували».

До Демосфена грецька риторика вже мала чимало технічних напрацювань. Демосфен, скориставшись частиною з них, доповнив арсенал риторичної техніки своїми засобами. Він вважав, що першою умовою успіху оратора є жвавість, другою - жвавість і третьою - жвавість. Політичні промови, філіппіки Демосфена сповнені іронії, пародіювання, етичних антитез, риторичних запитань.

5. Сократ як ритор

Сократ (469-399 рр. до н. е.) залишився в історії давньогрецької просвітницької епохи як мудрець, який своїм розумом і моральною позицією вплинув і на риторику, і на софістику. Про себе він казав, що вибрав роль такої людини, яка приставлена до міста, як «гедзь до коня, великого і благородного, але такого, що обліпився від ситості і потребує, щоб його підганяли». Сократ усе життя намагався переконувати громадян дбати про добродетель. До канону добродетелі він включав такі моральні властивості, як: витриманість, хоробрість, поміркованість, справедливість, благочестя. Сократ переносив міру оцінки людських вчинків у саму людину (внутрішній голос).

Давньогрецькі оратори. Основою філософії й етики Сократа стали добродетельність і благо та засудження зла. Він вважав їх підґрунтям людського буття. Навчання й пізнання світу через освіченість - це пошук добродетельності й блага. «Людей достойних і чесних - чоловіків і жінок - я зву щасливими, несправедливих і дурних - нещасними», - так говорить Сократ у діалозі Платона «Горгій». Слід зазначити, що головним жанром Сократа були усні бесіди. Сократ нічого не писав, тому мудрість його вчення успадкувалася нащадками через тексти діалогів його учня Платона «Протагор» і «Горгій» та «Апології Сократа».

На думку Сократа: «Істинне красномовство повинно піклуватися про душу громадян, промова достойного оратора завжди має бути спрямована на вище благо для людей».

Сократ збагатив практичну риторику своїми розробками політичної полеміки (в перекладі з грецької мови - військовий, ворожий) та еристики (з грецької - сперечатися, змагатися) - суперечки в процесі пошуку істини, спору, а точніше - такої бесіди, в якій міркування розвивається шляхом зіткнення протилежних думок і кожний відстоює свою думку. На той час слово «*діалектика*» мало значення «бесіда», або мистецтво мислити в рухливих формах бесіди, гри слів. Такими формами софісти, як філософи і вчителі досягали віртуозної гри слів і розуму у красномовстві, заробляли гроші, здобували славу, благо для вітчизни і громадян, а Сократ також софіст, але вже інший, шукав істину, мудрість. Ще далі від софістики відійшов учень Сократа Платон і став головним її противником.

Основною ознакою еристики Сократа була іронія (в перекладі з грецької - придурювання, вдавання) - прихований глум, прикидання таким, який нічого не знає, щоб на незнанні впіймати співбесідника. Іронія Сократа полягала в тому, що він дотепною системою запитань заганяв суперника у глухий кут, коли той починав сам собі заперечувати. Але робив це не злостиво («Будь-яке зло я зву ганебним» - «Горгій»), а добродушно, бо хотів не образити співбесідника, а тільки показати, що той неправильно мислить.

Для бесід Сократа головним було дотримання логічного принципу, щоб у бесіді чи промові наступне впливало з попереднього. Про одну з прекрасних промов Лісія Сократ, проаналізувавши її, сказав: «Все в цій промові накидано, як попало; він прагне до того, щоб його міркування пливло не з початку, а з кінця, на спині назад». Сократ вважав, що будь-яка промова має бути побудована, ніби жива істота, у неї повинно бути тіло з головою і ногами, до того ж тіло і кінцівки мають підходити одне до одного і відповідати цілому (діалог «Федр»).

Не зрозумівши Сократа, його несправедливо присудили до смертної кари за заперечення богів і розбещення молоді, чого насправді не було. Сократ не міг викручуватися, бо це був би не він, і випив чашу цикути.

Сократ запам'ятався нащадкам великим скептиком. Бувши наймудрішою людиною свого часу, він не побоявся сказати: «Я знаю, що нічого не знаю». Це тільки Сократ зміг висловити думку про те, що людину можна пізнати через її мову, що мова є інтелектуальним портретом людини, вмістити в афоризмі: «Заговори, щоб я тебе побачив». Зі спогадів сучасників відомо, що Сократ був бідним, не маючи взуття, ходив босий, носив бідняцький одяг, але гроші за навчання не брав. Платний учитель нагадував йому продажну жінку, яка зобов'язана дарувати кохання тому, хто заплатив. Сократ не хотів витратити час на платних учнів, він бесідував лише з тими, у кого бачив ознаки «душевної рівноваженості», в кого «працювали» душа й розум.

6. Платон про риторику

У 407 р. до н. е. зустрівся Сократу дужий, красивий юнак, який мав ще й неабияке обдаровання, займався поезією, музикою, театром, живописом, спортом. Але успіхи не тамували жаги пізнання. І заради бесід із мудрецем Сократом він все полишає, знищує власні вірші, комедії, трагедії. Сократ називав юнака Платоном, що по-грецькому означає «широкий, плечистий». Юнак виявився дужим не тільки фізично, а й інтелектуально, духовно. Хоча з Сократом до його страти Платон був лише 8 років, але він зміг розкрити мудрість Сократа у своїх творах - діалогах, бесідах, розмовах.

Учень Сократа Платон (427-347 рр. до н.е.) продовжив ідеї свого вчителя і став відомим у риторичі тим, що вимагав від неї знання об'єкта, який вона обслуговує. І це знання мало бути не легким поверховим знайомством із предметом розмови, а вмінням осягати глибинну суть предмета (визначити його рід і вид із погляду цілого і частини, проаналізувати склад і взаємозв'язки тощо).

Платон протиставив релятивізму софістів онтологію як вчення про буття, осягнене розумом. Він одним із перших звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив теорію сприймання, пов'язав логіку в образі діалектики зі знанням душі. На реакцію слухача раніше звертали увагу й інші ритори, але Платон же потребував вивчати її й систематизувати. Софісти прагнули вправно говорити про одне й те саме по-різному, дуже часто протилежне. Істинність речей не була їхньою метою. Платон же віднайшов критерій правильності висловлювань у процесі логічних міркувань про предмет.

Велике значення для історії риторики мають праці Платона про великих ораторів, його попередників і сучасників. Він переніс усний діалог Сократа в жанр писемної мови і ввів діалогічну прозу в грецьку літературу.

З аналітичної ідеї Платона розвинулися пізніше наукові методи аналізу і синтезу. Багато думок Платона про риторику цитуються й нині: «Риторика - найбільше для людей добро, риторика - джерело влади».

Але треба пам'ятати, що Платон - це великий мислитель, філософ істинності і пристрасний мораліст, жив уже в інший час, ніж оратори, про яких він писав, у час придушення афінської демократії. Формується ідея тоталітарної держави, виникає потреба монополії на істину, і тут Платон (мов на замовлення) творить теорію про державну релігію і культуру. Якщо в діалогах «Протагор», «Горгій», «Федр» та «Софіст» Платон воює з софістами, вважає неправильним віддавати владу в руки красномовців, то в «Політиці», «Державі», «Законах» він висловлює думку, що в державі потрібно заборонити публічні виступи: «І поети, і ті, хто пише в прозі, переважно погано судять про людей; вони вважають, що несправедливі люди частіше бувають щасливими, а справедливі - нещасливими; ніби чинити несправедливо доцільно; аби лише це залишалось в таємниці, і що

справедливість - це благо для іншої людини, а для її носія вона - покара. Подібні вислови ми заборонимо і припишемо і в піснях, і в сказаннях викладати якраз протилежне» («Держава»).

Залишивши після страти Сократа Афіни, Платон тричі їздив на Сицилію до тирана Діонісія, щоб умовити втілити його рекомендації щодо покращання державного устрою. І надокучливого філософа продали в рабство в «нагороду» за турботу про державу. Друзі Платона викупили його і повернули до Афін. Тут Платон заснував у саду грека Академа школу, яка називалася Академією, а її учні - академіками. В ній надавалася перевага усним формам викладання, писемна мова вважалася художнім відгуком живої усної мови. Проіснувала ця Академія дев'ять віків. Найславетнішим із когорти учнів Платона був Аристотель.

7. Риторика Аристотеля

Сімнадцятирічним юнаком прибув Аристотель з Македонії до Афін і вступив до Академії Платона, де й пробув аж до смерті Платона - двадцять років. Потім заснував власну школу у гаю Аполлона Лікейського, яка стала називатися Лікей (пізніше ліцей). Заняття Аристотель проводив зі слухачами, прогулюючись у затінку дерев, тому його учнів називали перипатетиками. Вони залишать помітний слід в античній філософії.

Риторична діяльність Аристотеля (384-322 рр. до н. е.) відрізнялася від риторики його попередників тим, що він вивів загальні закони красномовства, створив теоретичне вчення про принципи досягнення прекрасного у сфері мовотворчості. Врахувавши досягнення попередників, Аристотель запропонував систему вимог до поетичного твору, до ораторської (античної) прози.

Риторичне вчення Аристотеля викладене у двох трактатах: «Риторика» або «Про мистецтво риторики», що складається з трьох книг і «Поетика». Аристотель вважав, що коріння насолоди, яку одержуємо від оратора, не в чуттєвому задоволенні від словесної гри оратора, а в пізнавальних та інтелектуальних потребах. Те, що говоримо, має бути розрахованим на слухача і сказано правильно і до того ж несподівано. Оцінюючи риторику з погляду

логіки, Аристотель вважав головним у риторичі пошук доказів, способів переконань. Для цього необхідно навчитися складати переконливі умовиводи - ентимеми або риторичні силогізми. Вирішальними у цьому ланцюжку пошуків є діалектика (рух думки і слова, розвиток) і критерій істинності.

Аристотель скеровував увагу риторів і ораторів на такі чинники:

- *предмет риторики;*
- *позу оратора;*
- *очікування емоції;*
- *стиль промови.*

У першій книзі «Риторика» розглядається предмет риторичної науки у системі інших наук, називаються три види (роди) промов: дорадчі або політичні; епідейктичні або урочисті; судові.

Дорадчі промови радять щось прийняти або відхилити, судові - звинуватити або виправдати, епідейктичні - хвалять або гудять. У всіх своя мета: у політичних (дорадчих) промовах - користь або шкода: вони спонукають до кращого або закликають до гіршого. В урочистому красномовстві може бути прекрасне і ганебне, в судовому - справедливе і несправедливе.

Цікавим є спостереження Аристотеля над темпоральними ознаками промов: дорадчі промови кличуть у майбутнє, судові повертають позовників у минуле, епідейктичні промови завжди звучать у теперішньому часі.

Досвід дорадчих ораторів античності є корисним і для сучасних політичних оглядачів (коло проблем, прийомів тощо).

Особливе місце в теорії риторики Аристотеля належить моральності, зокрема в епідейктичному красномовстві.

На думку Аристотеля, в епідейктичній промові похвала за певні діяння спонукає діяча до нових, ще більших і кращих, благородних діянь, і ця похвала є ніби порадою іншим брати приклад з Похваленого.

Майстерність риторики Аристотель вбачав у трьох видах засобів переконання:

- а) логічні докази;

б) моральні докази (довіра до оратора);

в) емоційні впливи. Їх він розглядає у другій книзі «Риторики», пояснюючи виникнення гніву і милосердя, страху і ненависті, сорому й заздрості та вказуючи, яким способом ці почуття можна збудити у слухачів: ми тоді співчуваємо людям, якщо з ними трапляється щось таке, чого ми для себе боїмося.

Аристотель цінував пізнавальний і педагогічний характер риторики. Для нього кращим навчанням були не дидактика і повчання, а стимулювання роботи розуму, яке могла надавати риторика і цим викликала приємні почуття.

Обережно ставився Аристотель до іронії та гіперболи, бо їх можна використовувати лише в окремих конкретних випадках.

Риторика пізніших часів, як і стилістика, не могла заперечити основних положень риторичного вчення Аристотеля.

Лекція 3. Розвиток риторики в Стародавньому Римі

План

1. Риторика Стародавнього Риму - сфера законодавства, політики, влади - консулів і сенаторів.
2. Найвидатніший оратор і ритор римської риторики - Цицерон.
3. Видатний оратор Гай Юлій Цезар - засновник Римської імперії.
4. Риторика в Римській імперії. Педагогічна риторика Квінтіліана.

1. Риторика Стародавнього Риму - сфера законодавства, політики, влади - консулів і сенаторів

Войовничий і практичний Стародавній Рим холодно сприймав грецький культ краси в усьому, тому, продовжуючи з II ст. до н. е. духовну культуру Греції виробляв свій ораторський ідеал. Для римської ментальності не характерний культ гарного слова, звукової гармонії, насолоди пишномовністю.

Політична система цієї могутньої імперії потребувала практичного красномовства в сенатських дебатах. Якщо у Давній Греції заняття риторикою мали масовий характер, то в Стародавньому Римі це було сферою законодавства, політики, влади - консулів і сенаторів. І політики сперечалися між собою, відстоюючи свої проекти й інтереси. А народ (плебс) реагував тільки шумом і криком на сходках (коміціях).

Відомим ритором цього періоду був захисник плебеїв Гай Гракх, якого високо оцінив Цицерон. Його промови є зразком римського патетичного стилю, про що свідчить уривок виступу Гракха після вбивства прихильниками сенатської олігархії рідного брата і в передчутті своєї трагічної смерті писав: «Куди, нещасний, продамся я? До кого звернуся? На Капітолій? Але він залитий кров'ю мого брата. Чи додому? Для того, щоб побачити матір, нещасну, в сльозах і принижену?».

Цицерон згадував, що виголошене це було з таким виразом очей, таким голосом, що навіть вороги не могли утриматися від сліз.

Давньогрецька риторика служила богам, тому шукала краси й пишності, а вже потім - гармонії, добра й істинності. Давньоримська ж мала пряме життєве призначення і йшла навпаки - від простоти і практичності до краси й пишності.

Для давньоримської риторики характерними є кілька ознак. Одна з них - інвективність, тобто розвінчуваність. Інвектива супроводжувалася іншою ознакою негоції - це грубуватим гумором, який дуже подобався плебсу. З розповіді Плутарха відомо, що одного разу, коли римляни домагалися хліба, Катон аби відвернути їх від бунту, почав промову словами: «Важке завдання, громадяни, говорити зі шлунком, у якого немає вух».

Ще однією прикметною ознакою римської риторики є її афористичність: «Приватні злодії марнують життя в колодках і путах, громадські - у золоті й пурпурі» (Катон). Інші риторичні засоби - нагромодження дієслів, метафори, антитези - органічно ввійшли в римську риторичку. Але основою її завжди були сумлінно дібрані і згруповані факти.

2. Найвидатніший оратор і ритор римської риторики - Цицерон

Найвидатніший оратор і ритор римської риторики - Цицерон. Він був відомим політичним діячем, філософом, письменником, що помножувало його успіхи у красномовстві. Марк Туллій Цицерон (106-43 рр. до н. е.) вчився у грецьких риторів і, розуміючи, що шлях до політичної влади у Стародавньому Римі пролягав через судові справи, а до вершин ораторської майстерності - через перше і друге, зайнявся адвокатською практикою, з головою поринувши у тяжби старовинних римських родів і намісників диктатора.

Вигравши справу, Цицерон виїхав до Греції вчитися ораторського мистецтва. Повернувшись збагаченим досвідом до Риму, він швидко досягає політичної влади. Його призначають керувати островом Сицилія, де вже був злодійкуватий намісник Гай Веррес. Сицилійці звертаються за допомогою до адвоката Цицерона, він сміливо виступає проти корупції. П'ять промов «Проти Верреса» стали блискучими зразками політичного красномовства: «Він [Гай Веррес] буде дуже задоволений, якщо прибутки першого року йому вдасться

повернути на свою користь; прибутки другого року він передасть своїм покровителям і захисникам; прибутки третього року, найвигіднішого, що обіцяє найбільші бариші, він повністю збереже для суддів..., за словами чужоземних народів, вони ще можуть задовольнити зажерливість найжадібнішої людини, але оплатити перемогу винного вони не в змозі». (Це датовано 75 роком до н. е., що свідчить про здирництво і високий рівень корупції уже тоді).

Цицерон переміг, гроші повернуті сицилійцям, а Гай Веррес – у вигнанні.

До Цицерона поширеними були два види промов: античний та азіатський. Прихильники античного стилю говорили стисло, просто, без поетичних прикрас. Любителі азіатського стилю надавали перевагу образним засобам, говорити урочисто, велично, пишно. Цицерон не робив такого протиставлення. Він створив власний ораторський стиль, який навіки став взірцем красномовства засобами класичної латини. Він поєднав у своєму стилі простоту, безпосередність і пишність, інтелект і почуття.

Цицерон став консулом, бажаючи втілити свій ідеал політичного діяча в життя, примирити всі суспільні верстви (для цього написав трактат «Про державу»). Один його блискучий виступ міг знести з трону диктатора або піднести на п'єдестал політика. Одна промова Цицерона продовжувала Цезарю термін імператорських повноважень на п'ять років, але інші його ж викривальні промови підштовхнули до вбивства того ж диктатора Цезаря. Але потім все змінювалося, вороги перемагали, політики зраджували, і тільки Цицерон залишався вірним Римській республіці, за що його й убили воїни Антонія.

У політичній діяльності Цицерон піднімався до консула і падав до вигнання, але в ораторстві завжди залишався неперевершеним майстром і патріотом Римської республіки: громив жорстоких імператорів і змовників, заколотників і казнокрадів.

З риторичної спадщини Цицерона залишилося 58 промов, три трактати про ораторське мистецтво: «Про Оратора», «Брут», «Оратор», «Листи філософські», «Тулусканські бесіди», інші твори з етичних тем.

У праці «Про оратора» Цицерон на класичній грецькій риториці, на риторичному досвіді Перікла, Сократа, Платона, Демосфена, Аристотеля створює риторичний ідеал оратора.

Ораторське мистецтво має служити високій і благородній меті. Тільки в єдності зі знанням і досвідом риторика може породити політичного вождя. Красномовство - це вершина науки. Це важке мистецтво, бо вимагає від оратора знань із багатьох наук. Основою епосу має бути уявлення про природу, керовану розумом, і про душу з чотирма добродійними ознаками - мудрістю, справедливістю, мужністю і помірністю. Оратор із такою душею матиме моральний обов'язок служити народу й батьківщині і відчувати від цього щастя.

До особи оратора Цицерон висував багато вимог: бути уважним, мати досконалу пам'ять, гартувати волю. Особливостям національного римського красномовства, його історії був присвячений наступний трактат «Брут»...

Пророчими на дві тисячі років стали слова Цицерона про римське красномовство, сказані ним у цьому творі: «Ні ті, хто зайнятий облаштуванням держави, ні ті, хто веде війни, ні ті, хто скорені і сковані царським владцтвом, нездатні спалахнути пристрастю до слова. Красномовство - завжди супутник миру, товариш спокою і ніби вигодованець впорядкованої держави». Наступні два тисячоліття підтвердили істинність цих слів: справжнє, благородне красномовство не розвивається в неволі при тоталітарних режимах, воно і дитя демократії, і мати та батько їй. Слово розквітає там, де панують гуманістичні ідеї, мораль (етос) і соціальна справедливість, де може вільно розвиватися особистість.

Практичні питання риторики та ораторський досвід праці з мовним матеріалом висвітлено в трактаті «Оратор».

До риторичної спадщини Цицерона належить 14 блискучих філіппіків проти Антонія, в яких він, майстерно володіючи технікою риторики, таврує нового узурпатора Риму. Дослідники відзначають, що ці памфлети можна порівняти хіба що з філіппіками Демосфена проти македонського царя Філіппа, інші рівнятися на них не можуть. У філіппіках, як того потребує жанр,

використано інвективи (грубі, лайливі слова, прокляття), іронію і сарказм, гострі, обурливі антитези.

Тут є і благородні, і приємні місця, душевні одкровення і поривання: «Я ж про себе скажу ось що: я захищав державу будучи молодим, я не покину її старим. Із презирством віднісся я до мечів Катіліни, не злякаюся й твоїх. Більше того, я охоче зустрів би своїми грудьми удар, якби міг своєю смертю наблизити звільнення співгромадян». Так патетично, як півтисячоліття тому, звучала «Надгробна промова» Перікла в пам'ять афінських юнаків, що загинули в Пелопоннеській війні, так урочисто й проникливо склалися слова в епітафії Цицерона, присвяченій загиблим за вітчизну воїнам: «Коротке життя, дане нам природою, але пам'ять про благородно віддані життя вічна... прекрасна була ваша участь, пам'ять про вас священна».

3. Видатний оратор Гай Юлій Цезар - засновник Римської імперії

Видатним оратором був Гай Юлій Цезар (100-44 рр. до н.е.) - засновник Римської імперії, військовий полководець, політик, письменник. Його промови сягали рівня промов Цицерона, але він не надавав їм такого великого значення, як це робив Цицерон і не зберіг їх.

Увагу Цезаря більше привертала політика і державотворення. Про його ораторський хист свідчить такий факт. Під час громадянської війни між Цезарем і сенатом повстали легіонери. Хоча друзі відмовляли Цезаря, але він сміливо вийшов до повсталих, дав солдатам звільнення, а потім звернувся до них словом «громадяни!» замість прийнятого «воїни!». І цим єдиним, майстерно вимовленим словом, щирістю і повагою він привернув їх до себе. Воїни почали кричати, що хочуть йому вірно служити, і добровільно йшли за ним у Африку, хоча він і відмовлявся від їхньої допомоги. Можливо, тому що Цезар розглядав риторичку не як мистецтво, не як самодостатню науку, а як засіб для досягнення політичної мети - влади, його промови не мали якихось особливо вишуканих прикрас, як це ми бачили в промовах Цицерона, а були природними, сповненими сьогочасного, живого інтересу до конкретних подій, осіб, явищ.

Найвідомішим твором Цезаря є «Записки про галльську війну». Це апологія Цезаря самому собі, щоб створити міфічний образ для римлян непереможного у війні з варварами (так римляни називали тоді всі народи Європи) і справедливого імператора, самого себе - Цезаря. Це об'єктивна оповідь з умовчаннями, з легкою іронією про себе в третій особі, як благодійника римлян, імперії і всіх варварів, які не розуміють свого щастя. Воно не на волі, воно під рукою Цезаря. Така сама ідея реалізована і в праці «Записки про громадянську війну», де Цезаря подано як борця проти зраї олігархів заради блага держави, турботи про народ. Він сміливий і рішучий, використовує в «Записках...» свої виправдання та інвективи, пряме звинувачення проти інших. «Записки...» Цезаря - це політична публіцистика простого, ясного і переконливого стилю без складних риторичних прикрас, але й без зневажливого просторіччя.

Внутрішня впорядкованість і вміла побудова періодів роблять текст доступним і вишуканим.

В історії не тільки Риму, а й Європи Гай Юлій Цезар став найбільшою знаковою постаттю. Він був творцем ідеї імператорського Риму і сам став імператором-родоначальником єдиновладних правителів (від його імені пішли назви цезар, пізніше кесар, цісар). Юліанський календар, як традиційне європейське літочислення до наших днів введено за його розпорядженням. Цезаря можна вважати засновником преси і журналістики, принаймні першим організатором.

Історія цього питання цікава і повчальна. Давні греки не відчували потреби у пресі, тому що цінували й любили живе слово, ним жили, передаючи з уст в уста у суді, на зборах, у міських вуличних зібраннях. Писемні тексти використовували і зберігали, як зразки ораторського мистецтва для навчання риторики та для одержання естетичної насолоди від мистецтва слова. Цей спосіб мовного спілкування перейняв і Рим. Інформація поширювалася в сенаті, на форумі та зібраннях, на сходах сенату і через глашатаїв, а пізніше через афіші і написи.

Таких написів двохтисячорічної давності збереглося 120 тис. зразків. Видані вони істориками у книзі «Корпус латинських написів». Змістом таких написів були закони, постанови сенату, основні події, погода тощо. Написи робилися на білих стінах, мідних, мармурових або дерев'яних дошках. На будинку понтифіка вивішувалася спеціальна дошка, що починалася іменами консула, суддів. На ній за розпорядженням офіційної влади коротко записували основні події, факти з життя Риму і провінцій. Закінчувався рік і списану дошку переносили в архів на зберігання, а на її місці починала життя нова дошка. Так починалася писана історія Риму.

Міфологія (і грецька, і римська) по-своєму практикувала поширення мовної інформації. Для цього в ній жила богиня (Чутка), що мала сто очей і сто вух. Згадки про цю богиню є у Гомера, Софокла, Вергілія. Богиня вдень перебувала на дахах високих будинків, щоб усе бачити і чути, а вночі перебігала небом, щоб усе розповісти. Вона невтомна, ніколи не дримає, все бачить, все чує, а розголошує і правду, і неправду. Чутками, а частіше - плітками жилися прості люди, задовольняли свій інтерес до суспільного життя.

Політики і державні діячі потребували інформації значно більшої і достовірної, тому на чутки не покладалися, а використовували епістоли (листи). Для цього, покидаючи на якийсь час Рим, вони наймали людей (репортерів) з числа грамотних, але голодних (тому що безробітних) греків для того, щоб вони збирали по місту інформацію і листовно пересилали її господарю (Цицерон жартівливо називав таких плагіаторами).

Так започаткувався епістолярний стиль. Тепер уже кореспондентами стають самі відомі політики, державні консули, сенатори, письменники, філософи, оратори, які пишуть про себе та про інших листи, розсилають їх у надії стати відомими в такий спосіб, поширити свої ідеї, вплинути. За листами Цицерона й Цезаря можна вивчати історію Римської держави, а з творчості поетів Горація і Овідія видно, який вплив мали їхні епістолярії на розвиток словесного мистецтва в Римі.

Іноді римські політики вдавалися до відкритих листів, переписуючи їх тексти і, розвішуючи в людних місцях, щоб довести інформацію до людей і сформуванати потрібну громадську думку.

Гай Юлій Цезар знайшов продуктивний шлях. Ставши у 59 р. до н. е. консулом, Цезар почав видавати «Щоденні протоколи сенату і римського народу» і цим фактично започаткував пресу і журналістику.

4. Риторика в Римській імперії. Педагогічна риторика Квінтіліана

Риторика в Римській імперії. Перехід Риму від республіки до імперії (I ст. н.е.) трагічно позначився на розвитку римського красномовства. Воно повторило долю давньогрецького красномовства на межі переходу від демократії до монархії. З утратою політичних свобод занепадає політичне красномовство (пристрасне, жваве, активне, дійове), натомість процвітає урочисте, епідейктичне. Воно красиве, але не дійове і недостатньо результативне. Застигало і стверджувалось римське право, у судових промовах меншало юридичного змісту, а більшало формального блиску. Відходило Цицеронове багатослів'я, поступаючись дорогою новому красномовству: короткі сентенції, гострі антитези, рубаний короткий стиль, предмети промов на вимогу дня. І тільки в риторичних школах збереглася класична риторика, як предмет вивчення.

Основним методом навчання в римських риторичних школах було заучування кращих промов видатних грецьких і римських ораторів та декламація їх. Навчальними посібниками були збірники декламацій (тексти зразків з техніки риторики) та риторичні задачки з різноманітними завданнями з побудови промов. Обов'язковою вимогою до учнів було засвоєння методики побудов *суазорій (вигаданих політичних промов) і контраверсій* - промов суперечливих, парадоксальних, які можуть мати і монологічну, і діалогічну форми.

У Римі, що заснований у 753 р. до н.е. і до початку нової ери вже став великою і могутньою державою, мав писану славу історію, тільки у I ст. н.е. поступово узаконюють в школах викладання латинською мовою.

Педагогічна риторика Квінтіліана. Марк Фабій Квінтіліан був прихильником педагогічної риторики. Він бачив зміни в риторичній та занепад традиційного красномовства і причину цього явища вбачав у поганому навчанні та вихованні ораторів. Квінтіліан вважав, що вирішальне значення для розквіту красномовства має особистість кожного оратора, його освіта і моральність, заняття філософією, вироблення смаку, достоїнство у поведінці й вишуканість у мовленні. Про це він написав у великій праці «Ораторська освіта» (100 р. н. е.).

Квінтіліан високо цінував красномовство Цицерона, вивчав його твори і використовував їх у своїй риторичній школі. Учнім говорив: «Чим більше тобі подобається Цицерон, тим більше будь упевнений у своїх успіхах». Але сам Квінтіліан Цицероном не став: інший час, інша ситуація, інша особистість.

Проте Квінтіліан перевершив усіх у педагогічній риторичній школі. Якщо Цицерон вважав, що основним ритором життя є:

- практична освіта в сенаті і на форумі;
- досвід ораторів-сучасників;
- постійне вдосконалення себе до самої смерті.

Квінтіліан дотримувався тієї думки, що для оратора є обов'язковим навчання в риторичній школі, засвоєння всіх премудростей риторичної науки, практичної риторики - техне, використання зразків великих ораторів минулого. Цицерон бачив в образі оратора філософа, мислителя, добродія, благодійника. Квінтіліан намагався вивчити і виховати оратора як гарного, вишуканого стиліста. Квінтіліан вважав, що різноманітність засобів словесного вираження повинна мати свої межі, блиск - мужню стриманість, винахідливість має бути поміркованою.

Лекція 4. Вітчизняна риторика

План

1. Загальна характеристика вітчизняної риторики.
2. Мовотворчість Івана Вишенського.
3. Мовна спадщина Григорія Сковороди.
4. Риторика в Києво-Могилянській академії.

1. Загальна характеристика вітчизняної риторики

У Київській державі грецька міфологія й антична риторика стали відомими в XI ст. Сучасник князя Ярослава чернець Георгій Амартол («амартол» - грішник) уклав «Хроніку» на основі грецької міфології, скориставшись хронікою свого попередника, грекомовного письменника, історика Малали, що жив у Сирії у VI ст. З XI-XII ст. у Київській Русі стає відомим «Еллінський літописець». Він увійшов складовою частиною в давньоруський літопис. Відтоді грецька міфологія і риторика широко входили в культуру наших предків, зокрема в поезику, художню прозу, прикладне мистецтво.

Першим великим християнським проповідником у Київській Русі був митрополит **Іларіон**. Виявляючи традиційну в Київській державі любов до гарного Слова, Іларіон свою урочисту проповідь, виголошену у 1049 р. в храмі Святої Софії у Києві в присутності княжого роду і киян, називає «Словом про закон й благодать».

У цьому творі виявився високий духовний талант Іларіона, володіння складними фігурами візантійської риторики, пишномовство та своя оригінальна архітектоніка проповіді: вступ, звертання, пояснення (іудейська віра в закон, а християнська - благодать), хвала Володимирі за хрещення Русі, а Ярославу Мудрому - за розквіт рідної землі.

До найдавніших пам'яток періоду Київської Русі належать «Ізборники Святослава» 1073 р. і 1076 р. Перший збірник (1073 р.) - це копія з болгарського оригіналу, який є перекладом з грецької мови. Зміст його енциклопедичний:

статті церковно-догматичного, філософського, історичного, календарного характеру, повчання тощо.

До проповідників та письменників давньоукраїнської доби належав і сам князь Володимир Мономах (1053-1125 рр.).

Його «Повчання» звернені до власних дітей і молоді, а також молитви та лист до князя Олега Святославича не втратили актуальності й нині, тому що в них сформульовані основні засади не стільки княжої, скільки народної моралі.

Глибока мудрість, точність і стислість виразу, мовне вміння зробили ці вислови афористичними. Вони свідчать про появу нового, живомовного народного начала у вітчизняній риторичі.

До найвизначніших проповідників-ораторів належить і єпископ із Турова Кирило Туровський (1130-1182 рр.). Він є автором численних слів, повчань, послань, молитов, володів надзвичайним ораторським і поетичним талантом, за що у народі був прозваний другим Златоустом. У проповідях використовував яскраві образні засоби: епітети, метафори, паралельні порівняння, антитези, які, безперечно, збагачували давню українську книжну мову. Про характер образності творів Кирила Туровського дають уявлення такі рядки з його проповіді «Слова Кирила, недостойного монаха, по Великодню...», яка відома ще й під іншою назвою «Слово в новий тиждень після Пасхи»:

«Нині сонце, красуючись, на висоту сходить і, радіючи, землю ogrіває, - сходить - бо нам од гробу праведне сонце Христос і всіх, хто вірить у нього, спасає».

Кирило Туровський був не тільки оратором та письменником, а й учителем риторичі, радив бути уважним до слова, шукати відповідні слова в рідній мові для прикрашання достойних діянь.

Основним стилістичним прийомом Кирила Туровського була ритмізована антитеза, протиставлення божої і людської природи в образі Христа.

2. Мовотворчість Івана Вишенського

Тематика полемічних творів потребувала розширення рамок риторичних засобів внаслідок уведення живомовної експресії та вже значних на той час

мовних надбань українського фольклору. Тому і такий великий захисник церковнослов'янської мови, як Іван Вишенський широко використовував у своїй творчості просту мову.

Стихія церковнослов'янської мови цілковито переважає у творах І. Вишенського, стихія ж живої мови дуже позначається на його творах, писаних «простою» мовою. Твори Івана Вишенського збагачені словами та виразами української народної мови.

У лексиці, морфології, фонетиці «простої» мови Івана Вишенського багато церковнослов'янських та українських паралелей: благочестивий - побожний, глас - голос, глава – голова – злоголавий та ін.

У праці «І. Вишенський і його твори» Іван Франко писав, що мова Івана Вишенського ставить «безмірно інтересний образ того хаотичного стану, в якому находилася наша мова в початку своєї літературної кар'єри, виломлюючись з обіймів церковщини». Проте, виходячи «з обіймів церковщини», українська книжна мова збагачувалася старослов'янізмами і передала їх як традиційні номінації, як стилістичний засіб сучасної української літературної мови. На цьому шляху від давньоукраїнського періоду прийняття християнства і до сучасного стану української літературної мови творчість Івана Вишенського є чи не найпоказовішою у плані того, як зароджувалися, синтезувалися з книжних і розмовних стилістичні засоби української мови. Послання І. Вишенського багаті на стилістично диференційовану лексику: церковно-богословську, суспільно-політичну, абстрактну, побутово-просторічну, емоційно-експресивну.

Мовний стиль Івана Вишенського ґрунтувався на засадах античної риторики. Це видно з текстів послань, у яких є стилістичні засоби (фігури), відомі ще з часів античної риторики - риторичні звертання, запитання й оклики, анафори, нагнітання слів і речень, розгорнені антитези.

Своєю полемічною творчістю Іван Вишенський підтвердив думки Аристотеля про стиль полемічного мовлення: «Існує два види полемічного стилю: перший – це етичний (зачіпає мораль), другий - патетичний (збуджує пристрасті)».

І мораль, і пристрасті, й оригінальна мовотворчість Вишенського є настільки виразними, що поставили його до ряду найвидатніших творців давньої книжної української мови, зробили основою української публіцистики. Про «Послання до єпископів» («Вельможним їх милості... Іван чернець з Вишні, від святої Афонської гори») Іван Франко висловився пристрасно: «Такий є кінець того громового сильного послання, того могутнього маніфесту талановитої незалежної особистості, гордої своєю правотою і своїм почуттям душевної солідарності з масами рідного народу. Ніколи ще до того часу сильні мира цього, світські чи духовні, не чули від простого українця таких гордих, рішучих і сильних слів».

3. Мовна спадщина Григорія Сковороди

У Києво-Могилянській академії вчився останній видатний представник давньої книжної української мови, поет у стилі релігійного бароко, філософ Григорій Савович Сковорода. Мовотворчість Григорія Сковороди реалізувалась у різноманітних жанрах: філософські і педагогічні трактати, притчі, байки, оригінальна і перекладна поезія, проповіді й епістолярій. Це є свідченням того, що Сковорода як учень Києво-Могилянської академії і, як високоталановитий представник давньої книжної української мови сприйняв європейські освітні традиції і філософсько-риторичний культ слова, що був успадкований українською культурою з античних часів разом із філософією, риторикою, поетикою, біблійною міфологією.

Мова Сковороди - це мова українського бароко з її обома полюсами - церковнослов'янщиною української редакції та народною мовою, яка підготувала ґрунт для єдиної літературної мови на народно розмовній основі.

Боротьба проти поневолювачів українського народу велася не тільки на полі брані, а й у сфері духовній, де основною зброєю було слово. Словом народ боронив і відстоював свою сутність.

Григорій Савович Сковорода виробив цілу філософію слова. Він його розумів і як «безодню», що може охопити всю різноманітність космосу, і як міру

речей, через яку все можна спробувати пізнати, відчутти, і як силу реально існуючого. Загадка слова, що була непізнана до нього і залишилася такою й нині, хвилювала Сковороду. Слово не тільки знак світу, а мова - знакова система. Слово має структуру, що нагадує структуру світу. Є матерія у вигляді звуку, є знакове зміщення субстанції, якась назва, є образ, тобто якийсь символічний зміст, що дає змогу алегорично його використовувати. Але є щось невидиме, невловиме, внутрішнє, завдяки чому слово переживає речі, людей, час, простір.

Літературна спадщина Григорія Сковороди відобразила високий рівень розвитку давньої української літературної мови, що сформувалася на книжних, переважно церковнослов'янських джерелах.

Літературні твори Сковороди більшою чи меншою мірою позначені рисами традиційної книжності (античної піітики, церковнослов'янської гомілетики).

Мовна ситуація XVII ст. відбилася у творчості Сковороди, який говорив у житті простою розмовною українською мовою, добре знав український фольклор і життя всіх верств суспільства. Суперечливий світогляд філософа, художника, але богослова не дав можливості відірватися в літературній творчості від церковнослов'янщини, «греки й латини», перейти на просту українську мову (що не схвалював Тарас Шевченко). Та гуманізм, просвітництво й демократизм часто виводили письменника з «обіймів церковщини» на широкий світ народної мови. І він, цей світ, уводив у твори Сковороди - суперечливий, незвичний.

Народно-розмовний струмінь виразно помітний у багатьох творах Г. Сковороди. Це постійні народнописенні епітети, порівняння, метафори, народні вислови, прислів'я тощо.

Мовний стиль Г. Сковороди позначений характерними рисами українського бароко, зокрема риторизмом. Хоч і заявляв Сковорода, що істина має просту мову, сам же широко використовував фігуральні вирази, метафоричні конструкції, символи, майже весь арсенал поширених тоді у світській і духовній культурі прийомів і засобів красномовства (епітетів, антитез, перифраз,

ампліфікацій, асонансів та ін.). Очевидно, що це викликалося прагненням філософа і художника зрозуміти і розкрити людську душу.

Григорій Сковорода залишив багату наукову і літературну спадщину, яка мала і має вплив на формування і збагачення стилістичної системи української мови.

4. Риторика в Києво-Могилянській академії

XVI початок XVII ст. - це період поширення книгодрукування, науки й освіти в Україні. Масово відкривалися братські школи, вищі навчальні заклади - колегіуми й академії. У Києві в 1615 р. була заснована вища школа при Києво-Братському монастирі на Подолі. У 1631 р. митрополитом Петром Могилою відкрита Лаврська школа. У 1632 р. обидві школи об'єдналися і започаткували Києво-Могилянську колегію (пізніше - академію). Вона стала осередком освіти й культури не тільки в Україні, а вплив її поширювався на всі слов'янські землі та ціле наступне століття. Випускники її ставали відомими церковними і політичними діячами, вченими, письменниками: Єпіфаній Славинецький, Феофан Прокопович, Симеон Полоцький, Стефан Яворський, митрополит Дмитро Ростовський (Димитрій Туптало), Іоаникій Галятовський, Інокентій Гізель, Григорій Сковорода, Микола Бантиш-Каменський.

В академії культивувалися усі типи давньої української літературної мови - слов'яноруська, слов'яноукраїнська і проста українська мова. Гуманітарну освіту тут здобували, вивчаючи поезику, риторику, діалектику (полеміку), грецьку і латинську мови. В риториці розвивався бароковий стиль з пошуками вибагливих пишномовних форм, символів, незвичних уподібнень, урочистих протиставлень.

Будучи все ще гомілетикою (церковною), вітчизняна риторика все більше збагачувалася соціальними мотивами і мусила шукати простіші, доступніші форми вираження змісту проповідей.

Найвидатнішими проповідниками і риториками-педагогами цього періоду були Інокентій Гізель, Лазар Баранович, Іоаникій Галятовський, Антоній Радивиловський.

Інокентій Гізель - архімандрит Києво-Печерської лаври, історик, ректор колегії, автор оригінального публіцистично-проповідницького підручника для духовенства «Мир з Богом чоловіку» (1669 р.). Праця сповнена алегоріями, які, розкриваючи церковну мораль, виражали ідеї гуманізму. Соціальне зло (несправедливий суд, знущення над беззахисними) - це гріх. Інокентія Гізеля називають українським Аристотелем, він відзначився у багатьох галузях знань.

Інший відомий проповідник ректор Києво-Могилянської колегії **Лазар Баранович** написав книгу «Меч духовний є глагол Божий» (1666 р.), у якій 55 слів-проповідей, написаних за правилами шкільної гомілетики. Самі назви книжок уже свідчать, що написані вони образно, високим стилем церковної риторики.

Учень Лазаря Барановича, а також ректор Києво-Могилянської колегії- це відомий український культурний діяч і письменник **Іоаникій Галятовський**. Він сам викладач риторики, розробив теорію новомодного красномовства. У 1659 р. він видав книгу проповідей «Ключ розуміння» з теоретичною частиною «Наука або «Спосіб складання казання», яка стала відомою науковою працею далеко за межами України. І. Галятовський пропонує кожному, хто хоче «казання учинити», обрати тему, за якою має повідати все казання, що має складатися з трьох частин: перша - ексордіум, початок; друга - нарація, оповідь; третя - конклюдія, кінець.

Найповніше барокові тенденції у вітчизняній риториці відобразилися в публіцистично-ораторській прозі талановитого українського письменника і культурно-освітнього діяча **Антонія Радивиловського**. Він автор двох збірок проповідей: «Огородок Марії Богородиці» (1676 р.), в якому 199 проповідей на релігійні свята, а також проповіді з морально-етичних тем світського життя; «Вінець Христову» (1688р.) (вміщено 155 проповідей на теми євангельських читань). Антоній Радивиловський був учнем Галятовського і свої проповіді

будував за його теорією казань. Проповідь мала чітко визначену будову. У вступі (ексордині) повідомлялася подія з якоїсь релігійної книги, щось принагідно зауважувалося про світські справи. В основній частині (нарації) викладали суть проповіді, у третій частині - висновках (конклюдії) - узагальнювали сказане і повчали паству.

Як теоретик вітчизняної риторики Радивилівський розробляв методику складання і виголошення проповідей, визначав завдання ораторів, склад аудиторії. За теорією Радивилівського, що проповідник, оратор є посланцем Бога, що його вустами промовляє сам Бог. Тому проповідник повинен бути всезнаючим, глибоко порядним, чесним. Радивилівський радив (і сам так робив) проповіді будувати послідовно, використовувати вставні оповіді з античної і середньовічної літератури, міфології, прикрашати хитромудрими порівняннями, байками. Відомими є байки Радивилівського, а саме: «Лис і Журавель», «Рак і Раченята», «Лис і Козел».

Антоній Радивилівський писав простою мовою з «густою домішкою українізмів» (П.П. Плющ). Його твори завжди мали виразний український колорит. Радивилівський написав більше трьохсот оповідань, українізуючи сюжети й образи античної і середньовічної літератури. Його вважають типовим представником українського бароко в ораторській прозі.

Стефан Яворський, викладаючи риторику в Києво-Могилянській академії, написав працю, яку також можна називати підручником риторики «Риторична рука», в якій виклав теоретичні засади риторики стосовно п'яти її розділів (п'яти пальців «риторичної» руки): інвенція, диспозиція, елокуція (елоквенція), меморія, акція.

Особливою увагою в Україні користувалася грецька міфологія й антична риторика в бароковий період розвитку української культури, коли найхарактернішими її ознаками були пишномовність, урочистість, яскравість образів і прикрас.

І в період українського бароко, а потім класицизму і за ним романтизму в античному мистецтві вбачали зразок довершеності, а його образи сприймали як

алегорії, які можна використати, трансформуючи до духовних потреб сучасного суспільства.

Грецька міфологія та антична риторика живили творчість багатьох визначних діячів української культури XVII-XVIII ст., особливо тих, хто одержав освіту у Києво-Могилянській академії, де риторика викладалася досить широко і видавалися підручники.

Риторичні надбання Києво-Могилянської академії XVIII ст. були значними. Риторика була живою наукою, яка готувала до життя, давала «хліб». Кожний ритор читав свій навчальний курс, що складався з теоретичної частини (лекцій, трактатів) і практичної (диспутацій, діалогів).

Лекція 5. Етапи та види підготовки до виступу

План

1. Визначення теми виступу.
2. Формулювання мети. Загальна та конкретна мета.
3. Підбір матеріалів для ораторської промови.
4. Обмірковування матеріалу, встановлення зв'язків, коментування.
5. Робота над конспектом.
6. Складання плану.
7. Форми текстового оформлення матеріалу.
8. Види підготовки до виступу.

1. Визначення теми виступу

Промова, як правило, потребує попередньої підготовки, й чим ґрунтовніша підготовка, тим солідніше, вагомніше виглядатиме оратор, а отже - і переконливіше.

Як будь-яка розумова робота, підготовка промови - процес творчий, і кожен використовує власну методику. Хоча інколи можна почути твердження, що промовці самі дивуються, як у них складається той чи інший текст, особливо імпровізування. Але більшість початківців нерідко розгублюються, коли їм доводиться вийти зі своїм словом на широку аудиторію. Запропонований до вивчення матеріал вони переписують з якихось джерел. Та коли слухаєш такий виступ, одразу ж впадають у вічі незграбність, некомпетентність та цілковита відсутність впевненості в собі. Такий промовець викликає лише співчуття.

Отже, для того, щоб виступ був вдалим, яскравим, переконливим, необхідна попередня підготовка до нього.

Алгоритм останньої можна визначити так:

- вибір теми;
- формулювання мети;
- складання плану;

- збирання матеріалу;
- робота над конспектом;
- репетиція.

Визначення теми

Підготовка до будь-якого виступу розпочинається з визначення теми промови. При цьому можливі різні ситуації: або пропонують виступити з певною темою, тобто тема є заданою, або тему виступу ви обираєте самі. В першому випадку оратору необхідно лише конкретизувати її. Складніша справа - визначити і сформулювати свою тему виступу.

Інколи тему промови підміняють її об'єктом. Наприклад, пропозиція висловитися про сучасну українську культуру не є власне темою. Це саме об'єкт уваги. Бо ж культура - поняття широке: його становлять і науковість викладання, і потреба слухачів у матеріалі, і висвітлення окремих галузей (література, живопис, музика тощо). Перелічені конкретні питання - це тематика, що відбиває в своїй сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Інша справа, що слід виділяти в межах однієї теми ще й так звані підтеми. Наприклад, лекцію про екологічну чистоту середовища можна розвивати на таких підтемах, як чистота повітря, чистота води, чистота продуктів, соціальна та особиста гігієна людини тощо. Всі ці моменти слід добре продумати. Коли промовець не уявляє, що конкретно він хоче сказати, не варто розраховувати на позитивний результат.

Обираючи тему, перш за все потрібно виходити із свого особистого досвіду, а також знань по цій темі. Окрім того, важливо, щоб тема являла інтерес для вас і ваших слухачів.

Отже, при визначенні теми виступу потрібно враховувати наступні моменти:

- *Обирайте тему, яка відповідає вашим пізнанням і інтересам.*

По-перше, подумайте про ті галузі знання, в яких ви маєте особливий досвід або теоретичну підготовку.

По-друге, поспілкуйтесь на яку-небудь цікаву тему зі своїми товаришами чи друзями.

По-третє, зверніться до книги. Продивіться довідники, свіжі журнали і газети.

- *Підбирайте доречну тему.*

Настрій аудиторії залежить від місця і часу. В аудиторії він один, в приватному житті - інший. В побутовій ситуації слухачі сприйматимуть як досить природну річ те, що в аудиторії їм може здатися нецікавим, смішним, шокуючим.

- *Обирайте тему, яка відповідає аудиторії.*

Тема має бути досить цікава, досить важлива, досить зрозуміла для слухачів. Для того, щоб вирішити, чи буде вона відповідати цим вимогам, необхідно мати уявлення про рівень знань слухачів, їх виховання, вік, особливі інтереси.

Обравши тему, потрібно подумати про її формулювання.

Тема - це те, про що йде мова. Зазвичай її формулюють словом або фразою, які вказують характер питань, що підлягають обговоренню.

Назва промови має бути ясною, чіткою, по можливості короткою. Вона повинна відображати зміст виступу і обов'язково привертати увагу слухачів. Вдала назва теми виступу певним чином налаштовує аудиторію, готує її до сприйняття майбутньої промови.

Довгі назви, які включають незнайомі слова, відштовхують слухачів, іноді викликають негативне відношення до виступу.

Слід уникати і дуже загальних назв. Загальні назви потребують висвітлення багатьох питань, а це ораторові не завжди під силу.

Тому серед слухачів будуть невдоволені, бо вони не отримають відповіді на питання, які їх цікавлять.

Існують такі поняття, як тема «розкрита» та тема «не розкрита». Тема «розкрита», коли матеріал їй відповідає, коли основна думка промовця зрозуміла, коли вона доведена. Бажано, щоб тема мала точки зіткнення з іншими темами, апелювала до вже відомого слухачам.

2. Формулювання мети. Загальна та конкретна мета

Необхідно чітко уявляти, для чого, з якою метою виголошується промова, якої реакції слухачів ви добиваєтесь. Чи бажаєте ви тільки що-небудь пояснити, описати чи просто розповісти? Або ви хочете змінити свою думку чи переконати аудиторію що-небудь зробити?

Так, судовий оратор може й жартувати, й кепкувати, й розповідати про подробиці справи, запалювати слухачів праведним гнівом або зворушувати почуття глибокого зацікавлення й симпатії до жертви несправедливості. Але він мусить твердо знати, чого прагне. Якщо це прокурор, то мета його промови - довести провину звинуваченого. Діаметрально протилежна мета в адвоката, який прагне виправдати підсудного. Якщо б прокурор та адвокат раптом захопилися невластивими проблемами, втратили загальну настанову, суд не міг би здійснитися.

Для того, щоб отримати чітке уявлення про те, чого ви добиваєтесь, викладіть письмово ваш намір у формі цілого речення. Потрібно також мати на увазі, що мету виступу слід формулювати не тільки для себе, але й для своїх слухачів. Чітке визначення цільової настанови полегшує сприйняття ораторської промови, певним чином налаштовує аудиторію.

Загальна та конкретна мета. Існує загальна і конкретна мета виступу. *Загальна мета* визначається видом реакції, яку оратор хоче викликати у слухачів і залежить від того, чи бажає він тільки розважити їх або задовольнити цікавість, надихнути, переконати чи схилити до дії. *Конкретна мета* виражена в самому змісті промови, який може розважати, вгамовувати жагу знань, надихати, переконувати і викликати готовність до дії.

Певним чином можливе і поєднання цих цілей. Наприклад, розважальна промова іноді не обійдеться без інформації і навіть без елементів впливу. Промова, яка спонукає до дії, не буде мати успіху, якщо вона не цікава, не надихаюча, не переконлива. Але оратор повинен чітко уявляти собі, яка ж із загальних настанов є переважною, і у відповідності до цього будувати свою промову.

У той час як загальна мета визначає, якої реакції ви хочете добитися, то конкретна чітко показує, що слухач повинен знати, почувати і робити. Вона виражена в самому змісті промови.

Конкретне тематичне ствердження не повинно бути загальновідомою істиною. Ваша справа показати, що дещо, вірогідно або можливо, правильно чи той або інший хід дій, можливо або вірогідно, повинен бути прийнятий.

3. Підбір матеріалів для ораторської промови

Якщо зміст промови взято не тільки з особистих переживань, матеріал можна добирати з багатьох джерел. Прочитайте не одну, а декілька журнальних статей, зберіть інформацію не з однієї, а з декількох з них. Розкрийте точки зору різних авторів, зіставте їх. Поспілкуйтеся з оточенням, запишіть думки і факти, що приходять в голову і про які прочитали.

Отже, наступний етап підготовки публічного виступу — підбір матеріалів для ораторської промови.

Існує чотири основних джерела накопичення матеріалу: 1) особистий досвід; 2) роздуми і спостереження; 3) інтерв'ю і бесіди; 4) читання. Не обов'язково використовувати завжди всі перелічені джерела, але при всіх умовах необхідно обмірковувати питання і обов'язково заглядати в книжки.

У методичній літературі визначені основні джерела, з яких можна черпати нові ідеї, цікаві дані, факти, приклади, ілюстрації для своєї промови.

До них відносяться:

- офіційні документи;
- наукова, науково-популярна література;
- довідникова література: енциклопедії, енциклопедичні довідники, довідники з різних галузей знань, лінгвістичні довідники, бібліографічні покажчики. Ці джерела доцільно використовувати для дискусій, тематично обмежених і базованих на загальновизнаних авторитетних даних;
- художня література;

- статті з газет і журналів. Для поточної інформації можна користуватися статтями зі звичайних журналів. За більш свіжою інформацією і за матеріалом з питань, що мають місцеве значення, потрібно завжди звертатися до газет, хоча зібрані в них дані менш надійні і солідні, ніж дані, які містяться в книгах або журналах;

- результати соціологічних досліджень;

- статистичні дані. Обсяг даних, які є в цих посібниках, не може не вражати.

Щоб виступ вийшов змістовним, краще використовувати не одне джерело, а декілька.

4. Обмірковування матеріалу, встановлення зв'язків, коментування

За етапом збирання настає обмірковування матеріалу, встановлення зв'язків, коментування. В цілому це можна назвати «інкубаційним періодом». До нього відносяться перевірка фактів і уточнення думок, їх підпорядкування.

Передумовою плідної підготовки є виділення найкращого часу для роботи, який у кожного індивідуальний.

Внутрішніми передумовами плідної підготовчої роботи є:

- самоопитування («В чому причина, яка дія факту?», «Яка суть, головна думка того, що я повинен повідомити?» і та ін.). Постановка питань самому собі є засобом активізації думки. Якщо є запитання, то існує і відповідь;
- чергування станів — роздуми вголос і прослуховування «внутрішнього голосу». Обравши час, ми звертаємось «в себе», потім знову висловлюємо наші думки уже вголос. Ця зміна станів зазвичай веде до з'ясування думки;
- терпляча, систематична робота над текстом, поєднання частин, раціональна організація матеріалу і ефективна розробка визначень. Регулярна робота веде до більшого успіху.

5. Робота над конспектом

Єдина мета нарисів - не краса, не ефектність написаної промови, а її доступність при виступі. Робота над конспектом досягає цієї мети, якщо її

робити, не лякаючись повторів і не забуваючи про призначення промови і про слухачів. Перший крок до найкращої систематизації - це складання без всякої класифікації переліку фактів і міркувань, які були накопичені при підготовці. Робити це найкраще на картках. Конспекти в зошитах або на великих аркушах дуже зв'язують. А компактний набір карток завжди можна розкласти перед собою на столі, «тасуючи» їх так, як вам потрібно. До того ж між двома вже знайденими цитатами можна завжди легко вставити нову картку — з новою цитатою або з власною думкою.

При роботі над конспектом необхідно дотримуватись наступних правил:

1. Користуйтеся повними реченнями. Існує два найбільш вживаних засоби складання конспекту: короткий запис одних тільки найменувань пунктів і запис закінчених речень. Перший полягає в більш чи менш систематизованому поєднанні слів і окремих висловів, що викликають в уявленні оратора закінчену думку. Такий прийом з успіхом можуть застосовувати досвідчені оратори, які завдяки практиці і знанню предмета в змозі повністю утримувати в пам'яті весь ряд промови.

- Використовуйте загальновизнаний спосіб визначень.

Визначення повинні вказувати на головну, або підлеглу роль розділу. Кожне визначення повинно бути розміщено в конспекті у вигляді чіткого абзацу.

- Розміщуйте розділи у відповідності з їх взаємозалежністю.

- Уникайте суджень складних і з різним змістом.

- Користуйтеся твердженнями, уникайте запитань. Головна слабкість запитальних формулювань в конспекті полягає в тому, що вони не вказують на своє відношення до головної і підлеглої тези. З одного боку, саме собою запитання - не теза, яка підлягає доведенню, тому що в ній нічого не стверджується. З іншого боку - воно не може бути опорою для головної тези, тому що не містить певної констатації.

Після попередньої роботи необхідно скласти картки за логікою розвитку теми й переписати їх у вигляді вже звичайного тексту, щось додаючи, поширюючи, а від чогось, можливо, і відмовляючись. Підлеглі положення

розмістити під головними. Потрібно уважно проглянути - чи точно обрано слова. Далі йде робота над стилем: чи відповідають обрані слова меті промови? Аудиторії, до якої вона буде звернена? Чи не будуть деякі слова «випадати» з тексту стилістично? Зверніть увагу на наявність елементів художності в тексті - без них текст виглядає занадто сухим. Простежте, чи не втрачилися логічність та доказовість думок, чи не перевантажений ваш текст цитатами та прикладами. Після складання конспекту, необхідно його відредагувати. Конспект не може і не повинен містити все багатство самої промови. Але словесне його оформлення складає першу умову, яка визначить у підсумку вражаючу силу промови при її проголошенні.

Редагування конспекту необхідно проводити з позиції:

а) ясності;

б) конкретності;

в) специфіки питання;

г) краткості.

6. Складання плану

Перш ніж розпочати роботу над композицією своєї промови, необхідно визначити порядок, за яким буде викладатися матеріал, тобто скласти план.

План - це взаємне розташування частин, коротка програма будь-якого викладення.

Важливо одразу ж визначити, які конкретно питання ви передбачаєте висвітлити в своїй промові. Тому складається попередній план, який відображує особисте визначення оратором теми виступу і підходу до даної проблеми. У процесі вивчення аналізу підбраного матеріалу план може змінитися, та в будь-якому випадку він буде сприяти вашій роботі.

Після того, як вивчена література, обміркована тема, зібраний фактичний матеріал, складається *робочий* план.

Виділіть питання обраної теми, відберіть суттєві і основні, визначіть, в якій послідовності їх викладати. До робочого плану вносяться формулювання

окремих положень, наводяться приклади, факти, цифри, які ви хочете використати.

Робочий план допомагає краще обміркувати структуру виступу, визначити, які розділи виявились перевантаженими фактичним матеріалом, які, навпаки, не мають прикладів, які питання слід пропустити, які включити та ін. Робочий план може мати декілька варіантів, тому що він постійно уточнюється. Характерною особливістю робочого плану є те, що він являє цінність для самого оратора, тому що його пунктами бувають не тільки закінчені речення, але і незакінчені, а також словосполучення і навіть окремі слова.

На основі робочого плану складається *основний план*. Цей план не стільки для оратора, скільки для слухачів.

Формулювання пунктів основного плану мають бути чіткими і зрозумілими. Цей план оголошується слухачам після повідомлення теми виступу або у вступі при розкритті мети промови. План промови не завжди оголошується оратором. Це залежить від виду виступу, від складу і настрою аудиторії, від намірів оратора. Найчастіше план оголошується в лекціях, доповідях, наукових повідомленнях. Слухачі під час таких виступів ведуть записи, і план допомагає їм слідкувати за ходом викладення матеріалу. Наприклад, в вітальних, призивних промовах оголошення плану є недоречним.

Плани бувають трьох видів: простий, складний та цитатний.

Простий план складається з декількох пунктів, що відносяться до основної частини викладення теми. Він являє собою, за змістом, ряд непоширених речень.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План

- *Громадянство як елемент правового статусу дитини.*
- *Принципи правового статусу дитини.*
- *Права, свободи та обов'язки дитини.*
- *Гарантії захисту прав і свобод.*

Складний план - це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, сюди, звичайно, вводять вступ та висновки.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План

Вступ

Міжнародне та вітчизняне законодавство про правовий статус дитини.

Основна частина. Правовий статус дитини, його елементи.

- *Громадянство як елемент правового статусу дитини.*
- *Принципи правового статусу дитини.*
- *Права, свободи та обов'язки дитини.*
- *Гарантії захисту прав і свобод.*

Висновки. Необхідність вдосконалення реалізації правового статусу дитини в Україні.

Цитатний план подібний, як правило, до простого, але замість непоширених речень тут вживаються цитати, які конденсують суть даного питання.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План

- *«Громадянство — це структурний елемент правового статусу дитини, який розкриває головний зміст зв'язку людини і держави, взаємовідносин громадянина з державою й суспільством».*

- *«Принципи правового статусу дитини - це основоположні засади, керівні ідеї, які проголошуються і охороняються державою, покладені в основу здійснення прав, свобод і обов'язків дитини».*

7. Форми текстового оформлення матеріалу

Для успішного публічного виступу недостатньо вивчити літературу з обраної теми, знайти цікаві дані, зібрати переконливі факти, цифри, приклади. Необхідно подумати, як розташувати цей матеріал, в якій послідовності. Перед оратором виникає ряд питань: якими словами розпочати виступ, як продовжити

розмову, чим закінчити виступ, як завоювати увагу слухачів і утримати її. Тому важливо приділити серйозну увагу роботі над композицією промови.

У теорії ораторського мистецтва під *композицією* промови розуміють побудову виступу, співвідношення його основних частин і відношення кожної частини до всього виступу як єдиного цілого. Для найменування цього поняття поряд із словом «композиція» використовують також близьке за смислом слово «структура».

Композиція матеріалу в промові, розташування всіх частин виступу визначається задумом оратора, змістом виступу. Якщо співвідношення частин виступу порушується, то ефективність промови знижується, а іноді зводиться до нуля.

Структура усного виступу містить у собі вступ, основну частину, висновки. Кожна частина промови має свої особливості, які необхідно враховувати під час підготовки до ораторської промови. Основну увагу необхідно приділяти найбільшій за обсягом основній частині, власне викладу, що містить докази на користь вашої позиції. Вступ і висновки не повинні бути занадто великими. Пропорційно вони менші за основну частину, бо функції першого - ввести в тему, другого - підбити підсумки того, що було сказано.

Вступ. У вступі підкреслюється актуальність теми, значення її для даної аудиторії, формулюється мета виступу, коротко викладається історія питання. Перед виступом стоїть важливе психологічне завдання - підготувати слухачів до сприйняття даної теми.

Таким чином, під час вступу оратор повинен виконати два завдання: встановити зв'язок зі слухачами, а також ввести їх в курс справи.

Існує 4 способи формування ефективного вступу: спосіб підкріплення; спосіб приводу; спосіб спонукання до роздуму; прямий спосіб.

Спосіб підкріплення в цілому спрямований на встановлення контакту зі слухачами. Це може досягатися теплим зверненням, жартами. Підкріплення називають забезпеченням «сприятливості». Наступний приклад такого підкріплення містить важливу ознаку доброго узгодження: спочатку йдуть слова,

що викликають посмішку, за ними - звернення і подяка, виражається радість з приводу можливості звернутися з промовою. Додаються: посилання на місце, де проголошується промова, звернення до окремих осіб, загальний комплімент, особисті спогади.

Техніка використання приводу. Привід яскраво висвітлює ситуацію або те, що має пряме відношення до проблеми, яка обговорюється, привід напряду пов'язаний зі змістом промови.

Невелика подія, порівняння, особисте переживання, анекдот, несподівана постановка питання дають можливість у подальшому пов'язати з ними промову. Техніка спонукання до роздуму. Цей спосіб можна використовувати на початку промови, особливо для підготовлених слухачів. Він полягає в тому, що називають проблему або пакет проблем і задають аудиторії питання, які потім розглядаються в основній частині.

Таке техніка активізує мислення і спонукає слухача до співробітництва. Відкрито поставлені питання чи навіть запропонована точка зору, яка потім буде спростована, - все це збуджує у слухача роботу думок, в яких він йде за оратором. Пряма техніка. Цей спосіб передбачає безпосередній перехід до суті справи. Відмовляємось від будь-якого з вище перелічених вступів. В цьому випадку коротко говоримо про причину виступу, швидко переходимо від загального до конкретного і починаємо основну частину. Дана техніка раціональна, холодна, прямолінійна і властива тисячам невеликих ділових повідомлень.

Основна частина. Добре обміркований вступ і особливе закінчення ще не забезпечують успіху виступу. Буває, що оратор оригінально розпочав свій виступ, зацікавив слухачів, але поволі їх увага згасає, а потім і зовсім пропадає. Перед промовцем стоїть завдання - не тільки привернути увагу слухачів, але й зберегти її до кінця виступу. Тому найбільш відповідальною є головна частина ораторської промови.

Якщо в виступі немає логіки, послідовності розвитку думки, то важко сприймати зміст промови, слідкувати за ходом міркувань оратора, запам'ятати

те, що почули. В головній частині виступу важливо дотримуватись основного правила композиції - логічної послідовності і структурності викладу матеріалу. Перш за все дайте опис ситуації, змалювавши ті обставини, які будуть об'єктом уваги. Опис мусить плавно перетекти в оповідь. Але опис — статичний, а оповідь — динамічна, рухлива. Потім ми розкриваємо суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. При цьому потрібно нарощувати аргументацію поступово, щоб кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніші аргументи зберігати на кінець - це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати неослабну увагу аудиторії.

При побудові головної частини зробіть все можливе, щоб план і допоміжні дані були чіткі і цікаві. Організуйте головні ідеї у вигляді простого, конкретного плану. Відкидайте все, що не має відношення до вашої мети. Дайте визначення незвичних термінів; використовуйте якомога більше конкретних прикладів; наводьте у випадку необхідності висловлювання авторитетних осіб; задавайте питання, щоб підкреслити перехід від однієї думки до іншої.

Задача оратора на цьому етапі - вміло розташувати всі ці компоненти, щоб своїм виступом бажаним чином вплинути на аудиторію.

Висновки. Важливою композиційною частиною будь-якого виступу є закінчення. Переконайте і яскраве запам'ятовується слухачами, залишає добре враження про промову. Навпаки, невдале закінчення іноді губить непогану промову.

У висновках необхідно повторити основну думку, заради якої проголошується промова, підсумувати найбільш важливі положення, підбити підсумки сказаного, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на суперечку, виголосити заклик тощо. Наприклад, лекція може закінчуватися логічними висновками і означенням теми наступного заняття, мітингова промова чи проповідь - заклик, судова промова - зверненням до суду з закликом про справедливе рішення справи.

Особливо ретельно потрібно попрацювати над останніми словами виступу. Останні слова надовго залишаються в пам'яті. Якщо перші слова привертають увагу слухачів, то останні покликані посилити ефект виступу.

Деякі оратори наприкінці промови починають вибачатися перед слухачами за те, що у них не було досить часу на підготовку промови, тому їм не вдалося добре виступити. Цього не слід робити. Погано, якщо оратор закінчує виступ жартом, який не відноситься до теми виступу. Таке закінчення відвертає увагу аудиторії від головних положень промови.

Наведена тричастинна модель ораторського твору є найбільш поширеним варіантом композиційної структури, але не обов'язковим. Вже в давні часи оратори не завжди дотримувалися цієї жорсткої структури. Можна експериментувати, міняти частини твору, почати промову, наприклад, з кульмінаційного моменту чи навіть з висновків. Але це може використовувати лише досвідчений оратор, початківцеві так поступати ризиковано. Не зайве зауважити, що при будь-якій композиції логічний зв'язок між частинами твору обов'язковий.

8. Види підготовки до виступу

Одне з найважливіших питань, що виникають при підготовці публічного виступу, - чи обов'язково складати письмовий текст промови. Слід сказати, що це залежить від досвіду оратора (початківцеві писати текст промови обов'язково, експромти може собі дозволити лише досвідчений оратор) і обставин, при яких відбувається виступ. Для мітингу чи політичного клубу характерним є спонтанність; науковий виступ, лекція - заздалегідь підготовлені і обґрунтовані.

Звичайно, писати текст виступу - справа нелегка. Але це має багато переваг. Записану промову можна перевіряти, виправляти. Її можна показати колегам, фахівцю, досягаючи таким чином вдосконалення змісту і форми викладення, а цього не досягнеш, якщо промова тільки в голові. Написаний виступ легше запам'ятовується і довше утримується в пам'яті, ніж неоформлений в кінцевому вигляді матеріал.

Існує 4 типи підготовки до виголошення промови:

- *ті, що написані і читаються за конспектом;*
- *ті, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять;*
- *ті, що готують заздалегідь і вчать напам'ять;*
- *імпровізовані (експромти).*

У певних випадках «по-писаному» говорити просто необхідно, і не завжди тому, що промовець сам не може сказати кілька живих та яскравих слів. Просто ситуація вимагає дуже точного слововживання.

Першим прикладом читаної за рукописом промови є офіційна політична промова, бо те, про що говорять політичні діячі, є занадто важливим, і найдрібніша неточність може призвести до прикрих непорозумінь, навіть дипломатичних конфліктів.

Наступним видом промови, яка читається, може бути наукова доповідь на конференції чи хоча б студентський реферат. Науковий текст, викладений на папері, дає змогу логічно скомпонувати матеріал, чітко викласти висновки.

Іноді доводиться виступати по телебаченню чи радіо. Виступ по каналах масової комунікації також найчастіше готують заздалегідь і читають за конспектом.

В усіх наведених випадках можна порадити оратору, щоб він мав перед собою рукопис, бажано в надрукованому вигляді, щоб легко і впевнено читати текст. Тоді увага зосереджуватиметься на логічній інтонації, наголосі, на підвищенні чи зниженні тону тощо. Варто також пам'ятати, що одна друкowana сторінка читається приблизно 2 хвилини, отже, можна легко вкластися у відведений регламент часу.

Виступи тривалістю 1-2 години напам'ять не вивчити. За таких обставин оратор ґрунтовно готується до виступу, опановує значний науково-інформаційний матеріал, але, як правило, не «засушує» його, читаючи з конспекту. Запам'ятавши певний обсяг матеріалу, він викладає його перед аудиторією «з пам'яті», часом імпровізуючи, що справляє враження плинності живої думки та значної ерудиції оратора.

За будь-яких обставин заглядати у заготовлений текст треба неначе мимохідь, не створювати враження, що без нього промовець виступити не зможе. Отож, коли передбачається тривалий за часом виступ, оратору необхідно добре засвоїти, систематизувати матеріал, уявити канву майбутнього виступу. Коли є що сказати, то промовця «несе» сам матеріал, йому хочеться поділитися зі слухачами тим, що його зацікавило, що він добре знає.

Бувають випадки, коли з тих чи інших міркувань читати промову недоцільно. Але одночасно потрібно точно зберегти її зміст, нічим не знехтувавши.

Наприклад, під час вшанування ювіляра, який чекає сердечного, живого слова й не сумнівається, що промовець добре знає особу, якій присвячує свій виступ. Оскільки подібні промови не бувають, як правило, надто довгими, варто спочатку написати текст, а потім вивчити його напам'ять. Справа того варта: досконале володіння текстом дасть змогу зосередитись на власне ораторських прийомах.

Це ж стосується і виступів на дипломатичних прийомах, де високо цінується лаконізм, щирість, вишуканість слова при добрих манерах. Коли немає впевненості в тому, що вдасться імпровізувати, краще знову-таки написати текст заздалегідь й вивчити його напам'ять (це не стосується офіційного документа, який читається з листа).

Описані вище ситуації характеризуються тим, що мають офіційний характер, але вимагають певної щирості й сердечної відкритості. Ці ситуації внутрішньо мало чим відрізняються і від проповіді, яку теж треба добре знати заздалегідь, виголошуючи в інтонаціях щирості й душевної відкритості. Імпровізовані промови виникають спонтанно, самі по собі, за різних обставин, наприклад, під час дискусії, різноманітних зборів, засідань комісій.

Але запам'ятайте старий жарт: найкращий експромт - той, що заздалегідь підготовлений. Знаючи наперед програму зборів, проблеми, якими займається та чи інша комісія, уявляючи собі, нарешті, людей, у яких ви в гостях, ви можете

буквально «на ходу» продумати, що саме скажете й що люди бажали б від вас почути.

Кожен тип промов має свої переваги і свої недоліки. Читання писаного справляє враження несміливості або скутості; імпровізація може схилити людей до думки, що промовець занадто легко маніпулює словами, отже - викликати певну недовіру до них; проголошення завченого тексту інколи теж справляє ефект, протилежний сподіваному. Промовець завжди має бути готовий перейти з одного типу промови на інший. Якщо не зважати на те, що атмосфера в аудиторії змінилася і відповідно слід змінити тип виступу порівняно з тим, на який настроював себе промовець, - годі сподіватися на успіх. Найчастіше успіху досягають промовці, які оптимально поєднують елементи різних типів промов, залежно від того, яку мету вони ставлять і перед якою аудиторією виступають. Останнім робочим кроком при підготовці є пробне виголошення промови. Тим, хто прагне стати оратором, необхідно потренуватися в проголошенні промови вдома - вголос чи «про себе». Це допоможе вам визначити час звучання промови, орієнтуючись приблизно на 100-120 слів на хвилину (саме такий темп найбільш сприятливий для аудиторії). Як правило, певний простір відводиться імпровізації.

Дуже зручними помічниками при репетиції виступають диктофон чи дзеркало. За їх допомогою ви можете оцінити себе ніби «збоку», розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо.

Лекція 6. Доказ у публічному виступі

План

1. Складові частини доведення.
2. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації.
3. Логічні правила оперування аргументами.
4. Помилки у процесі доказів.

1. Складові частини доведення

Головним в ораторському мистецтві є майстерність переконання. Дані сучасної психології свідчать про те, що переважна більшість людей оцінює свої можливості переконувати інших надто оптимістично. Насправді немає нічого важчого, ніж змусити людину змінити свою точку зору.

Чому така велика різниця між оцінкою людьми результатів процесу переконання і даними психологічної науки?

Перед тим як відповісти на це запитання, слід зауважити, що існує відмінність між такими поняттями, як думка, погляд і переконання. *У чому ж вона полягає?*

Думка - короткочасна, принаймні, її порівняно легко змінити. Так, спостерігаючи деякі явища природи, наприклад, світлий ореол навколо місяця, можна зробити висновок, що буде йти дощ. Але, повідомляючи по радіо прогноз погоди, диктор говорить, що очікується сонячна погода. І людина змінює свою думку.

Поглядам властивий усталеніший характер. Звичайно вони віддзеркалюють позицію групи осіб або соціальної верстви, навіть усього суспільства, до яких належить той чи інший індивід.

Отже, погляди мають значно глибші корені, ніж думки, і змінювати їх важче, тим паче, що вони пов'язані між собою й утворюють деяку сукупність, систему поглядів - світогляд. Певна річ, людина має і свої особисті погляди, наприклад, на подружнє життя, на жінок (або чоловіків), на молоде (або старе)

покоління, на політичні події, на расові проблеми, на інші питання, включаючи погляди на життя взагалі. Оскільки особистість постійно сприймає інформацію, то й погляди її змінюються. Багато що залежить від того, які це погляди - головні чи другорядні.

Припустимо, у людини склалося певне уявлення про французів на основі прочитаних книжок та розповідей. Потім ця людина подорожує до Франції, перебуває там деякий час і переконується, що французи зовсім інші, не такі, якими вони зображені у книжках. Ґрунтуючись на новій інформації, людина цілковито змінює свій погляд на них. Ця зміна погляду відбувається плавно, бо йдеться про питання другорядне, не принципове.

А тепер уявімо таке. Чоловік, який кохає свою дружину і вважає сімейне щастя головним у житті, раптом дізнається, що дружина зраджує його і хоче розірвати шлюб. Чоловік, який кохав свою дружину, поважав її, над усе шанував сімейне життя, повністю змінює свій погляд на жінку і подружнє життя. Важко йому буде після цього повернутися до попередніх поглядів. Майже неможливо змінити погляди, що зумовлюються деякими природженими рисами, наприклад, авторитарністю характеру. Уявіть собі зарозумілого, деспотичного чоловіка, який вважає, що дружина повинна в усьому коритися йому. Змінити авторитарні риси характеру мало кому щастить.

Дана тема розпочинається таким вступом для того, щоб читач усвідомив: переконати людину не так легко, як іноді здається. Дуже багато тут залежить від того, якої зміни бажано досягти: зміни думки чи погляду, і якщо погляду, то чи стосується той погляд питань другорядних або істотних.

Треба завжди пам'ятати, що чим більше той чи інший погляд узгоджується з характером людини, тим важче його змінити. А щоб переконати людину, то потрібна логічна послідовність розвитку думки. Складаючи промову, слід дбати про логічний зв'язок усіх фактів, думок і положень, про поєднання цих фактів, думок, положень навколо провідної ідеї.

Логічна операція обґрунтування істинності якого-небудь положення (судження) за допомогою інших істинних суджень називається *доказом*. Щоб

володіти вмінням логічного доведення, треба знати структуру доказу і вимоги до нього.

У кожному доведенні є три складові частини:

- *теза - положення, правильність якого треба обґрунтувати;*
- *основи доведення (аргументи) - судження, за допомогою яких доводиться теза. Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези;*

- *форма доведення (демонстрація) — способи логічного зв'язку між тезою й аргументами.*

2. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації

У процесі доведення оратор керується правилами, які являють собою конкретизацію закону тотожності.

Щоб забезпечити логічність міркування, слід пам'ятати, що центральним пунктом кожного доказу є теза - положення, правильність якого слід довести. Його обґрунтуванню підпорядкований увесь зміст промови.

При висуненні тези слід керуватися такими важливими правилами:

- *теза має бути чіткою, точно сформульованою;*
- *теза не повинна містити в собі логічної суперечності;*
- *теза має залишатися незмінною протягом усього доведення.*

Перше правило потребує повної визначеності, ясності та доступності формулювання тези для аудиторії. Нерідко розпливчастість і нечіткість визначення ускладнюють процес доказу, призводять до плутанини. Правило визначеності слід вживати не тільки по відношенню до своєї тези, але й до тези опонента. Щоб не припуститися необґрунтованості й невірної критики його суджень, корисно дотримуватись правила стародавньоіндійських мудреців: висловлюючи в спорі думку супротивника, вони запитували: «Чи так я вас зрозумів?» - і тільки після позитивної відповіді переходили до критики цієї думки.

Порушення другого правила - найбільш уразливе місце доказу. Впасти в протиріччя з самим собою - значить приректи невдачу виступу. І навпаки, виявленням протиріччя в тезах або аргументах супротивника йому завдається серйозна поразка.

Порушення третього правила призводить до серйозних логічних помилок, які називаються «утрата тези» та «підміна тези». Суть зводиться до того, що, розпочавши доводити одну тезу, поступово переходять до доказу іншої, порушуючи закон тотожності. Дуже часто це спостерігається в промовах недосвідченого оратора. Через хвилювання він втрачає головну нитку міркування, збивається на другорядне питання або починає говорити «взагалі». У промові, а особливо в спорі, необхідно уважно стежити за ходом (розвитком) своєї думки, постійно перевіряючи себе («Чи те я довожу, чи не пішов я в бік?»), бо, переходячи від одного положення до іншого, можна втратити вихідну думку та виявити, що говориш зовсім про інше.

Підміна тези нерідко використовується як навмисний софістичний прийом, коли, будучи не в силах довести висунуте помилкове (хибне) положення, оратор намагається зробити це за допомогою підміни тези або штучного переведення уваги публіки на інше питання.

Софістичні прийоми розраховані на те, щоб створити подобу істинності хибної тези чи, навпаки, хибності істинної тези.

Якщо ви прагнете переконати слухачів у правильності того, про що говорите, то недостатньо буде сказати: «Це так і ось так». Не сподівайтесь, що аудиторія повірить вам лише тому, що ви про це говорите. Слухачі прийняли б ваші слова на віру лише в тому разі, якби ви були фахівцем з цього питання, і, отже, розумілися на тому, про що виголошуєте. Якщо ж ви не фахівець або хоч і фахівець, але торкаєтесь речей, які не мають нічого спільного з вашим фахом, то у слухачів можуть виникнути сумніви щодо правильності або правдивості того, що ви промовляєте. Для того щоб їх переконати, треба неодмінно потурбуватися про вагомні аргументи.

Аргументами або доводами називають такі висловлювання, з яких з необхідністю випливає істинність тези. Аргументи відіграють роль підвалин, на яких засновується будова доказу.

Судді, наприклад, оцінюють правильність думки прокурора та адвоката, насамперед, за ступенем значущості та цінності фактичного матеріалу. Тільки сила аргументів, їх переконливість мають значення для повного внутрішнього переконання суддів.

Особливо необхідні переконливі доводи на користь застосування тієї чи іншої статті кримінального закону.

3. Логічні правила оперування аргументами

Розв'язання стратегічного завдання аргументації передбачає дотримання низки логічних правил оперування аргументами.

Правила ці такі:

- *аргументи доведення мають бути істинними, такими, що не підлягають сумніву;*
- *істинність аргументів доводиться незалежно від тези;*
- *необхідно, щоб аргументи не суперечили один одному;*
- *у сукупності аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування даної тези,*

В античній риторичі аргументи розподілялися на внутрішні, тобто логічні, та зовнішні: факти, документи та ін., які вагомо та переконливо діють самі по собі.

Крім того, виділялися ірраціональні доводи. їх найбільш розповсюджені види: волення до жалю та симпатії; звернення до авторитетів, традицій, до почуття поваги; це так звані аргументи до співчуття, до особи, а не до сутності питання; вони використовуються замість об'єктивної оцінки злочину.

Велике значення в таких випадках має красномовство оратора, його упевнений тон, пафос промови.

Психологами доведено, що на процес переконання значний вплив здійснює суб'єктивне відношення слухачів до предмета промови.

Аргументи можуть бути викладені у вигляді фактів або свідчень. Особливу силу переконання має приклад. Він вносить у виклад чіткість, конкретність, збуджує зацікавлення.

Одним із видів доказу є посилення на авторитет. Адже певна частина знань набувається не безпосередньо, шляхом спостереження або з власного досвіду, а й іншими способами. Отже, здебільшого знання опосередковано передаються людьми, які є фахівцями у тій чи іншій галузі.

Якщо ви доводите правильність того, що для слухачів невідоме, то пошліться на авторитетного вченого або спеціаліста в даній галузі. Для того, щоб доказ був переконливим, ви повинні назвати ім'я та прізвище авторитетної людини, на яку посилаєтесь. Не досить сказати: «Багато визначних учених вважають, що...» або «Авторитетні вчені у цій галузі підтверджують, що...».

Особа, на яку ви посилаєтесь, має бути авторитетом саме в даній галузі. Не можна, наприклад, посилатися на лауреата Нобелівської премії з фізики, обговорюючи питання національного доходу. Якщо навіть той фізик і висловлював свої погляди на ці проблеми, це ще не означає, що, будучи авторитетом у фізиці, він так само компетентний у питанні національного доходу.

Іншою формою доказу є аргумент, який побудований на взаємозалежності причини й наслідку.

4. Помилки у процесі доказів

У процесі доказів оратори часто припускаються таких помилок:

1.Порушення правила про істинність аргументів призводить до логічної помилки («хибна основа (підстава)» або «основна помилка (омана)»). Помилка «хибної підстави» має прямий зв'язок з іншою логічною помилкою — «випередженням підстави», коли робиться неправильне припущення, що аргумент (або теза) є істинним, в той час як це ще потребує доказу.

2.Недотримання другого правила аргументації призводить до логічної помилки — «хибне коло», коли теза доводиться за допомогою аргументів,

останні ж обґрунтовуються тезою: «факти не залишають сумнівів у тому, що умови в країні є такими, якими вони в дійсності склались». В цьому випадку і теза, і аргумент виявляються непідкріпленими, «висячими в повітрі».

3.Порушення третього правила аргументації призводить до помилки - «недостатність підстави». В цьому випадку наводяться доводи, з яких не повністю випливає теза, яка доводиться. Наприклад, питання про народжуваність частіше всього пов'язується в нашій країні з економічними заходами, зокрема, забезпеченістю житлом, дитячими закладами. Частка істини в такому поясненні є. Але як свідчить статистика, істина не тільки в цьому. Для вирішення даної проблеми необхідний цілий комплекс заходів, включаючи соціальні та виховні.

4.Доказ тези підмінюється оцінкою особи. Така помилка в логіці зветься доведенням («до людини»), її припускаються, наприклад, тоді, коли, доводячи тезу «він добрий оратор», посилаються на те, що він хороша людина, активний громадський діяч тощо. Такі аргументи характеризують дану особу, але не висунуту тезу.

Цієї помилки припускаються й тоді, коли, ігноруючи факти і логічні докази, аргументують свою промову виключно посиланнями на авторитети, цитати. Зовні така промова може виглядати дуже переконливо. Але тільки зовні. Посилання на авторитети - прийом, вартий уваги, але ним не слід зловживати. Передусім авторитет має бути безперечним не тільки для оратора, а й для слухачів. Широко застосовуються посилання на думки найвидатніших учених, письменників і громадських діячів. Коли оратор не впевнений, що ці авторитети відомі слухачам, він повинен стисло розкрити значення їх діяльності.

5.Підміна доказу апелюванням до почуттів аудиторії (доказ «до публіки»). Як відомо, ораторське мистецтво - це вміння викликати певні почуття, емоції у слухачів. Однак чуттєве раціональне в ораторській промові має перебувати в єдності, а не підміняти одне одним. Якщо оратор апелює лише до почуттів слухачів, цим він порушує один з основних принципів промови – її науковість.

6.Оратор не доводить те чи інше положення, а приховує свої твердження словами: «загальновідомо», «усі знають», «ви, звичайно, знаєте». Цей прийом називають «підмащуванням аргументів». У такому разі більшість слухачів не наважуються заперечувати, щоб не виявити своєї необізнаності з питання, що обговорюється.

Враховуючи можливі логічні помилки у промові, вплив їх на слухачів, оратор повинен пам'ятати, що успіх промови досягається не кількістю аргументів, а якістю їх. «аргументи не рахують, а зважують», - говорить давній вислів. Аргументації, докази можуть бути двох типів. Перший тип ґрунтується на дійсних обставинах справи. Факти, які використовує в такому випадку оратор, істинні, логіка бездоганна, висновки правильні. Даний тип доказів називають логічним. Інший - ґрунтується на думках, почуттях тих, кого переконують, впливає з їх зацікавлення. Оратор намагається довести, що те про що він говорить, відбиває інтереси слухачів, і тому це правильно. Такий вид доказів називають психологічним.

Про деякі переваги психологічних доказів над логічними свідчать і експериментальні дані. Дослідженнями встановлено, що переконливість доказів визначається не стільки істинністю їх і логічною правильністю, скільки використанням шляхів, до яких звичайно вдається людина, коли робить умовивід і приводить нові положення відповідно до її минулого досвіду, поглядів, світогляду.

На дієвість аргументів під час переконування впливають такі чинники:

- *характер джерела інформації, тобто того, хто переконує;*
- *характер самої справи, тобто переконливість того, про що говориться;*
- *характер аудиторії (тобто її соціальний склад і погляди), яку переконують;*
- *характер і важливість погляду, який має бути змінений;*
- *характер слухачів.*

Оратор, який складає свою промову на дійсних обставинах справи (особливо це стосується судового оратора), повинен навчитися досконало володіти логічним типом доведення.

Мистецтво переконання передбачає знання і вміле застосування демонстрації, способів поєднання тези й аргументів, тобто логічних методів мислення, до яких належать аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія.

Аналіз - це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості. *Синтез* - поєднання подумки або реально окремих частин, елементів в єдине ціле.

Ораторові необхідно логічно виділити об'єкт, про який ідеться, на складові частини, проаналізувати його. На цій стадії пізнання свідомо порушується цілісність предмета, об'єкта. Тому необхідно удаватися до теоретичного синтезу результатів аналізу, щоб систематизувати знання про об'єкт. За допомогою аналізу і синтезу досягається більша повнота опису, виявляються зв'язки, встановлюються структура явища, його сутність і закономірності, створюється певна теорія.

Індуктивний метод мислення передбачає перехід від часткового до загального. Спочатку оратор викладає окремі факти, часткові спостереження і випадки. Відтак після аналізу оцінка їх переходить до загальних висновків, рекомендацій, порад.

Дедуктивний метод передбачає інший шлях мислення: перехід від сформульованого загального положення до окремих висновків, часткових прикладів і випадків.

Кожен із цих методів має свої переваги і хиби.

Індуктивний метод мислення дає змогу виходити з окремих життєвих фактів і тим самим робить промову чіткою, переконливою. В процесі застосування індуктивного методу мислення розвивається здатність узагальнювати факти, вміння висувати й обґрунтовувати гіпотези. Однак індуктивний метод висвітлення матеріалу має і свої вади. Він не оформлює знання в логічно струнку систему і не забезпечує завершеного логічного обґрунтування висновків.

Дедуктивний метод мислення надає теоретичному матеріалу логічної зв'язаності, обґрунтованості, послідовності і систематичності. Даний метод розвиває хист до логічно правильного мислення як мислення послідовного, несуперечливого, обґрунтованого. Однак можливості дедукції обмежені сукупністю найзагальніших положень, які покладені в основу дедуктивної системи.

Зважаючи на це, необхідно щоразу визначати, який з цих двох методів висвітлення доцільно застосовувати в кожному конкретному випадку. Якщо матеріал важкий для засвоєння або аудиторія підготовлена слабо, потрібно не стільки обґрунтувати тему, скільки її роз'яснити. В усіх цих випадках оратор вдається до індукції. За індуктивним методом складені, як правило, промови на мітингах, під час демонстрацій. Там, де положення, про які йдеться, істотно відрізняються від буденних уявлень слухачів, де вимагається суворий доказ цих положень, де роз'яснення змісту цих положень недостатнє, оратор використовує дедуктивний метод викладу матеріалу.

Доведення за **аналогією** - це один із видів умовиводу, що виникає від часткового до часткового. Тут на основі схожості двох предметів за одними ознаками робимо висновок про подібність їх за іншими ознаками. Використовувати аналогію слід обережно. Перш ніж наводити порівняння, треба переконатися у можливості такого порівняння, у дійсній, об'єктивній схожості цих предметів, їх параметрів і властивостей.

Іноді вправний оратор перетворює порівняння в алегорію, в розгорнутий образ, який не тільки переконує аудиторію, а й хвилює її, впливає на почуття і волю слухачів. Часто такі порівняння є засобами доказу.

Впливова сила аналогії часто збільшується завдяки гумористичному порівнянню. Гумор прихиляє слухачів на бік промовця і нерідко допомагає йому зробити слухачів немовби своїми «спільниками», довести свою правоту.

Оратор користується не лише одним із зазначених методів логічного мислення.

Оратор зобов'язаний використати всі можливі логічні засоби для доведення питання до «найпрозорішої ясності». Оратор неодмінно користується

й аналізом, і синтезом в єдності їх, адже без аналізу немає синтезу. Доповнюють одна одну також індукція та дедукція. Загалом, всі логічні методи органічно взаємопов'язані: індукцію звичайно супроводить аналіз, дедукцію підтримує синтез і та ін.

Помилки в демонстрації, які породжені відсутністю логічного зв'язку між аргументами та тезою, так зване уявлене прямування.

Логічність промови неможлива без її цілеспрямованості, тобто підкореності всіх висунутих положень основній меті, доведенню головної ідеї. Окремі судження в промові підпорядковані логічним законам, правилам логіки. Логічний зв'язок суджень утворює, формує умовивід.

В ораторській промові використовується прямий доказ, в якому істинність тези безпосередньо слідує з істинних аргументів. Наприклад, у промові судового оратора прямий доказ використовується, коли роль аргументів виконують показання свідків, письмові документи, речові докази. Інформаційні докази (показання свідків, письмові документи) повинні бути обов'язково перевірені, і їх достовірність повинна бути доведена. Ефективним у публічній промові вважається також непрямий доказ, який затверджує істинність тези тим, що доводиться хибність антитези, тобто судження, яке суперечить тезі.

Хоча, за думкою фахівців, вплив прямого доказу вище, непрямий, у силу своєї «психологічності», також вельми ефективний у логіці викладання.

Лекція 7. Культура мови

План

1. Поняття та загальні ознаки мовної культури.
2. Засоби оволодіння точністю висловлювання.
3. Простота мови. Чистота мови. Правильність мови.
4. Образність мови: поняття, зміст, роль, засоби створення образності.

1. Поняття та загальні ознаки мовної культури

Оратор впливає на слухачів головним чином усним словом, ефективність цього впливу багато в чому залежить від культури мовлення. Пересічні, непереконливі та бліді виступи не (вдовольняють слухача, а іноді викликають навіть обурення. Ще Цицерон - славетний оратор давнини - говорив: «Які б не були цікаві і багатозначні думки, вони ображають усе-таки вимогливий слух, якщо подаються в немистецькій формі».

Українська мова багата і могутня. Достатньою мірою їй притаманні різноманітні кольори і забарвлення, щоб при вмінні й бажанні, користуючись ними, можна було б художньо змалювати психологічні портрети, образи людей. Термін «культура мовлення» має широке і вузьке смислове вживання.

У першому випадку означає вміння використовувати всі способи впливу на слухачів, які пов'язані з мовою і збігаються з поняттям «мовленнєва майстерність». У другому - це правильність, грамотність мовлення, тобто знання лектором загальноприйнятих норм (правил) літературної мови. Отже, культура мовлення означає наявність у промові вдало застосованих художніх форм і ораторських засобів, щоб зробити мову, за висловлюванням В. Костомарова, «не лише правильною ..., але й виразною, чіткою, оригінальною і цікавою».

Насамперед слід перелічити деякі загальні ознаки мовленнєвої культури.

Ясність. Ясність — головна позитивна якість мови. Ясність слова оратора означає, що воно має бути сприйняте абсолютно так, як його розуміє він сам.

Краса й образність мови не завжди доречні: не можна, наприклад, хизуватися витонченістю стилю і вдаватися до яскравої образності, говорячи про статистичні результати поширеності ВІЛ- інфекції серед молоді. Але ясність мови потрібна всюди.

Умовою ясності є **точність**. Оратор завжди має добирати такі слова, за допомогою яких можна було б найточніше висловити думки і почуття.

Оратор повинен навчитися висловлюватися чітко. У дружній розмові вибору виразів можна, певна річ, приділити не таку вже пильну увагу, однак під час відповідального спілкування точність висловлювань відіграє вельми важливу роль.

Про рівень оратора можна робити висновки на підставі того, наскільки точно вони вміють висловлюватися. Кожне слово оратора має велике значення. Під час проголошення промови неточність висловлювань призведе до невірної сприйняття матеріалу слухачами. Точність мови оратора має таке саме велике значення і при вирішенні педагогічних конфліктів та ін.

Нефахівцям така точність часто здається зайвою. Мова, яку чуємо доволі і якою спілкуємося, нерідко відзначається неточністю, а найголовніше - часто дає підставу по-різному тлумачити виголошене. Отже, основна мета точного формулювання - виключити можливість неоднозначного тлумачення змісту.

2. Засоби оволодіння точністю висловлювання

Для оволодіння точністю висловлювання, треба застосовувати вправи з письмовими текстами та формулюваннями.

Візьміть реферат або доповідь на конференцію і прочитайте повільно й уважно, речення за реченням. При цьому намагайтеся визначити, як інакше можна витлумачити окремі слова й формулювання кожного речення. На полях нотуйте свої зауваження та варіанти кращих формулювань. Звичайно, таку роботу не можна робити похапцем. Вона потребує забагато часу, оскільки до уваги мають бути взяті кожне слово і кожне речення.

Бажано заздалегідь підготуватися до дискусії чи бесіди. Така попередня підготовка полягає, насамперед, у знаходженні найдосконаліших варіантів формулювань, які ви могли б запропонувати, а також у пошуку й формулюванні аргументів на вашу користь. Якщо ви робите таку підготовку подумки, то зробіть письмові нотатки хоча б до тих рядків, де точність висловлювання набуває особливого значення.

Однак, у деяких випадках оратор є зацікавленим у тому, щоб його висловлювання були неоднозначними. До цього часто змушують обставини, що склалися. Тоді він удається до абстрактного мислення, оскільки загальні висловлювання сприймаються слухачами по-різному, тобто неоднозначно, нерідко вводять їх в оману. Тому, добираючи слова, треба дбати про те, щоб ужите слово не несло в собі такого смислового навантаження.

Треба також зважати на те, що надто часте вживання абстрактних понять вимагає від аудиторії великого напруження, особливо, коли матеріал для неї новий і незнайомий. Надто стисла мова, повна абстрактно висловлених думок, може призвести до того, що слухачі втратять здатність стежити за викладом змісту. Існує межа швидкості, з якою мозок людини може сприймати й засвоювати нові поняття.

Якщо прагнемо розповісти слухачам про щось нове і досі для них невідоме, мусимо дати їм час для зрозуміння змісту того, про що йдеться. Допомогти їм у цьому можна, навести конкретний приклад або перед абстрактним висловлюванням, або одразу ж після нього.

Відомо, що спостерігається велика різниця у запам'ятовуванні матеріалу залежно від його викладу. Абстрактно висловлене положення пам'ятаємо протягом вельми короткого часу. А практичний приклад, який його ілюструє, зберігається у пам'яті значно довше. Дуже мало фахівців усвідомлюють і враховують це під час мовлення. Багато ораторів не можуть зрозуміти, що те, чим вони так добре володіють, що знають або вміють у результаті тривалої роботи чи навчання, для студентів може бути просто відомим. А якщо до того ж

вони у своєму викладі зловживають абстрактними поняттями, то слухачі навряд їх зрозуміють.

Слід завжди враховувати значну відмінність, що існує між абстрактними і конкретними поняттями. Порівняймо кілька слів, що виражають конкретні поняття (лампа, стілець, кошик, гвинт, мати, молоток, олівець, книга), зі словами, що відбивають абстрактні поняття (правда, справедливість, краса, честь, демократія). Неважко уявити значення конкретних понять, а спробуйте зробити те ж саме з абстрактними поняттями. Не слід поспішати заявити: кожен із нас, мовляв, знає, що таке правда, доброта та ін. Спробуйте визначити або, принаймні, пояснити зміст цих абстрактних понять та запишіть собі свої визначення. Після цього попросіть вашого однокласника пояснити вам, що він розуміє під словами «правда», «краса», «демократія». Ви переконаєтесь, наскільки неоднаково пояснюють абстрактні поняття різні люди.

3. Простота мови. Чистота мови. Правильність мови

Однією з найважливіших ознак досконалості мови є її простота.

Простота допомагає слухачу глибше проникнути в сутність явищ, краще запам'ятати почуте, керуватися ним у практичній діяльності.

Неодмінною умовою простоти мови є її зрозумілість, дохідливість, відсутність пишномовних загальних фраз.

Деякі оратори надто любляють уживати в розмові іншомовні слова, тим часом, як інші віддають перевагу словам рідної мови. Звичайно, в деяких випадках, наприклад, у розмові співробітників про виробничі справи, немає сенсу навмисно вишукувати слова й вирази рідної мови замість поширених і зрозумілих іншомовних термінів. Проте, якщо хтось починає в колі нефахівців зловживати іншомовними словами та професійними термінами (а таке часом трапляється серед фахівців, захоплених своєю сферою діяльності), співрозмовники його не завжди розуміють. Цьому оратору варто порадити стати на місце слухачів і уявити їх рівень знань у даній галузі.

Чим пояснити таку «любов» до вживання іншомовних слів та наукових термінів у розмові з нефхівцями? Очевидно, причина полягає у бажанні справити враження своєю «науковістю» на інших людей. їм можна дати пораду, перефразувавши прекрасне англійське прислів'я, у перекладі українською мовою яке звучить так: «Пиши для того, щоб висловитися, а не для того, щоб справити враження». Ще більше ця настанова стосується усної мови.

Оратори, які вживають іншомовні слова або професіоналізми, безумовно, повинні розуміти їх значення і правильну вимову. Великий подив і навіть обурення викликає частіше за все людина, яка користується іншомовними словами, не знаючи їх значення або правильної вимови.

Чіткою, точною робить мову її **чистота**. Прагнення до мовленнєвої чистоти, до смислової точності закладається у підвалинах культури. Мова постійно змінюється. В ній з'являються нові слова й мовні звороти, а старі відживають своє і зникають. Деякі нові слова швидко стають «модними». Але не всі вони прийнятні, бо не відповідають духові рідної мови. Спочатку такі нові слова надають мові більшої виразності, однак потім, поширюючись, перетворюються в банальність.

Засмічують мову так звані паразитичні слова і словосполучення: «значить», «звичайно», «власне», «власне кажучи», «от розумієте» та інші штампи, які слід нещадно вилучати, різні «мовні вихиляси», які належить викорінювати з мовленнєвої практики взагалі, а з ораторської - особливо. А такі слова, як: «пропісочити», «витинати номер», «шурувати», «змитися», «газувати» в сполученні з ім'ям людини ображають її гідність.

Коли дитина починає вчитися говорити, її словниковий запас щороку збільшується на певну кількість слів. Доросла людина має словниковий запас, яким володіє пасивно (пасивний словник), тобто знає значення слів, але не вживає їх.

Учені США в результаті досліджень установили, що серед 80 тис. слів, якими люди користувалися під час телефонних розмов, виявилось 2240 основних лексичних одиниць і 5 тис. різних інших слів. Отже, обсяг словникового запасу,

яким людина користується активно, не дуже широкий. Натомість автори високохудожніх творів вживають приблизно 10 тис. слів. Мовознавці вважають, що запас слів, значення яких людина розуміє, 5-6 разів перевищує її активний словник. А в деяких мовах загальна кількість слів набагато більша і становить 200-400 тис. слів. Звичайно, точну цифру назвати неможливо, оскільки мова з огляду на різноманітність видів людської діяльності непинно змінюється і поповнюється новою лексикою.

Кожен із нас також має активний словник певного обсягу, а крім того, в декілька разів більший пасивний словник. У розмові вибираємо слова з запасу активно вживаних слів. Одні мають малий запас слів, інші - великий. Зрозуміло, що той, у чиєму розпорядженні більше слів, може висловлюватися точніше, слова вибирати виразніші, описувати події барвистіше, ніж той, хто має бідніший словник.

Як розширити свій словниковий запас? По-перше, радимо більше читати книжок авторитетних авторів, по-друге, слухати лекції ораторів-майстрів з метою збагачення свого словникового запасу. Крім того, якщо у вас не все гаразд із пам'яттю, треба або записувати вислови, яких ви досі не вживали, або підкреслювати їх у тексті книги і частіше повторювати.

Поради щодо збагачення словникового запасу можуть виявитися неповними або навіть хибними, якщо, керуючись ними, людина у розмові почне вживати вислови лише з літературної мови. Ми справляли б дивне враження на оточення, якби в розмовній мові користувалися всім словниковим запасом художньої літератури.

Через те не досить знати, що існують два словники: словник активний і словник пасивний, оскільки активний словник містить у собі слова, якими користуються в літературній мові, і слова, що вживають в усній мові. В останньому випадку треба зважати на те, про яку усну мову йдеться - лекцію, дискусію, дружню розмову, бесіду людей у вузькому колі та ін.

Мовлення і вибір слів необхідно пристосовувати до обставин. Незвично й неввічливо, наприклад, якщо молода людина говорить на жаргоні своїх

одноліток, спілкуючись з дорослими (причому останні не завжди її розуміють). Недоречно також, коли хтось із курсантів під час дискусії або на занятті вживає різкі, а то навіть і грубі вирази, якими він звик користуватися в оточенні своїх приятелів.

Більшість людей може писати літературною мовою, але у розмові чомусь нею не користується. Можливо, тому, що вони, як правило, пристосовуються до того середовища, у якому перебувають.

На що звертати увагу, добираючи слова? Якщо ви прагнете навчитися говорити, то мусите приділяти увагу вибору слів. Ваша мова не тому така одноманітна, що складається з невеликої кількості постійно повторюваних слів, а тому, що деякі улюблені слова ви вживаєте надто часто. Говорячи, намагайтеся звертати увагу на ці часто вживані слова, або попросіть когось із знайомих стежити за вашою мовою саме з цього погляду. Якщо у вас є можливість записувати свою мову на диктофон, після кількох прослухувань ви краще зрозумієте свої мовні вади, які можуть бути пов'язані чи то з недбалою вимовою, чи то з нечітким формулюванням речень, або ж вибором слів.

Прослуховування запису, безперечно, допоможе вам удосконалити вашу усну мову. Але не дуже на це покладайтеся. Імпровізована розмова або невідпрацьований виступ завжди мають певні хиби.

Якщо ви переконалися, що деякі слова вживаєте надто часто, намагайтеся позбутися такої небажаної звички. Ці слова можуть бути найрізноманітнішими - один повсякчас повторює «так би мовити», другий - «так точно», третій - «справді», четвертий - «чуєш» або «знаєш». Деякі з цих слів можна вилучити, не завдаючи жодної шкоди мовленню, а деякі замінити синонімічними словами або виразами.

Із проблемою вибору слів пов'язана проблема вживання синонімів. Не дуже приємне враження справляє на читача мова літератора, який у двох чи трьох суміжних реченнях уживає одне й те саме слово. Якщо це так необхідно, йому треба було б в одному з речень замінити це слово синонімом або використати іншу синтаксичну конструкцію. У буденній мові не обов'язково

суворо дотримуватися даної вимоги. Для поліпшення вибору синонімів існують синонімічні словники.

Однією з ознак мовної культури педагога є **правильність** мови. Вона визначається її відповідністю до загальноприйнятих норм мови. Саме тому будь-яке порушення негайно викликає опір аудиторії, принижуючи престиж лектора і його виступу.

У мові оратора вагомого значення набуває дотримання мовленнєвої норми у трьох напрямках: граматиці, слововживанні, вимові.

Граматичні норми належать як до синтаксису (тобто побудови речень і словосполучень) так і до морфології — правил зміни слів.

Правильність вимови під час взаємодії зі слухачами не менш важлива, ніж дотримання граматичних норм, або правил слововживання.

Правильна постановка словесного наголосу - необхідна ознака грамотної мови.

Такими ознаками характеризується культура мовлення оратора. Не слід вважати, що за всіх життєвих обставин неодмінною умовою правильно висловити думку допоможе універсальна сукупність ідей та способів дій. Мова — неосяжний океан із безліччю рифів та мілин, багато у чому невідомих течій і глибин. Загальної лоцманської карти цього океану ще не існує, хоча його вже поборознили численні маршрути. Треба знати їх, щоб якнайменше припускатися помилок у мовленні.

4. Образність мови: поняття, зміст, роль, засоби створення образності

Не можна розмовляти зі слухацькою аудиторією тільки мовою абстрактних понять, узагальнень, законів, висновків, мовою цифр. Оратор має зацікавити, захопити слухачів ідеями, які він розкриває. І тут образність викладу необхідна. М. Горький зазначав, що мова повинна бути не тільки ясною, простою, правильною, чистою, а й яскравою. Зобразити яскраву, образну картину перед слухачами залишити вражаючий відбиток у їх свідомості, схвилювати їх.

Образність головним чином досягається за допомогою тропів і стилістичних фігур.

Троп (від грец. зворот) - вживання слова або вислову у переносному, образному значенні. В основі тропа - зіставлення двох явищ, предметів, які близькі один одному за будь-якими ознаками. Народна мудрість говорить: «Без солодкого не відчуєш гіркого, без потворного не будеш мати уявлення про прекрасне».

Існують такі види тропів: **порівняння, епітет, метафора, алегорія, іронія, гіпербола, уособлення** тощо.

Порівняння - це зіставлення одного предмета з іншим із метою більш яскравої й наочної характеристики одного з них. Наприклад, говорячи про необхідність удосконалення всієї системи освіти і про те, як важливо молодих людей навчити творчо мислити, підготувати їх до життя, можна навести образне висловлювання, яке використовує порівняння: «Ще стародавці говорили, що учень - це не посудина, яку необхідно наповнити, а факел, який необхідно запалити». Порівняння відіграють дуже важливу роль при описах, вони допомагають уявити об'єкт розмови.

Епітет - (від грец. додаток) образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найбільш характерну чи вражаючу якість. Наприклад: мудрий викладач.

Метафора - (від грец. перенесення) заміна прямого найменування предмета образним. Метафора є тим самим порівнянням, однак у порівнянні схожість указується прямо, а у метафори домислюється. Юність можна порівняти з весною життя. Метафора за своєю суттю є скороченим порівнянням, у якому пропущений сам об'єкт порівняння. Наприклад: чаша терпіння; у чужу душу не влізеш; випити гірку чашу та ін.

Алегорія (іносказання) - зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Наприклад: «Хитрість інакомовно показують у вигляді лисиці; мир - у вигляді голуба. Відома всім алегорія кохання — серце».

Уособлення - надання неживим речам, або природним явищам людських рис. Наприклад: «Реве та стогне Дніпр широкий ...» (Т. Г. Шевченко).

Гіпербола (від грец. перебільшення) - навмисне художнє перебільшування сили, значення, розміру явища, що зображуються.

Літота (під грец. простота) - образний вислів, який полягає, у зменшенні величини, значення явища, яке зображується. Наприклад: Від Ніжина до Києва рукою подати. Літота - протилежний до гіперболи троп.

Виразність і дієвість мови лектора багато в чому залежить від побудови фрази, її конструктивних особливостей. Стилiстично значущі типи цих побудов (побудови фрази) називаються фігурами (від лат. образ, вид). До стилістичних фігур належать: інверсія, антитеза, градація, анафора та інші спеціальні синтаксичні прийоми.

Інверсія (від лат. перестановка) - незвичний, нехарактерний для даної національної мови порядок розташування слів. Використовується з метою привернути увагу слухача.

Анафора (від грец. винесення вгору) - лексико-синтаксичне повторення слів і словосполучень на початку прозаїчних речень (у віршах відповідно - рядків). Наприклад: «Що досліджено..., що доведено..., що вивчено...».

Антитеза (від грец. протиставлення) - зворот промови, в якому для посилення виразності протиставлені поняття, думки, образи, стани, риси характеру діючих осіб. Наприклад: «Ні Богові свічка, ні чортові кочерга. Перемелеться лихо - добро буде». Антитеза не тільки збагачує зміст речення, але й робить його винятково милозвучним та принадним.

Градація (від лат. поступовість) - стилістичний прийом, який дає змогу відтворити вчинки, думки, почуття, або події у розвитку. Наприклад: «У місті народжується розкіш, з розкоші неминуче виростає жадібність, з жадібності проривається зухвалість, потім виникають всі злочини і лиходійства» (Цицерон). Усі подані вище тропи і фігури в основному базуються на прагненні лектора чітко і ясно передати думку та емоцію.

Тропи і стилістичні фігури є лише частиною засобів, які використовуються для досягнення художності та виразності мовлення.

Які ж художні, естетичні елементи роблять мову яскравою, образною?
Ефективними художньо-естетичними елементами мови, насамперед, є багатство фольклору, народної розмовної мови.

Аристотель зазначав: «Добре приховує своє мистецтво той, хто складає свою промову з виразів, які взяті з буденної мови».

Народні порівняння - це фразеологічні сполучення, у яких на основі спільних ознак зіставляються люди, явища, речі, предмети з метою створити яскраві уявлення, або викликати відповідну емоційну реакцію.

Використання народних прислів'їв і приказок робить промову яскравою і переконливою.

Але, якщо зловживати прислів'ями та афоризмами, вони, зрештою, швидко набридають і роблять мову нудною й одноманітною.

Оратор у процесі підготовки до виступу може використовувати крилаті вислови, образи художньої літератури.

Однак, художні засоби повинні застосовуватися лише такою мірою, якою вони необхідні для глибокого розуміння основних науково-теоретичних положень змісту навчального матеріалу.

Шаблони, штампи притупляють образність мови, її влучність і щирість. Тому оратору варто уникати штамлів, оберігати мову від шаблонів.

Лекція 8. Техніка мовлення

План

1. Поняття й категорії техніки мовлення.
2. Аспекти техніки мовлення: дикція, дихання, голос.
3. Вимоги до голосу оратора.
4. Інтонація. Інтонаційно-виразні засоби мовлення.
5. Міміка і жести.
6. Логіко-інтонаційний аналіз мови. Мовні ноти.

1. Поняття й категорії техніки мовлення

Будь-який виступ оратора, розрахований на переконання аудиторії, має містити в собі оригінальну ідею, достатню аргументацію, яскравий стиль, оптимальне емоційне забарвлення та досконалу техніку мовлення. *Під технікою мовлення розуміється вміння володіти голосом, інтонувати виступ та управляти аудиторією.*

Якість і ефективність мовлення оратора, його виступу, дієвість повідомленої ним інформації слухачам залежать від багатьох чинників, насамперед від змістовності, логічної чіткості, культури мовлення. Неабияке значення має і культура звучання мови.

Приступаючи до вивчення проблем техніки мовлення, звернемося до головної мети спрямованих на це зусиль: оратор повинен навчитися говорити так, щоб його не можна було не зрозуміти. Звісна річ, це стосується не сто відсотків і техніки мовлення, бо тут простежується одна закономірність: неправильно взятий тон спотворює думку, аудиторія може зрозуміти її у перекрученому вигляді. Отже, техніка мовлення оратора повністю підпорядковується думці, змісту матеріалу; таким чином опанування технікою мовлення не можна звести до механічного оволодіння голосом або іншими суто «технічними» навичками оратора. Саме думка, яку прагне висловити лектор,

спричиняє дію мовного апарату. Тому опанування технікою мовлення потрібно підкорити вмінню мислити вголос, тобто говорити розмірковуючи.

Техніка мовлення - невід'ємна частина мистецтва звучної мови. І коли йдеться про неї, зважають не тільки на «техніцизм», «віртуозність», а й на технічні навички.

У понятті «техніка мовлення» відбиваються три відносно самостійні проблеми: володіння голосом, інтонування, управління аудиторією. Що стосується останньої, то основними прийомами управління аудиторією є: дидактичні (композиційні), стилістичні (мовні), психологічні. Коли мова йде про управління аудиторією, то це досягається оратором через уміння подати матеріал. Існує три категорії ораторів: «Одних можна слухати, інших неможливо слухати, третіх не можна не слухати». У певній мірі це залежить від техніки мовлення, від нашого голосу, адже голос - це ми і наші думки. За невеликим виключенням, кожна людина має від природи голос, який може стати чітким, сильним і багатим відтінками. І все ж більшість людей часто ковтають окремі звуки, їх голос стає монотонним, невиразним.

Доведено, що на стосунки з іншими ніщо так не впливає, як враження від вашого голосу і нічим люди так не зневажають, і ніщо не потребує такої постійної уваги, як голос. Це дуже важливо для професійної діяльності. Тому звернемо увагу на те, що молодіжний вік є критичним не тільки з точки зору формування інтелектуальних та професійних навичок, але й дуже важливий для придбання вміння володіти голосом, правильною вимовою, жестами, рухами тіла.

2. Аспекти техніки мовлення: дикція, дихання, голос

Техніка мовлення у вузькому сенсі складається з трьох аспектів: дикції, дихання, голосу (практично вони неподільні). Будова мовного апарату, властивості голосу людини, мовне дихання, артикуляція звуків, дикція, логічна пауза і логічний наголос, інтонація, мовні ноти, гігієна голосу викладача,

особливості виступу перед великими та малими аудиторіями — це основні поняття, що вивчаються у техніці мовлення.

Дикція у перекладі означає «вимова» (лат. dicere - вимовляти; dictio — вимова), а під бездоганною дикцією вважається правильна, чітка вимова кожного голосного і приголосного звуків окремо, а також слів та речень в цілому. Виразна вимова для викладача < обов'язковою, бо її недосконалість заважає сприйняттю та розумінню сутності «озвученої» промови.

Робота над **диханням** складається з того, щоб правильним способом знайти найбільш прийнятний, здоровий тип дихання, який сприяє подоланню технічних мовних вад, що трапляються в ораторів.

Найскладнішою є робота над голосом, так звана постановка голосу, під якою розуміється найповніший і всебічний розвиток голосових даних, таких, як: збільшення обсягу діапазону голосу, розвиток сили, звучності, гнучкості голосу. Спеціальні вправи допоможуть позбутися очевидних голосових вад (гугнявість, горловий звук тощо). Голос має деякі ознаки: силу звуку, висоту тону і тембр. Всі ці якості голосу неважко відшукати у будь-якій промові, їх наявність пояснюється самою природою, будовою і функцією мовного апарату людини.

Але в публічному виступі звучність голосу, його тембр, висота тону свідомо використовуються викладачем як засоби мовної виразності, як засоби впливу на слухачів. Тому оратор звертає увагу не тільки на фізіологічні, але й на психологічні основи зміни звучності мови, висоти і забарвлення голосу. *Що ж може бути психологічним фундаментом переконливого, виразного, вільного та природного мовлення?* До нього можна віднести впевненість у собі, чітке розуміння мети повідомлення, вільне володіння матеріалом (знання матеріалу) завжди викликають піднесеність, особливий емоційний стан - все це теж впливає на звучність голосу, надає йому певного забарвлення.

Зміна сили і тембру голосу, висоти його звучання дозволяють говорити про гнучкість голосу. Гнучкий голос легко сприймається, не стомлює аудиторію, справляє враження приємності, задоволення у слухачів.

Але як досягти майстерності у використанні голосу? Треба шукати дійсно музичну звучність голосу. Голос - озвучене дихання. А це означає, що красивий голос можна поставити, виконуючи спеціальні вправи. Навчання правильній вимові і звучанню голосу є не що інше, як набуття певних навичок, а це потребує щоденних вправ, а також постійних зусиль, які спрямовані на очищення мови та на підвищення загальної культури оратора.

Невід'ємну частину досконалої техніки мовлення складає ясність промови. Чіткі дикція та вимова можливі лише за наявності здорового мовного фізіологічного апарату і його нормального функціонування.

Голосовий апарат складається з чотирьох частин: дихальних органів, вібраторів, резонаторів та артикуляторів.

Дихальні органи - це легені, мускулатура, що втягує повітря в легені, й інші м'язи, що виштовхують повітря з легень. *Вібратори* - це голосові звуки. Коли вони змикаються, повітряний потік, що йде із легень, змушує їх швидко вібрувати, породжуючи коливання. Резонатори включають гортань порожнини рота й носа. Вони посилюють звук, що виникає завдяки дії голосових зв'язок. Зміни форми і об'єму порожнини рота забезпечують чіткість кожного звука або дають резонанс. Артикулятори (язик, губи, зуби, нижня щелепа, м'яке піднебіння) створюють із звуків склади і слова.

Перелічені частини голосового апарату беруть участь у створенні п'яти елементів голосу:

- а) звучності;*
- б) темпу;*
- в) висоти;*
- г) тембру;*
- д) дикції (артикуляції).*

Звучність голосу дає оратору можливість донести інформацію до всієї аудиторії; зміни темпу підкреслюють важливі й менш значимі проблеми; тембр відіграє важливу роль не тільки як загальне забарвлення звуку, але й здатність голосу варіювати в залежності від почуттів, які передає оратор; висота дозволяє

розширити спектр голосових модуляцій, значно урізноманітнити та забарвити голосову виразність; дикція-це правильна вимова, яка дає високу мовну культуру, а неправильна вимова на 100 % дає негативний результат повідомлення, зменшує можливість зрозуміти оратора взагалі.

Вимова може бути нормальною (чітка, виразна) або в ній може бути ціла низка відхилень від норми. Ці відхилення можуть бути результатом:

- 1) неправильної структури мовного апарату;
- 2) хибного користування тією чи іншою частиною мовного апарату при нормальній його будові;
- 3) спеціального складу окремих ділянок нервової системи.

Вадами структури мовного апарату можуть бути, наприклад, неправильне стуляння щелеп, або дефект прикусу тощо. Ці вади призводять до неправильної вимови багатьох звуків, проте їх можна ліквідувати. Треба, по-перше, звернутися до фахівця (наприклад фоніатра), по-друге, виконувати спеціальні вправи. Головне - треба знати, що відсутність у оратора вад мовного апарату ще не вказує на те, що він підготовлений до ораторської діяльності. Навіть досвідченим ораторам слід неупинно працювати над голосом, розвивати і тренувати його.

3.Вимоги до голосу оратора

Є певні вимоги до голосу оратора, вони зводяться до конкретних основних голосових якостей.

Цими якостями є:

- сила голосу — рівень гучності й волі звучання;
- діапазон - зміна висотного звучання від найнижчих до найвищих звуків, тонів; у поняття «діапазон» входять: об'єм, сукупність всіх звуків різної висоти, доступних людському голосу. Складовою частиною цього поняття є - «регістр» - частина звукоряду, ряд сусідніх звуків, об'єднаних тембром. Існує три реєстри: високий, середній, нижній. Яскравою є мова, коли оратор володіє широким діапазоном - у трьох реєстрах;
- рухомість, гнучкість - швидка зміна за силою, тембром і темпом;

- польотність - здатність голосу заповнювати весь простір того приміщення, в якому він звучить, що дає можливість почути лектора у будь-якій точці приміщення;

- благозвучність - приємність.

Сила, об'ємність, звучність голосу залежить не тільки і не стільки від ступеня напруги м'язів гортані й голосових зв'язок, скільки від правильного, активного мовного дихання, від вміння користуватися резонаторами.

4. Інтонція. Інтонційно-виразні засоби мовлення

Висока мовна і голосова техніка дозволяє оратору правильно інтонувати виклад матеріалу. Під **інтонацією** слід розуміти ритміко-мелодійну побудову викладу, яка передає його сенс і почуття за допомогою висоти тону, сили звуку, темпу мови і тембру голосу. За допомогою тонального забарвлення слів складаються протилежні за змістом речення: чи то піднесено-урочисті, чи то доброзичливі, чи то наказові, чи то грубі, чи то зневажливі та ін. Поза інтонацією немає ані побутового, ані художнього, ані наукового слова.

Інтонована мова діє також емоційно. Оратор промовляє не неупередженим голосом, а сперечається, запевняє, хвилюється, радіє тощо, тобто передає внутрішній сенс слів, виявляє своє ставлення до предмета виступу. Інтонування мови підкреслює також перехід від однієї думки до іншої, від питання до питання, від проблеми до проблеми.

Емоційно забарвлені інтонації передають слухачам різноманітні почуття оратора. Крім голосу, техніку характеризують темп і ритм мовлення.

Темп мовлення - це швидкість, з якою лектор вимовляє слова, речення, весь текст у цілому. Він залежить від індивідуальних особливостей промовця, його темпераменту, від теми та змісту викладу, а також від умов, за яких він здійснюється та особливостей аудиторії. Тому, звісна річ, одна й та сама лекція повинна бути викладена різним темпом в аудиторіях, що відрізняються за рівнем освіти, статі, віку, професії та ін.

Ритм промови має за основне зміну певних частин викладу за довжиною звучання, а також чергування мови, що звучить, та пауз. Розрізняють декілька типів пауз залежно від того, за якої причини і якою метою переривається виголошення промови. Фізіологічні паузи викликані необхідністю вдихнути повітря. Як правило, вони збігаються з іншими паузами - граматичними, логічними і психологічними.

Граматичні паузи - це засіб граматичного упорядкування тексту. Логічні паузи пов'язані зі змістом, логікою промови. За їх допомогою лектор здійснює роздрібнювання потоку слів на змістовні частини. Це нібито поділ або поєднання слів у мовні такти.

Мовний такт - відрізок фрази, цілісний за значенням, об'єднаний інтонаційно і відокремлений з обох боків паузами. Зауважимо ще раз: логічна точність і виразність мови досягається постановкою логічних наголосів. Логічний наголос - підкреслена вимова етапних речень у промові (тези, висновки), а також найзначніших слів і словосполучень у фразах.

Щоб набути навичок логічно виразного звучання мови, необхідно спочатку навчитися розбивати фрази на мовні такти, швидко визначаючи в них основне за змістом.

Щоб розмітити логічно наголошені слова і вислови, необхідно, в першу чергу, вибрати зі всієї фрази одне найважливіше слово і виділити його наголосом. Потім треба зробити те ж саме з менш важливими словами, але з такими, які теж необхідно виділити. Неголовні, другорядні слова особливо наголосом не виділяються. Зрозуміло, що існує цілий комплекс наголосів: сильних, середніх, слабких - їх розподіляють залежно від змісту промови та її мети.

Які ж прийоми техніки мовлення допоможуть підкреслити, підсилити звучання логічно наголошених слів і фраз? З-поміж таких прийомів відрізняють: зміну сили або регістру звучання голосу, уповільнення темпу мови і паузи. Завдяки цьому промова стає рельєфною, передає слухачам ставлення лектора до окремих фрагментів і положень у виступі як до найважливіших. Більше того, -

це впливає на формування у слухачів їх ставлення до проблем, яких оратор торкається у виступі.

Крім згаданих прийомів (варіація сили звучання голосу, логічних наголосів, що залежать від ступеня важливості предмета розмови, різноманітності темпу, що відтіняє значимість окремих думок), виразності звучання мови надає зміна висоти тону. (Зверніть увагу: логічну побудову тексту не можна ототожнювати з логічністю промови, тобто послідовністю, несуперечністю, аргументованістю, доведеністю).

Призначення психологічної паузи - емоційна інтерпретація тексту, розкриття психологічного навантаження думки. Така пауза пов'язана з підтекстом промови, її сутність є зрозумілішою, якщо порівняти її з паузою логічною. У той час, як логічна пауза механічно формує такти, цілі фрази і саме цим допомагає виявити їх сенс, психологічна пауза дає життя цій думці, фразі і тексту, намагаючись передати її підтексти. Якщо без логічної паузи мова безграмотна, то без психологічної вона нежиттєздатна. Логічна пауза пасивна, формальна, недійова; психологічна, - безперечно, завжди активна, багата внутрішнім змістом. Логічна пауза слугує розуму, психологічна - почуттю.

5. Міміка і жести

Крім голосу, інтонації, певне значення для промовця має його міміка і жести.

Вираз обличчя оратора, його поза і жести - додатковий засіб виразності. Мова оратора - це результат складного духовного і фізичного процесу. У мозку і у тілі людини виникає безперервний потік емоцій, почуттів, ідей, фізичні рухи. Жести нерозривно пов'язані з ходом думок і зміною почуттів оратора, їх ритмічний збіг з інтонацією, наголосом і паузами допомагає зосередити увагу слухачів на тих чи інших важливих частинах виступу оратора, показати його ставлення до висловлених положень та збудити у слухачів схоже ставлення.

Вимоги щодо жестів оратора доволі суворі і вимагають стриманості. Навіть при бурхливому темпераменті промовця слід утримуватися від надмірної

жестикуляції. Вона відвертає увагу, заважає слуханню, сприйняттю думки. Важко дати поради щодо застосування жестів. Тут виявляється індивідуальність кожного оратора, проте існують певні загальні вимоги. Жести не можна «запозичувати», вони повинні виражати темперамент, почуття самого промовця, відповідати особистості, думці викладу. Вони мають бути стриманими, економними, природними.

Міміка оратора відбиває його духовний стан. На обличчі лектора слухачі бачать і радість, і сум, і подив, і блаженство тощо, байдуже обличчя оратора породжує байдужість і у слухачів.

Справжня промова - це гармонія духовного стану оратора із зовнішнім проявом цього стану. В думці і серці промовця є певні міркування, певні почуття, вони мають передаватися точно і до того ж не тільки у словах, але й в усьому зовнішньому вигляді, голосі і рухах.

Яка промова краща, швидка чи повільна, тиха чи гучна? Жодна, бо бездоганними є тільки природна швидкість вимови, тобто така, яка збігається зі змістом промови, і природне напруження голосу. Досить часто одні лектори промовляють зі швидкістю тисяча слів за хвилину, інші болісно шукають їх, або витягують із себе звуки з такими зусиллями, що здається їх душать за горло, ще інші мурмочуть чи кричать. Лектор, що безперечно посідає перше місце в рядах сьогоденного зрілого покоління, промовляє, майже не змінюючи голосу і так швидко, що за ним важко простежити (схопити думку). Багато лекторів істотні частини речень здебільшого промовляють незрозумілою скоромовкою, або нерішучим мурмотанням, а всі слова, що засмічують мову, такі, як: «значить», «звичайно», «власне кажучи», «от розумієте» тощо - промовляються голосно, чітко.

Оратор має говорити чітко, не кваплячись і абсолютно неупереджено. Остерігайтеся говорити «струмочком»: вода ллється, дзюрчить, лопотить і ковзає по мозку слухачів, не лишаючи сліду. Щоб запобігти стомливій одноманітності, треба побудувати виклад матеріалу в такому порядку, щоб кожний перехід від одного розділу до іншого потребував зміни інтонації.

6. Логіко-інтонаційний аналіз мови. Мовні ноти

Логіко-інтонаційна виразність мови полягає у вмінні лектора чітко, повно, без перекозчень донести до слухачів зміст промови, її основної ідеї. Щоб цього досягти, необхідно заздалегідь, задовго до зустрічі з аудиторією провести логіко-інтонаційний аналіз промови. Мистецтво оратора заключається в тому, щоб знайти єдино необхідне розмаїття єдино необхідних слів. Зазначається ряд правил, закономірностей усної мови - в розташуванні пауз і наголосів, в мелодії мови - в рухові голосу доверху або донизу при розвитку думки, при завершенні її.

Перш за все існують правила постанови логічного наголосу, а саме:

- правило другого місця. Логічний наголос частіше всього опиняється в кінці відрізка тексту, логічним центром якого він є (наприклад, висунення кандидатур не потребує повторного пропонування й продовжується, доки хто-небудь не внесе пропозиції про припинення);

- логічний наголос падає на слово, яке стоїть не на звичному місці, тобто при порушенні звичайного порядку слів (наприклад: «Люблю вітчизну я»);

- правило нового поняття. Якщо в тексті називається вперше будь-який предмет, особа або нове явище, що мають значення для подальшого викладу, то слова, що означають цей предмет, особу або явище, виділяються логічним наголосом;

- правило протиставлення. Якщо думка лектора побудована на явному або скритому протиставленні однієї особи, предмета, явища іншому, то наголос отримують саме ті слова, якими позначаються ці протиставлення (Матер.: «Маленька штучка черв'ячок, а ціна велика»);

- правило порівняння. Якщо думка, яка виражена у фразі, побудована на порівнянні, то логічним наголосом виділяються слова, позначення того, з чим порівнюється;

- правило зіставлення. Протиставлення і порівняння - часткові випадки більш загального явища - зіставлення якихось предметів, понять, явищ, дій або за контрастом або за схожістю (подібністю). Але можливі зіставлення у чистому

вигляді, без підлеглості, на рівних правах. У таких зіставленнях наголосом виділяються слова, що позначають предмети і явища, які зіставляються;

- правило єдиного поняття. Якщо в тексті зустрічається група слів, які означають нерозривні елементи будь-якого одного поняття, предмета чи образу, то в такому словосполученні, що складає єдиний мовний ланцюг, логічним наголосом виділяється лише останнє слово (наприклад: «Виставка передового досвіду»).

Що стосується інтонування за іншими позиціями в техніці мовлення, то можна зауважити наступне:

- не виділяються інтонаційно займенники (крім випадків, коли в них полягає основний смисл);

- слово, яке стоїть перед тим, яке необхідно посилити, випадає з наголосу;

- інтонуються всі розділові знаки. Причому різні розділові знаки мають різний темп і різну висоту тону (змінюється діапазон). Наприклад.: питальний знак потребує голосового підйому, окличний - навпаки - з пониженням тону на останньому складі слова, три крапки - зниження тону, темпу, постановки паузи і зміну тембру. Правила темпоритму: темп скорочує або подовжує дії (прискорена або уповільнена мова). Прискорив темп - менше дав часу для дії і тим примусив себе діяти і говорити швидше.

Наявність правил, закономірностей інтонування не означає, що існує раз і назавжди встановлений маюнок мелодії мови для визначення будь-якого розділового знаку. Нескінченно різноманітними можуть бути інтонації при промовлянні однієї й тієї ж фрази. Обов'язковою умовою використання прийомів техніки мовлення може бути одне: інтонація повинна точно передавати думку, яку ви хочете висловити. При логіко-інтонаційному аналізі тексту промови вивчаються не можливі інтонаційні ходи самі по собі, а треба йти до того кола думок, бачень, підтекстів, які необхідні для задуму лектора. Саме це і допомагає народженню необхідних інтонацій. Логіко-інтонаційний аналіз, таким чином, є творчим освоєнням тексту, в якому кожному епізоду притаманні певна тональність, певний темпоритм, певна температура почуттів.

Логіко-інтонаційний аналіз здійснюється за допомогою мовних нот. Мовні ноти - це графічне зображення голосової, інтонаційної мелодії промови.

Існують наступні мовні ноти:

- v - пауза;
- vvv (vv) - велика пауза;
- f- (від forte) - гучно (голосно);
- fff (ff) - дуже гучно (дуже голосно);
- p (від piano) - тихо;
- ppp (pp) - дуже тихо;
- r (rit) від riterdando - уповільнення темпу;
- a (acc) від accelerando - прискорення темпу;
- - головна думка, ударне слово;
- X - розповідальна інтонація;
- ! - оклична інтонація;
- ? - питальна інтонація.

Всі ці мовні ноти поділяються на три групи: а) рядкові; б) нарядкові; в) підрядкові. Це необхідно знати, щоб ефективніше користуватися ними при логіко-інтонаційному аналізі тексту промови. Рядкові ноти (пауза, гучність, темп, v, f, r, p, a, X, !, ?) розташовуються на рядку, перед словами або групою слів, яким необхідно задати саме таку інтонацію (окличний і питальний у кінці речення); нарядкові - над тим словом, або окремим складом слова, яке потребує зміни діапазону; підпорядкованою є лише одна нота (-), коли необхідно підкреслити в реченні головну думку або окреме слово.

Мовні ноти розвивають вміння використовувати різновиди інтонацій. Інтонації людини настільки безмежно різноманітні, неповторні, багаті, тонкі, що писемне мистецтво, не дивлячись на все граматичне опрацювання, не в змозі передати їх. Існує п'ятдесят способів сказати «так» і п'ятсот способів сказати «ні», але тільки один спосіб це написати. Точно так існують сотні способів інтонаційно виражати питальні знаки.

Високі і низькі тона, гучний і тихий голос, прискорення та уповільнення мови, зміна тембру потрібні лектору не для зовнішньої краси понад усе. Вони необхідні, перш за все, для ясної передачі думки. Навіть кожний із розділових знаків, що допомагають точно передавати, «малювати» думки, має свій тональний вираз.

Аудиторія має почути в голосі оратора питання, оклик, коми, які не обривають, а розвивають думку, змушують чекати її кінця; ясні, конкретні крапки завершують думку. Тільки за цієї умови промова стає зрозумілою й впливає на слухача.

Властивість людського голосу, здатність лектора у процесі викладу матеріалу змінювати теми і ритм мови, тембр, звучність і тональність голосу у сукупності і надає різноманітності живим інтонаціям. Здебільшого публічний виступ залишається у пам'яті слухачів не тільки тому, що він глибокий за змістом, але й тому, що в душу западає тон мови, коли є не тільки вагомі аргументи, але й переконливі відтінки голосу, необхідні інтонації і голосове забарвлення.

Якщо лектор не володіє технікою мови (голос його слабкий, дикція нечітка, інтонація невиразна, відсутні логічні наголоси), то сприйняття його мови значно ускладнюється. Чим вище рівень культури звучання мови оратора, тим зрозумілішим, доступнішим і дієвим буде виклад матеріалу.

Лекція 9. Культура сперечання

План

1. Загальна характеристика суперечки.
2. Логічна структура суперечки.
3. Способи доведення.
4. Способи спростування.
5. Зауваження опонентів та їх нейтралізація.
6. Спекулятивні прийоми сперечання.

1. Загальна характеристика суперечки

Діловий стиль спілкування орієнтований на отримання конструктивного результату, пов'язаного з обговоренням спірного положення. Конструктивним буде такий результат спілкування, який складається з оптимального комбінування позицій учасників комунікативного процесу. На відміну від цього силовий стиль спілкування має своїм результатом підпорядкування однієї з позицій іншій.

У діловому спілкуванні нерідко трапляються ситуації, коли під час обговорення проблеми доводиться відстоювати свою думку. Це можна пояснити тим, що будь-яке явище багатогранне і численними зв'язками поєднане з іншими явищами. Отже, одній людині важко враховувати всі його аспекти. Суперечки найчастіше тому й виникають, що партнери звертають увагу на суперечливі характеристики одного явища, і кожен з них по-своєму має рацію.

Першим, хто усвідомив важливість діалогової форми спілкування людей для прогресу пізнання, вважають Сократа. Відомі бесіди Сократа з друзями і недругами увійшли до золотого фонду культури людства. Античний мислитель вважав, що в голові окремої людини істина з'являється вкрай рідко, найчастіше вона народжується у процесі цілеспрямованої бесіди. Для плідного розвитку думки потрібні щонайменше двоє. Спосіб, за допомогою якого розвивається

діалог, він називав методом «баби-повитухи». Натяк зрозумілий: для народження нової ідеї потрібна допомога.

Найшляхетніший вид суперечки - той, який ведеться для з'ясування й зіставлення різних поглядів, пошуку істини. Свою позицію співрозмовники логічно обґрунтовують, з повагою ставляться до аргументів протилежної сторони. Таку суперечку називають дискусією (від лат. *discussio* - дослідження, розгляд, розбір). У дискусії немає переможців. У процесі пошуку істини виграють усі.

Якщо ж *мета суперечки* — захистити, обстояти свою думку і спростувати думку опонента, таку суперечку називають полемікою (з давньогрец. *polemikos* - войовничий, ворожий). До перемоги в полеміці можна прийти шляхом переконання опонента. Однак нерідко до неї прагнуть будь-якою ціною, буквально примушуючи супротивника визнати свою неправоту. У цьому випадку використовують хитрощі, заборонені прийоми. Таку суперечку, розраховану на перемогу будь-якою ціною, називають еристичною.

Ділова суперечка може поєднувати дві мети: суперечка заради істини і для переконання опонента. Такий спосіб спілкування уможливорює використання різноманітних прийомів, які полегшують перемогу. Перевага в такій суперечці на боці того, хто не тільки глибше знайомий із проблемою, а й уміє використовувати ці прийоми, протидіяти хитрощам і забороненим прийомам, тобто володіє культурою ведення суперечки.

Модель суперечки залежить від того, чим зумовлено позиції сторін — ставленням до предмета суперечки чи ставленням до опонента? Принципова відмінність цих двох моделей виявляється в поборі різних методів ведення суперечки.

Перша модель: ставлення до проблеми не залежить від ставлення до опонента. Реалізація цього принципу пов'язана із застосуванням таких прийомів та методів:

а) виявлення проблеми в «чистому» вигляді, незважаючи на те, що про неї думають, та як до неї ставляться інші сторони конфлікту;

б) оцінка проблеми, яка ґрунтується на об'єктивних критеріях, а не на характеристиках чого-небудь, зокрема й власних інтересів і намірів;

в) незалежна експертиза ситуації. Вона передбачає перший крок підведення різних цілей під спільний знаменник;

г) визначення власної позиції, яка є вираженням позиційного інтересу, а не претензій на абсолютну істину;

д) формулювання ставлення до позиції опонента виходячи з принципової рівності поглядів і позицій.

Друга модель: ставлення до проблеми формується крізь призму ставлення до опонента. Цьому принципові властиві такі прийоми та методи:

а) суперечливе положення розглядають лише під кутом зору «кому це вигідно?», тобто виокремлюють не в «чистому» вигляді, а як прояв намірів протилежних сторін;

б) суперечливе положення оцінюють із позицій особистого суб'єктивного інтересу;

в) беруть до уваги лише позиційну експертизу, усі інші експертні оцінки унеможливлено;

г) оцінюють позицію опонента відповідно до уявлення про власну «позиційну перевагу»: «ця позиція правильна, тому що моя; позиція опонента неправильна, тому що належить опоненту».

Культура ведення суперечки виявляється й у тому, щоб не вести суперечку з людиною, яка не розуміється на питанні, і коли це недоцільно (наприклад, якщо питання, яке поставив слухач, цікавить тільки його). У такому разі краще подякувати за висловлену думку і продовжити розмову з ним наодинці. Також можуть траплятися люди, переконані в тому, що існує лише дві думки: їхня власна і неправильна, адже не всі здатні зрозуміти і прийняти погляд іншого.

Приречена на поразку й суперечка з людиною, налаштованою проти особи свого опонента. Украй важко переконати партнера, якщо він зацікавлений у протилежному висновку.

Також важливе значення для ухвалення рішення про продовження суперечки мають обставини його проведення: чи підходить місце, чи достатньо часу для обговорення питання, чи немає нервозності, «кипіння пристрастей» у сторін, які сперечаються.

Починати суперечку можна, лише добре обміркувавши її доцільність і зваживши свої шанси на успіх. Вони більші, коли є час підготуватися до суперечки: проаналізувати проблему, обдумати свої аргументи, можливі заперечення й докази опонента.

За багатовікову історію сформувалися принципи і правила ведення суперечки. Знання й дотримання їх дає змогу зробити суперечку продуктивною та перемогти в ній.

Якщо принцип визначає стратегію, напрям діяльності, то правила характеризують тактику, конкретні дії. Принцип найчастіше відповідає на запитання: що треба робити, а правило дає відповідь на запитання: як треба поводитися в конкретній ситуації. Кожен принцип реалізується через сукупність правил.

Принципи сперечання:

- *попередня підготовка;*
- *толерантне ставлення до опонентів;*
- *послідовний аналіз альтернатив;*
- *коректність;*
- *відстороненість;*
- *подолання психологічних бар'єрів;*
- *поетапне наближення до істини.*

Принцип попередньої підготовки до сперечання. Попередня підготовка дає змогу мобілізуватися, багато чого обміркувати, змодельовати найвірогідніший перебіг суперечки, зробити деякі «заготовки», зібрати й осмислити потрібну інформацію.

Правила попередньої підготовки до сперечання:

- продумайте стратегію, основний напрям, головну мету суперечки; передбачте найвірогідніші варіанти аргументації вашого опонента;
- налаштовуйте себе (на всякий випадок) на найгірше, навіть на некоректну поведінку вашого опонента;
- оцініть недоліки, а особливо достоїнства вашого опонента, рівень його професіоналізму, освіти, культури, особливості його характеру, мотиви вчинків;
- зробіть «заготовки», які дадуть змогу несподівано й сильно нейтралізувати можливу некоректну поведінку опонента;
- не будьте наївними і не розслабляйтеся, мобілізуйтеся на битву, а не на світську бесіду.

Принцип толерантного ставлення до опонентів. Опонент так само, як і ви, має право на власну думку і прагне до істини, а процес пошуку останньої має бути коректним з обох сторін.

Правила толерантного ставлення до опонентів:

- пам'ятайте, що істина може виходити не тільки з ваших вуст;
- будьте психологічно готові вислухати будь-яку думку, будь-який аргумент і навіть некоректний випад проти вас;
- чим більшу повагу ви виявите до свого опонента, тим більше у вас шансів перевести суперечку в конструктивне русло;
- знайдіть сміливість погодитися з вашим опонентом, якщо переконалися, що він насправді має рацію;
- не намагайтеся нав'язати свій погляд іншим, поки не вислухаєте всі докази й аргументи своїх опонентів;
- визнайте, що ваш опонент хоча б у чомусь має рацію.

Майте терпіння не поспішаючи, аргументовано висловлюйте свою думку.

Принцип послідовного аналізу альтернатив. Будь-яка проблема, як правило, має кілька можливих підходів і способів розв'язання. Однак не всі вони є

оптимальними. Два різних способи залежно від умов, мети, засобів по-різному можуть слугувати знаходженню істини.

Правила послідовного аналізу альтернатив:

- чітко визначте альтернативу, її суть, ідею, концепцію;
- розкладіть альтернативу на складові частини, етапи, логічний ланцюг проблем, завдань, аргументів, фактів;
- проаналізуйте слабкі й сильні сторони альтернативи;
- зосередьте увагу на слабких елементах альтернативного підходу;
- узагальнюйте все позитивне й негативне в кожному з підходів.

Принцип коректного сперечання. Чим коректнішими будуть судження й дії, тим більше шансів на достойну перемогу над опонентом.

Правила коректного сперечання:

- навіть якщо опонент вдається до явно некоректного випадку, не опускайтеся до його рівня, не використовуйте некоректні прийоми.
- крок за кроком руйнуйте некоректну аргументацію;
- говорячи «ні», аргументуйте своє заперечення;
- критикуючи, пропонуйте конструктивний підхід до ситуації, що склалася, і вихід з неї;
- думкам опонентів належить протиставляти ваші думки, а не амбіції, голе заперечення всього, що йде від осіб, які вам не симпатичні;
- не намагайтеся перекричати, а аргументовано переконуйте свого опонента.

Принцип відсторонення. Давно помічено, що суперечку виграє не тільки той, хто більш ерудований, але й той, хто, ніби збоку стежачи за ходом суперечки, бачить усе, що відбувається, загалом і здатний коригувати свої недоліки і промахи, піднятися над особистими інтересами й подолати психологічні бар'єри.

Правила відсторонення у процесі сперечання:

- подумки спостерігайте ніби збоку себе та інших учасників суперечки;
- оцініть, як під час сперечання змінюється настрій та ставлення до вас опонентів і ваших прихильників;

- не бійтеся піднятися над особистими інтересами, які заважають вам наблизитися до істини;
- намагайтеся діяти нестандартно, не будьте рабом ситуації, що склалася.

Принцип подолання психологічних бар'єрів. Серйозною перешкодою на шляху до перемоги у суперечці є неправильні психологічні настанови: наприклад, настанова на те, що протилежна сторона краще підготовлена, ніж ви, а тому сильніша за вас; або страх виглядати гірше, ніж ваш опонент, що стримує ваші судження й дії.

Правила подолання психологічних бар'єрів:

- стежте за думкою, аргументацією, а не за жестами, голосом свого опонента;
- не поспішайте переривати нашого опонента, кидати йому репліки;
- шукайте й аналізуйте слабкі місця, аргументи, приклади, докази вашого опонента;
- не думайте, що противник сильніший за вас;
- не будьте самовпевненими, не думайте, що протилежна сторона слабкіша за вас, менш підготовлена й інформована;
- прагніть до того, щоб вас усі зрозуміли й адекватно сприйняли сказане вами.

Пам'ятайте, що страх перед відповідями опонента - поразка.

Принцип поетапного наближення до істини. Ефективність сперечання і просування до істини прямо залежить від того, наскільки чітко вичленовано фази, етапи сперечання, альтернативні підходи до розв'язання проблеми.

Правила поетапного наближення до істини:

- сформулюйте мету, яку ви ставите, починаючи суперечку;
- розбийте на етапи процес переконання;
- сформулюйте проміжні цілі кожного етапу;
- після досягнення проміжних цілей, зафіксуйте цей факт (наприклад, фразою: «Отже, ми встановили, що...»).

2. Логічна структура суперечки

У діловому спілкуванні суперечка нерідко виникає спонтанно, причому в ній можуть одночасно брати участь кілька осіб. Якщо ніхто не візьме на себе роль організатора обговорення, вона може перейти у звичайну сварку. Певний порядок ведення суперечки дисциплінує її учасників, дає змогу знайти істину. Найлегше вести суперечку між двома сторонами. Після формування двох команд, треба обрати в кожній головних опонентів.

Продуктивнішими є обговорення, до якого сторони готуються заздалегідь. Присутність незалежних експертів, їхній аналіз аргументів і заперечень обох сторін полегшують пошук об'єктивного вирішення питання.

Етапи ведення суперечки. Процедура суперечки.

1. Вступне інформування. Ведучий, який організовує суперечку, ініціатор зустрічі зацікавлених сторін інформує учасників про проблему, мету і саму ситуацію, що спричинила суперечку.

Аргументація сторін. Кожна із сторін, яка має свою позицію щодо розв'язання проблеми, висловлює й аргументовано відстоює свій погляд.

Опонування, критичні судження. Кожна із сторін виступає опонентом одна до одної, висловлює критичні судження, сумніви, відстоює свою позицію.

Активне протиборство сторін. Пошук додаткових аргументів і прихильників, залучення всіх охочих узяти участь у сперечанні.

Пошук компромісних варіантів розв'язання проблеми. На цьому етапі кожна із сторін має піти на поступки, частково відійти від своєї позиції, переглянути її. Аналізують і зіставляють усі можливі варіанти розв'язання проблеми.

Пошук рішення. Іде активний пошук й узагальнення всього конструктивного, позитивного, що було висловлено під час сперечання, відшуковують точки зіткнення, виробляють взаємоприйнятні рішення.

Завершення суперечки, узагальнення результатів. На цьому етапі підбивають підсумки сперечання, резюмують результати, констатують, що досягнуто та якою ціною.

Можливі й інші варіанти організації дискусії. Перед дискусією може бути виступ доповідача і співдоповідачів (як, наприклад, на нарадах, захисті дисертацій, дипломних робіт тощо). Замість доповіді перед дискусією інколи роздають аналітичні матеріали, проекти рішень.

Можна реалізувати такий сценарій сперечання:

- ведучий називає тему обговорення, представляє його учасників, оголошує регламент виступів;
- виступ першого опонента з переконувальною промовою.
- питання до нього;
- Виступ другого опонента зі спростуванням або запереченням.
- питання до нього;
- прикінцевий виступ першого опонента;
- переконувальна промова другого опонента;
- питання до нього;
- виступ першого опонента зі спростуванням або запереченням;
- питання до нього;
- прикінцевий виступ другою опонента;
- експерти оцінюють обґрунтованість позиції кожної із сторін;
- ведучий підсумовує обговорення⁴

Основні етапи організації колективної дискусії:

- Вступне інформування. На цьому етапі надається слово ведучому (модератору), який викладає основний задум дискусії, умови її успішного перебігу.
- Постановка проблеми, виокремлення основних напрямів дискусії.

Найчастіше їх пропонує ведучий (модератор), але інколи значущість проблем та їх актуальність також можуть бути предметом обговорення.

- Виступ основного доповідача. Це, як правило, виступ найбільш підготовленого, авторитетного, компетентного у цій проблемі фахівця.

- Виступ співдоповідачів. Вони можуть розкрити різні погляди на проблеми і власні підходи, способи і засоби її розв'язання.

- Дебати за доповіддю і співповідями. Це етап аналітичних виступів, розставляння акцентів як «за», так і «проти» тієї чи іншої позиції. Вироблення розв'язання проблеми. На цьому етапі йде активний пошук, перевіряють усі можливі варіанти розв'язання проблеми, відбувається активне протистояння сторін і концепцій, пошук спільних тенденцій, знаходять оптимальний розв'язок.

- Завершення дискусії, узагальнення результатів.

- Побаження щодо дискусії.

Щоб суперечка народжувала істину:

- чітко визначте мету і предмет дискусії, уточніть зміст понять, якими оперує опонент, стежте за доведеністю його суджень;

- не вступайте в дискусію, якщо погано розбираєтеся в її предметі;

- не бійтеся сумніватися у власній правоті;

- щоб зрозуміти опонента, треба подумки стати на його бік, проаналізувати проблему і способи її розв'язання з його позиції;

- у ході обговорення та сперечання шукайте істину, а не нав'язуйте власну думку і не повчайте інших;

- уникайте монологу, стежте за аргументами опонента, не випускайте з уваги мету суперечки;

- формулюйте запитання опонентові таким чином, щоб відповіді висвітлили його слабкі місця;

- спирайтеся на факти, а не на емоції⁴

- якщо необхідно, розбийте проблему на підпроблеми і розв'яжуйте її поступово – частинами;

- будьте терплячим і уважним слухачем. Дискусія буде непродуктивною, якщо диспутанти погано розуміють один одного і говорять про різні речі;

- не поспішайте узагальнювати;

- спростовуючи, не навішуйте опонентам ярликів і не ображайте їх;

- продуктивності дискусії сприяє те, що вас об'єднує з опонентами.

3. Способи доведення

Не доводьте очевидного. Слухач завжди шукає у промові щось нове, невідоме йому, а не знайшовши, втрачає інтерес і до промови, і до того, хто говорить. Саме це відбувається, коли чують прописні істини або банальності.

Якщо вам вдалося знайти яскравий доказ або сильне заперечення, не починайте з них і не висловлюйте їх без відповідної підготовки. Ви виграєте, якщо спочатку наведете кілька інших міркувань, хоча й не стільки рішучих, але переконливих, і нарешті - рішучий доказ, найсильніший аргумент.

Відкиньте всі посередні й ненадійні докази. Треба використовувати найпереконливіші докази, адже важлива якість, а не кількість.

Не втрачайте можливості викласти сильний доказ у вигляді міркування «одне із двох», тобто дилеми: висновок, зроблений слухачем, більше вражає його, ніж почутий. Наприклад, у разі очевидної неправди опонента можна сказати, що, можливо, він помиляється щиро, можливо, обманує свідомо. Слухачі, поза сумнівом, погодяться з другим, і це принесе опонентові поразку.

Не бійтеся погодитися з противником, коли є можливість повернути його твердження проти нього або довести їх марність для тверджень опонента.

Якщо аргументи сильні, краще наводити їх нарізно, детально розвиваючи кожен окремо; якщо вони слабкі, треба зібрати їх до купи. Квінтіліан говорив про останні, що «позбавлені значення якісно, вони переконливі кількістю - тим, що всі підтверджують ту саму обставину».

Намагайтеся підкріпляти один доказ іншим. Якщо є прямий доказ, облиште його і доводьте спірний факт непрямыми доказами. Зіставлення логічного висновку, зробленого таким чином, із прямим засвідченням факту, є сильним риторичним прийомом.

Не намагайтеся пояснювати те, чого самі не зовсім розумієте.

Не намагайтеся довести більше, якщо можна обмежитися меншим.

Не допускайте суперечності у власних доказах.

4. Способи спростування

Спростування - це різновид доведення, коли доводиться не істинність, а помилковість, хибність тезису. Спростування, таким чином, спрямоване на руйнування тези опонента.

Способи спростування:

1. Спростування тези шляхом доказу антитези (спростування від протилежного).

Таке спростування застосовують лише тоді, коли твердження сторін протилежні, тобто права одна або друга сторона, третьої можливості немає.

У цьому разі можна не турбуватися про викриття тези опонента, достатньо довести свою тезу. Наприклад, щоб спростувати твердження про те, що дотримання етикету гальмує прогрес, достатньо довести, що дотримання етикету сприяє прогресу суспільства. Якщо це зроблено бездоганно логічно і психологічно переконливо, супернику залишається визнати свою помилковість.

2. Спростування шляхом вказівки на помилковість, безгрунтовність наслідку і, таким чином, доведення хибності вихідної тези (зведення до абсурду).

Будують спростування так: припускають, що опонент правий і його твердження відповідає дійсності. У такому разі спостерігалися б певні наслідки. А якщо їх немає, значить, твердження опонента неправильне. Наприклад, твердження, що щеплення захищає людину від інфекційного захворювання, можна спростувати так: припустимо, що це правильно; у такому разі всі, хто пройшов щеплення, не захворіє. Однак відомі випадки захворювання прищеплених людей. Отже, щеплення не захищає від інфекційної хвороби.

Наведемо кілька способів спростування, які взяли на озброєння оратори. Заперечуючи супротивнику, не виявляйте особливої старанності. Занадто наполегливе заперечення проти того чи іншого доказу, не підкріплене його спростуванням, може надати йому ваги у слухачів. У них з'являється враження, не вигідне для оратора: якщо він так багато говорить про це, значить, це дійсно має велике значення. І навпаки, якщо оратор лише мимохідь заперечує

противнику, ніби нехтуючи його доказами, вони часто вже через це видаються такими, що не заслуговують на увагу.

3. Не залишайте без заперечення вагомих доказів супротивника, але, заперечуючи, не треба розвивати їх або повторювати ті міркування, якими він ці докази підтверджував. Повторювати те, що сказано, легко: повторюючи, ми відпочиваємо, разом із тим з'ясовуючи для себе те, що збираємося заперечувати, і думаємо, що виграємо від цього. А виходить навпаки. Міркування супротивника були підготовлені й викладені краще, ніж тоді, коли ми, повторюємо, скорочуємо і спрощуємо їх. При цьому ми працюємо на користь супротивника: якщо слухачі не змогли зрозуміти, засвоїти його докази - ми пояснюємо їх, якщо могли забути - нагадуємо. Посилюючи таким чином позицію супротивника, ми потім експромтом переходимо до її спростування: заперечення не підготовлене, не продумане, страждає багатослів'ям, ми не встигаємо розвинути свої докази, хапаємося за найперше, що спало на думку, й випускаємо з уваги важливіше. Багатослів'я і туманність заперечення після стислої і ясної думки супротивника тільки відтіняють переконливість останньої.

4. Не доводьте, коли можна заперечувати. Візьмемо наочний приклад. Людина притягнута до кримінальної відповідальності як обвинувачувана без будь-яких доказів. Вона має сказати, що не визнає себе винною, і вимагати, щоб її вина була доведена. Однак замість цього обвинувачуваний поставив за мету довести, що не винний, і наводить низку міркувань на підтвердження цього. У багатьох випадках виявляється, що довести невинуватість неможливо. Отже, замість того, щоб розвіяти підозру, він посилить її.

5. Відповідайте фактами на слова.

6. Не заперечуйте проти безсумнівних доказів і правильних думок супротивника. Ця суперечка не корисна, а іноді й аморальна.

7. Користуйтеся фактами, визнаними противником.

8. Якщо опонент обійшов мовчанкою певну обставину, треба тільки звернути на це увагу й зазначити, що в опонента немає аргументів проти важливої

обставини. Не треба при цьому звинувачувати опонента в недобросовісності або непорядності.

Треба пам'ятати загальне правило будь-якої суперечки: щоб викрити неправильні міркування супротивника, треба вилучити з них другорядне й виокремити положення, що становлять ланки логічного ланцюга, розташувати їх у вигляді одного або кількох силогізмів (дедуктивний умовивід, у якому з двох суджень отримують зумовлене ними третє судження), у такому разі помилка стає очевидною.

Розглянемо вісім ситуацій, які трапляються під час сперечання і поради щодо їх розв'язання.

Ситуація 1. Опонент намагається перехопити ініціативу у виборі теми розмови: а) підміняє принципові питання дрібними; б) висуває тези за змістом проблеми; в) пропонує контрпроблему, ігнорує ваші аргументи.

Порада. Передбачте заздалегідь заперечення опонента, вивчіть їх мотиви, щоб: а) вказати опонентові на його відхід від спірного питання; б) запитати його, яку думку він доводить; в) попросити висловити ставлення до вашої аргументації.

Ситуація 2. Опонент роздуває проблему, виводить її за межі дискусії.

Порада. Нагадайте про межі дискусії, її мету, попросіть ще раз уточнити його антитезу і повернути розмову в потрібне русло.

Ситуація 3. Опонент оперує дрібницями, не торкається основної тези.

Порада. Запитайте, чи не забув він мету розмови. Поверніть його до спірної проблеми.

Ситуація 4. Опонент навмисно підводить вас до неправильних висновків, підтасовує факти для того, щоб потім звинуватити вас у безграмотності та дилетантстві.

Порада. Припиніть обмін думками, похваліть опонента за глибину аналізу й попросіть його зробити узагальнення.

Ситуація 5. Опонент постійно змінює позицію, намагається знайти щось нове.

Порада. Не наполягайте на визнанні, згоді й підтримці вашої пропозиції. Припинить розмову, яка все одно буде безрезультатною.

Ситуація 6. Опонент звинувачує вас у некомпетентності, грає на ваших помилках, ігнорує факти, тенденційно тлумачить ваші слова.

Порада. Не виявляйте зайвої делікатності. Спитайте, про що конкретно йдеться. Попросіть висловити його міркування, як вийти зі складного становища.

Ситуація 7. Опонент приховує різко негативне ставлення до вашої позиції або до вас під маскою доброзичливості.

Порада. Дотепно зірвіть його маску, розкрийте його задум усім присутнім.

Ситуація 8. Вас брутально переривають під час розмови.

Порада. Не давайте влади своїм почуттям. Це спроба опонента вивести вас із рівноваги й зіграти на цьому. Будьте іронічними відносно нього.

Зазначимо, що мистецтво сперечання можна опанувати лише в численних словесних баталіях.

Зауваження опонентів та їх нейтралізація. Зауваження співрозмовника не треба сприймати як перешкоди. Навпаки, вони вказують на те, чи цікавить співрозмовника тема, у яких положеннях його треба переконати.

Існує конкретна техніка нейтралізації зауважень співрозмовника, яка суттєво знижує їх негативний вплив.

5. Зауваження опонентів та їх нейтралізація

Посилання на авторитети. Оцінка, якій співрозмовник довіряє найбільше, - його власна. Той, кому він довіряє найбільше після себе, - це хтось третій, хто для нього є авторитетом. Той, кому він довіряє найменше, - це Ви. Тому одним з найкращих методів нейтралізації зауважень є посилання на чужий досвід і висловлювання інших осіб.

Перш ніж висловлювати свою думку, корисно заздалегідь за допомогою навідних питань з'ясувати, кого б Ваш опонент обрав авторитетним свідком.

«Стискання» кількох зауважень. Вплив кількох зауважень і заперечень суттєво знижується, якщо на них всі відповіді дати однією фразою, уникаючи затягування дискусії.

Схвалення та знищення. Цей метод застосовується проти об'єктивних і коректних зауважень, які Ви спочатку приймаєте, а потім нейтралізуєте, наприклад, у такий спосіб: «Ви маєте рацію. Тут є низка недоліків. Але, з іншого боку, це має свої переваги, а саме...».

Перефразування. Цей метод ґрунтується на повторенні й водночас пом'якшенні зауваження співрозмовника: «Інакше кажучи, Ви гадаєте, що...».

Умовна згода. Полягає в тому, що спочатку Ви визнаєте правоту співрозмовника (можна з незначними зауваженнями), а потім поступово перетягуєте його на свій бік. Це дає можливість утримати контакт із співрозмовником навіть тоді, коли, на перший погляд, позитивний результат суперечки недосяжний.

«Еластична» оборона. Застосовується в тих випадках, коли співрозмовник засипає Вас зауваженнями і запереченнями в незадоволеному тоні. У такій ситуації краще не відповідати на зауваження, а стежити за тим, щоб не відходити від теми суперечки. Коли пізніше співрозмовник повернеться до своїх зауважень, вони вже не будуть для Вас раптовими, Ви встигнете до них підготуватися.

Прийняття зауваження. Це стосується суб'єктивних зауважень, на які важко відповідати. Краще прийняти зауваження, якщо воно суттєво не впливає на суть бесіди.

Порівняння. Часто буває, що зауваження легше нейтралізувати не прямою відповіддю на нього, а за допомогою порівнянь. Їх можна наводити з галузі, яку Ваш співрозмовник знає у такий спосіб: «Ви краще за мене знаєте, що подібні питання у сфері Вашої діяльності вирішують так само».

Метод «так - але». Полягає в тому, що до певної мити ви погоджуєтеся зі співрозмовником, щоб у нього зникло бажання сперечатися з Вами. А потім суперечите йому: «Так, Ви маєте рацію, але чи врахували Ви, що...». Проте

зловживати сполучником «але» не треба, оскільки його сприймають як протиставлення.

Відтермінування. Практика свідчить, що зауваження втрачає своє значення залежно від того, наскільки бесіда віддалена від моменту його висловлення. При цьому опонентові можна сказати одразу після зауваження: «Дозвольте повернутися до цього питання пізніше».

Цей метод застосовують тільки тоді, коли зроблене зауваження заважає подальшому веденню суперечки або повністю блокує його.

6. Спекулятивні прийоми сперечання

Часто опоненти, які прагнуть досягнути перемоги будь-якими засобами, удаються до всіляких хитрощів і спекулятивних прийомів, їх необхідно знати, щоб бути до цього готовим. Однак застосовувати ці прийоми самим у серйозній дискусії не варто.

Розглянемо деякі з цих прийомів.

Перебільшення. Цей прийом полягає в необгрунтованому узагальненні, у висловленні передчасних висновків (наприклад: «Усі політики говорять неправду»).

Використання авторитету. Полягає в посиленні на відомих осіб, хоча при цьому цитати «притягаються за вуха». Проте для слухачів часто достатньо лише однієї згадки відомого імені.

Дискредитація співрозмовника. Ґрунтується на принципі: «Якщо не можу спростувати докази, тоді поставлю під сумнів особу їх автора». Іноді навіть удаються до прямих образ.

У такому разі не уподібнюйтеся до нього, а без емоцій поясніть присутнім його підступність. У деяких випадках їх можна проігнорувати або зробити зауваження співрозмовнику щодо некоректності його поведінки.

Зміна напрямку. Співрозмовник не спростовує ваші аргументи, а переходить до іншого питання, яке не стосується предмета дискусії. Він намагається обминути гостре питання і викликати у присутніх інтерес до інших

проблем. У такому разі можна спитати, чи означає така поведінка, що співрозмовник згоден із вашими аргументами, чи він не має чого сказати щодо них.

Витіснення. Опонент перебільшує другорядні проблеми, взяті з вашого виступу, витісняючи на задній план головну думку. При цьому окремі факти він переоцінює, інші ігнорує залежно від своїх потреб. Він продовжує стверджувати або довести те, що ніколи не викликало сумніву, і чіпляється до дрібниць й окремих слів.

Окремою формою витіснення є апеляція до почуттів. Опонент виступає не як ділова людина і фахівець, а апелює до почуттів. Шляхом впливу на наші почуття він обминає невирішені ділові питання заради власних морально-етичних норм, принципів і цілей. У такому разі суперечку необхідно повернути в ділове русло. Практика показує, що важко нейтралізувати вправно застосовану техніку апеляції, оскільки вона спрямована на почуття слухачів, «відмикаючи» їхній розум.

Уведення в оману. Ґрунтується на повідомленні плутаної інформації. Співрозмовник переходить до дискусії на тему, яка легко може перетворитися на сварку. У цій ситуації треба розглянути кожне твердження його виступу.

Викривлення. Це неприховане спотворення того, що ви сказали, або перестановку акцентів, тому застосування цієї техніки треба різко засудити.

Запитання-пастки. Серед них виокремлюють чотири групи: повтор, вимагання, альтернатива, контрзапитання.

Повтор. Ті самі запитання або твердження повторюють багато разів. Наполегливість, з якою співрозмовник раз у раз викладає свої ідеї, поступово послаблює наше критичне сприйняття: ми звикаємо до нього й урешті-решт приймаємо за доказ. Захистом від цього може бути відповідь: «На це запитання я вже відповідав», а також вказівка на неуважність опонента до ваших відповідей.

Вимагання. Запитаннями співрозмовник прагне вмовити вас погодитися з ним, таким чином залишає нам лише один шлях - захищатися.

На примусові запитання відповідати не треба. Якщо співрозмовник повторює запитання, можна відповісти: «Продовжуйте», «Я вас слухаю» або «Я відповім на ваші запитання у своєму виступі».

Альтернатива. Альтернативні запитання звужують свободу того, хто відповідає, підводять до таких відповідей, які задовільняють співрозмовника.

Контрзапитання. Замість відповіді на ваше запитання, співрозмовник ставить запитання вам. Краще одразу його спинити: «Я із задоволенням відповім на ваше запитання після того, як ви відповісте на моє, яке, погодьтеся, було поставлене раніше».

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Автентичний (від грецького «справжній») - дійсний, вірогідний, той що ґрунтується на першоджерелі.

Академічне красномовство - це вид словесного мистецтва, ораторська діяльність педагога, що викладає, популяризує досягнення науки на різних освітніх рівнях, або діяльність науковця, який доповідає про результати експериментів, досліджень. Основні жанри академічного красномовства: наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція, реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда.

Алітерація - повторення однорідних приголосних звуків у реченні з метою створення художнього образу і підсилення звучності тексту.

Алогізм - порушення послідовності, *логіки в міркуванні*, що веде до викривлення думки і можливості зловживання довіри аудиторії. Виникає як наслідок *логічних помилок*.

Алюзія - стилістична фігура: натяк на якийсь відомий факт, але він не називається. При зловживанні може затьмарити зміст.

Анафора - стилістична фігура, що полягає в повторенні однакових слів, виразів на початку речення, поетичного рядка.

Антитеза - стилістична фігура, що побудована на протиставленні.

Античність (від латинського *antiquitas* - давнина, старовина) - давньогрецький, давньоримський світ, його культура.

Асиндетон - синтаксична фігура поетичної мови (безсполучниковість).

Асонанс - повторення голосних з метою створення художнього образу і підсилення звучності тексту.

Аттицизм - вишукана й образна мова, властива давнім жителям Аттики за часів розквіту їхньої культури.

Варваризми - слова іншомовного походження. Суміш рідної мови з великою кількістю варваризмів утворює *макаронічний* стиль.

Види красномовства - види словесного мистецтва, сфери застосування ораторського слова в суспільній ситуації (школа, церква, суд, політика, побут).

Залежно від цього найчастіше розрізняють п'ять видів красномовства: академічне, церковне, судове (юридичне), соціально-політичне, суспільно-побутове.

Виразне читання - читання з дотриманням певної системи правил (орфоепії, артикуляції, дикції тощо). Часто термін «виразне читання» вживається як синонім поняття «художнє читання» або декламація, це не завжди вірно.

Вульгаризми - слова (словосполучення) лайливого характеру. Використовуються, як правило, малокультурними промовцями (переважно суспільно-побутове красномовство, рідше - політичне).

Глоса - примітка між рядками або на полях манускрипту, коментар до тексту.

Глосатори - тлумачі, роз'яснювачі певних положень, але не законом «букви», а духу, ідеї.

Гомілет - християнський проповідник, майстер гомілетики, який надає перевагу змісту повчання перед майстерністю виголошення промови.

Гомілетика - християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь або гомілію.

Гоміліарії - збірки вибраних проповідей Отців Церкви.

Гротеск - художній образ, що базується на сполученні страхітливого з комічним.

Дао (шлях) - прихований в глибині природного єства закон, який визначає протиріччя буття, який осягає мудрець у філософії Лао-цзи; також моральний імператив у філософії Конфуція.

Демонстрація - процес виведення тез із аргументів.

Дискурс - емоційна атмосфера, семантичне поле, що створюється в тексті «між словами», «підтекст».

Дискурсивний - логічний, протилежний інтуїтивному. Дискурсивне пізнання спирається на розум, міркування.

Диспозиція - другий розділ класичної риторики, розташування матеріалу.

Дифірамб - особливий вид давньогрецької лірики; первісно культова пісня на честь бога Діоніса. Згодом зміст дифірамб значно розширився, їх стали виконувати й на честь інших богів та героїв. Найвидатнішими творцями

дифірамбів у VI і V ст. до н. е. були Сімонід і Піндар. У переносному значенні дифірамб - перебільшена похвала; вживається також у вислові "співати дифірамби".

Діафора - стилістична фігура, різновид повтору: повторюються слово чи вираз, які щойно прозвучали, для набуття більш експресивного звучання.

Дужки квадратні || - рядковий знак партитури, який вживається при додаванні слова (слів), що допомагають утримати зміст речення, виражений нечітко.

Евфонія - певна якість мовних звуків, що визначає емоційне забарвлення мови риторика.

Евфуїзм - стиль, що відрізняється штучною пишномовністю, манірністю.

Екзегетика - метод символіко-алегоричного трактування тексту Біблії (засновник - Філон Олександрійський - еллінізований юдейський вчений).

Проповідь як екзегетика - тлумачення прихованого, містичного змісту Святого Письма, розрахованого на інтелектуалів.

Експансивність - свідоме чи неконтрольоване свідомістю нав'язування власного «я», власної картини світу та цінностей аудиторії, що ґрунтується на болісній переоцінці оратором своєї особистості. Експансивний оратор зазвичай запалює почуття невибагливої, малорозвиненої аудиторії. Часто експансивність поєднується з демагогічними прийомами.

Епідейктичне - урочисте, похвальне красномовство, що прикрашає ювілеї, банкети, церемонії.

Епістрофа - стилістична фігура, що складається з повторення одного того самого слова чи звороту.

Епітафія - надгробне слово (письмова або усна форма) з приводу втрати близької людини. З часів греко-перських війн в Афінах було встановлене щорічне вшанування загиблих воїнів з виголошенням епітафії, яка замінила старовинний вид оплакування - тренос (френос), з грец. «плач». Розрізняють автоепітафії - написи на власну уявлювану смерть.

Етопея - змалювання характерів як «персонажів» промови, так і самого промовця. Лисій - майстер етопеї.

Етос оратора - у класичних риторичних працях - це засіб хвилювати душі слухачів.

Закони логіки - основні чотири логічні закони, три з яких сформулював Арістотель: закон тотожності, закон суперечності, закон виключення третього. Четвертий закон - закон достатньої підстави — німецький філософ Лейбніц.

Зевгма - синтаксична фігура, підпорядкування слів, словосполучень одному узагальнюючому слову.

Імпліцитний - прихований, підтекстовий; протилежність експліцитному.

Імпровізація (експромт) - промова, що виголошується без попередньої підготовки. Імпровізація ґрунтується на природному дарі слова, а також ерудиції та культурі промовця. Здатність до імпровізації свідчить про обдарованість і найвищий рівень розвитку ораторських здібностей. Ораторам-початківцям не варто зловживати імпровізацією.

Інверсія - стилістична фігура: незвичний, нехарактерний порядок розташування слів.

Індукція - спосіб мислення від конкретного до загального. Індукція завжди протиставляється дедукції.

Інсайт - момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу (в промові справляє винятково сильне враження на слухачів).

Кинон - ліричний жанр церковно-богословського красномовства, тобто похвальна пісня, церковний гімн, який прославляє святих, розповідає про євангельські події.

Катехізіс (з грецької «повчання», «настанова») - виклад основного християнського віровчення переважно у формі запитань і відповідей.

Композиція - розташування складових літературного твору. Виділяють три основних типи композиційної побудови тексту: *лінійну*, *спіральну* та *кільцеву*.

Лінійна - композиція, за якої частини тексту розташовані за чіткою логікою (наприклад, хронологічний розвиток подій). *Спіральна* - спосіб побудови тексту.

За якого основна думка виступу повторюється неодноразово, але кожного разу

вона збагачується новою інформацією. Кільцева композиція - спосіб побудови тексту, за якого перша та остання частина твору віддзеркалюють одна одну.

Лабільність - вміння людини швидко переходити від однієї проблеми до іншої, уникаючи помилок.

Літота - троп, що базується на художньому зменшенні.

Логографи - знавці юриспруденції в Давній Греції, які писали промови для звинувачених судом. Логографи базували свій текст на софістиці, дбаючи не про істину, а про вигідний для клієнта виклад справи.

Маат - юридичні та політичні норми життя у світогляді стародавніх єгиптян, божественний порядок та істина, що не дає суспільству зірватися в хаос.

Нарація - це композиційна частина виступу, у якій оратор викладає суть справи, зміст основного повідомлення, тобто основна частина промови.

Неориторика - нова риторика, що виникла у другій половині 20 ст. на ґрунті нових наукових дисциплін (теорії комунікації, психолінгвістики та ін.) і ставить на меті, насамперед, комунікативний акт, спілкування оратора з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання.

Ортодоксія - неухильне додержання певного вчення, переконань, тверда послідовність у поглядах.

Парадокс – формально логічна суперечність, яка полягає в тому, що в процесі доведення створюються умови для одночасного доказу істинності і хибності певного висловлювання, причому доведення істинності цього висловлювання неодмінно веде до визнання його хибності і навпаки.

Паралепсис - стилістична фігура, що має місце, коли оратор повідомляє саме про те, що начебто намагався приховати. Паралепсис використовується для комічного ефекту.

Паралогізм - ненавмисна логічна помилка в міркуванні, яка виникає внаслідок порушення законів і правил логіки й звичайно приводить до хибних висновків.

Перікопи - визначені для літургійного читання місця Біблії, що їх коментує священник у проповіді.

Полісиндетон - синтаксична фігура, багатосполучниковість.

Політичне красномовство - це вид словесного мистецтва, коли промовець відстоює, захищає інтереси тієї чи іншої політичної сили, пропагує важливі суспільно-політичні ідеї, формує громадську думку або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію.

Помилки логічні - порушення законів логіки промовцем. Основні помилки логічні: підміна тези, недоведена основа доказу, «коло» в доказі, повторення доказу (тавтологія) та ін.

Послання - це прозовий чи віршований літературний твір, написаний, як правило, у формі листа і є звертанням автора до однієї чи кількох осіб. Послання може мати інтимний і громадський зміст.

Псалми - це ліричний жанр церковно-богословського красномовства, тобто церковний гімн, який прославляє святих, розповідає про євангельські події, але переважає оповідний елемент.

Ремінісценція - стилістична фігура: відбиток відомої теми чи події в ораторській промові.

Ретроспекція - один із способів *інтеграції тексту*: відсилання слухачів до попередньої інформації. Тут оратор може посылатися не тільки на власні попередні виступи, а й на чужі праці та думки чи загальновідому інформацію.

Секуляризація - звільнення від впливу церкви в громадській та розумовій діяльності, у риторичних промовах.

Силогізм - дедуктивний умовивід, тобто логічна модель, в якій із двох суджень, що називаються засновками, одержують зумовлене ними третє судження - висновок.

Симплова - стилістична фігура, збіг у паралельних структурах початку, кінця й середини.

Сорит - вид складного силогізму, в якому подається тільки останній висновок, що проводиться через ряд засновків; інші, проміжні висновки не висловлюються, а тільки маються на увазі.

Софізм - навмисно хибно зроблений умовивід, який має видимість істинного.

Софістика - філософська течія у Греції (V ст. до н.е.), що спекулювала на плинності, нетривкості явищ і непевності людської думки. Софістика стане певною мірою підвалиною майбутньої середньовічної схоластики, яка, у свою чергу, буде річищем формування європейської діалектичної філософії Нового часу.

Типи промов за знаковим оформленням і закріпленням: 1. Промови, що виголошують за конспектом. 2. Промови, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять. 3. Промови, що пишуть заздалегідь і вчать напам'ять. 4. Імпровізовані промови (експромти).

Топос - поняття класичної риторики, що означало загальні місця в промові.

Трактат - це науково-літературний твір, присвячений обговоренню якогось певного важливого питання.

Харизма - «Божий дар» - сприйняття тієї чи іншої особистості як такої, що має особливе обдарування та гарантує незмінний успіх своїм прихильникам.

Хіазм - синтаксична фігура, в якій спостерігається порядок слів відносно до попереднього речення на зразок літери «X».

Хрія - міркування, система логічних умовиводів, що в класичній риторичі розміщується після оповіді.

Хронографія (з грецької «час», «пишу») - історичний твір, у якому поданий матеріал в календарній послідовності.

Церковно-богословське (релігійне) красномовство – це вид словесного мистецтва, тобто промови священнослужителів на релігійну тематику або оцінка тієї чи іншої церковної, світської події через релігійні канони, коментарі до Біблії, творів Отців церкви та інших Святих Писань. Мета слова Божого - вплинути на душевний стан людини. Основними жанрами є проповідь та молитва.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Грицаєнко Л. М. Основи красномовства: навч. пос. К.: КНУТД, 2013. 245 с.
2. Куньч З. Й. Українська риторика: історія становлення і розвитку: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 248 с.
3. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. К.: Вища школа, 2006. 311 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 625 с.
5. Осипова Н. О. Ораторське мистецтво: навч. посіб. Харків: Одиссей, 2007. 144 с.
6. Риторичний практикум: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 212 с.
7. Шинкарук В. Д., Теслюк В. М. Основи риторики: навч. посіб. Київ: Видавництво Ліра-К, 2021. 320 с.

Додаткова:

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Академвидав, 2004. 344 с.
2. Борг Дж. Мистецтво говорити: таємниці ефективного спілкування. К.: Фабула, 2019. 304 с.
3. Василенко В. Академічна риторика: [навч. посіб. для студ. гуманіт. ф-ів вищ. навч. закл.] Суми : Наталуха А. С., 2011. 275 с.
4. Верховень В. Промови, що змінили світ. Харків: Фоліо, 2019. 320 с.
5. Гончарова О. М. Античне красномовство як дискурсивний феномен культури: монографія. К.: [НАКККиМ], 2011. 272 с.
6. Карнегі Д. Як завойовувати друзів та впливати на людей; як виробляти в собі впевненість і впливати на людей, виступаючи прилюдно; як перестати хвилюватись і почати жити. Харків: Промінь, 2001. 560 с.
7. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта. 2014. 238 с.
8. Кінг Л., Гілберт Б. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування. К.: Моноліт-Bizz, 2019. 204 с.

9. Кушнір Р. Великий оратор або як виступати так, щоб вам аплодували стоячи. Дрогобич: Коло, 2013. 256 с.
10. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності : [навч. посіб. для студ. ВНЗ]. К. : Кондор, 2010. 182 с.
11. Степура А. WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратор. К.: Моноліт-Bizz, 2018. 304 с.
12. Федоренко Ю.С. Комунікативна компетенція як найважливіший елемент успішного спілкування. *Рідна школа*. 2002. № 1. С. 63-65.
13. Чабан Н.І. Навчально-методичний посібник з риторики. Херсон, 2007. 106 с.

Навчальне видання

Мазуренко Людмила Іванівна, кандидат політичних наук

Курс лекцій

«Основи риторики та ораторського мистецтва»