

Міністерство освіти і науки України
Донецький національний університет імені Василя Стуса
Факультет інформаційних і прикладних технологій
Кафедра журналістики та соціальних комунікацій

Додано примечание ((ЛВ1)): Інтервал між рядками зменшити

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою факультету інформаційних і
прикладних технологій
протокол № 1 від «28» 08 2023 р.
Голова Ольга АНІСІМОВА

Додано примечание ((ЛВ2)): Потрібно забрати і перевести файл в pdf-формат

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
ДО НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ТА
ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ»

для здобувачів спеціальності 061 «Журналістика» ОП «Журналістика»

Вінниця – 2023

Чорнодон М. Методичні вказівки до навчальної дисципліни «Основи самопрезентації та публічних виступів» здобувачів спеціальності 061 «Журналістика», ОП «Журналістика». Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 59 с.

Автор:

Чорнодон Мирослава Іванівна – кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент кафедри журналістики та соціальних комунікацій Донецького національного університету імені Василя Стуса.

Рецензенти:

Дончак Леся Григорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування Вінницького навчально-наукового інституту економіки Західноукраїнського національного університету.

Родигін Костянтин Михайлович – кандидат філософських наук, доцент кафедри журналістики та соціальних комунікацій Донецького національного університету імені Василя Стуса.

Методичні вказівки до навчальної дисципліни «Основи самопрезентації та публічних виступів» розроблені для допомоги здобувачам вищої освіти за спеціальністю 061 «Журналістика», ОП «Журналістика». В методичних рекомендаціях подані теоретичні і практичні проблеми ораторського мистецтва як навчальної дисципліни, яка спрямована дати основи знань з підготовки та проголошення переконуючої промови та на формування умінь і навичок публічних виступів.

Рекомендується для студентів та викладачів Донецького національного університету імені Василя Стуса за спеціальністю 061 «Журналістика», ОП «Журналістика».

Затверджено Вченою радою факультету інформаційних і прикладних технологій, протокол № 1 від «28» 08 2023 р.

©ДонНУ імені Василя Стуса

ЗМІСТ

Тема перша. Предмет і закони ораторського мистецтва.....	4
Тема друга. Основи ораторського мистецтва.....	10
Тема третя. Види красномовства та сфери його застосування.....	21
Тема четверта. Історія ораторського мистецтва.....	28
Тема п'ята. Сутність та проблеми взаємодії оратора та аудиторії	31
Тема шоста. Ознаки аудиторії, їх урахування в організації взаємодії оратора та аудиторії.....	33
Тема сьома. Стратегія оратора, її структура.....	37
Тема восьма. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми	43
Тема дев'ята. Основні етапи підготовки тексту промови.....	49
Тема десята. Поняття й категорії техніки мовлення.....	59

Тема перша. Предмет і закони ораторського мистецтва

Добавлено примечание (ЛВЗ): Не проставлена нумерація сторінок

Ораторське мистецтво є прикладною дисципліною, яка являє собою комплекс знань, умінь і навичок оратора стосовно підготовки й проголошення переконуючої промови. Іншими словами, ораторське мистецтво – це діяльність, спрямована на переконання аудиторії засобами живого слова. Є схожі терміни, що визначають певним чином ораторське мистецтво. Так, риторика – це теорія ораторського мистецтва, красномовство – вміння говорити красиво. М.М. Сперанський визначав красномовність як «дар потрясати душі». А.Ф. Коні розрізняв поняття «красномовність» і «ораторське мистецтво». Перше він розумів як «дар слова, що хвилює й притягує слухача красотою форми, яскравістю образів і силою точних висловів», тобто як вміння говорити грамотно, переконливо». Сучасні словники теж визначають красномовство як здатність уміння говорити красиво, переконливо, як ораторський талант. Це мова, побудована на ораторських прийомах, це саме ораторське мистецтво, насамкінець – це наука, яка вивчає ораторське мистецтво; риторика. Ораторське мистецтво сприймається не стільки як наука про красномовство, а як наука про мовну доцільність, про осмислену і коректну мовну діяльність. Ораторське мистецтво означає не просто «говоріння», майстерність проголошення промови, а мову як соціальну дію, більше того – як взаємодію між мовцями. В будь-якій промові (мовному акті) відбувається передача інформації. Істотна відповідь на запитання, для чого людина говорить: «Для того, аби передати інформацію» – є тавтологією і, як будь-яка тавтологія, ця відповідь неконструктивна. Чому людина передає певну інформацію саме цим людям і саме в цей час? Адже людина за своєю сутністю егоцентрична. Вона сприймає світ як дещо, функціонуюче навколо неї. Вона взагалі працює тільки на себе і як довільна від цієї діяльності, людина працює на інших. І тут важливим є те, щоб вимовлене слово діяло, щоб воно запам'яталось, щоб воно залишилося у свідомості інших. В цьому і заключається ораторське мистецтво. Ораторське мистецтво – 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: адже не видають наказу думати так, а не інакше. Слово «оратор» походить від латинського *orare* – говорити. Словник В. Даля дає таке визначення оратора – «речистый человек, краснослов, мастер говорить, проповедник». Сучасні словники тлумачать його як особистість, що професійно займається мистецтвом красномовства; як особу, що проголошує промову; як людину, що має дар мовлення; як «глашатай». Ораторське мистецтво завжди визнавалося необхідною і складною творчістю. Воно вважалося навіть царицею мистецтв,

настільки сильним був його вплив на вирішення державних справ, на розум людей. Адже живе слово виконує не тільки утилітарну функцію передачі інформації – воно формує переконаність, готовність до певних конкретних дій. Слово має магічний вплив. Ще Авіценна говорив: «Три зброї є у лікаря: слово, рослина, ніж». Зважте: «слово» – на першому місці. У суспільному житті без слова, без його впливу не обійтись. Дійсно, як можна сказати, 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 ораторського мистецтва, звертаючись і до розуму, і до почуття людей. Хто володіє таким мистецтвом, той може переконати будь-кого й добитися торжества своєї думки. А в цьому і заключається мета ідеальної «суспільної людини», яка бере участь у державних справах. Ефективність діяльності юриста залежить від багатьох чинників. Поряд з якісною правовою освітою, знанням норм права та процесу він повинен мати необхідні ділові та моральні якості, певні організаторські здібності, відзначається загальною культурою, вмінням працювати з людьми, володіти розвиненим почуттям обов'язку, справедливостю та відповідальністю. Сьогодні неможливо виконувати жоден вид юридичної діяльності без знання та розуміння особливостей спілкування та механізмів впливу однієї людини на іншу. Адже юрист протягом одного дня вступає в спілкування з десятками осіб, різними за віком, інтелектом, за їх соціальним станом, інтересами та потребами. Саме ця діяльність потребує використання знань ораторського мистецтва для впливу як на людей, які, наприклад, потрапили у сферу судочинства (свідок, підозрюваний, обвинувачений, потерпілий та ін.), на осіб, що безпосередньо здійснюють цей вид діяльності (слідчий, прокурор, суддя, адвокат), так і для здійснення більш загальних цілей: утвердження прав і свобод людини і громадянина, які визначають зміст і застосування законів, діяльність органів законодавчої, виконавчої, судової влади, місцевого самоврядування. Справа ще й у тому, що специфіка особистості, в тому числі і юриста, впливає із сукупності певних елементів її соціальної якості: мети діяльності; соціального статусу та соціальної ролі; норми та цінностей, якими керується особистість в діяльності, сукупності знань, рівня спеціальної підготовки, активності, самостійності в прийнятті рішень і, нарешті, систем знаків спілкування, важливішою з яких є мова. Центральною проблемою ораторського мистецтва є мовна культура юриста. Іноді спостерігається зневажливе ставлення до норм літературної мови. Декотрі розмірковують так: «Ну що істотно зміниться, якщо, наприклад, я не там поставлю наголос, не так вимовлю, або буде невдало складене речення? Особливе тут те, що помилки в мові юриста небезпечні не самі по собі (хоча багато випадків, де викривлення у вимові призводить до

сміслових помилок). Але частіше всього мовні помилки негативно впливають на слухачів: один раз помилився юрист, другий, третій... І ось уже слухачі мимоволі починають розмірковувати: «якщо такі часті помилки у мові, то, ймовірно, не такий вже високий і його професійний рівень і навряд чи він знає ту проблему, про яку говорить, та чи можна взагалі мати віру до тих положень і висновків, які він наводить». На сто відсотків ефективність впливу в такому випадку низька. І ця закономірність проявляється завжди. Якщо аналізувати проблеми правового нігілізму в Україні, то можна сказати, що погана мовна культура юристів зіграла тут не останню роль. Наведу лише одне свідчення із засобів ЗМІ (хоча життєвих прикладів цьому забагато): «Публіка мала задоволення послухати прокурора. Оратор так неспроможно висловлював свої думки, що був освистаний і з трибуни вигнаний. Подумалось навіть, чи не зроблено це навмисно, чи хтось пошуткував, аби продемонструвати цим епохальним виступом інтелектуальний рівень прокурорських рядів». Я вже не кажу про те, як часто юристи порушують правило точності мови. У той же час саме точністю передається така важлива характеристика в юридичній діяльності, як законність. Взагалі важко назвати іншу область суспільної діяльності, в якій неточність слова, розрив між думкою і словом мали б такі важливі наслідки, як в області права. Неточне слово – соціальне зло. Воно складає підґрунтя для свавілля і беззаконня. Таким чином, мова, ораторське мистецтво є засобом спілкування людей і вираження думок, почуттів, волевиявлень. В юридичній сфері воно підкоряється здійсненню функцій права через миттєве розкриття всього досвіду, характеру, намірів оратора-юриста. Не можна не визнати, що ораторське мистецтво має неабияке значення як знаряддя діяльності для всіх, хто використовує слово при виконанні своїх службових функцій і у спілкуванні. Ораторське мистецтво – це трибуна для юриста, засіб правового впливу – це й частина культури народу. Основними функціями ораторського мистецтва виступають 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, юрист 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, 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 вміння доводити і спростовувати, вміння переконувати; це «вітійство» – мовна майстерність. Отже, предмет ораторського мистецтва зумовлюється змістом фактичної діяльності оратора і його можна визначити як мисленнєво-мовленнєву діяльність і закони, що її розкривають. Багатьом недосвідченим людям здається, що змістом діяльності оратора є саме висловлювання думки під час промови. Але це не так. Придивимося: 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 по всіх напрямках: дихання буде поверховим, голос – монотонним, язик заплітатиметься. Тому головна вимога до оратора не до його здібності («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 ораторського мистецтва розкривається через низку законів: аудиторії, стратегії, тактики, мовного (мовленнєвого), ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) та контрольно-аналітичного (рефлексії). Сутність закону аудиторії є наступна: не існує безадресних промов. Тобто, 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, опираючись на них, вести прицільний пошук ідей та шляхи подальшого її розкриття. Закон стратегії своїм змістом має розробку основних напрямків промови програми діяльності з урахуванням характеристики аудиторії. Під напрямками діяльності розуміється послідовне, поетапне визначення мети діяльності, тобто цільової установки, що складається, насамперед, з 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 зважаючи на характеристику аудиторії. Під тактикою оратора розуміється 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. Мовний закон має змістом 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. Сукупність законів ораторського мистецтва можна виразити таким чином, у наступній риторичній формулі: А+С+Т+М+ЕК+КА, де А – закон аудиторії, С – закон стратегії, Т – закон тактики, М – закон мовний, ЕК – закон ефективної комунікації, КА – закон контрольно-аналітичний. Ця риторична формула становить певну цілісну систему, в якій кожний компонент зумовлює і доповнює інший, причому всі компоненти побудовані у суворій логічній послідовності. Закон аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий закони, закон ефективної комунікації «працюють» на реалізацію мети оратора, тобто знання цих законів дає можливість людині грамотно впроваджувати задум (концепцію) в суспільстві, оскільки думка може втратити свою цінність досить швидко, якщо вона не знаходить втілення в житті, і, нарешті, 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 мисленнево-мовленнєвої діяльності і тим самим зробити свою справу якнайкраще. Іншими словами, закони риторики, які наведені у риторичній формулі, відбивають системність мисленнево-мовленнєвої діяльності, що головним чином визначає її результативність, від чого у певній мірі залежить успіх будь-якої конкретної діяльності людини взагалі. Розглянуті закони спрямовані на інтелектуальний розвиток людини, її ерудицію, розвиток таких якостей мислення, як самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, відкритість. Іншими словами, знання й застосування цих

законів (а разом з тим і всіх розглянутих проблем) сприяють розвиткові вищих інтелектуальних можливостей. Можна зробити висновок, що ораторське мистецтво насамперед вчить людину грамотно мислити, бо, як вважав Сократ, «все, що хочеш сказати, розглянь спочатку в голові своїй, тому що у багатьох язик переduje самій думці». Розглянута риторична формула системності законів ораторського мистецтва – А+С+Т+М+ЕК+ КА – дозволяє проаналізувати питання про фази та етапи діяльності оратора. Передусім наочно показано, що існують перш за все чітко граничні три фази діяльності оратора – докомунікативна (А+С+Т+М), комунікативна (ЕК) та посткомунікативна – (КА). Щодо етапів діяльності оратора, то їх можна виділити шість: аудиторний, стратегічний, тактичний, мовний (редакційний), комунікативний (виконання промови), контрольно-аналітичний. Оратор постійно дотримується цієї схеми, набираючись досвіду і вміння підготовки ефективної промови. Починається діяльність оратора з вивчення аудиторії (не з вивчення проблеми, бо мається на увазі, що оратор виступає перед аудиторією з тих проблем, в яких він обізнаний. Так, здається, що юрист у своїй діяльності не візьметься за аналіз годинникового механізму чи космічних кораблів). Вивчивши аудиторію, склавши її портрет, оратор вже може більш точно окреслити тему своєї промови, знайти оригінальну ідею, пройшовши всі моменти (послідовно) в розробці стратегії, аби віднайти єдино придатну для певної аудиторії ідею промови. Потім настає етап тактики – упорядкування матеріалу. Тут проводиться як визначення логічного плану промови, так і архітектоніки, побудови промови, компоновання положень, їх викладення через композиційні прийоми. Після того, як оратор знайшов місце кожному аргументу, композиційну форму промови, можна приступати до її вербального оформлення, стилістичного та технічно-мовного (обмірковувати й визначати необхідну інтонацію, аби вірно передати зміст думки і своє ставлення до неї). Наступний етап – виконавчий (підготовка вже закінчена), коли оратор проголошує свою промову. Зважаючи на те, що кожна з промов може мати лише один з двох результатів (переконав аудиторію чи не переконав), оратор аналізує отриманий результат на контрольно-аналітичному етапі.

Тема друга. Основи ораторського мистецтва

Коли ми ведемо мову про ораторське мистецтво, ми завжди маємо на увазі одне й те саме: форму, в якій розглядається зміст. Під формою розуміється майстерність викладання змісту. І коли мова йде про підвищення ефективності ораторського мистецтва, майстерності, питання стоїть саме про форму передачі змісту, ідеї і аргументи на її доведення. Існують певні чинники підвищення майстерності публічного виступу: мовні, технічні, психологічні,

педагогічні (дидактичні), логічні. Мовні, технічні (інтонаційні) – це способи передачі інформації. Вони впливають на якість інформації опосередковано, підсилюючи (або послаблюючи) інформацію, чи навіть сприйнятою з точністю до навпаки. Культура мовна й інтонаційна (технічна) визначає ефективність впливу, це закономірність сприйняття, закономірність процесу переконання. Психологічний чинник також дуже впливовий: слово спрямоване на людей, які в той час виконують діяльність слухання, важку діяльність, отже оратору необхідно знати психологічні закономірності прояву уваги, сприйняття. Необхідно знати також про дидактичні засоби підтримання уваги, організації контакту оратора і аудиторії, що значною мірою впливає на ефективність слухання, навчання взагалі. Останній, логічний фактор, забезпечує організацію інформації з точки зору упорядкування процесу мислення, його послідовності, незаперечності, тотожності, доказовості. Отже, існує п'ять основ ораторського мистецтва: лінгвістична (мовна), техніко-інтонаційна, психологічна, педагогічна (дидактична), логічна. Ці основи нерівнозначні. Чотири перші можна назвати зовнішніми, вони впливають опосередковано; остання – внутрішня, вона впливає безпосередньо. Дійсно, коли говорить оратор перші хвилини, часто сприйняти, зрозуміти його ідею та аргументи майже неможливо. З чим ми стикаємося на самому початку розмови? З мовою. І якщо оратор припускається мовних помилок або мова безбарвна, то аудиторія слідує не за тим, що оратор говорить, а як, і, зробивши висновок про відсутність мовної культури, починає сумніватися в його ідеї. Часто до ідеї справа і не доходить. Тим більше, що і невірно інтонована промова може перевернути її зміст. Значне місце посідає також психологічна основа, адже оратор має справу з живими людьми, а не з механізмами, тому оратор має опікуватися тим, сприймають його ідеї чи ні, розуміють чи ні, співчують чи ні. Переконання, таким чином, залежить від того, чи створив він необхідну атмосферу в аудиторії, чи налагодив контакт зі слухачами. В даному випадку мова йде про комунікативні уміння оратора подолати перешкоди спілкування, які завжди виникають у кожного оратора саме через психологічні труднощі такої діяльності людини, як слухання (нестійкість сприйняття, 12 13 нетривалість уваги, інерція включеності, «відчуження» думки іншого тощо). На подолання психологічних перешкод спілкування спрямована дидактична (педагогічна) основа як сукупність способів, прийомів та принципів усного виступу для ефективності навчання. Для засвоєння ідеї, сприйняття аргументів, для переконання важливо і те, як побудована уся промова, чи відповідає вона принципам органічної єдності, посилення, економії, наочності тощо. Чи вдало застосовані композиційні прийоми. Нарешті, внутрішня основа, логічна. Під логічністю ми розуміємо таке міркування, яке відповідає основним логічним

принципам і законам. Всі ці основи ми докладно розглянемо в наступних темах курсу, тут лише зауважимо про їх співвідношення. Зіставте, порівняйте перші чотири (мовна, технічна, психологічні, дидактична) і п'яту (логічну). Вони відрізняються за такими параметрами. По-перше, зовнішні фактори, основи можуть видозмінюватися за ступенем. Що це означає? Що можна в більшій-меншій мірі оволодіти мовною культурою, педагогічною майстерністю, психологічними знаннями й умінням спілкування. Логіка ж відноситься до таких якостей, які не змінюються за ступенем, як наприклад, колір: більше червоний, менше червоний. Логіки ж не може бути більше або менше – вона або є, або її нема. Ця відміна істотна. По-друге, зовнішні фактори припускають взаємокомпенсацію: один оратор відрізняється мовним впливом, другий приваблює тим, що налагодив тісний контакт, третій досконало оволодів педагогічними прийомами, четвертий віртуозно інтонує промову. І все це підкреслює індивідуальний стиль оратора, який визначається саме за рахунок зовнішніх факторів. І все ж будь-який виступ оцінюється перш за все з точки зору логіки. Аудиторія може пробачити недоліки мовні, відсутність педагогічної майстерності тощо, але не пробачить лише одного – коли у виступі немає логіки. Тут не врятує ні «оксфордська» вимова, ні уміння психологічно утримувати аудиторію. Отже, провідним фактором, головною основою ораторського мистецтва є логічність промови. Наразі зауважимо, що протиставлення факторів зроблено свідомо, щоб показати їх роль. Насправді ж вони спрацьовують разом, в комплексі, впливаючи на переконаність аудиторії, що особливо важливо для ораторів-юристів, адже їх ораторське мистецтво обумовлене регулятивною діяльністю, що визначає як долю суспільства, так і окремої людини в ньому. Практика ж доводить, що не всі юристи можуть говорити яскраво, образно. Їх мова має бути доступною, грамотною, аргументованою, суттєво переконливою, бо вони формують науково-правові переконання, впливають на правову свідомість людей. А для цього юристи, виступаючи публічно (і не лише в суді), мають уміти побудувати свою промову таким чином, щоб привернути увагу аудиторії і утримати її впродовж всього виступу, повно і об'єктивно дати аналіз проблеми, побудувати систему доказів або спростувань, зробити певні висновки і переконати в їх правильності аудиторію. При цьому необхідно володіти прийомами здійснення психологічного впливу на аудиторію, знайти єдино необхідні слова для виразу своїх думок (і чим змістовніша думка, тим досконалішою повинна бути її форма). Ораторське мистецтво, будучи складовою частиною професійних якостей юриста, є також ефективним засобом емоційного впливу. Мовно-виразні та інтонаційні засоби промови допомагають оратору краще передати думку, акцентувати увагу на деталях проблеми. Точно вибрані мовні засоби

допомагають хвилювати аудиторію. Таким чином, формулюючи вимоги до знань та умінь майбутнього спеціаліста-юриста, можна зазначити, що він повинен: а) знати: – особливості і характеристики етапів діяльності оратора – закони винаходу думки, класифікації родів і видів ораторського виступу; методи розробки концепції виступу; критерії відбору проблем у темі, викриття протиріч у проблемі; загальні принципи побудови публічного виступу; способи викладення матеріалу виступу; способи активізації мислення аудиторії; культуру публічної промови; соціально-психологічні закони спілкування оратора і аудиторії; характеристику мови щодо акустико-фізіологічних позицій; принципи і способи проведення полеміки; монологічну і діалогічну форми судової промови, особливості підготовки судової промови; б) уміти: – моделювати спілкування з різними людьми і аудиторіями в професійній діяльності; будувати тактику виступу і аргументації; знаходити і ліквідувати логічні помилки публічного виступу; правильно підбирати і застосовувати інтонаційно-виразні засоби мовлення; різноманітні механізми наочності слова; знімати напруження перед виступом; розробляти й вибирати згідно з обставинами справи, характером судового процесу й особливостями аудиторії стратегію і тактику судової промови. Таким чином, кожен оратор, усвідомлює він це чи ні, має три «обличчя»: 1. Це особа, яка професійно висловлюється про певний предмет, тобто має: а) фундаментальні знання у певній галузі, б) знання найбільш типових точок зору, в) розуміння гострих проблем з предмета промови. 2. Це виразник громадської думки і вихователь: підкоряється при здійсненні ораторської діяльності принципам: а) відповідності особистої поведінки тим ідеям, які він проголошує у своєму виступі; б) єдності слова і справи; в) неухильного дотримання етичних стосунків з аудиторією. 3. Це людина, яка не тільки досконало володіє прийомами доказовості ораторської майстерності, а також має наступні риси: а) любов до істини; б) ясність мислення й висловлювання, в) емоційність; г) повагу до аудиторії. Всі ці сторони важливі в комплексі. Перші дві складають фундамент, підґрунтя, на якому можливе існування безпосередньо ораторських якостей. Розглянемо ці риси детальніше. Мати фундаментальні знання – це зовсім не означає, що людина повинна знати все. Справа в іншому – треба знати головні, фундаментальні поняття, закони й т.ін., які стосуються предмета вашого виступу. Скоріше всього, що безпосередньо вони всі у промові використані не будуть. Але їх знання надасть внутрішньої логічності промові, стрункості викладенню і стане засобом запобігання небажаних випадків, пов'язаних з запитаннями, репліками аудиторії, незвичним поворотом теми тощо. Найбільш типові точки зору – це такі, які пов'язані з істотними інтересами, що так або інакше впливають з предмета промови. Їх знання дозволить вибрати найбільш

ефективну лінію поведінки в аудиторії, упевнено почувати себе впродовж виступу, бо будь-який приватний випадок врешті-решт стосується певної типової точки зору. Знання гострих проблем обіймає ті з них, які є найбільш гострими для конкретної, певної аудиторії і викликають найчастіші спори у тій сфері, про яку ви ведете мову. Розуміння вами таких проблем викликає повагу аудиторії й має дуже важливе значення у випадках виникнення полеміки. Оратор дійсно виразник громадської думки, адже про що б він не казав, він завжди, переконуючи, до чогось закликає, за щось агітує. А для того, щоб заклик був почутий, необхідна відповідність особистої поведінки тим принципам, про які йдеться у промові. Безглуздо, наприклад, хабарнику закликати до боротьби з корупцією – це тільки її (корупцію) посилить. Єдність слова і справи не є повтором попередньої риси. Суть у тому, що з ідей і закликів мають робитися практичні висновки, причому такі, які, по-перше, відповідають масштабу висловлених ідей, і, по-друге, здійснені у житті. Запропоновані копійкові практичні заходи, що випливають із глобальних ідей, підривають довіру як до ідей оратора, так і до його пропозицій. Дотримання етичних відносин є основою людської культури, ораторської праці. Дотримуючись неуклінно на очах аудиторії певних вимог, оратор, по-перше, примушує її рахуватися з цими вимогами, створює необхідні позитивні, елементарні відносини, навіть в екстремальних ситуаціях, а по-друге, це є важливим виховуючим моментом, предметно повчаючи слухачів певним нормам моральності. Із ораторських якостей, яких можна назвати не один десяток, основоположними (тобто такими, від яких залежать інші якості) є три: 1) це ясність мислення й розмірковування. Навіть якщо у вас дефекти мовлення, то слухачі вас зрозуміють, а якщо ви ще й цікаво розповідаєте, то дефекти слабшають, їх майже не помічають. Але якщо не буде ясності мислення, то все інше стане непотрібним. З цього приводу А.Ф. Коні писав: «Треба говорити не так, щоб вас зрозуміли, а так, щоб вас не можна було не зрозуміти»; 2) це уміння доказувати, аргументувати. В самій природі людського мислення закладена схильність до сумнівів. Та й з практичної точки зору не можна вірити оратору тільки тому, що він про це говорить. Викрикувати заклинання – не означає доводити. Люди рідко сприймають на віру – ідея повинна підкреслюватися точними, неоспоримими доказами. Зайве говорити, що ця якість особливо цінною є для юриста, діяльність якого має оцінювальний для людей характер. Для юриста ця ораторська якість переростає в першорядну моральну якість. Попередні якості оратора є якостями особистісними, вимагаючими їх цілісності. Цілісності, в результаті якої вони створюють сплав, моноліт, надають дві, на перший погляд, прості, але важливі якості: любов до істини і повага до аудиторії. Любов до істини (сама любов, а не просто

розуміння її необхідності) штовхатиме людину до її пошуку, не дозволить покривити душею і піти на змову з сумлінням в ім'я тимчасового або примарного успіху, не дозволить перекрутити реальні факти, спотворити істину. Взірцем у цьому відношенні був всесвітньовідомий німецький вчений К. Маркс. він відчував майже фізичний біль, коли хтось намагався викласти не до кінця продуману ідею, думку, в якій присутній хоч би один незрозумілий або сумнівний, непевний факт. Можна навести такий приклад: серед п'яти тисяч сторінок «Капіталу» немає жодного факту, який був би взятий ним «з інших рук», а не з першоджерела. Правда, і обійшлося це йому майже в 40 років життя. Повага до аудиторії розуміється не як зовнішні ритуальні правила стосунків з аудиторією (це похідне), а повага до її думок, інтересів, життєвого досвіду, людських якостей. Така повага важлива й психологічно, й пізнавально для самого оратора. Вона є моральним фундаментом і задоволеності і сенсу ораторської діяльності. І навпаки, виступи без поваги до аудиторії приводять до деградації особистості оратора. Досвід свідчить: якщо у виступаючого відсутня повага до аудиторії, він не стане хорошим оратором, якщо навіть у нього є певний набір інших, необхідних оратору якостей і прийомів майстерності. Висновок, який витікає з цих міркувань, може здатися бентежним, неймовірним: коли мова йде про ораторську майстерність, починати треба не з вивчення прийомів, а з усиль по формуванню своїх людських і професійних якостей, з формування себе як гідної особистості. всі видатні оратори були, за правилом, і великими людьми. Так, історія знає людей, які зовнішніми прийомами притягували увагу аудиторії і впливали на неї деякий час. Але врешті-решт, вони виявилися не ораторами, а лицедіями, і чим віртуознішим було лицедійство, тим тяжчою була нанесена ним шкода й тяжчими наслідки. Ораторським мистецтвом не можна оволодіти за принципом кулінарних рецептів, які не залежать від того, в чиї руки вони попадають. Саме тому ми підкреслюємо, що ораторське мистецтво базується на необхідних моральних і професійних якостях і своєю кінцевою метою воно повертає на гуманні і соціально значимі цілі.

Тема третя. Види красномовства та сфери його застосування

Розрізняють декілька видів красномовства: суспільнополітичне, академічне, судове, церковне, дипломатичне, військове, ділове. Суспільнополітичне красномовство – це виступ оратора, що виражає інтереси тієї чи іншої партії (політичної сили) або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію. Суспільно-політичне красномовство як один із засобів боротьби за владу або гармонізацію суспільних відносин заявило про себе у найдавніші

часи, коли люди намагалися вирішувати соціальні конфлікти не тільки зброєю, а й силою переконання. Справжньою колискою політичної культури і батьківщиною політичного красномовства стала антична Греція (слово «політика» походить від грецького «πολις» – місто). Політичне красномовство формується на ґрунті т.зв. епідектичної (урочистої) риторики, але без пишнот та панегірично-урочистого тону. Власне, важко провести межу між красномовством епідектичним та політичним. Так, Демосфен був яскравим представником епідектичної урочистості й, водночас, гостроактуальним політичним оратором. Після македонського завоювання активність політичних сил знизилася, що призвело до швидкого занепаду політичного красномовства. Проте воно встигло досягти тут значного розвитку. Словом оратора на агорі (місце публічного зібрання афінян, афінське віче) вирішувалися долі окремих осіб, великих політичних ініціатив, долі цілих країн і народів. Політичне красномовство, як правило, пов'язане з соціальним розшаруванням суспільства, зіткненням інтересів різних класів і партій. Через це політичний оратор є ангажованим («завербованим»). Він може вкладати у свою промову 18-19 мову яскраве особисте ставлення до тієї чи іншої проблеми, але сама проблема залишається надособистісною. Це визначає підвищену ідейність політичної промови. У нинішній Україні, де змагаються за владу більше сотні політичних партій, ідейний спектр політичної промови вельми строкатий, що відбиває складність та багатобарвність духовного життя українського громадянина. Водночас у жодній іншій галузі не спостерігається такої динаміки зміни позицій, використання політичної програми в особистих інтересах, а часом і просто демагогії. Популістський оратор завжди апелює до маси, пропонує оманливо легкі рішення, аби домогтися бажаної політичної мети. Проте відповідальність політичного оратора дуже велика, адже політичний оратор мобілізує до активної діяльності тисячі людей і його слово дуже легко стає дією. Політична культура виховується століттями; вміння вести політичну боротьбу суто вербальними методами, з повагою до опонента не з'являється на голому місці. Нинішній стан політичного красномовства в Україні переконливо свідчить, що оратор-політик мусить терміново вивчати основи ораторського мистецтва, починаючи хоча б з доброго знання державної мови. Політичне красномовство диференціюється на такі основні жанри: політична промова, доповідь, виступ, огляд, бесіда. Вони різняться більшим чи меншим обсягом та вагомістю змісту. Наприклад, політична доповідь виголошується звичайно на партійних засіданнях й окреслює стратегію політичної діяльності даної партії. Політичні виступи можуть проводитися в підвідомчих даній партії осередках освіти, дитячих закладах типу скаутських чи піонерських і розрахована на ліквідацію політичної безграмотності. Огляд чи бесіда обираються політиками,

які хочуть знайти свою аудиторію на виборчій дільниці. Політичний виступ чи промову ми часто чуємо з екрана телевізора чи по радіо – наприклад, виступи депутатів у Верховній Раді. За сферою функціонування політична промова диференціюється на парламентську, мітингову та воєнну. У моменти суспільного неспокою, революцій або соціальних перетворень широке розповсюдження знаходять мітингові промови. У періоди стабілізації суспільного життя переважає інтерес до парламентського красномовства. У наш час швидко розвивається як парламентське, так і мітингове красномовство. Зрозуміло, що підтримання бойового духу, патріотичних почуттів неможливе в умовах воєнних дій без виступів командирів різного рангу: відомі численні випадки, коли слово було рівноцінне зброї. Особливого значення політичне красномовство набуває в умовах широкого тиражування його засобами масової комунікації – преса, радіо, телебачення. Академічне красномовство – це ораторська діяльність науковця, викладача, що доповідає про результати дослідження, популяризує досягнення науки. Сфера його застосування – шкільна (різних рівнів) та наукова аудиторія. Слово походить від грецького «*ακαδεμια*» – так називалися сади, що належали міфічному героєві Академу. Згодом цим почали називати філософську школу, засновану Платоном саме в цій місцевості. У Європі академічне красномовство динамічно розвивалося в середньовічних університетах. Тоді воно існувало в лоні схоластики, яка успадкувала від античної софістики інтерес до умовляючих речей (лекція та диспут були домінуючими формами). Але особливого розквіту воно набуло в післяренесансний період, коли наука, звільнившись від схоластичних моделей, почала широко проникати у світ матеріальних явищ і описувати його. Ускладнилася робота вищої та середньої шкіл, виникла наукова педагогіка (Ян Амос Коменський). В Україні зародження академічного красномовства пов'язане з функціонуванням Острозької школи та Києво-Могилянської академії, хоча тут теж були дуже відчутні релікти схоластики. Згодом воно розвивається у стінах кількох університетів (Київський, Львівський, Харківський т. ін). Видатними представниками українського академічного красномовства були М.Максимович, М.Костомаров, В.Єрмаков, Феофан Прокопович. Головні риси академічного красномовства – доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка, позбавлена будь-якої двозначності, термінологія. Наука, як відомо, є точним описуванням реальних, матеріальних явищ світу. Наукове описування цих явищ в усному слові і живить академічне красномовство. Не менш суттєво, що результати наукових досліджень мусять бути донесені до громадськості (не кажучи вже про студентів та учнів) у дещо спрощеній (адаптованій) формі. Водночас школярі та

викладення. Звичайно ідеалом наукової лекції є виклад, адекватний складності об'єкта дослідження. Тому виступи видатних учених перед професійною аудиторією часто важко доступні навіть молодим ученим, не кажучи вже про школярів. Адаптованості матеріалу до свідомості учнів сприяє використання різноманітної наочності, в першу чергу – із застосуванням технічних засобів. До жанрів академічного красномовства належать: наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція (вузівська та шкільна), реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда. Лекція – основний жанр академічного красномовства. Це монологічний вид виступу, але погано, якщо лекція перетворюється тільки на монолог викладача без зворотного зв'язку з аудиторією. Аудиторія повинна не тільки слухати, а й активно сприймати матеріал. Для цього існує певна система прийомів: наприклад, проблемний виклад теми, коли лектор не дає готових оцінок, а розглядає різноманітні точки зору, які існують у науці, що можуть навіть суперечити одна одній – це провокує інтерес слухачів до матеріалу та їх розумову активність. У рамках кожної наукової дисципліни можна формувати цикл лекцій, які відповідатимуть загальнодидактичним принципам поступовості та дозованості навчання (вступні, узагальнюючі, оглядові та ін.). Дуже важливо, щоб лектор пов'язував новий матеріал з уже вивченим; до лекції можна вводити елементи діалогу з аудиторією (наприклад, коли треба пригадати, що вивчалось на попередніх заняттях). Вчені спеціально читають лекції і для широкої аудиторії. В епоху масових комунікацій, завдяки використанню радіо й телебачення, ця форма пропаганди наукових знань набуває особливого резонансу. Досвідчені викладачі широко використовують також різноманітні форми діалогу зі слухачами: колоквиум, дискусію, диспут, усну рецензію, обговорення. Деякі з цих жанрів мають письмові аналоги: наукова доповідь – стаття, усна рецензія – письмова рецензія тощо. Однак на письмі автор пов'язаний законами писемної форми – він не може жестикулювати, висловлювати свої емоції, робити паузи. В аудиторії ж оратор може вдаватися до різних засобів впливу на слухачів, до акторських прийомів включно. Судове (юридичне) красномовство – це ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства. Судове красномовство виникло в Давній Греції як апології – промови на захист самого себе, що їх писали для населення логографи-софісти. Тоді не було ані державного звинувачення, ані попереднього судового слідства. У пору існування родового полісу суд вершили племінні вождіцарі. В античні часи роль судді взяла на себе держава, відкинувши сваволю полісного суду. Кожен міг звинуватити будь-кого в злочині, а захищатися людина мусила сама, зібравши для того необхідний матеріал і виклавши його красномовно перед судом. Логографи-софісти

постали внаслідок того, що не всі вміли себе оборонити. Інколи, правда, замість звинуваченого дозволяли виступати іншій особі, але обов'язково громадянину цієї держави. Судова промова мала приблизно таку структуру: вступ (у якому прагнули схилити до себе суддів); оповідь (виклад фактів справи з точки зору виступаючого); докази своєї правоти й полеміка з супротивником, якого чорнили скільки могли; висновок, що мав стандартний вигляд. Вступ та висновки були типовими шаблонами. Сучасний суд дуже відрізняється від судочинства античної пори. Це складна процедура, учасники якої чітко розподіляють ролі: прокурор, адвокат, свідки і т.д. Античний «захист самого себе» поступився всебічному вивченню особистості підсудного та обставин справи. Кожне слово тут повинно бути вагомим і точним, особливо в суді першої інстанції, важливою частиною якого є дебати. Успіх справи, торжество справедливості неможливі без відповідної підготовки судочинця чи просто того, хто виступає в суді. Дуже важливо, щоб усі, хто має слово у процесі, вміли виступати публічно, мали відповідну риторичну підготовку. Особливої уваги потребує підготовка судової промови. Важливо визначити її предмет, види та функції, специфіку словесного оформлення. Судова промова – це промова, звернена до суду та інших учасників судочинства і присутніх при розгляді кримінальної, цивільної, адміністративної справи, в якій містяться висновки щодо тієї чи іншої справи. Цікаво, що в одній з праць російського автора П.Сергеїча (Пороховщикова), створеній на рубежі XIX–XX ст. («Искусство речи на суде»), юридичне красномовство роз 22 23 глядалося не лише як підготовка промови для судового засідання (юридична оцінка дій, моральна оцінка злочину, допит свідків, експертиза та ін. становлять тут лише матеріал для промови). Автор наголошує на потребі вирішення загальнориторичних питань: про чистоту мови; про її ясність; про непотрібність витончених, заплутаних зворотів; про пафос; про увагу слухачів; ціла глава – «Квіти красномовства» присвячена мовним прикрасам (антитеза, метафора, порівняння і т.д.). «Основними особливостями судової промови в порівнянні з іншими видами ораторського мистецтва є: офіційний характер промови; полемічність; спрямованість (до суду); попередня зумовленість змісту (справа, яку слухає суд); підсумковий характер судової промови». У суді виступають з промовами прокурор (обвинувач) та адвокат (захисник). Звичайно визначають прокурорську (звинувачувальну) та адвокатську (захисну) промови. Крім того, у судових суперечках часом беруть участь громадський обвинувач і громадський захисник, цивільний позивач і цивільний відповідач (або їх представники); потерпілий та його представник, нарешті – підсудний, у ролі захисників якого можуть виступати його близькі родичі, опікуни або піклувальники. Судова промова мусить висвітлити громадську точку зору та

оцінку злочину, особи підсудного з погляду того чи іншого учасника дебатів. Проте право пропонувати міру покарання або думку про невинність підсудного мають лише прокурор та адвокат; інші лише уточнюють деталі, які допомагають об'єктивно змалювати стан справи. Судова промова ефективно впливає на суд, допомагає формуванню переконань суддів та присутніх у залі суду громадян. Церковне красномовство – це проповіді, бесіди, напуття, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій. Основним жанром церковного ораторства є проповідь – коментар до Біблії (хоча християнин мислиться як місіонер, що проповідує при будь-якій нагоді). Більше того, саме завдяки апеляції до Писання громадські та інші інтереси людини стають «крупнішими», узагальненими. Політичний чи інший аспект, якому потрібно надати місце в проповіді, має органічний зв'язок зі Святим Письмом. Проповідник не відділяє Біблію від мирського, світського, а навпаки, інтенсивно їх поєднує. Але треба, щоб події життя служили ілюстрацією до Писання, а не навпаки, коли Писання служить «ілюстрацією» для зведення якихось політичних чи життєвих рахунків. У церковній практиці здавна усталилося читання Нового Завіту відповідно до річних свят та повсякденних богослужінь. Літургічні читання в церкві, починаючи з Пасхи, поділяються на щотижневі цикли, які в сумі своїй підпорядковані розкриттю змісту Нового Завіту як Божественного Об'явлення. В усьому цьому є продуманий план, символіка та розвиток ідеї. Саме тому священик мусить чітко усвідомлювати, який з моментів цього плану він сьогодні висвітлює людям, яким чином він пов'язаний з тим, про що говорилося минулого разу, як сьогоднішня проповідь торує розуміння проповіді наступної, що виголошуватиметься потім. Тема церковного оратора вже сотні років визначена наперед церковним календарем. Але така визначеність зовсім не означає, що церковний оратор позбавлений клопотів: розумова робота тут так само потрібна, як і в галузі світського красномовства. Проповідникові навіть важче, бо він мусить знайти популярні ходи й прийоми, які б наблизили Святе Письмо до людини. Суспільно-побутове красномовство – це влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або певної гострої чи цікавої ситуації. Теоретики Греції та Риму розрізняли красномовство залежно від сфери його застосування. Пишні церемонії, які відігравали велику роль у житті античного суспільства, не мислилися без риторики. Урочисте красномовство, згідно з античними класифікаціями, часто ідентифікували з політичним. Урочисте красномовство від початку містило в собі жарти й іронію. Так, Горгій виголосив промову на «захист» міфологічної героїні Єлени, яка зрадила свого чоловіка Менелая, що й спричинило Троянську війну: виявляється, Єлена, що втекла від чоловіка з Нарисом, не заслуговує на осуд... Захист ґрунтується на

софістичній тезі, що істина – річ «відносна»... У пізній античності виділяється вже й суто побутове красномовство («Нікомахова етика»), яке називали тоді гомілетикою (пригадаймо: грецький письменник римської пори Плутарх в «Застольних бесідах» називає гомілетикою вміння не пережартувати й не пересваритися під час бенкету). Склалося також як особливий жанр надгробне слово, яке існувало в усній формі (пригадаймо промову Перікла, присвячену безсмертній пам'яті афінських синів, що полягли в бою). Віршова форма утворила в цій сфері особливий жанр лірики – епітафію («У цій бо могилі лежить рятівник Симоніда з Кеосу. Мертвий живому добром відплатив за добро»). Таким чином, соціально-побутове красномовство виникало не лише у вирі подій сьогодення, а живилося епідектичним та політичним красномовством: це природно, бо політика й побут інколи невлучно переходять одне в одне. Сьогодні жанрами соціально-побутового красномовства є: ювілейні промови, привітальне слово, застільне слово (тости), надгробне (поминальне) слово. Тут найчастіше йдеться про величання, похвалу тієї чи іншої особистості, групи або явища, тобто можна сказати, що ці промови за своїм духом є панегіричними. Характерною рисою подібного красномовства є ритуальність (ситуація хрестин, весілля, похорону тощо), і це накладає певний відбиток на стиль промови. Найчастіше такі виступи бувають імпровізаціями, які не готуються заздалегідь. Це невеликі, лаконічні тексти, що не вимагають обов'язкової, звичайної для інших галузей риторики твердої схеми побудови (вступ, основна частина, висновки). Логічна основа тут може бути послаблена; панує емоційна стихія. Ораторові не обов'язково демонструвати академічну ерудицію, знання законів або пропагувати істини релігії (хоча окремі елементи такого роду тільки прикрашають подібне слово). Зате оратор щедро черпає приклади з життєвого матеріалу, з фольклору (наприклад, стихія анекдота). Стиль може бути від урочисто-величального (наприклад, на похороні) до «зниженого».

Тема четверта. Історія ораторського мистецтва

Мистецтво промови існувало віками. Історичні джерела донесли до нас відомості про високий розвиток ораторської майстерності в країнах Стародавнього Сходу та Азії – Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Однак найбільшого розквіту красномовство досягло у V–VIII ст. н. е. у Стародавній Греції, а потім – у Стародавньому Римі. Важливою віхою в історії ораторського мистецтва став 351 р. до н. е., коли демократія у Стародавній Греції зазнає серйозної кризи. Тяжким станом у Греції вирішив скористатися цар Македонії Філіпп – спритний дипломат, полководець, який прагнув підкорити собі Гре-

цію, знищити її демократичний устрій. За таких складних для афінської демократії обставин звучить перший виступ проти македонського царя Філіппа, виголошений афінським громадянином Демосфеном. Відтоді його життя зливається з історією Афін, він став одним з найголовніших політичних діячів, чие ім'я і сьогодні пов'язується з виникненням ораторського мистецтва як методу переконання мас. Після Демосфена залишилися його заповіді, що визначали роль ораторського мистецтва у житті суспільства. «Цінність становить не сам по собі виступ оратора і не звучність його голосу, а те, наскільки він поділяє точку зору народу, наскільки ненавидить і любить як людей, так і вітчизну», – говорив Демосфен у виступі «Про золотий вінок». Слава Демосфена не вмерла разом з ним, нащадки, послідовники, учні дбайливо зберігали 60 його промов, з яких, у крайньому випадку 40, новітня критика вважає автентичними. Про значення красномовства Демосфена в античній традиції можна судити хоча б по кількості авторів, що говорили про нього у піднесеному стилі, серед яких Полібій, Страбон, Ориген, Фотій, Квінтіліан, Авл Геллій, Макробій, Юстин, Тертуліан і Аврелій Августин. Цицерон вважав Демосфена неперевершеним майстром красномовства, взірцем для ораторів наступних віків. Кращою епітафією Демосфену могли б стати його власні слова: «Не слово і не звук голосу цінні в ораторі, а те, щоб він прагнув до того ж, до чого прагне народ, і щоб він ненавидів чи любив тих же, кого ненавидить чи любить батьківщина». 26 27 У 335 р. до н. е. створюється перша теорія ораторського мистецтва, яка зберегла своє значення до сьогодні. Це славнозвісна «Риторика» Аристотеля. Він визначає риторику як мистецтво переконання аудиторії. Аналізуючи сутність ораторського мистецтва, Аристотель говорить про єдність трьох елементів, його складових частин: оратора, предмета виступу і слухача, якого він називає «кінцевою метою всього», створює теорію класичного стилю, міркує над структурою ораторської промови. У його настановах ораторам говориться: «Той стиль і ті судження будуть витончені, які зразу ж повідомляють нам знання, тому поверхові судження будуть не в шані, будуть не в шані також судження, що виявляються незрозумілими. Але найбільше вшановуються ті судження, які супроводжуються появою деякого пізнання, якого раніше не було». Одним із основних напрямків освіти була софістика (грецьк. сефіс – вчитель мудрості). Софісти вперше систематизували поняття лінгвістики, логіки, риторики, етики і , врешті-решт, теорії державного устрою. Звернувшись до теорії мови, Протагор заговорив про грамотне і нормативне висловлювання думки, звідки й походять правила граматики і орфоєпії, Продик склав довгий список синонімів, Горгій Леонтійський запропонував способи оздоблення мови, запозичені із поезії. Гіпій із Еліди, Продик Кеосський зайнялись теорією переконання, тобто

психологією і сприйняттям. Формалізуючи таким шляхом мову, софісти вперше встановили для словесного мистецтва формальні критерії: правильність на граматичному рівні і своєчасність на стилістичному. Софістика в цілому була духовним дитям демократії. Демократичною була, перш за все, сама пропозиція навчити кожного бажуючого доступним знанням і цим зробити його досконалою людиною – пропозиція, якою найбільше привернули до себе увагу софісти. Демократичне мислення було покладено і в основу тих уявлень про знання, з якими виступали софісти: в основу вчення про відносність Істини. Як у вільній державі кожна людина має право судити про державні справи і вимагати, щоб з нею рахувалися, так і про кожний предмет кожна людина має право мати свою думку, і вона має стільки ж прав на існування, як і думка іншої людини. Навчити переконливості, навчити «зробити слабку думку сильною», – так розуміли своє основне завдання софісти-викладачі. Для цього в їх розпорядженні було два засоби: діалектика – мистецтво розмірковувати, і риторика – мистецтво говорити. Перша була звернена до розуму слухачів, друга – до почуття. Той, хто вмів володіє обома мистецтвами, може переконати будь-якого противника й добитися перемоги своєї думки, а саме в цьому є мета ідеальної «суспільної людини», що бере участь у вирішенні державних справ. Звідси зрозумілою є та увага, яку приділяли софісти теорії красномовства. Грецькі історики V–IV вв. до н.е. зберегли в пам'яті нащадків імена батьків – засновників афінської демократії та славетних ораторів Давньої Греції, які досягли політичної могутності завдяки прекрасному дарові переконання. По праву вождем афінської демократії можна назвати Перикла, якого навіть супротивники охрестили «Олімпійцем» за вміння приголомшити слухачів за допомогою слова. Перикл належав до типу ораторів, що приваблювали слухачів твердою логікою і впевненістю у правоті, істинності своєї позиції. Через чотири століття в одному із своїх трактатів про ораторське мистецтво Цицерон писав, що епоха Перикла вперше принесла Афінам майже довершеного оратора. Особливе місце серед ораторів займає Горгій – творець грецької художньої прози. В 427 р. до н.е. він прибув в Аттику як посол міста Леонтини, що терпіло утиски від сусідніх Сіракуз. Горгій викликав захват у афінської публіки вмільми антитезами і вдалими рифмованими співзвуччями слів. Так до Горгія в Афінах не говорив ніхто. В результаті народні збори віддали перевагу цьому політичному оратору тільки за вміння красиво висловлювати свою думку. Згодом окрилений успіхом Горгій переселяється до Афін і відкриває школу красномовства. Привабливість промов Горгія полягала в його вмінні використовувати звукову і музичну сторони мови. Саме Горгій вперше уважно аналізує звукову організацію словесних прийомів, що використовуються в заговорах, молитвах, в поезії, і переносить їх в свої промови. Горгій розробив

методику впливу на слухача, йому також приписують винахід словесних фігур (антитеза, співзвучність закінчень і ін.). За свідченням сучасників Горгій викликав захоплення не як судовий чи політичний оратор, а як майстер урочистого красномовства. Його промови сприяли не стільки висловлюванню симпатій до того чи іншого політичного діяча, але присвячувались пропаганді певної ідеології чи способу життя. 28 29 Своєрідність і простота відрізняли промови Лісія (бл. 459–380 рр. до н.е.). Як часто бувало в історії красномовства, Лісія спонукали на ораторську діяльність життєві незгоди. Коментатори стверджують, що свою першу промову Лісій виголосив на шостому десятку свого життя. Розорений в ході олігархічного перевороту (404 р. до н.е.), змушений був виступати звинувачем на процесі проти винного в загибелі брата. Політична промова Лісія «Проти Ератосфена, колишнього члена колегії Тридцяти» (мається на увазі правління Тридцяти тиранів) – дороге цінне свідчення історії є одне із найдостовірніших джерел біографії самого оратора. Це була єдина промова Лісія, яку він виголосив сам. Останні він складав як логограф. Перед тим як сісти за підготовку промов, йому необхідно було зібрати матеріал «попереднього слідства», вибрати найбільш вигідний вид скарги, вказати судову інстанцію, якій доручено було вести цю справу, нарешті, у випадках, не передбачених законом (покарання визначив суд), намітити кару, щоб суд не визначив покарання, запропонованого протилежною стороною. Лісій проявив себе як блискучий юрист, що розраховував не на систему юридичних викладок, а на вміння зачаровувати присяжних і таким чином діставати їх голоси. Промови Лісія завжди відзначалися стислістю і чіткістю думок. На думку вчених-істориків, Лісій свідомо відмовився від пишномовності горгіанського стилю і крайнощів софістської риторики; він прагнув чистоти мови, намагався вживати слова в їх власному значенні, досягти ясності і стислості висловів. За часів розквіту Римської республіки започатковується новий етап історії ораторського мистецтва, з яким нерозривно пов'язане ім'я Марка Туллія Цицерона. Відомий теоретик і практик красномовності Римської імперії Марк Фабій Квінтіліан оповідав про Цицерона: «Він примушує, а тобі здається просить; суддю захоплює силою, а йому думається, що добровільно за ним слідує. Про все говорить з такою поважністю, що бути протилежною з ним думки за сором вважаєш. Все, що для іншого потребувало б надзвичайного зусилля, у нього тече само по собі; і чим прекрасніша мова, тим помітніші легкість і гнучкість його розуму. У нащадків досягнув такої слави, що ім'я «Цицерон» уже не людину, а саму красномовність означати стало». Цицерон прославився як судовий оратор особливо своїми виступами проти сицилійського намісника Верраса, казнокрада, що чинив беззаконня. Але Цицерон залишив і багату теоретичну

спадщину. Серед його нотаток про ораторську майстерність читаємо: «Оратор повинен поєднувати в собі тонкість, діалектику, думку філософа, мову поета, пам'ять юрисконсульта, голос трагіка і, нарешті, жести й грацію великих акторів». Останнє десятиріччя свого життя він працював над славнозвісними трактатами «Про оратора», «Брут», «Оратор». Всі три праці пронизує ідея доконечної потреби ораторові широкої культури, постійного духовного вдосконалення. З-поміж даних, необхідних ораторові, на перше місце висував Цицерон знання, переконання. Він говорив: «Істинний оратор має дослідити, переслухати, перечитати, обговорити, з'ясувати, випробувати все, що зустрічається людині у житті, тому що у ньому перебуває оратор, і воно служить йому матеріалом». Обов'язки оратора, вважав Цицерон, – це вміння знайти предмет міркування, надати йому словесної форми, розмістити у потрібному порядку матеріал і викласти його. При цьому ораторові належить привернути до себе увагу слухачів, викласти сутність справи і висвітлити її основні положення, підкріпити аргументами і відхилити думку опонентів, наприкінці надати блиску своїм висновкам і знизити вагомість доказів не згодних суперечників. Таким чином, вже у риторичі Стародавнього світу розрізняються основні елементи ораторського мистецтва, визначається характер красномовності як сплаву праці, таланту і переконань оратора. Якраз від тієї доби ораторське мистецтво стало засобом переконання мас, силою політичного протиборства. Внаслідок занепаду Римської республіки уповільнюється розвиток світового ораторського мистецтва, а в середні віки традиції античної риторичі повністю втрачаються. Демократичні погляди Демосфена і Цицерона не можуть бути прийнятними представниками церкви, які прагнули впливати на народ методами, що не потребують від особистості самостійного мислення. Красномовність робиться схоластичною і зводиться до тлумачення догматів віри, їх теоретичного виправдання. Найповніше канони середньовічної риторичі використав у своїх проповідях відомий ідеолог феодалізму домініканський монах Фома Аквінський, вчення якого і до цієї пори є офіційною філософією Ватикану. Однак з появою 30-31 університетів започатковується університетське красномовство, але воно було засновано на релігійних догмах, що строго регламентували його. Лекції не були схожими на сучасні, вони в основному набували вигляду коментованого читання викладачами церковних книжок, яких у той час бракувало, і широкій студентській аудиторії вони були просто недосяжними. Проте і за тих жорстоких умов передові професори, такі, як Ян Гус, намагалися наближати свої лекції до широкої аудиторії, до народу. Новий сплеск демократичного розвитку ораторського мистецтва пов'язаний з хвилею селянських повстань і війн, що висунули прекрасних народних вождів, які закликали людей захищати

свободу. Серед них – Гільйом Каль, Уот Тайлер, Ян Жижка; вожді реформації – Мюнцер, Лютер та ін. Значний вплив на розвиток ораторського мистецтва справляли епоха Відродження, ідеї Т. Мора, Т. Кампанелли, визначних письменників тієї доби. Велика французька буржуазна революція відкрила нову епоху в історії ораторського мистецтва. Політичні вожді часів буржуазних революцій – Кромвель, Робесп'єр, Дантон, Марат та ін. були чудовими ораторами, які прийняли ідеї античного красномовства. У теорії ораторського мистецтва наприкінці XIX – на початку XX ст. більше уваги приділяється врахуванню психологічного впливу особистості оратора, емоційного впливу слова. Публічні виступи (промови) як засіб політичного впливу на маси стали об'єктом вивчення вченими, їх приваблюють проблеми, пов'язані з впливом мови, переконанням, навіюванням та іншими аспектами дієвості усного слова. Складаються основи буржуазної теорії і практики маніпуляції свідомістю народних мас в інтересах можновладних. Майстерності публічного виступу надається виключно важливого значення в ідеологічному протиборстві, вона розглядається як ефективний засіб у боротьбі на політичній арені, вивчається в багатьох навчальних закладах. Історія ораторського мистецтва свідчить, що ораторське мистецтво здатне виникнути і розвиватися лише на демократичній основі, коли у публічному слові є суспільна необхідність. Якщо з цих позицій подивитися на історію Російської держави, частиною якої була Україна, стає зрозумілим, як мало місця було відведено у ній ораторському слову. Лише реформи Петра I викликали в Росії нове піднесення ораторського мистецтва, і у XVIII ст. воно пов'язане з діяльністю видатного просвітителя, викладача Києво-Могилянської академії Феофана Прокоповича. Знавець філософії, витончений політик, талановитий літератор залишив чимало значних творів у певних галузях знань. Першим виступом, що дав йому гучну славу, була тріумфальна проповідь, виголошена під час зустрічі Петра I – переможця Полтавської битви: «Ясно на весь світ сяйнула слава Російських воїнів, і серед Марсових хвиль не схитнулось мужнє твоє і твого воїнства серце, коли від нестерпного громогласу стогнала земля, коли суміжні країни страхом зрушилися, і закрив диск сонця дим, з прахом змішаний, тоді відстояли хоробрість і мужність твого воїнства, не проронили крику, ні гласу, слухали всіх вождів своїх веління, не переступили жодної межі ратного чину і закону, бачачи незліченні на них смерті, що йшли, і не відвернули очей, і не повернули сліду назад, але паче попрямували смерть на смертоносного супостата несучи». Ворог пишномовності, вітійства, властивих проповідникам того часу, Феофан Прокопович обстоював простоту, доступність і водночас наочність й образність мови. Ці риси він прагнув затвердити у зведенні правил, написаних ним і підписаних Петром I як обов'язковий документ. Розділ про красномовство був першою спробою

утворити правила російського красномовства, регламентації публічного виступу. Відомі такі його настанови: бути сумлінним у науках, вивчати взірці ораторських виступів минулого, під час виступу виявляти скромність, почуття міри, уникати у промовах повчань, настанов, зловживання займенника «ви», особливо, коли йдеться про помилки слухачів. У даному випадку етика виступу вимагає включення оратора до тих, кого критикують – «ми не зрозуміли...». Немає сумніву, що подібне ставлення до ораторського мистецтва свідчить про прогресивні погляди ритора і, безумовно, є вагомим внеском у розвиток теорії вітчизняного красномовства. Першою справжньою теорією російського ораторського мистецтва стала праця великого російського вченого М.В. Ломоносова «Короткий посібник з красномовства», написана у 1743 р., яка побачила світ лише у 1748 р. 32 33 За Ломоносовим, ораторові мають бути властиві п'ять основних якостей: природна обдарованість, під якою мається на увазі гнучкість мислення, його самостійність, пам'ять, володіння диханням, голосом, зовнішні дані; шанування науки красномовства, тобто вивчення законів красномовства; бажання вивчати кращі взірці красномовства минулого; обов'язкові вправи з укладання промов, бо це уможливорює готовність до імпровізованого виступу; знання інших наук, тобто велика ерудиція, освіченість. Особливу увагу Ломоносов приділяє співвідношенню емоційного та раціонального у виступі. Є ціла глава у трактаті «Про спонукання, задоволення і змалювання упереджень», у якій він говорить, що найкращі доводи не мають такої сили, щоб «впертого схилити на свою сторону», бо люди часто діють не відповідно до розуму, а згідно з характером. У цьому випадку оратору допомагає звертання до почуттів слухачів. Виголошення промов, культура мовлення, чіткість і виразність виступу висвітлені у згаданій праці. У період активного суспільного піднесення у 40–60 рр. XIX ст. виникають нові для Росії види ораторського мистецтва – академічного (лекторського) і судового, які увібрали в себе революційний подих епохи, перетворившись по суті у своєрідні типи політичного красномовства. Політична думка, що домогалася відкритої трибуни, знайшла її у залах гласного пореформеного суду, а особливо на університетській кафедрі. Виразником основних принципів російського ораторського красномовства з цілковитою підставою вважається Т.М. Грановський. Він один з перших сформулював значення кафедри як загальної трибуни, виступаючи з публічними лекціями, що відіграли неабияку роль у розвитку суспільної думки в Росії у XIX ст. Не менш вражаючим лектором академічного виду ораторського мистецтва був В.Й. Ключевський. Саме йому належить відомий афоризм: «Викладачам слово дане не для того, щоб присипляти свою думку, а щоб пробуджувати чужу». Цей вислів надзвичайно точно визначає сутність його ораторської манери. Кожна його лекція була

уроком розвитку творчого мислення слухачів, яскравим святом пізнання. Ключевський досконально володів словесною наочністю. Слухачеві важливо не тільки слухати, але й «осягати» те, про що говорить оратор, розумовим поглядом. Образність та картинність підтверджувалися глибоким аналізом і висновками. Це й становить єдність аналізу і опису, що досягається тільки великою працею, культурою мислення, різнобічною освіченістю. Однією із реформ державного устрою Росії після скасування кріпацтва стала судова реформа. Можливість чесним і відкритим словом служити істині залучила до судової діяльності цілу плеяду фахівців, чії імена пам'ятаємо і дотепер. Це Анатолій Федорович Коні, Федір Микифорович Плевако, Петро Сергійович Пороховщиков, Олександр Іванович Урусов та ін. Коли у Петербурзі за ініціативою А.В. Луначарського відкрився Інститут Живого слова, А.Ф. Коні очолив у ньому ораторський факультет. За підрахунками друзів, А.Ф. Коні, якому в той час було майже вісімдесят років, прочитав за декілька років близько тисячі лекцій. Сам Коні писав тоді: «Я міг – і здійснив це – читати лекції у Росії, не поступаючись своїми переконаннями і здобуваючи любов слухачів». А.Ф. Коні належить авторство відомих «Порад лектору», що увібрали у себе його багатий досвід. Сучасна епоха України визначається поглибленим інтересом до ораторського мистецтва. Перш за все політичне красномовство з початку створення незалежної держави у 90-х роках – це яскравий приклад становлення української самосвідомості. Красномовство повертається до національних традицій. Ораторське мистецтво має свої закономірності. Це мистецтво – явище історичне. Кожна епоха закликає до трибуни свого оратора. Ось чому важко буває відповісти на запитання: «Хто був найкращим оратором?» Кожна епоха створила свій образ, позначила свій відбиток на образі оратора. Чи означає це, що немає чому вчитися у Демосфена чи Сократа? Звичайно, не означає. Читаючи промови ораторів давнини, переконуємося, що зміст їх застарів, але прийоми, якими вони користувалися, здебільшого збереглися й мають силу і в наші дні. Такі ораторські і стилістичні засоби, як риторичне запитання, риторичні оклики чи звертання, метафори, іронія тощо знаходять широке застосування у виступах сучасних ораторів. Ораторське мистецтво є не тільки явищем історичним, але й явищем національним. У кожного народу, у будь-якої нації є свої особливості в галузі ораторського мистецтва. Скажімо, жестикуляція. Мексиканець робить, за підрахун 35 камі вчених, 180 жестів за годину, француз – 120, італієць – 80, а фін – всього один жест. Або якщо оратор затуляє виступ, то чоловіки в італійській аудиторії починають вдивлятися у вічі лектору і погладжувати рукою щоку. У вітчизняній аудиторії цей жест залишається без уваги, а італійський оратор швидко закінчить свій виступ, тому що такий жест означає:

«Ти говориш занадто довго, і за час твого виступу у мене вже виросла борода». Серед закономірностей, які визначають ораторське мистецтво, існує й така: ораторське мистецтво – явище особистісне. Тут дуже важливо, хто зійшов на кафедру, хто почав говорити. Можуть заперечити, що будь-яке мистецтво є особистісним, але ораторське, як і акторське, музично-виконавське, не існує окремо від людини, її свідомості. Зовсім не одне й те ж слухати живу мову або читати стенограму. Звичайно, це не означає, що зовсім не слід читати виступів ораторів минулого, що збереглися для нащадків тільки у записах; ми повинні і будемо по них вивчати основи ораторського мистецтва, тільки треба зробити відповідні висновки для себе. Ораторське мистецтво минулого – школа сучасних ораторів. Знання законів красномовства – обов'язкова ланка у системі навчання ораторському мистецтву. Формування необхідних особистісних якостей – неодмінна умова засвоєння ораторської майстерності. Серед цих якостей чільне місце займає ідейна переконаність оратора, твердість його принципових позицій. Щоб стати гарним оратором, необхідно докласти чимало розумових, емоційних, духовних зусиль, а щоб не боятись змарнувати їх, слід постійно вдосконалювати своє вміння.

Тема п'ята. Сутність та проблеми взаємодії оратора та аудиторії

Взаємодія з аудиторією – це спільність психологічного стану оратора і його слухачів, що викликані спільними роздумами та співпереживаннями в процесі їх сумісної інтелектуальної роботи. Ця спільність визначається обопільною зацікавленістю й довірою одне до одного. Наявність контакту у взаємодії зі слухачами усвідомлюється оратором як позитивний чинник, що полегшує його роботу, адже в умовах взаємодії найбільш повно розкриваються його особистісні риси. В свою чергу сам факт встановлення контакту дає оратору інтелектуальне й емоційне задоволення. Досвід кращих ораторів доводить, що умовами встановлення взаємодії є, як ми підкресливали, знання оратором предмета розмови; врахування ним потреб та настроїв аудиторії; проста, жвава мова оратора; постійний зоровий контакт зі слухачами, визначення їх реакції і внесення додаткових змін як у зміст, так і в методику викладення матеріалу; намагання бачити в кожному слухачеві співбесідника, товариша, не підніматися над аудиторією; залучення слухачів з перших хвилин до сумісного активного обговорення питань. Метою оратора, смислом його діяльності є перетворення знання в переконання. Існує ілюзія, що для такого перетворення достатньо лише змістовно, повно, логічно викласти певну інформацію і мета досягнута. Для того, щоб забезпечити успіх виступу (реалізувати мету виступу і забезпечити свій інтерес), оратору необхідно, щоб інформація була сприйнята, засвоєна аудиторією, більше того – стало б

системою, частиною тих її духовних цінностей, які зумовлюють мотиви поведінки. А щоб досягти цього, оратору необхідні не тільки знання предмета розмови, а й уміння зробити так, щоб аудиторія впродовж всієї промови слухала оратора, взаємодіючи з ним. Важливо знати, що у взаємодії оратора й аудиторії відбуваються суб'єкт-суб'єктні відносини, які передбачають двобічну активність, незважаючи на те, що вплив оратора домінуючий і здавалось би однобічно впливовий. Засвоєння будь-якої інформації неможливе без участі емоційно-чуттєвого апарата. Люди ж помилково думають, що достатньо довести істину як математичну формулу, щоб її прийняли, або достатньо вірити самому собі, щоб інші повірили. Часто виходить не так: оратор говорить одне, а слухачі приходять до іншого висновку, слухаючи його. Чому так відбувається? Справа в тому, що перш ніж добратися до ядра, тобто до впливу на переконання слухача за допомогою знання, оратору необхідно перебороти два психологічних кола протидії, без чого знання просто не дійде до слухача, той почує тільки слова, не більше. Перше коло – це інтерес, соціальний і особистісний. Причому, мова має йти не про зовнішню цікавість, а про те, щоб зачепити щось суттєве саме для цих конкретних слухачів. Це може здатися не досить значними тонкощами, і все ж, наприклад, в жіночій аудиторії будь-який аспект розмови, пов'язаний з дітьми та їх майбутнім, частіше всього приведе до успіху в переборюванні шару протидії сприйняття. Припустимо, що перший шар переборений, інтерес аудиторії викликаний. Та не можна забувати, що по більшості питань у людей є свої уявлення, оцінки, висновки, засновані на життєвому досвіді, тобто буденна свідомість. Навіть повна відсутність уявлення про певний предмет розмови свідчить про рівень свідомості, оскільки говорить про те, що слухачі не вважають це достатньо важливим і не звертають тому уваги на це. Оскільки для буденної свідомості характерна активна діяльність емоційно-чуттєвого апарата, то він виконує роль своєрідного відбіркового фільтру отриманої інформації. Інформація може бути абсолютно істинною й корисною і все ж таки залишитися неприйнятною. І навпаки – інформація може бути невірною й небезпечною, а сприймається активно, легко. Серцевиною цього «фільтру» є механізм довіри або недовіри, формування якого визначається не тільки і не стільки знаннями, а доволі складною системою законів психологічної взаємодії оратора і аудиторії, взаємодії живої особистості з цілою системою таких же особистостей зі своїми турботами, знанням, почуттями й мотивами до діяльності й поведінки. Критерієм подолання кіл (шарів) протидії є зацікавлена увага аудиторії, забезпечення якої являє собою першу психологічну проблему контакту оратора й аудиторії на шляху до формування переконання (причому, переконання, що має конкретний, життєвий аспект, наприклад, винуватості або

невинуватості підсудного), яке тільки тоді є дійсно переконанням, коли базується на свідомо засвоєних певних знаннях або принципах. Про це необхідно пам'ятати, приступаючи до подолання всіх кіл протидії, щоб не вийшло так, що те, що ви говорите спочатку, не прийшло б в суперечність з тим, що ви сказали потім, чим послабило б формування певних знань або принципів. Подолання кожного кола являє собою певний етап до розуміння слухачами предмета виступу оратора і тому несе на собі не тільки психологічне, а й інтелектуальне навантаження. Тому психологічні аспекти слід продумувати у нерозривній єдності з аспектами мисленнєвими, змістовними. Наприклад, оратор вирішив викликати інтерес до теми за допомогою гумору. Психологічно важливо, щоб разом з цим слухачі отримали й певний інтелектуальний поживок, адже гумор завжди оснований на суперечності, і в ньому в живій, яскравій формі просвічується, проглядається сутність речей. Тому жартівливий, на перший погляд, початок має в подальшому розгорнутися в серйозну, змістовну систему знань, важливих для слухачів. Психологічно перший етап розуміння, тобто подолання першого шару протидії, важливий у досягненні мети оратора, якщо слухач внутрішньо сприйме тему і предмет виступу, як важливий для себе і цікавий, і буде готовий слухати їх. Другий етап розуміння пов'язаний з подоланням опору повсякденної свідомості. При цьому варто підкреслити, що мова йде саме про подолання опору, оскільки формування наукових уявлень може на всьому протязі виступу зводитися до того, щоб нейтралізувати по будь-якому питанню укорінені стереотипи. Подолання опору виражається з інтелектуальної точки зору в усвідомленні аудиторією того факту, що багато чого з того, що є в житті, не укладається у звичні рамки розуміння і не може бути пояснене на основі існуючих у неї уявлень. А психологічно воно виявляється навіть чисто зовні: у довірі до оратора, у прагненні записати, у проханнях щось повторити і навіть у незгоді, якщо вона носить не ворожий характер, а характер сумніву. 38 39 Про всі ці нюанси оратор має пам'ятати, відчувати їх і відповідно до цього будувати психологічну лінію поведінки. Лише після того, як створені психологічні передумови сприйняття наукових знань, переборені психологічні бар'єри, можна в повному обсязі приступати до реалізації системи наукових знань. Але при цьому не слід забувати, що подолання опору в сферах соціального і психологічного інтересу, а також повсякденного інтересу, не здійснюється раз і назавжди. Цей опір може відродитися в тій або іншій формі чи дати себе знати в процесі змістовного викладу матеріалу, загальмувавши його сприйняття. Щоб цього не трапилося, протягом усієї промови оратору необхідно дотримуватися визначених психологічних і педагогічних (дидактичних) принципів, використовувати певні прийоми організації взаємодії з аудиторією.

Майстерність організації взаємодії залежить від багатьох складників: перш за все від майстерності самого виступу – його змістовності (це і науково-теоретична глибина, і практична спрямованість, і логічність), емоційності. Велике значення має технологія піднесення матеріалу, тобто правильний вибір форм і методів виступу в залежності від особливостей аудиторії.

Тема шоста. Ознаки аудиторії, їх урахування в організації взаємодії оратора та аудиторії

«Показовими» характеристиками людей є ряд їх якостей. Розпізнати їх не так вже й складно, вони як би лежать на поверхні і проявляються незалежно від людини. Природа і характер прояву цих якостей різноманітні. Їх допоможе визначити умовне розчленовування різного роду якостей людей, що допоможе скласти «портрет» аудиторії як сукупність певних особливостей слухачів. Це, безумовно, підкаже ораторові ймовірне ставлення аудиторії до того або іншого виступу, допоможе йому визначити характер запитань до нього, та напевне знати, які можна застосувати щодо конкретної аудиторії форми і методи активізації уваги. За якими параметрами визначається характеристика аудиторії? Існує три групи характеристик аудиторії. Перша з них – формально-ситуативна, яку становлять такі ознаки, як місце проведення зустрічі оратора з аудиторією (зала, окрема чи прохідна кімната, ресторан, польовий стан, майдан тощо), розмір аудиторії (як за кількістю слухачів, так і за площею приміщення), умови спілкування, час виступу і багато інших формально-ситуативних показників, від яких часто залежать особливості та результат промови. Дійсно, саме ці ознаки з початку промови вже змінюють динаміку діяльності оратора. Те, що він підготував, наприклад, для розмови з аудиторією в 400 слухачів, зовсім не так прозвучить для 7 слухачів, аргументи на майдані і в лекційній залі також будуть іншими і т. ін. Другу групу складають соціально-демографічні характеристики слухачів: соціальний статус, рівень освіти і культури, професійна характеристика, матеріальне становище, соціальне походження, стать, вік тощо. Ці дані допоможуть зорієнтуватися в потребах і інтересах аудиторії, у настрої людей, підготувати їх до сприйняття інформації. Третю групу становлять суто психологічні характеристики людей. Щоб орієнтуватися в них, оратору необхідна сукупність знань про психічні процеси (пізнавальні, вольові, емоційні); психічні стани (бадьорість чи пригніченість, працездатність чи втома, зосередженість чи розсіяність); психічні властивості особистості (спрямованість, темперамент, характер, здібності); психічні утворення, надбання (знання, навички, уміння, звички). Найбільш показовими характеристиками людей є їх психологічні якості. Вони часто лежать на

поверхні і проявляються незалежно від людини. Природа і характер прояву цих якостей різноманітні. Ряд психологічних якостей – це утворення соціального порядку, інші обумовлені особливостями процесу психофізіологічного розвитку. Детальне розчленування психологічних якостей людей досить умовне, все ж воно дозволяє оратору скласти більш-менш вірний «портрет» аудиторії, що допоможе спрогнозувати ймовірне ставлення слухачів до оратора, визначити, які можуть бути запитання, які форми взаємодії найбільш придатні. Своєрідність психологічних якостей, наприклад, наочно виступає в аудиторіях, де різний демографічний склад. Так, жінки з більшою увагою слухають образне викладання, легко сприймають яскраві приклади. Чоловіки, теж оцінюючи високо образи і яскравість, більш вимогливі до логіки, доказовості положень; молодь, на відміну від зрілого населення, більш скептична, намагається суперечити оратору; багаті не так сприймають, як бідні, і так по всіх соціальних 40 41 позиціях, які є своєрідними факторами, від яких залежать певні психологічні якості аудиторії: увага, сприйняття, пам'ять (запам'ятовування під час виступу оратора). Істотним фактором, що впливає на сприйняття, є установка, яку треба виявити ораторові. Установка – це важлива ланка, що виникає в системі психічної взаємодії індивіда з зовнішнім світом. Вона виражає внутрішній стан готовності людини певним чином сприймати інформацію, готовність до визначеної активності, вибору варіанта поведінки. Установка як би виконує функцію наведення людини на конкретну інформацію, підвищує або послабляє рівень емоційно-чуттєвого відношення до її змісту і форми, впливає на інтенсивність розумового процесу. Необхідно особливо підкреслити таку важливу властивість установки, як вираження готовності особистості до певної форми реагування на інформацію. Це спонукує оратора постійно спостерігати за аудиторією, за її реакцією на принципові положення свого виступу, форму його подачі, манеру своєї поведінки. Зрозуміло, що для того, щоб продумати свою поведінку, треба заздалегідь ознайомитися з майбутньою аудиторією. Подібна інформація допоможе з'ясувати установку людей, краще продумати технологічні моменти виступу, заздалегідь підібрати методи психологічного та педагогічного впливу на слухачів. При вивченні аудиторії важливо також з'ясувати очікування. Це суб'єктивна настроєність на щось або на будького, спрямована зацікавленість у чомусь. Якщо виступ торкається цієї настроєності людей, вони слухають уважно, легше піддаються співпереживанню. Очікування поширюється не тільки на інформацію, з якою виступає оратор, але часто і на особистість виступаючих. Зрозуміло, що очікування буде в аудиторії в цьому випадку підвищене. Чим ближче до життєвого досвіду сфера, якої торкається оратор, тим більш уважна аудиторія. Підвищену увагу викликає і вторгнення оратора в професійну сферу слухачів.

Наступна психологічна характеристика аудиторії – темперамент. Темперамент – це природна основа прояву психологічних якостей людини. Знання типів темпераменту, їх врахування – одна з умов успішного виступу. Таким чином, перед виступаючим стоїть непросте завдання установити надійний зворотний зв'язок зі слухачами, уміти керувати ним. Непросте завдання ще і тому, що на практиці ми далеко не завжди маємо можливість ознайомитися з характеристикою аудиторії, і доводиться під час виступу фіксувати її реакцію, вносити корективи у власний виступ. Для встановлення контакту зі слухачами необхідно знати соціально-психологічні способи організації аудиторії. Які завдання в цьому вирішує оратор? Перше – це організація аудиторії. Губляться перед аудиторією не тільки оратори-новачки, але і висококваліфіковані фахівці. І тоді – ні слухачі, ні виступаючий не одержують задоволення. Чи кожна аудиторія впливає на оратора? Так. Адже слухачі – це не просто кількість людей, що сидять разом. Це якісно нове соціальне утворення і соціально-психологічні фактори виявляються в ній обов'язково. Спілкування людей один з одним викликає до життя такий феномен, як стан психічного контакту.

Тема сьома. Стратегія оратора, її структура

Відомий афоризм «якщо вам треба щось сказати, то найкраще – сказати саме те, що ви хочете» приводить нас до проблеми стратегії і тактики. Дійсно, про що ви збираєтесь говорити? Від початку треба з'ясувати, що ви маєте довести або розвинути. Все має бути чітко спланованим, виваженим, мати чітку спрямованість. З того, що ви хочете сказати, складається каркас вашої промови, на який в подальшому накладатимуться інші елементи. Наразі необхідно уявити ключову думку, яка лягає в основу вашої промови. Все інше – факти, докази, приклади і т.ін. – доповнюватимуть і розкриватимуть основну думку. Але нічого не повинно закривати те, заради чого створюється промова, або, як говорив Плутарх, промови декотрих ораторів можуть бути такими, як кипариси: «Вони такі великі й красиві, але, на жаль, не мають плодів», недостатньо лише добре триматися під час виступу, треба щось і сказати; будь-яка аудиторія вправі розраховувати на те, задоволення не приходить від пустих слів. Для того, щоб переконати аудиторію, необхідно дотримуватися деяких правил, а саме: слід розпочинати промову з великим прагненням досягти поставленої мети; належить твердо знати те, про що йтиметься. Ораторові треба спрямувати всі зусилля на те, щоб привернути, немов прикувати, до себе увагу аудиторії, зацікавити промовою слухачів з першої миті виступу. Якщо людина не обміркувала, не спланувала заздалегідь промову, вона буде почуватися невпевненою перед слухачами і навряд чи

зможе їх переконати у будь-чому. Промова – це не просто набір речень, вона містить у собі низку певних елементів, без яких була б безглуздою і нікому не потрібною. По визначенні теми виступу і моделюванні аудиторії (складання її портрета) важливо розробити стратегію промови (виявити основні її напрями), а потім побудувати її тактику – мати зовнішню структуру доказу 52 53 ідеї, реалізовувати в ході виступу відповідні принципи мовлення, способи та прийоми доказу. Розглянемо тепер у загальних рисах, які елементи охоплює той складний процес, що дістав назву «розробка стратегії і тактики промови». Стратегія оратора – це загальний, всебічний план досягнення цілей, вона представляє собою розробку основних напрямків промови. Тактика виступає як сукупність прийомів, методів реалізації стратегії, це зовнішньомовна структура промови, форма розкриття основної ідеї виступу оратора. В ораторському мистецтві стратегія – це загальна схема спілкування, загальний план його організації, тактика ж – система послідовних дій, що веде до реалізації обраної стратегії. Стратегію визначають мета (спільна чи індивідуальна), комунікативні установки (маніпулятивні чи гуманістичні), характер спілкування (діалогічний чи монологічний). У деяких випадках люди, спілкуючись, можуть і не ставити будь-якої мети, це вірно. Однак, коли оратор готує виступ перед аудиторією, то він завжди таку мету ставить, ретельно обмірковуючи і точніше формулюючи її. В залежності від мети, стратегії можуть бути різноманітними. Наприклад, гуманістично-діалогічні, коли оратор бажає досягнути спільної мети з аудиторією, або маніпулятивно-монологічні, якщо промова спрямована на задоволення індивідуальної мети оратора. Одну і ту ж стратегію можна втілити в різних тактиках. Побудова стратегії залежить як від індивідуальних особливостей оратора, так і від специфіки аудиторії, на яку розрахована певна промова, від їх системи цінностей, інтересів, соціальних установок. Побудова тактики базується, перш за все, на знаннях про ситуацію та особливості співрозмовників (оратора й аудиторії). Стратегія впливає на тактику, визначаючи в ній систему дій, яку застосовує оратор, передаючи певну інформацію. Будь-який вплив співвідноситься з метою оратора, закріпленням або реконструкцією установок, поглядів, почуттів, взаємної дії тощо і це має бути відбитим у стратегії, і тут тактика вирішує питання способів впливу. Скажімо, в одній аудиторії для досягнення мети (наприклад, зміни установки) необхідно використати навіювання, в іншій аудиторії – наслідування, в наступній – психологічне зараження тощо, адже всі види впливу не однакові, вони мають свою специфіку і застосовуються за певних умов і перш за все від особливостей аудиторії. Якщо ці питання чітко уявляються ораторові, ретельно розробляються в його стратегії і тактиці, то можна бути впевненими, що аудиторія сприйме його думки, бо вони будуть не нав'язаними, а такими, що

відповідають думкам, поглядам, почуттям аудиторії. Основою мисленнево-мовленнєвої діяльності оратора виступає концепція – сукупність знань по темі промови. Над нею вже вибудовується стратегія. Отже концепція у широкому розумінні цього слова не є ані стратегією (програмою дій), ані тезою (складовою стратегії), оскільки стратегія є реалізацією концепції, а теза – головною думкою (частиною стратегії). Зважаючи на цю обставину, треба уточнити, що концепція – це система знань про предмет, яка відбита стисло, коротко. Таке розуміння концепції найбільше відповідає її функціональному призначенню – бути першоосновою мисленнево-мовленнєвої діяльності. Отже, визначивши, що таке концепція, розпочнемо детально досліджувати стратегічний закон. Він передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію. Стратегія (програма дій) становить варіант реалізації концепції і характеризується такими ознаками: динамічністю, гнучкістю, варіативністю (порівняйте: концепція є дещо універсальною, загальною, більш-менш стабільною). Іншими словами, та ж сама концепція може мати декілька стратегій залежно від аудиторії та етапів реалізації стратегії. З яких компонентів складається стратегія? Насамперед треба виділити установку, заради якої готується виклад концепції. Установка складається з двох компонентів: завдання, спрямованого на роз'яснення тих чи інших чинників, аргументів, позицій і, зрештою, на переконання аудиторії у чомусь; та надзавдання, яке має емоційно-спонукальний характер. Термін «надзавдання» – це та прихована пружина дії, яка, за задумом режисера (термін «надзавдання» запровадив у вжиток К.С. Станіславський), повинна протягом усієї вистави спрямовувати емоції глядачів у певному руслі. Надзавдання означає конкретні практичні дії, очікувані від аудиторії у тому випадку, коли пощастить переконати її, тому надзавдання у мовленні, що переконує, – це елемент мистецтва. Завдання начебто подається слухачам, а надзавдання не підлягає прямому сприйняттю і впливає потай. 54 55 По визначенні установки (чого волю досягти, чого домагаюся від цієї чи іншої аудиторії) необхідно вичленувати з концепції коло питань (згідно з психологічним законом сприйняття, їх має бути не більше ніж 7 ± 2 , може бути й менше, від 1 до 3, що залежить від установки, особливостей аудиторії), орієнтованих на аудиторію, проаналізувати їх і сформулювати власний підхід до пошуку відповідей на них. Свої міркування щодо формування стратегії суб'єкт має побудувати на заключному етапі у вигляді тези. Знаходження тези – це вихідна ланка роботи оратора: якщо ідея не справить враження на слухача, промову вже нічого врятувати не зможе: ні яскрава мова, ні цікаві факти, ні досконала техніка. Адже апарат мови діє головним чином в залежності від сили і якості ідей, котрі приводять його до руху. Якщо ідея сформульована неясно або сам оратор до неї

байдужий, то апарат мови дасть збої з усіх параметрів: і дихання перериватиметься, і голос буде монотонним, і язик заплітатиметься. Живі, яскраві думки і владна потреба поділитися ними з аудиторією приведуть весь механізм мови до бойової готовності. Змістом стратега і є віднайти те єдине, що необхідно сказати аудиторії і мати потребу виразити це. Але щоб віднайти таку ідею, треба пройти певний шлях по розробці попередніх напрямків промови, тобто відпрацювати ще три елементи стратегії: по-перше, віднайти протиріччя в концепції з певної теми, які б могли зацікавити конкретну аудиторію, по-друге, сформулювати завдання, яке ставить перед собою оратор в цій аудиторії в зв'язку з цією темою, по-третє, намітити надзавдання, тобто оратор мусить точно знати, чого він хоче домогтися від аудиторії в результаті свого впливу на неї. Теза розглядається як провідна ідея, сукупність тверджень, що розгортаються оратором під час спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції. Теза відіграє роль взаємозв'язку в цілісності всіх компонентів мовлення: концепції, запитань, установки, аудиторії. Отже, стратегія дій становить таку послідовність: необхідно визначити установки; вичленувати з концепції запитання, що розраховані на певну аудиторію; знайти систему коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання, зробити їх аналіз; сформулювати тезу, тобто основну думку промови. Стратегія, хоча і являє собою певне уточнення концепції, все-таки є досить загальним явищем, яке потребує подальшої конкретизації: розгортання тези та її обґрунтування, нейтралізації опонентів, схилення на свій бік тих, хто вагається. Щоб досягти даної мети, необхідно розробити тактику виступу.

Тема восьма. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми

Тактика являє собою систему дій, спрямованих на ефективну реалізацію стратегії. Змістом тактики є аргументація і активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії. Тактику можна визначити як зовнішньомовну побудову промови, як сукупність принципів, способів та прийомів розгортання тези. Аргументація засновується на логічному обґрунтуванні суб'єктом тези шляхом доказу, переконання. Аргументація – явище комунікативне, яке містить два аспекти: гносеологічний (пізнання предмета, поглиблене його розуміння, пошук істини, поширення істинних думок та їх обстоювання) і етичний (оратор та аудиторія визнають себе рівноправними сторонами пізнання істини). Аргументація як частина тактичного закону спрямована головним чином на реалізацію завдання (переконання), тобто передбачає активну діяльність передусім з боку оратора, при цьому аудиторія знаходиться у більш-менш

пасивному стані (набуває нової інформації). Для цілковитого досягнення установки необхідно, щоб аудиторія не тільки вбирала інформацію, нехай навіть дуже сумлінно, але й досить активно її опрацьовувала, тобто проектувала на себе, на свою діяльність, свій досвід, іншими словами, щоб аудиторія виявлялася на рівні застосування набутих знань. Для здійснення цього необхідно звернутися до іншої частини тактичного закону – активізації мисленневої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії, яка спрямована на реалізацію надзавдання, тобто досягнення практичної мети – спонукання до дії. Активізація передбачає таку послідовність дій: необхідно зацікавити аудиторію; створити в аудиторії атмосферу розмірковування; вивести аудиторію на рівень обговорення. Насамперед слід зацікавити аудиторію, тобто передати емоційно-естетичний мотив адресату, що досягається ви 56 57 користанням: а) аудіовізуальних прийомів як статичних (графіки, таблиці, малюнки, схеми), так і динамічних (відеоматеріали і т. ін.); відомо, що ця група прийомів становить основу близько 20% засвоєння інформації, концентрує увагу слухачів, знімає втому; б) психологічних прийомів, наприклад, реклами, за допомогою якої можна захопити аудиторію ще на початку комунікативного етапу; прийому шокової терапії, тобто створення несподіваного ефекту, який дозволяє швидко переключати увагу аудиторії, концентрувати її на потрібних мовцєві аспектах, знімати втому слухачів і, головне, оперативно збуджувати зацікавлення аудиторії і підтримувати його в процесі спілкування. Завдяки першому етапу активізації можна уникнути морально-дисциплінарного мотиву спілкування, позбавитися байдужого ставлення, викликати особистісну потребу спілкування, вийти на другий ступінь розуміння питань, що обговорюються, вищий рівень осягнення змісту предмета. Сутність другого етапу активізації – створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування – полягає в тому, щоб викликати у слухачів потребу обміну думками з приводу питань, що обговорюються. Це досягається логічними, психологічними та дидактичними засобами. Цей етап активізації мисленневої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії (міркування) сприяє появі інтелектуально-пізнавального мотиву, нейтралізації байдужого ставлення, розвитку особистісної та професійної потреби, поглибленню розуміння проблеми. Нарешті, третій етап активізації – виведення аудиторії на рівень обговорення та прийняття рішення – передбачає пошук загальних точок зіткнення, який досягається логікопсихологічними та аудіовізуальними прийомами. Третій етап активізації (обговорення) сприяє закріпленню інтелектуально-пізнавального мотиву, розв'язанню конфліктних ситуацій та встановленню конструктивних відносин, розвитку суспільної потреби і досягненню глибинного рівня розуміння. На всіх цих етапах стратегія реалізується сукупністю принципів, способів та прийомів. Під принципами

тактики оратора розуміються основоположні правила побудови промови або основні вимоги до неї. Такі принципи (правила, вимоги) різноманітні. Це перш за все логічні принципи: тотожності, несуперечливості, послідовності, достатності (обґрунтованості). Але однієї логічності для реалізації стратегії замало. Промова будується ще за такими дидактичними й психологічними принципами, як посилення, економія та органічна єдність. Принцип посилення вимагає плавного переходу від простого до складного, від менш емоційного до більш емоційного, від менш цікавого до більш цікавого тощо. Принцип економії означає досягнення більшої ефективності промови при мінімумі ресурсів (менше положень, аргументів, слів тощо), що складає враження не затуляності промови, її єдності й сили. Під органічною єдністю розуміється дві вимоги: 1) єдність форми і змісту; 2) дотримання пропорцій: а) між теорією і фактами; б) між фактами позитивними і негативними; в) між відомим і невідомим; г) співвідношення частин промови за обсягом (між елементами композиції); д) між раціональним і емоціональним. Способи тактики поділяються на логічні, психологічні, дидактичні. До логічних способів належать: індукція, дедукція, аналогія. Відомо, що індукція – то спосіб мислення від одиничного до загального, дедукція – навпаки, аналогія ж – спосіб доведення від одиничного до одиничного. У промові одиничне – то є положення, факти, приклади тощо, загальне – то теза. Тобто, коли оратор спочатку наводить деякі приклади, факти, положення, а потім формулює основну ідею, яка витікає з цього, – він користується способом мислення (доведення) індукції. Якщо він спочатку формулює тезу (основу ідею), а потім вже наводить положення, які обґрунтовують її, то використовує спосіб від загального до одиничного (дедукція). Єдина складність тут полягає у вірному використанні цих способів, що залежить від двох обставин: від характеристики аудиторії і особливості проблеми. В аудиторіях таких категорій, як: а) молодіжні; б) за нижчими рівнями освіти, культури, кваліфікації; в) за фахом не спеціалісти (щодо предмета промови); г) проблема досить складна, – то ефективнішою є індукція. В аудиторіях з протилежними характеристиками необхідно обґрунтувати лише дедукцією. Помилки у використанні логічних способів знижують пізнавальну активність і зацікавленість аудиторії, що приводить, як правило, до невиконання надзавдання, тобто реалізації мети оратора, його інтересів. 58 59 Серед психологічних способів впливу виділяються навіювання, психічне зараження, переконання. Які ж вони мають особливості? Навіювання – це процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності при сприйнятті й реалізації сприймаемого змісту інформації, з відсутністю цілеспрямованого активного його сприйняття, розгорнутого логічного аналізу й оцінки у співвідношенні з

минулим досвідом і станом суб'єкта сприйняття (аудиторії). У житті ми частіше впливаємо на людей саме через навіювання, аніж через переконання: і в суді присяжних, і при спілкуванні керівника з підлеглим, і у всіх видах взаємодії людей. При навіюванні не досягається згода, але забезпечується прийняття інформації, яка містить готовий висновок. Навіювання буває довільним і мимовільним, прямим та непрямим, позитивним і негативним. Довільне – це цілеспрямоване й організоване; мимовільне – коли оратор навіює ненароком; при прямому навіюванні оратор просто закликає до якоїсь дії, при непрямому – використовує образи, співставлення тощо (всі нормативні акти являють собою приклади прямого навіювання). Психічне зараження – це процес передачі емоційного стану від однієї людини до іншої (інших) на психофізіологічному рівні контакту, окрім власного смислового впливу або додатково до нього. Така реакція використовується при масових акціях, є ефективною в публічних виступах ораторів, слугує додатковим фактором згуртування людей. Психічне зараження може відігравати як конструктивну, так і деструктивну роль, тому використовувати його необхідно вкрай обережно. Наслідування являє собою слідування людини будь-якому прикладу, зразку. Воно зустрічається у різних вікових групах в індивідуальному розвитку людини, хоча тут діють різні психологічні механізми. Це особлива форма поведінки, яка полягає у відтворенні дій інших осіб. На практиці навіювання, наслідування, психічне зараження, переконання, як правило, рідко існують у чистому вигляді. Частіше всього вони функціонують в єдності, доповнюючи одне одного, що і приводить до реалізації поставленої оратором мети. Ораторові необхідно, зважаючи на особливості аудиторії і ситуації спілкування, вибрати найефективніший з них. Дидактичні способи мають дві сторони: способи викладення інформації (говоріння) та способи активізації аудиторії (для ліпшого слухання аудиторією). До перших відносяться такі парні, як концентричний – спіральний, контрастний – асоціативний, логічний – історичний, пунктирний-ступінчастий, концептуальний – емоційний та інші. Спіральний спосіб – це багаторазове згадування однієї й тієї ж думки, але щоразу збагаченої новою інформацією, – який можна застосувати або для непередбаченої, або для конфліктної аудиторії тощо. Іншими словами, спіральний спосіб становить процес поступового прирощення нових знань до набутих. Ступінчастий спосіб – поступовий плин думки від загального до конкретного і навпаки. Розгортання тези від загального до конкретного орієнтоване в основному на підготовлену аудиторію, розгортання тези в зворотному порядку – на непередбачену. Пунктирний спосіб – розгортання тези шляхом членування її на відносно незалежні рівнозначні частини, які наприкінці знову об'єднуються в тезу. Даний спосіб застосовується, як правило, в аудиторії з високим рівнем

підготовки, здатній самостійно поєднувати всі частини, знаходити зв'язки між ними. Контрастний спосіб – розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору стосовно одного й того ж предмета, – який можна використовувати для будь-якої аудиторії. Асоціативний спосіб – розгортання тези у вигляді поєднання у свідомості різних образів, який можна застосовувати в аудиторії, де домінують люди з образним мисленням. До способів активізації належать такі, що підвищують мисленнєву діяльність аудиторії. Справа в тому, що слухання – це не просто мовчання, це дуже важка розумова діяльність, бо сприйняття, увага коливаються під час виступу оратора і при невмінні оратора підвищити активність аудиторії увага падає, а з нею губиться і кількість інформації, яку сприйме, засвоїть і запам'ятає аудиторія. Способів активізації дуже багато – від простого звертання уваги на щось у промові до складних, заздалегідь продуманих. До форм говоріння відносяться монолог, діалог, полілог. Ці види спілкування (виступу) мають свої психолого-ситуативні та мовні особливості. Монологічна взаємодія є найбільш вживаною сучасною формою виступу оратора, хоч і 60 і 61 найменш ефективною, нерівноправною щодо обміну інформацією. Така форма передбачає лише поверхове, часткове сприйняття інформації особистісно. Діалогічна форма являє собою особистісно рівноправні позиції оратора й аудиторії, своєрідне «партнерство», домінуючими мотивами якого є мотиви самоактуалізації й саморозвитку співрозмовників, тобто обох сторін – оратора й аудиторії. Тут важливим моментом є сприйняття інформації не як вотчини оратора, а як спільного надбання, що, в свою чергу, веде до покращання процесу сприйняття її аудиторією. Будуючи тактику виступу, оратор має визначитися й у рівні змісту й рівні взаємин, що завжди супроводжують будь-який вплив і позначаються на результатах спілкування (реалізації чи нереалізації запланованої цілі, тобто стратегії). Якщо цього не враховувати, то це може викликати непорозуміння, конфлікти й маніпулятивні ігри. Адже в ста відсотках, коли оратор передає інформацію, що має, наприклад, негативний зміст, то аудиторія, сприймаючи таку інформацію й аналізуючи її, відчуває, як правило, незадоволення, а то й агресію. Доведено, що майже 40% будь-якого повідомлення – це передача ставлення до слухача, до оратора або до теми виступу. Такий результат ми отримуємо, аналізуючи виступ, наприклад, депутатів у Верховній Раді України. Тут передається ставлення одного депутата до іншого або ж до змісту його промови більш, ніж у половини виступів. Тут ми бачимо і підкресленість значимості проблеми (на сто відсотків у лобійованих законах, наприклад, щодо акцизів і таке інше), дискредитацію опонентів, перетворення їх думок, завищення значимості власного ставлення і розуміння проблеми. Третім елементом тактики ми визначили прийоми. Прийоми (на відміну від принципів

та способів) являють собою певні мовні форми, в яких передається інформація та сукупність конкретних дій, які є неодмінною умовою реалізації цілі. Існує декілька груп прийомів: композиційні, психологічні, мовні, інтонаційні. Мовні та інтонаційні розглядатимуться в темах «Культура мови» та «Техніка мови». В цьому розділі ми проаналізуємо композиційні та психологічні. Під композиційними прийомами ми розуміємо певні мовні форми, в яких передається інформація. Серед них найчастіше використовуються характеристика, коментар, описування, цитування, згадування, риторичне запитання, розмірковування, опудало-опонент, мислений експеримент, роз'яснення, агітація, заклик, проблемне введення матеріалу, анекдот, запитання-відповідь тощо. Прийом «опудала-опонента» становить собою змодельовану типову думку з питання, що обговорюється, яке може бути домінуючим у даній аудиторії. Суб'єкт повинен ретельно проаналізувати цю думку (виявити все позитивне і негативне), а потім запропонувати свою точку зору. Такий прийом допомагає суб'єкту досить активно підтримувати зацікавленість аудиторії. Як правило, цей прийом конструюється таким чином: «Часто можна почути, що... Та чи вірно це?» Прийом проблемного введення матеріалу дозволяє суб'єкту з перших хвилин спілкування опанувати увагу аудиторії за допомогою проблемних питань, влучних афоризмів, чітко сформульованого завдання, активного спілкування, захоплюючих, яскравих прикладів, вдало винайдених компліментів тощо. «Запитання-відповідь» – розвиток обмірковування, сутність якого полягає в тому, що суб'єкт у процесі спілкування може будувати своє мовлення у вигляді запитань та відповідей на них (до речі, відповідати на питання може не лише оратор, але й аудиторія). Такого роду прийом допомагає концентрувати увагу аудиторії на важливих моментах спілкування, перевіряти засвоєння матеріалу за допомогою запитань щодо розуміння і уточнення. Дуже ефективним є прийом мисленого експерименту, змістом якого є конструювання оратором ситуації, яку він пропонує розв'язати аудиторії. До розряду логіко-психологічних прийомів належить, насамперед, аналіз раніше визначених різних думок, поглядів, точок зору з приводу питання, що розглядається. Аналіз може мати дві сторони. Перша – виявлення протилежностей з метою психологічного спрямування на об'єктивний аналіз, тобто для створення атмосфери можливого співіснування різних підходів. Друга сторона аналізу – зіставлення протилежностей: виявлення загального та специфічного у поглядах. Далі можна здійснити перехід до синтезу, поєднання протилежних сторін. Розглянемо деякі особливості синтезу: 63 – компроміс можливий тоді, коли декілька позицій принципово не збігаються і протистоять одна одній як відносно самостійні сутності. Компроміс досягається шляхом взаємних еквівалентних поступок за

наявності певної загальної основи; – перевага прогресивної сторони характеризується тріумфом найбільш розумної точки зору, а інша – набуває підпорядкованого значення (повністю або частково включається в першу). Ця форма можлива тоді, коли не спостерігається різкого (принципового) протистояння позицій; – консенсус становить вищу форму поєднання протилежностей, коли досягається оптимальне узгодження позицій. Умови консенсусу: позиції в основі своїй не протистоять одна одній, більше того, вони взаємодоповнюються. Розбіжності стосуються лише частковостей. Активізація створюється і таким психологічним засобом, як прийом співучасті, який сприяє інтелектуальній та емоційній взаємодії суб'єктів спілкування. Техніка цього прийому полягає у переважному використанні займенників «ми», «нас» у процесі спілкування: «у нас з вами», «ми відчуваємо» тощо. Композиційні та психологічні прийоми на етапі обговорення можуть підкріплюватися різними технічними засобами (схеми, малюнки, графіки, відеофрагменти тощо). Отже, активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії – це система дій, завдяки якій оратор забезпечує аудиторії найглибший рівень пізнання того чи іншого питання, тобто підносить аудиторію на декілька порядків вище у розумінні певної проблеми. Внаслідок активізації створюється повноцінний двосторонній процес спілкування, до якого залучені обидві сторони (оратор та аудиторія), тобто створюються умови для суб'єктно-суб'єктних відносин. Тактика, таким чином, дозволяє ораторові знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому здійснюється реалізація установки (завдання та надзавдання) і розгортання тези.

Тема дев'ята. Основні етапи підготовки тексту промови

Чим ґрунтовніша підготовка, тим солідніше, вагомніше виглядатиме виклад, 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, маловченість і, нарешті, цілковита відсутність впевненості в собі. Такий промовець викликає лише співчуття. Отож, 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 підмінюють 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 сукуп 64 65 ності 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: 1. 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. 2. 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. 3. Обирайте тему, яка відповідає аудиторії. Тема повинна 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 повинна 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. Формулювання мети

Необхідно ясно 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. 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 злучення 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 ясно уявляти собі, яка ж із загальних настанов є переважною, і у відповідності до цього будувати свою промову. В той час як загальна мета визначає, якої реакції ви хочете добитися, 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. Збирання матеріалу

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. В 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 загально визнаних 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. 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 т.ін.). Постановка питань самому собі є засобом активізації думки. Якщо є запитання, то існує і відповідь; – чередування 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. 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 68 69 аркушах дуже зв'язують. А компактний набір карток завжди можна розкласти перед собою на столі, «гасуючи» 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 злученні 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. 2. Використовуйте загально визнаний спосіб визначень. Визначення повинні вказувати на головну, або підлеглу роль розділу. Кожне визначення повинно бути розміщено в конспекті у вигляді ясного абзацу. 3. Розміщуйте розділи у відповідності з їх взаємозалежністю. 4. Уникайте суджень складних і з різним змістом. 5. 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 по собі 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 втратилися 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 точки зору: а) ясності; б) конкретності; в) специфіки питання; г) краткості. 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 літератури, 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, визначть, 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 переважаними фактичним матеріалом, які, навпаки, не мають прикладів, які питання слід пропустити, які включити і т.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. 70 71 На основі робочого плану складається основний план. Цей план не стільки для оратора, скільки для слухачів. Формулювання пунктів основного плану повинні бути чіткими і ясними. 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, по суті, ряд непоширених речень.

Наука про стилі ораторського мистецтва виникла у Давній Греції. Горгія, який першим почав прикрашати свої промови, вважають творцем стилістичних прикрас прози. Подальший розвиток науки про стиль ораторської мови належить Тразімаху, Аристотелеві і його учневі Теофрасту. У третій книзі «Риторики» Аристотель розглядає проблеми ораторського стилю, зокрема питання про його значення. Він вчив: «Не повинно вислизати від нашої уваги, що для кожного роду мови придатний особливий стиль, не один і той же стиль

у мові письмовій і промові під час дискусій, у промові політичній і у промові судовій».1 Античні теоретики розуміли ораторський стиль як сукупність засобів і прийомів, що їх використовує оратор під час складання і виголошення промови. Сюди відносили добір слів, їх розміщення і зв'язок, з'єднання виразів, період, ритм, словесні фігури, фігури думки. Як визначають стиль наші сучасники? Під стилем (від лат. «stylus» – стрижень для письма) розуміють спосіб використання мови, заснований на виборі з різноманітних мовленнєвих запасів тих засобів, які найкращим чином забезпечують спілкування між людьми в даних умовах. З цієї характеристики стилю випливає висновок: існують об'єктивна (яка залежить від стану мови) і суб'єктивна (яка залежить від того, хто говорить) сторони стилю. Тому правомірно говорити про мовленнєві стилі (об'єктивна сторона) і стиль індивідуальної промови (суб'єктивна сторона). Розпізнають такі стилі: розмовно-побутовий (розмовний); офіційно-діловий; науковий; ораторсько-публіцистичний; літературно-художній. Кожний з них характеризується «набором» певних мовленнєвих засобів, які і складають його особливості. Розмовно-побутовий стиль «обслуговує» сферу повсякденних неофіційних стосунків людей. Йому притаманні діалогічність, невимушеність і емоційність спілкування, стихійність, знижуваність мовленнєвих засобів. Офіційно-діловий стиль пронизаний ідеєю «зобов'язаності». Висловлювання точні, однозначні, вираження індивідуальних особливостей мовця максимально приглушене. Цей стиль притаманний текстам різних державних актів, законів, документів. Лексика таких текстів переважно емоційно нейтральна, як би стандартна, нерідко спеціальна, термінологічна (позивач, відповідач, покарання, за рахунок засобів фонду соціального забезпечення і т.п.). В лекції можуть зустрічатися слова і звороти офіційно-ділового стилю, але виступ у цілому не може будуватися на використанні подібних мовленнєвих засобів. Зловживання ними породжує «канцелярит». Сферу дослідницької діяльності «обслуговує» науковий стиль. Він відображає характер наукового мислення: логічність, абстрагованість, узагальненість, точність, пошук причинно-наслідкових зв'язків. Наукові тексти багаті на терміни. Ораторсько-публіцистичний стиль вельми неоднорідний, бо різні цілі спілкування оратора зі слухачами. Головні його риси: інформаційність, агітаційно-пропагандистська спрямованість, виразність у сполученні з «публіцистичним стандартом» (внести гідний вклад, стати на трудову вахту тощо). Літературно-художній стиль найбільш багатий мовленнєвими ресурсами, багатоплановий і різноманітний. Що ж характерно для ораторської промови у стилістичному плані? Насамперед, ораторська промова – промова усна. Вся її побудова, усі мовленнєві засоби, всі виразні можливості мови повинні бути підпорядковані цілям безпосереднього

спілкування зі слухачами. Публічному виступу повинні бути притаманні всі кращі якості усної промови: інтонаційна виразність, гнучкий синтаксис, безпосередність переживання думки, єдність слова і жесту, живе відчуття співрозмовника і контакт з ним. Стилїстична своєрідність ораторської промови визначається вдалим сполученням різних мовленнєвих засобів. 109 Основна ідея, яку треба засвоїти, – стилєві принципи та системи не є чимось мертвим і застиглим. Вони функціональні: залежно від свого завдання оратор може використати принципи одного чи іншого стилю, або й скомбїнувати їх у своєму тексті. Так само він може уникати певної стилїстики, якщо вона небажана. Стилє лекцій, публічного виступу – це завжди пошук, проба, творчїсть. Недарма кажуть: стилє – це людина. Отже, проблеми мови і стилю публічної промови достатньо складні й багатогранні, а мовленнєві навички й уміння складають важливу частину ораторської майстерності. Гарний оратор завжди прагне до установлення не тільки інтелектуальних, моральних, ідейних контактів з аудиторїєю, але й контактів словесних.

Тема десята. Поняття й категорїї технїки мовлення

Будь-який виступ оратора, розрахований на переконання аудиторїї, має містити в собі оригїнальну ідею, достатню аргументацію, яскравий стилє, оптимальне емоційне забарвлення та досконалу технїку мовлення. Під технїкою мовлення розумїється вмїння оратора володїти голосом, інтонувати виступ та управляти аудиторїєю. Якїсть і ефективнїсть публічного виступу фахївця-юриста, дїєвїсть його промови залежать від багатьох чинників, насамперед від змїстовностї, аргументованостї, логїчної чїткостї, культури мовлення. Неабияке значення має і культура звучання мови. Приступаючи до вивчення проблем технїки мовлення, звернемося до головної мети спрямованих на це зусиль: навчитися говорити так, щоб оратора не можна було не зрозумїти. Звїсна рїч, це стосується на сто відсотків і технїки мовлення, бо тут простежується одна закономірнїсть: неправильно взятий тон спотворює думку, аудиторїя може зрозумїти її у перекрученому виглядї. Отже, технїка публічного виступу повнїстю підпорядковується думцї, змїсту виступу; опанування технїкою мовлення, таким чином, не можна звести до механїчного оволодїння голосом або іншими суто «технїчними» навичками оратора. Саме думка, яку прагне висловити оратор, спричиняє дїю мовного апарата. Тому опанування технїкою мовлення потрібно підкорити вмїнню мислити вголос, тобто говорити розмїрковуючи. Технїка мовлення – невід’ємна частина мистецтва звучної мови, ораторського мистецтва. І коли йдеться про неї, зважають не тільки на «технїцизм», «вїртуознїсть», а й на технїчні навички, без яких ораторського мистецтва не їснує. В поняттї «технїка мовлення» вїдбиваються три вїдносно самостїйні

проблеми: володіння голосом, інтонування, управління аудиторією. Що стосується останньої, то ми на ній зупинятися в повному обсязі не будемо, оскільки значну частину прийомів управління аудиторією ми уже проаналізували попередньо: це дидактичні (композиційні), стилістичні (мовні), психологічні. В цій темі розглянемо лише інтонаційні. Зауважимо лише, що коли мова йде про управління аудиторією, то це означає, що, як писав Емерсон, «дійсне красномовство не має потреб ні в колокольному дзвоні, аби скликати народ, ні в поліції, аби підтримувати порядок. Оратор цього досягає вмінням проголошувати промову. Існує думка, що є три категорії ораторів: «Одних можна слухати, інших неможливо слухати, третіх не можна не слухати». В 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 і професійних навичок, але й дуже важливий для придбання вміння володіти голосом, правильною вимовою, жестами, рухами тіла. Техніка мовлення у вузькому сенсі складається з трьох аспектів: дикції, дихання, голосу (практично вони неподільні). Будова мовного апарата, властивості голосу людини, мовне дихання, артикуляція звуків, дикція, логічна пауза і логічний наголос, інтонація, мовні ноти, гігієна голосу оратора, особливості виступу перед великими і 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 і речень в цілому. Виразна вимова для оратора є 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 у промовців. 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 в будь-якій промові, що

виголошується, їх наявність пояснюється самою природою, будовою і функцією мовного апарата людини. Але в публічному виступі звучність голосу, його тембр, висота тону свідомо використовуються оратором 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 промови, вільне володіння матеріалом (знання предмета розмови) 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? Аби тільки створити якусь ілюзію звучності, гнучкості голосу, деякі оратори вдаються до всіляких голосових фігур, що складають неприємну умовність квазізвучного мовлення. 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 взагалі і на підвищення загальної культури людини. Невід'ємну частину досконалої техніки мовлення складає ясність промови. Чіткі дикція, вимова можливі лише за наявності здорового мовного фізіологічного апарата і його нормального функціонування. Голосовий апарат складається з чотирьох частин: дихальних органів, вібраторів, резонаторів і 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 зіщулені, повітряний потік, що йде із легень, заставляє 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 апарата 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 промову всій 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 різноманітнити й забарвити голосову виразність; дикція, правильна вимова дає високу мовну культуру: неправильна вимова в 100 % дає негативний результат промови, 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 апарата; 2) хибного користування тією чи іншою частиною мовного апарата при нормальній його будові; 3) специфічного складу окремих ділянок нервової системи. Вадами структури мовного апарата можуть бути, наприклад, неправильне стуляння щелеп або дефект прикусу тощо. Ці хибки призводять до неправильної вимови багатьох звуків, проте їх можна ліквідувати. Треба, по-перше, звернутися до спеціаліста (наприклад, фоніатра), по-друге, виконувати специфічні вправи. Головне – треба знати, що відсутність у оратора вад мовного апарата ще не вказує на те, що він підготовлений до ораторської діяльності. Навіть досвідченим ораторам слід неупинно працювати над голосом, розвивати і тренувати його. Є певні вимоги до голосу оратора, вони зводяться до конкретних основних голосових якостей. Цими якостями є: 1) сила голосу – рівень гучності й волі звучання; 2) діапазон – зміна висотного звучання від найнижчих до найвищих звуків, тонів; поняття «діапазон» включає в себе 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. 3) рухомість, гнучкість – швидка зміна за силою, тембром і темпом; 4) польотність – здатність голосу заповнювати весь простір того приміщення, в якому він звучить, що дає можливість почути оратора в будь-якій точці приміщення; 5) 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. § 2. Інтонація. Інтонаційно-виразні засоби мовлення Висока мовна і голосова техніка дозволяє оратору правильно інтонувати промову. Під інтонацією слід розуміти ритміко-мелодійну побудову промови, яка передає її смисл 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 і т. ін. Поза інтонацією немає ані побутового, ані художнього, ані наукового слова. Інтонована мова діє також емоційно. Юрист промовляє не неупередженим голосом, а вступає у спір, запевняє, хвилюється, радіє тощо, тобто передає

внутрішній сенс слів, виявляє своє ставлення до предмета виступу. Інтонавання 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 оратор вимовляє слова, речення, весь текст у цілому. Він залежить від індивідуальних особливостей промовця, його темпераменту, від теми та змісту промови, а також від умов, за яких виголошується промова, та особливостей аудиторії. Тому, звісна річ, одна й та ж промова повинна бути викладена різним темпом в аудиторіях, що відрізняються за рівнем освіти, статі, віку, професії і т. ін. Ритм промови має за основне зміну певних частин промови за довжиною звучання, а також чергування мови, що звучить, та пауз. Розрізняють декілька типів пауз залежно від того, за якої причини і з 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 оратор здійснює роздібнювання 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. Тут можна скористатися порадою К.С. Станіславського: «Беріть частіше книжку, олівець, читайте і розмічайте прочитане за мовними тактами... Розмічування мовних тактів і читання по них необхідні тому, що вони змушують аналізувати фрази і доходити до їх суті. Без цього не скажеш правильно фрази. Звичка говорити по тактах зробить вашу мову не тільки стрункою за формою, зрозумілою за передачею, але й глибокою 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 оратора 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 промові. 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: «В 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 їх 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. Крім голосу, інтонації, певне значення для промовця має його міміка і жести. Вираз обличчя оратора, його поза і жести – додатковий засіб виразності. Публічна мова – 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 промовця, показати його ставлення до висловлених положень та збудити у слу 116 117 хачів схоже ставлення. За умов правової реформи, формування правової держави це має неабияке значення. Традиції вітчизняного ораторського мистецтва щодо жестів доволі суворі і вимагають стриманості. Згадаємо видатного оратора Феофана Прокоповича, професора риторики Києво-Могилянської академії. Його правила красномовства були першою спробою регламентувати публічні виступи. Серед інших правил стосовно техніки мовлення знаходимо такі: «Бездумно творят ораторы, которые брови свои поднимают и движением рамен [плечей] являют гордое величие, и в слове нечто такое проговаривают, от чего можно познать, что сами себе удивляются... Не надобно оратору шататься вельми, будто в судне веслом гребет. Не надобно руками всплескивать, в бока упираться, подсказывать, смеяться или рыдать, ибо все это лишнее и слушателей возмущает». Навіть при бурхливому темпераменті ораторові слід стримуватися 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 оратора, відповідати особистості, думці виступу. Вони мають бути стриманими, економними, природними. Міміка оратора відбиває його духовний стан. На обличчі оратора слухачі бачать і радість, і сум, і подив, і блаженство тощо. Байдуже обличчя промовця породжує байдужість і у слухачів. Розглянувши основні поняття техніки мовлення, зауважимо, що її проблеми мають неабияке значення для юриста, як свідчать практика і багато висловлювань видатних фахівців, наприклад, думки з цього приводу досвідченого юриста П.С. Пороховщикова (П. Сергеїча). Йому належить теза про те, що неправильно взятий тон може цілковито згубити промову або зіпсувати її окремі частини. Він наводить відповідні приклади з виступів юристів. Доречно процитувати один з них. «Тихенько й тихенько робота усередині комори продовжується... Ось уже диму стільки, що його назовні тягне; потягнулися струмки через віконні щілини на повітря, стали бродити над подвір'ям фабрики, потягнулися за вітром на сусідній двір» (з виступу С.О. Андреевського у справі братів Келеш). Самі слова вказують і силу голосу, і тон, і міру часу. Як ви це прочитаєте? Так само, як і «Облога! Приступ! Злі хвилі, як вори, лізуть у вікна», як «Полтавський бій» чи як «Чи вибачиш мені ревниві мрії?» Не думаю, щоб вам це вдалося. А сучасним ораторам вдається. Прочитайте наведені слова, подумайте хвилину і повторіть їх вголос: «Любов не тільки вірить, любов вірить сліпо, любов буде ошукуватися, коли вірити вже не можна». А тепер здогадайтеся, як вимовлялися ці слова захисником у суді? Здогадатися неможливо, і я скажу вам: громовим голосом. Прокурор нагадав присяжним останні слова пораненого юнака: «Що я йому зробив? За що він мене убив?» Він сказав це скоромовкою. Треба було сказати так, щоб присяжні почули того, хто вмирає. Дійсно, справжня промова – це гармонія духовного стану оратора із зовнішнім проявом цього стану; в думці і серці мовця є певні міркування, певні почуття; якщо вони передаються точно і до того ж не тільки у словах, але й в усьому зовнішньому вигляді особи, що говорить, її голосі і рухах, людина промовляє як оратор. П. Сергеїч запитує: 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. У нас у суді майже без винятку здебільшого сумні крайнощі; одні промовляють зі швидкістю тисяча слів за хвилину; інші болісно шукають їх або витягують із себе звуки з такими зусиллями, що здається їх душати за горло; ті мурмочуть, ці кричать. Оратор, що безперечно посідає перше місце в рядах сьогоднішнього зрілого покоління, промовляє, майже не

змінюючи голосу і так швидко, що за ним важко простежити (схопити думку). Якщо прислухатися до сучасних промов, не можна не помітити в них дивовижну особливість. Істотні частини речень здебільшого промовляються незрозумілою скоромовкою або нерішучим мурмотанням, а всі слова, що засмічують мову, такі, як «за всяких умов загалом, а в даному випадку особливо; життя – це дорогоцінне благо людини; крадіжка – це таємне викрадення рухомого майна» тощо – промовляються голосно, чітко. Коли оратор виміряє час, кроки, кілометри, він повинен говорити чітко, не кваплячись і абсолютно неупереджено, хоч би вся суть справи і доля підсудних залежала б від його слів. Остерігайтеся говорити «струмочком»: вода ллється, дзюрчить, лопотить і ковзає по мозку слухачів, не лишаючи сліду. Щоб запобігти стомливій одноманітності, треба скласти промову в такому порядку, щоб кожний перехід від одного розділу до іншого потребував зміни інтонації. І як зауважував А.Ф. Коні, «говорити слід чітко, голосно, не монотонно, по можливості виразно й просто. В інтонації має бути впевненість, переконаність, сила. Не повинно бути вчительського тону, бридкого й непотрібного».

Полеміці завжди притаманне збудження почуттів. Це добре можна пояснити психологічно. Однак спір з метою з'ясування істини не повинен підмінятися прагненням мати рацію за будь-яких умов. У подібних випадках нерідко використовуються софістичні виверти, хитрощі. Отже ораторові, який бажає брати участь у полеміці, певна річ, належить знати про це. Інколи той чи інший полеміст, відчуваючи, що він не має рації, ухиляється від спору, маскуєчись іронією. Він неодмінно заявляє: «Знаєте, ви ставите такі «глибокодумні» і такі «серйозні» запитання, що я пасую перед ними». Це звучить як ухильний докір і як основа для того, щоб відійти від «відповіді через некомпетентність». У полеміці така тактика неприпустима і не може привести до позитивних результатів. Достатньою підставою для відмови від дискусії нерідко признається постановка запитань в нетактовній, образливій чи грубій формі. На запитання не відповідають і в тому випадку, коли вони тільки за граматичною формою являють собою запитання, а по суті містять безпідставний довід, який виконує функцію бездоказового контраргументу в полеміці. Прикладом такого довільного доводу є софістична хитрість, що одержала назву «надмірного уточнення». Сутність цього виверту, цієї хитрості полягає в тому, що один із учасників дискусії, який виступає проти тези опонента, робить спробу спростувати його думку не звичайними, логічно припустимими способами, а шляхом постановки запитання, що потребує від опонента такого «уточнення» тези (за кількісним, часовим, просторовим тощо параметрами), яке свідомо неможливе чи явно безглузде. Особливу увагу слід звертати на софістичні хитрощі, за допомогою яких досвідчений у полеміці оратор робить спробу

відхилитися і відійти від відповіді на запитання. До них належать такі виверти: «Відповідь у кредит», «Відповідь запитанням на запитання», негативна оцінка самого запитання без розгляду його по суті і т. ін. «Відповідь у кредит» полягає в тому, що один із учасників полеміки, якому важко за тих чи інших обставин відповісти на поставлене запитання, переносить його розгляд під різними приводами «на потім»: «Питання непросте, а часу не вистачає, тому розглянемо його наступного разу» і т. ін. Якщо бракує достатньої організації полеміки, а обговорення проходить безладно і учасники не відзначаються необхідним рівнем полемічної культури, нерідко спостерігається «Відповідь запитанням на запитання». Уявімо таку ситуацію, яка, на жаль, зустрічається часто. Під час виступу одного із учасників семінару (директора заводу) поставили запитання: «Скажіть, будь ласка, чому на вашому заводі не працює очищувальна система, пуск якої ви здійснили минулого року? Доки мешканці міста будуть дихати сірчаним газом?» Замість відповіді по суті промовець звертається до свого опонента: «Я вам відповім, але після того, як ви мені відповісте: коли припиниться забруднювання озера відходами виробництва вашої фабрики? Ви ж пустили очищувальну систему цього року». Опонент звертається до головуючого: «Нехай мені доповідач відповідь!» Доповідач наполегливо продовжує: «Я-то відповім, але нехай раніше опонент мені відповідь!» Щоб уникнути відповіді, інколи дають негативну оцінку самому запитанню. Не відповідаючи по суті, промовець нерідко обмежується тільки безапеляційною оцінкою: «Це наївне запитання!», «Це ж несерйозно!», «Це тривіально!» і т. ін. Іноді така оцінка набуває відтінку окрику, коли замість відповіді можна почути: «Це догматизм!» чи «Це позитивізм!», чи «Це неістотне питання!» Такі софістичні прийоми заслуговують на серйозний осуд, тому що вони є суперечністю щодо самої ідеї полеміки як раціонального обговорення складних проблем. Існують дві крайності у ставленні до авторитетів: незріле, можна сказати, легковажне відкидання будь-яких авторитетів, та зловживання посиленнями на них, що майже завжди вуалює відсутність самостійного, власного мислення. Дехто дозволяє собі в спорі спекулювати на віці, освіті, службовому становищі. У літнього чоловіка під час дискусії з юнаком може вирватися таке у відповідь: «Вам 20 років, а мені – 60, як ви смієте мені заперечувати?» тощо. Інші використовують «підмашування» опонента лежекомпліментами: «Ви, як розумна людина, не будете заперечувати...» чи «Ми з вами чудово розуміємо, краще за різних там профанів». Іноколи за відсутності вагомих доказів роблять безвідповідальні натяки на деякі «таємні» мотиви, які нібито спонукають супротивну сторону: «Ви це говорите нещиро чи з почуття заздрості, чи від побоювання зіпсувати відносини з такою-то особою?» і т. ін. Тому під час полеміки необхідно пильно стежити за тим, щоб неминучі спори,

неминуче протистояння думок не перетворювались у плітки, чвари, наклепи. Буває, що опоненту приписуються необґрунтовані, свідомо безглузді думки. Від нарочитого глузування над суперечником відрізняється логічний прийом доведення до абсурду: тимчасово припускається, що теза, яка спростовується, є істинною, але оскільки наслідок із тези суперечить дійсності, це свідчить, що теза була хибною. Необхідність знання такого роду полемічних хитрощів не викликає сумніву. Кожен, хто бореться за свої переконання, шукає правильні рішення, стверджує істину, повинен не тільки сам бути озброєним, але й добре знати методи свого опонента. Вміння розпізнати ту чи іншу із хитрощів, показати, з якою метою вона використана, дати гідну відповідь противнику – необхідна риса полеміста. Таким чином, опанування мистецтвом полеміки в цілому, її основними принципами, з'ясування логіки запитань і відповідей у ході полеміки, софістичних прийомів, які часом застосовуються, – важливі вимоги методики ораторського мистецтва. Тільки після усвідомлення принципів і прийомів полеміки вона зможе привнести дійсну користь, буде сприяти подоланню помилок і знаходженню істини.

Список рекомендованих джерел

1. Закон України Про інформацію : Закон України від 2 жовт. 1992 р. № 2657-ХІІ // Відом. Верхов. Ради України. 1992. №48. Ст. 650; В ред. Закону №317-19 від 21.05.2015 URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення 15.05.2020).
2. Castells M. The Network Society: From Knowledge to Policy. Washington, DC: Johns Hopkins Center for Transatlantic Relations. 2005. 460 p.
3. Juan Pablo Artero. Juan Luis Manfredi. Competencies of Media Managers: Are They Special? / In G. F. Lowe & F. Martin (Eds.). Managing Media Firms and Industries. What's So Special About Media Management? Springer International Publishing Switzerland, 2016. – P.43–60
4. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посібник. Львів: Світ, 2001. 240 с.
5. Грицаєнко Л. М. Основи красномовства: навч. посібник. К.: КНУТД, 2013. 245 с.
6. Колотілова Н. А. Риторика: навч. посібник. К.: Центр літератури, 2007. 232 с.
7. Куньч З. Українська риторика: історія становлення і розвитку: навч. посібник. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2011. 248 с.
8. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. 496 с.
9. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. К.: Вища шк., 2006. 311 с. 6.
- Онуфрієнко Г.С. Риторика: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 625 с.
10. Риторичний практикум: навч. посіб. / за ред. З. Й. Куньч. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 212 с.
11. Сагач Г. М. Словник основних термінів та понять риторики. К.: МАУП, 2006. 280 с.