

В.Д. Гапотій, О.О. Куліда

КУРС ЛЕКЦІЙ
«ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА»

Мелітополь, 2019

В.Д. Гапотій, О.О. Куліда

КУРС ЛЕКЦІЙ
«Основи ораторського мистецтва»
для студентів спеціальності 081 Право
денної та заочної форм навчання

Навчально-методичний посібник

Мелітополь, 2019

УДК 808.51:34-057(075.8)

Г19

Рекомендовано до друку Вченою радою природничо-географічного факультету МДПУ імені Богдана Хмельницького. Протокол №11 від 10 травня 2019р.

Рецензенти:

Морарь Микола Васильович, доктор політичних наук, професор кафедри суспільно-гуманітарних наук Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного.

Жеребко Олександр Іванович, кандидат юридичних наук, доцент кафедри права Мелітопольського інституту державного та муніципального управління «КПУ».

Максимов Олександр Сергійович, доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри неорганічної хімії та хімічної освіти МДПУ імені Богдана Хмельницького.

Гапотій В.Д.

Г19.

Основи ораторського мистецтва: навчально-методичний посібник (галузь знань 08 Право, спеціальність 081 Право) / В.Д. Гапотій, О.О. Куліда.- Мелітополь, ФОП Однорог Т.В., 2019. – 168с.

ISBN.....

Навчально-методичний посібник «Основи ораторського мистецтва» призначений для студентів вищих навчальних закладів при підготовці фахівців за спеціальністю 081 Право. Студенти-правники мають змогу засвоїти основні поняття курсу та поглибити професійно-компетентні особливості ораторського мистецтва юриста.

Головна орієнтація навчально-методичного посібника направлена на оволодіння майбутніми юристами практичними навичками та має повноцінно забезпечити у підготовці програмні результати навчання, що потрібні у подальшій професійній діяльності.

ISBN.....

УДК 808.51:34-057(075.8)

___ Гапотій В.Д., Куліда О.О., 2019

ЗМІСТ

Вступ	
Лекція 1. Теорія ораторського мистецтва як концептуальний вступ до комунікативно-когнітивної компетентності майбутнього юриста.....	
Лекція 2. Закони ораторського мистецтва: синтез логіки мислення, мовлення, інтеракції.....	
Лекція 3. Стратегія і тактика ораторського мистецтва.....	
Лекція 4. Місце та роль доказу в риториці юриста.....	
Лекція 5. Юридичне красномовство: загальне та особливе у стратегії та тактиці судової промови.....	
Лекція 6. Логіко-мовна культура оратора – юриста.....	
Лекція 7. Культура комунікативної техніки правника: принципи, прийоми, засоби діалогу і полеміки	
Глосарій	
Список використаної і рекомендованої літератури	

ВСТУП

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. Іноді ораторське мистецтво ототожнюють з поняттям «риторика» (теорія ораторського мистецтва) та з красномовством (вміння говорити красиво за М. Сперанським). Саме тому є необхідність визначити ораторське мистецтво як науку і навчальну дисципліну.

Сучасні словники теж визначають красномовство як здатність уміння говорити красиво, переконливо, як ораторський талант і мова, що побудована на ораторських прийомах, як наука, що вивчає ораторське мистецтво і риторика. Ораторське мистецтво сприймається не стільки як наука про красномовство, а як наука про мовну доцільність, про осмислену і коректну мовну діяльність.

Разом з тим, ми погоджуємось з думкою авторів посібника [13], що 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», що є тавтологією і, як будь-яка тавтологія, ця відповідь неконструктивна.

Більш того, ми наполягаємо, що слід осмислювати у межах дисципліни проблему професійного самовизначення майбутнього правника, в якому міркування спрямовуються у роль ораторського мистецтва не тільки в обміні інформацією та переконанні співрозмовника, а в комплексному процесі інформативно-екзистенціональної взаємодії, тобто комунікативної взаємодії. Саме тому формування мистецтва мовлення постає, по-перше, мистецтвом мислення, мовлення і екзистенціонального «проживання». До того ж, у цьому процесі, як засоби, має використовуватися не тільки інформація, а й

повідомлення, знання – категорії, поняття, ціннісно-сміслові позиції. Отже, від їхнього арсеналу й залежать сутності феноменів «ораторське мистецтво», «красномовство», «риторика».

Згадані нами автори розкривають значущість ораторського мистецтва як впливу на співрозмовників: «Дійсно, для чого людина передає інформацію? 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».

В опорному конспекті лекції використано науково-методичний матеріал багатьох дослідників, зокрема матеріал вищезазначеного посібника за загальною редакцією професора Н. Осипової.

Перелік компетентностей, які набуваються під час опанування дисципліною:

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК-1 – здатність до абстрактного, логічного та критичного мислення, аналізу і синтезу;

ЗК-5 – здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово, добре володіти правничою термінологією;

ЗК-8 – здатність проведення досліджень, уміння грамотно і точно формулювати та висловлювати свої позиції, належним чином їх обґрунтовувати, брати участь в аргументованій професійній дискусії;

ЗК-9 – здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями;

Фахові компетентності спеціальності (ФК)

ФК-10 – уміння застосувати знання у практичній діяльності при моделюванні правових ситуацій;

3.Програмні результати навчання (ПРН)

Соціально-гуманітарна ерудованість:

ПРН-1 – визначати вагомість та переконливість аргументів в оцінці заздалегідь невідомих умов та обставин;

ПРН-2 – здійснювати синтез відповідних концепцій і доктринальних положень публічної політики у контексті аналізованої проблеми і демонструвати власне бачення шляхів її розв’язання;

ПРН-3 – проводити збір і інтегрований аналіз матеріалів з різних джерел;

ПРН-4 – формулювати власні обґрунтовані судження на основі аналізу відомої проблеми;

ПРН-5 – давати короткий висновок щодо окремих проблем з достатньою обґрунтованістю;

ПРН-6 – оцінювати недоліки і переваги аргументів, аналізуючи відому проблему.

Дослідницькі навички:

ПРН-9 – самостійно визначати та формулювати ті питання, з яких потрібна допомога і діяти відповідно до рекомендацій.

Комунікація:

ПРН-11 – викладати матеріал з певної проблематики таким чином, щоб розкрити зміст основних питань;

ПРН-16 – працювати в групі як учасник, формуючи власний внесок у виконання завдань групи.

ЛЕКЦІЯ 1

ТЕОРІЯ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ВСТУП ДО КОМУНІКАТИВНО-КОГНІТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ЮРИСТА

План лекції

1. Місце навчальної дисципліни в освітньо-професійній програмі бакалавра права.
2. Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності юриста.
3. Контекстуальний вимір риторики юриста: історичні здобутки і сьогоденні вимоги.

Зміст лекції

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. Іноді ораторське мистецтво ототожнюють з поняттям «риторика» (теорія ораторського мистецтва) та з красномовством (вміння говорити красиво за М. Сперанським). Саме тому є необхідність визначити ораторське мистецтво як науку і навчальну дисципліну.

Сучасні словники теж визначають красномовство як здатність уміння говорити красиво, переконливо, як ораторський талант і мова, що побудована на ораторських прийомах, як наука, що вивчає ораторське мистецтво і риторику. Ораторське мистецтво сприймається не стільки як наука про красномовство, а як наука про мовну доцільність, про осмислену і коректну мовну діяльність.

Разом з тим, ми погоджуємось з думкою авторів посібника [13], що 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», що є тавтологією і, як будь-яка тавтологія, ця відповідь неконструктивна.

Більш того, ми наполягаємо, що слід осмислювати у межах дисципліни проблему професійного самовизначення майбутнього правника, в якому міркування спрямовуються у роль ораторського мистецтва не тільки в обміні інформацією та переконанні співрозмовника, а в комплексному процесі інформативно-екзистенціальної взаємодії, тобто комунікативної взаємодії. Саме тому формування мистецтва мовлення постає, по-перше, мистецтвом мислення, мовлення і екзистенціального «проживання». До того ж, у цьому процесі, як засоби, має використовуватися не тільки інформація, а й повідомлення, знання – категорії, поняття, ціннісно-сміслові позиції. Отже, від їхнього арсеналу й залежать сутності феноменів «ораторське мистецтво», «красномовство», «риторика».

Згадані нами автори розкривають значущість ораторського мистецтва як впливу на співрозмовників: «Дійсно, для чого людина передає інформацію? 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».

В опорному конспекті лекції використано науково-методичний матеріал багатьох дослідників, зокрема матеріал вищезазначеного посібника за загальною редакцією професора Н. Осипової.

МЕТА ЛЕКЦІЇ передбачає формування у здобувачів вищої освіти концептуального розуміння ролі ораторського мистецтва, як прикладної дисципліни, що являє собою комплекс ціннісно-сміслових пріоритетів, знань, умінь та навичок розвитку комунікативно-когнітивної компетентності майбутнього юриста і розгортається в програмних результатах освітньо-професійної програми бакалавра права, а саме:

ЗНАННЯ предмета ораторського мистецтва, його ролі у професійному визначенні юриста та здобувача вищої освіти в галузі права, зміст правової діяльності та місце риторики у комплексі інтегральної, загальних та фахових компетентностей, а також основні проблеми дисципліни, що історично і контекстуально змінювалися.

УМІННЯ: визначення форм трансферу змісту правової діяльності; формування головної ідеї, смислів і аргументів промови; виявлення впливових чинників сучасної комунікативно-правової діяльності.

РОЗУМІННЯ теорії ораторського мистецтва юриста як дисципліни, що формує широкий комплекс професійних компетенцій і соціальної дії на противагу розумінню її як науки про мовлення юриста.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: закони і етапи ораторського мистецтва, красномовство, ораторське мистецтво, освітньо-професійна програма, предмет ораторського мистецтва, риторика.

1. Місце навчальної дисципліни в освітньо-професійній програмі бакалавра права

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, але й формує переконаність, готовність до певних конкретних дій. Тому 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 не тільки панування власної думки, але й узгодження її з думкою інших людей. А в цьому і заключається мета ідеальної «суспільної людини», яка бере участь у державних справах.

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

Насправді, по-перше, 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 буде заплітатиметься.

По-друге, вимогою до оратора є й те, щоб він мав, що сказати і мав потребу висловити це, тобто мова йде про когнітивно-мотиваційний компонент діяльності оратора.

По третє, слід зазначити, що ідею оратор може віднайти і певним чином її довести лише тоді, коли він знає, перед ким він виступатиме, тобто вивчить закони аудиторії та аперцепції.

Оскільки всі моменти мисленнєво-мовленнєвої діяльності тісно пов'язані між собою, предмет ораторського мистецтва розкривається через низку законів, а саме законів аудиторії, стратегії, тактики, мовного (мовленнєвого) закону, закону ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) та контрольного-аналітичного (рефлексії):

– сутність закону аудиторії (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 ідеї та шляхів 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, певної концепції знань і характеристики аудиторії;

– закон тактики оратора розуміється як 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, адже 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);

– 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, але сприйняття думки аудиторією буде тим ефективнішим, чим краще оратор зможе встановити, зберегти і закріпити контакт з аудиторією;

– контрольо-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 у наступній риторичній формулі: $A+C+T+M+EK+KA$, де A – закон аудиторії, C – закон стратегії, T – закон тактики, M – закон мовний, EK – закон ефективної комунікації, KA – закон контрольо-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 життя, і, нарешті, закон контрольо-аналітичний поширює свою дію на всі попередні закони, бо опанування цього закону дозволяє людині, по-перше, оцінити якість самої концепції, по-друге, уважно проаналізувати весь процес впровадження, знати сильні й слабкі аспекти власної мисленнєво-мовленнєвої діяльності і тим самим зробити свою справу якнайкраще.

До того ж, закони риторики, які наведені у риторичній формулі, відбивають системність мисленнєво-мовленнєвої діяльності, що головним чином визначає її результативність, від чого у певній мірі залежить успіх будь-якої конкретної діяльності людини взагалі, тобто розглянуті закони, що спрямовані на інтелектуальний розвиток людини, її ерудицію, розвиток таких якостей мислення, як самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, відкритість, етичність і естетичність повністю розкривають «побудову» життєвої і професійної компетенцій людини за «культурним кодом».

2. Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності юриста

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, що відзначається загальною культурою, вмінням працювати з людьми, володіти розвиненим почуттям обов'язку, справедливістю 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 соціальних якостей: 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, важливішими і визначальними з яких є мислення і мова.

Тому центральною проблемою ораторського мистецтва є мисленнево-мовна культура юриста, яка запобігає порушенням правила точності мови, яка передає характеристики юридичної діяльності, як законність, запобігає свавіллю і беззаконню. Таким чином, ораторське мистецтво є засобом спілкування людей і вираження думок, почуттів, волевиявлень.

У цьому сенсі розглянута у першому питанні риторична формула системності законів ораторського мистецтва – А+С+Т+М+ЕК+ КА – дозволяє проаналізувати питання про фази (докомунікативна (А+С+Т+М), комунікативна (ЕК) та посткомунікативна (КА) та етапи ораторства юриста (аудиторний, стратегічний, тактичний, мовний (редакційний), комунікативний (виконання промови), контрольно-аналітичний).

Роль ораторського мистецтва в юридичній сфері значно зростає, якщо воно спирається, з одного боку, на загальні та специфічні фактори і чинники, та, з другого боку, реалізує функції права.

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.

У цьому сенсі слід зазначити, що існують певні чинники підвищення майстерності публічного виступу: мовні, технічні, психологічні, педагогічні (дидактичні), логічні:

– мовні, технічні (інтонаційні) – це способи передачі інформації, що впливають на якість інформації опосередковано, підсилюючи (або послаблюючи) її, чи навіть сприйнятою з точністю до навпаки;

– культуро-мовні й інтонаційні (технічні) визначають ефективність впливу, це закономірність сприйняття, закономірність процесу переконання;

– психологічний чинник, що ураховує психологічні закономірності прояву уваги, уваги, сприйняття тощо;

– дидактичні засоби підтримання уваги, організації контакту оратора і аудиторії, що значною мірою впливає на ефективність слухання, навчання взагалі;

– логічний фактор забезпечує організацію інформації з точки зору упорядкування процесу мислення, його послідовності, незаперечності, тотожності, доказовості.

Отже, ці закономірності варто визнати впливовими факторами розвитку майстерності оратора. Варто також зазначити, що юрист-оратор має справу з різними видами аудиторій, кожна з яких відноситься до певної сфери ораторської діяльності. Тому виділяють суспільнополітичне, академічне, судове, церковне, дипломатичне, військове, ділове красномовство. Так, суспільно-політичне 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. Це найбільш близькі (за предметом) види красномовства.

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.

В античні часи роль судді взяла на себе держава, відкинувши сваволля 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., але успіх справи, торжество справедливості, як і раніше, 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.

Справжньою колискою ораторської культури і батьківщиною політичного красномовства стала антична Греція.

3. Контекстуальний вимір риторики юриста: історичні здобутки і сьогоденні вимоги

Мистецтво промови існувало віками. Історичні джерела донесли до нас відомості про високий розвиток ораторської майстерності в країнах Стародавнього Сходу та Азії, в Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Однак найбільшого розквіту красномовство досягло у V-VIII ст. н.е. у Стародавній Греції, а потім – у Стародавньому Римі, коли почалися проблеми з демократією. Тому ораторське мистецтво юристів пов'язується з політичними промовами і методами переконання мас (Демосфен, Полібій, Страбон, Ориген, Фотій, Квінтіліан, Авл Геллій, Макробій, Юстин, Тертуліан і Аврелій Августин. Цицерон та інші).

У 335 р. до н.е. створюється перша теорія ораторського мистецтва, яка зберегла своє значення до сьогодення. Це славнозвісна «Риторика» Аристотеля. Він визначає риторику як мистецтво переконання аудиторії. Аналізуючи сутність ораторського мистецтва, Аристотель говорить про єдність трьох елементів, трьох складових частин ораторського мистецтва: оратора, предмета виступу і слухача, якого він називає «кінцевою метою всього», створює теорію класичного стилю, міркує над структурою ораторської промови.

Важливим джерелом ораторського мистецтва юула і є софістика, яка вперше систематизувала поняття лінгвістики, логіки, риторики, етики і, врешті-решт, теорії державного устрою (Протагор, Продик, Горгій Леонтійський, Гіпій та інші). Софістика в цілому була духовним дитям

демократії. Демократичною була, перш за все, сама пропозиція навчити кожного бажаючого доступним знанням і цим зробити його досконалою людиною.

Новий етап історії ораторського мистецтва нерозривно пов'язаний з ім'ям Марка Туллія Цицерона, який прославився як судовий оратор особливо своїми виступами проти сицилійського намісника Верраса, казнокрада, що чинив беззаконня і який залишив багату теоретичну спадщину («Про оратора», «Брут», «Оратор» та інші). Всі три праці пронизує ідея доконечної потреби ораторові широкої культури, постійного духовного вдосконалення.

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, красномовність робиться схоластичною і зводиться до тлумачення догматів віри, їх теоретичного виправдання. Найповніше канони середньовічної риторичі використав у своїх проповідях Фома Аквінський, вчення якого і до цієї пори є офіційною філософією Ватикану.

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 ХІХ – на початку ХХ 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 можновладців.

У російській державі, частиною якого була Україна, на думку авторів вказаного посібника [13], мало місця було відведено ораторському слову. Лише реформи Петра І викликали в Росії нове піднесення ораторського мистецтва, і у ХVІІІ ст. воно пов'язане з діяльністю видатного просвітителя, викладача Києво-Могилянської академії Феофана Прокоповича, який обстоював простоту, доступність і водночас наочність й образність мови. Ці риси він прагнув затвердити у зведенні певних правил.

Першою справжньою теорією російського ораторського мистецтва стала праця М. Ломоносова «Короткий посібник з красномовства», написана у 1743 р., в якій автор визначає п'ять основних якостей оратора: 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 справи з укладання промов, бо це уможливорює готовність до імпровізованого виступу; знання інших наук, тобто велика ерудиція, освіченість.

У період активного суспільного піднесення у 40-60 рр. ХІХ 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 домагалася відкритої трибуни, знайшла її у залах гласного пореформеного суду, а особливо на університетській кафедрі.

Виразниками основних принципів ораторського красномовства з цілковитою підставою вважаються Т. Грановський, В. Ключевський та інші.

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. Це А. Коні, Ф. Плевако, П. Пороховщиков, О. Урусов та ін..

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, будучи за суттю контекстуальним, по-перше, повертається до національних традицій і, по-друге, воно має відповідати на сучасні вимоги як глобального, так і локального характеру. Дійсно, ораторське мистецтво має свої закономірності, і кожна епоха закликає до трибуни свого оратора.

Ораторське мистецтво минулого – це джерело школи сучасних ораторів. Саме у такий спосіб знання законів красномовства, як обов'язкова ланка у системі навчання ораторському мистецтву, і вивчення реального історичного досвіду здатні формувати необхідні особистісні якості і поставати неодмінною умовою 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.

Таким чином, формулюючи вимоги до знань та умінь майбутнього спеціаліста-юриста, можна зазначити, що він повинен 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 виступу і аргументації;
- знаходити і ліквідувати логічні помилки публічного виступу;
- правильно підбирати і застосовувати інтонаційно-виразні засоби мовлення;
- різноманітити механізм наочності слова;
- знімати напруження перед виступом;
- розробляти й вибирати згідно з обставинами справи, характером судового процесу й особливостями аудиторії стратегію і тактику судової промови та інші.

Причому, для юриста ці ораторські якості переростають в першорядну моральну якість і постають якостями особистісними, вимагаючими їх 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 (саме 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.

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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1, 2, 5, 7, 8, 9, 10, 22, 26, 27, 30, 32, 33, 38, 43, 44, 46, 56, 62, 63.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому полягає роль ораторського мистецтва у професійній діяльності юриста?

2. Які функції виконує ораторське мистецтво як прикладна наука і навчальна дисципліна (освітній компонент)?
3. Визначьте значущість цієї дисципліни у професійному самовизначенні майбутнього бакалавра права.
4. Визначьте комплекс компетенцій, до формування яких відноситься цей освітній компонент.
5. Що складає зміст і предмет ораторського мистецтва?
6. Окреслить основні проблеми юридичної риторики як прикладної науки.
7. Сформулюйте концептуальні досягнення історичних надбань у галузі ораторського мистецтва.
8. Проаналізуйте основні закони ораторського мистецтва та визначьте контекстуальні зміни сучасного його розвитку.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Предмет і функції ораторського мистецтва.
2. Роди та види ораторського мистецтва: загальна характеристика.
3. Види академічного красномовства, їх характеристика.
4. Історія розвитку ораторського мистецтва у Стародавньому Римі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Види юридичного красномовства, їх характеристика.
2. Види ділового красномовства, їх характеристика.
3. Види соціально-побутового красномовства, їх характеристика.
4. Яку має структуру судова промова

ЛЕКЦІЯ 2.

ЗАКОНИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА: СИНТЕЗ ЛОГІКИ МИСЛЕННЯ, МОВЛЕННЯ, ІНТЕРАКЦІЇ.

План лекції

1. Концептуально-логічні засади ораторського мистецтва.
2. Основні ораторські якості.
3. Судове красномовство та специфіка юридичної риторики.

Зміст лекції

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.

І якщо оратор припускається мовних помилок або мова безбарвна, то аудиторія слідкує 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 невірною 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.

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.

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. . 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.

Красномовство – здібності, уміння будувати та викладати, майстерно говорити, тобто бездоганно, красиво, переконливо, послідовно та у помірній інтонації.

Оратор – людина, що виголошує промову, володіє майстерністю публічного виступу.

Аналіз – це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості. Логіка мислення- це система законів і форм, яким об'єктивно підкоряються елементи думки, а також їхнього зв'язку.

МЕТА ЛЕКЦІЇ полягає у формуванні уявлення про закони ораторського мистецтва, що детерміновані світоглядними засадами, логікою мислення, мовлення та у формуванні умінь і навичок інтелектуально-коректної, етичної і праксеологічної інтеракції. Реалізацію мети презентують:

ЗНАННЯ законів вправного мислення, законів аудиторії, стратегії і тактики, мовного закону, ефективної комунікації та динаміки діяльності оратора, контрольного-аналітичного (рефлексивного) закону.

УМІННЯ формувати проблеми комунікації у правовій діяльності, знаходити предмет розмови та провідні ідеї обговорень, будувати архітектоніку правового спілкування, доводити власні позиції і спростовувати нелогічні і незаконні думки та висловлювання, переконувати співрозмовників та опонентів.

РОЗУМІННЯ системності, діалогічності, результативності, відповідальності, етичності інтелектуально-коректного мислення і мовлення юриста.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: логіка мислення, мовлення, інтеракція, аналіз

1. Концептуально-логічні засади 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 слідкує 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 невірною 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. Переконавання, 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, 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).

2.Основні ораторські якості.

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 ліквідовувати 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 (саме 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.

3. Судове красномовство та специфіка юридичної риторики.

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: колоквіум, 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 сваволлю 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 вмiли 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 розглядалося 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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 8, 10, 11, 21, 22, 27, 29, 36, 37

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Концептуальний закон ораторського мистецтва.
2. Вимоги до оратора.
3. Основні ораторські якості

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Функції оратора як організатора та керівника процесом мислиннево-мовленневої діяльності аудиторії.
2. Індивідуально-психологічні якості та мовні типи оратора.
3. Індивідуально-особистісна характеристика аудиторії.
4. Психологічна характеристика аудиторії.
5. Формально-ситуативна характеристика аудиторії.

ЛЕКЦІЯ 3.

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

План лекції

1. Структура стратегії оратора-юриста.
2. Основні принципи і правила ораторської діяльності юриста.
3. Способи, прийоми юридичної риторики, як мистецтво тактики.

Зміст лекції

Відомий афоризм «якщо вам треба щось сказати, то найкраще — сказати саме те, що ви хочете» приводить нас до проблеми стратегії і тактики. 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. 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. 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.

Тактика оратора:

- 1) сукупність принципів, способів, прийомів розгортання (доказування) основної ідеї промови;
- 2) план досягнення цілей промови.

Теза:

- 1) основна ідея промови;
- 2) твердження, істинність якого треба довести у промові оратора.

Способи тактики:

- 1) комплекс мовних, дидактичних, техніко-інтонаційних тощо заходів для організації роботи аудиторії, за допомогою яких посилюється її інтелектуальна, пізнавальна діяльність;
- 2) шляхи поєднання тези і аргументу у промові;
- 3) шляхи вирішення завдань;
- 4) типові своєрідні шляхи розгортання тези, міркування.

Ритор – те саме, що й оратор, промовець. В античному суспільстві також викладач риторики; так само і в українських братських школах.

Риторика – теорія і мистецтво ораторської промови.

Оратор – людина, що виголошує промову, володіє майстерністю публічного виступу.

Ораторське мистецтво – це мистецтво підготовки і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова.

МЕТА ЛЕКЦІЇ передбачає формування стратегічного і тактичного мислення майбутнього юриста в його правовій діяльності та розвинути когнітивно-практичні уміння і навички визначення компонентів стратегії і тактики юридичної комунікації. Свідченням результативності засвоєння лекційного матеріалу стануть:

ЗНАННЯ про види стратегій у риторичі юриста, про стратегічні правила планування мети, змісту, організації промов, знання правил «володіння» аудиторією, основних принципів та напрямів промови та способів її реалізації.

УМІННЯ розробляти систему послідовних дій стратегії, визначати компоненти стратегії і тактики, уміти артикулювати та аргументувати власну позицію, опонувати іншій думці, будувати плани промов.

РОЗУМІННЯ смислу теми промови та її ролі у виборі принципів ораторської діяльності, її способів й прийомів.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: оратор,риторика, юридична комунікація.

1.Структура стратегії оратора-юриста.

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; будьяка 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 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 мисленнєво-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 мисленнєво-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. По визначенні установки (чого волію досягти, чого домагаюся від тієї 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, схиляння на свій бік тих, хто вагається. Щоб досягти даної мети, необхідно розробити тактику виступу.

2. Основні принципи і правила ораторської діяльності юриста.

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

Наприклад, пропозиція висловитися про сучасну українську культуру не є власне темою. Це саме об'єкт уваги. Бо ж культура — поняття широке: його становлять і науковість викладання, і потреба слухачів у матеріалі, і висвітлення окремих галузей (література, живопис, музика тощо). Перелічені конкретні питання — це тематика, що відбиває в своїй сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Інша справа, що слід виділяти в межах однієї теми ще й так звані підтеми.

Наприклад, лекцію про екологічну чистоту середовища можна розвивати на таких підтемах, як чистота повітря, чистота води, чистота продуктів, соціальна та особиста гігієна людини тощо. Всі ці моменти слід добре продумати. Коли промовець не уявляє, що конкретно він хоче сказати, не варто розраховувати на позитивний результат. Обираючи тему, перш за все потрібно виходити із свого особистого досвіду, а також знань по цій темі. Окрім того, важливо, щоб тема являла інтерес для вас і ваших слухачів.

Отже, при визначенні теми виступу потрібно враховувати наступні моменти:

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 загальноновизнаних 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 аркушах дуже зв'язують. А компактний набір карток завжди можна розкласти перед собою на столі, «тасуючи» їх так, як вам потрібно. До того ж між двома вже знайденими цитатами можна завжди легко вставити нову картку — з новою цитатою або з власною думкою.

При роботі над конспектом необхідно дотримуватись наступних правил:

1. Користуйтеся повними реченнями. Існує два найбільш вживаних засоби складання конспекту: короткий запис одних тільки найменувань пунктів і запис закінчених речень. Перший полягає в більш чи менш систематизованому 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 загальновизнаний 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 перевантаженими 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. 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.

3.Способи, прийоми юридичної риторики, як мистецтво тактики.

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 мисленнєвої 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 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 мовцеві 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 мисленнєвої 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 затягнутості 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. 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 непідготовленої, 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 непідготовлену.

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 найменш ефективною, нерівноправною щодо обміну інформацією. Така форма передбачає лише поверхове, часткове сприйняття інформації особистістю. 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?»

Приєм 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:

— 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 взаємодіям 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

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

10, 11, 14, 16, 20, 22, 32, 33, 40, 56, 63.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Визначення принципів і прийомів тактики.
2. Прийоми викладення інформації у промові оратора.
3. Тактичні помилки, шляхи їх усунення.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Типи аудиторії за ставленням до оратора або промови.
2. Поняття стратегії оратора, структурні елементи стратегії оратора.
3. Етапи побудови стратегії оратора.
4. Поняття «тактика оратора».
5. Головні елементи тактики.

ЛЕКЦІЯ 4.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ДОКАЗУ В РИТОРИЦІ ЮРИСТА

План лекції

1. Поняття і структура доказу.
2. Правила інтелектуально-коректного оформлення структурних компонентів доказу.
3. Методи і типи аргументації.

Зміст лекції

Головним в ораторському мистецтві є майстерність переконання. Дані сучасної психології свідчать про те, що переважна більшість людей оцінює свої можливості переконувати інших надто оптимістично. Насправді немає нічого важчого, ніж змусити людину змінити свою точку зору. У процесі доведення оратор керується правилами, які являють собою конкретизацію закону тотожності. Щоб забезпечити логічність міркування, слід пам'ятати, що центральним пунктом кожного доказу є теза — положення, правильність якого слід довести. Його обґрунтуванню підпорядкований увесь зміст промови.

При висуненні тези слід керуватися такими важливими правилами:

1. Теза має бути чіткою, точно сформульованою.
2. Теза не повинна містити в собі логічної суперечності.
3. Теза має залишатися незмінною протягом усього доведення.

Перше правило потребує повної визначеності, ясності та доступності формулювання тези для аудиторії. Нерідко розпливчастість і нечіткість визначення ускладнюють процес доказу, призводять до плутанини.

У процесі доказів оратори часто припускаються таких помилок:

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

2. Недотримання другого правила аргументації призводить до логічної помилки — «хибне коло», коли теза доводиться за допомогою аргументів, останні ж обґрунтовуються тезою: «факти не залишають сумнівів у тому, що умови в країні є такими, якими вони в дійсності склались». В цьому випадку і теза, і аргумент виявляються невідкритими, «висячими в повітрі».

3. Порушення третього правила аргументації призводить до помилки — «недостатність підстави». В цьому випадку наводяться доводи, з яких не повністю випливає теза, яка доводиться. Мистецтво переконання передбачає знання і вміння застосування демонстрації, способів поєднання тези й аргументів, тобто логічних методів мислення, до яких належать аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія. Закон тотожності – відбиває визначеність думок. Думка оратора повинна цілком відповідати певному змісту.

Аргументація – 1) активна діяльність оратора, спрямована на доказування тези; 2) логічне обґрунтування оратором тези шляхом доказування, переконання.

МЕТА ЛЕКЦІЇ полягає в усвідомленні здобувачами вищої правової освіти ролі, сутності і структури доказу в правовій діяльності, у

засвоєнні правил та методів інтелектуально-коректного оформлення тез, раціональної і нераціональної аргументації та демонстрації.

ЗНАННЯ про логічний зв'язок фактів, аргументів доказу та його структури, правил формування, про типові помилки доказу, логічні методи та способи спростування алогічної аргументації.

УМІННЯ: використання логічних методів доказу, ідентифікація логічних мисленнєво-мовних операцій (дефініція, порівняння, опис, демонстрація, класифікація тощо).

РОЗУМІННЯ смислу і сутності доказу як переконання і майстерності мислення та мовлення юриста та концептуальне осмислення матеріалу лекції як важливого компоненту професійного саморозвитку майбутнього бакалавра права.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: риторика, аргументація, логіка, аргументи.

1. Поняття і структура доказу.

Головним в ораторському мистецтві є майстерність переконання. Дані сучасної психології свідчать про те, що переважна більшість людей оцінює свої можливості переконувати інших надто оптимістично. Насправді немає нічого важчого, ніж змусити людину змінити свою точку зору. Чому така велика різниця між оцінкою людьми результатів процесу переконання і даними психологічної науки? Перед тим як відповісти на це запитання, слід зауважити, що існує відмінність між такими поняттями, як думка, погляд і переконання. У чому ж вона полягає? Думка — короткочасна, принаймні, її порівняно легко змінити. Так, спостерігаючи деякі явища природи, наприклад, світлий ореол навколо місяця, можна зробити висновок, що йтиме дощ.

Але, повідомляючи по радіо прогноз погоди, диктор говорить, що очікується сонячна погода. І людина змінює свою думку. Поглядам властивий усталеніший характер. Звичайно вони віддзеркалюють позицію групи осіб або соціальної верстви, навіть усього суспільства, до яких належить той чи інший

індивід. Отже, погляди мають значно глибші корені, ніж думки, і змінювати їх важче, тим паче, що вони пов'язані між собою й утворюють деяку сукупність, систему поглядів — світогляд.

Певна річ, людина має і свої особисті погляди, наприклад, на подружнє життя, на жінок (або чоловіків), на молоде (або старе) покоління, на політичні події, на расові проблеми, на інші питання, включаючи погляди на життя взагалі. Оскільки особистість постійно сприймає інформацію, то й погляди її змінюються. Багато що залежить від того, які це погляди — головні чи другорядні. Припустимо, у людини склалося певне уявлення про французів на основі прочитаних книжок та розповідей. Потім ця людина подорожує до Франції, перебуває там деякий час і переконується, що французи зовсім інші, не такі, якими вони зображені у книжках. ґрунтуючись на новій інформації, людина цілковито змінює свій погляд на них. Ця зміна погляду відбувається плавко, бо йдеться про питання другорядне, не принципове.

А тепер уявімо таке. Чоловік, який кохає свою дружину і вважає сімейне щастя головним у житті, раптом дізнається, що дружина зраджує його і хоче розірвати шлюб. Або ж дванадцятирічна дівчинка, яка палко любить свого батька, одного разу дізнається, що він покинув її матір і пристав до іншої жінки. Для дівчинки батьки, злагода і спокій у сім'ї — основні, принципові питання, погляди на які змінюються під впливом згаданих вище подій. Часто ці зміни супроводжуються великими психічними кризами. Чоловік, який кохав свою дружину, поважав її, над усе шанував сімейне життя, повністю змінює свій погляд на жінок і подружнє життя. Важко йому буде після цього повернутися до попередніх поглядів. Майже неможливо змінити погляди, що зумовлюються деякими природженими рисами, наприклад, авторитарністю характеру. Уявіть собі зарозумілого, деспотичного чоловіка, який вважає, що дружина повинна в усьому коритися йому. Змінити авторитарні риси характеру мало кому щастить. Дана тема розпочинається таким вступом для того, щоб читач усвідомив: переконати людину не так легко, як іноді здається. Дуже багато тут залежить від того, якої зміни бажано досягти: зміни думки чи погляду, і якщо погляду, то чи стосується той погляд

питань другорядних або істотних. Треба завжди пам'ятати, що чим більше той чи інший погляд узгоджується з характером людини, тим важче його змінити. А щоб переконати людину, конче потрібна логічна послідовність розвитку думки. Складаючи промову, слід дбати про логічний зв'язок усіх фактів, думок і положень, про поєднання цих фактів, думок, положень навколо провідної ідеї. Логічна операція обґрунтування істинності якого-небудь положення (судження) за допомогою інших істинних суджень називається доказом. Щоб володіти вмінням логічного доведення, треба знати структуру доказу і вимоги до нього.

У кожному доведенні є три складові частини: — теза — положення, правильність якого треба обґрунтувати; — основи доведення (аргументи) — судження, за допомогою яких доводиться теза. Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези; — форма доведення (демонстрація) — способи логічного зв'язку між тезою й аргументами.

2.Правила інтелектуально-коректного оформлення структурних компонентів доказу.

У процесі доведення оратор керується правилами, які являють собою конкретизацію закону тотожності. Щоб забезпечити логічність міркування, слід пам'ятати, що центральним пунктом кожного доказу є теза — положення, правильність якого слід довести. Його обґрунтуванню підпорядкований увесь зміст промови.

При висуненні тези слід керуватися такими важливими правилами:

1. Теза має бути чіткою, точно сформульованою.
2. Теза не повинна містити в собі логічної суперечності.
3. Теза має залишатися незмінною протягом усього доведення.

Перше правило потребує повної визначеності, ясності та доступності формулювання тези для аудиторії. Нерідко розпливчастість і нечіткість визначення ускладнюють процес доказу, призводять до плутанини. Правило

визначеності слід вживати не тільки по відношенню до своєї тези, але й до тези опонента. Щоб не припуститися необґрунтованості й невірної критики його суджень, корисно дотримуватись правила стародавньоіндійських мудреців: висловлюючи в спорі думку супротивника, вони запитували: «Чи так я вас зрозумів?» — і тільки після позитивної відповіді переходили до критики цієї думки.

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

Порушення третього правила призводить до серйозних логічних помилок, які називаються «утрата тези» та «підміна тези» (*ignoratio elenchi*). Суть зводиться до того, що, розпочавши доводити одну тезу, поступово переходять до доказу іншої, порушуючи закон тотожності. Дуже часто це спостерігається в промовах недосвідченого оратора. Через хвилювання він втрачає головну нитку міркування, збивається на другорядне питання або починає говорити «взагалі». У промові, а особливо в спорі, необхідно уважно стежити за ходом (розвитком) своєї думки, постійно перевіряючи себе («Чи те я довожу, чи не пішов я в бік?»), бо, переходячи від одного положення до іншого, можна втратити вихідну думку та виявити, що говориш зовсім про інше. Підміна тези нерідко використовується як навмисний софістичний прийом, коли, будучи не в силах довести висунуте помилкове (хибне) положення, оратор намагається зробити це за допомогою підміни тези або штучного переведення уваги публіки на інше питання. Софістичні прийоми розраховані на те, щоб створити подобу істинності хибної тези чи, навпаки, хибності істинної тези. Якщо ви прагнете переконати слухачів у правильності того, про що говорите, то недостатньо буде сказати: «Це так і ось так». Не сподівайтесь, що аудиторія повірить вам лише тому, що ви про це говорите. Слухачі прийняли б ваші слова на віру лише в тому разі, якби ви були фахівцем з цього питання, і, отже, розумілися на тому, про що виголошуєте. Якщо ж ви не фахівець або хоч і фахівець, але торкаєтесь речей, які не мають

нічого спільного з вашим фахом, то у слухачів можуть виникнути сумніви щодо правильності або правдивості того, що ви промовляєте. Для того щоб їх переконати, треба неодмінно потурбуватися про вагомні аргументи.

Аргументами, або доводами, називають такі висловлювання, з яких з необхідністю випливає істинність тези. Аргументи відіграють роль підвалин, на яких засновується будова доказу. Судді, наприклад, оцінюють правильність думки прокурора та адвоката, насамперед, за ступенем значущості та цінності фактичного матеріалу. Тільки сила аргументів, їх переконливість мають значення для повного внутрішнього переконання суддів. Особливо необхідні переконливі доводи на користь застосування тієї чи іншої статті кримінального закону. Розв'язання стратегічного завдання аргументації передбачає дотримання низки логічних правил оперування аргументами.

Правила ці такі:

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

В античній риторичі аргументи розподілялися на внутрішні, тобто логічні, та зовнішні: факти, документи та ін., які вагомо та переконливо діють самі по собі. Крім того, виділялися ірраціональні доводи. Їх найбільш розповсюджені види: волення до жалю та симпатії; звернення до авторитетів, традицій, до почуття поваги; це так звані аргументи до співчуття, до особи, а не до сутності питання; вони використовуються замість об'єктивної оцінки злочину. Велике значення в таких випадках має красномовство оратора, його упевнений тон, пафос промови.

Такі аргументи знаходимо в промовах Ф.Н. Плевако, напр.: «Плевако... згадавши слова обвинувача, сказав голосом, який йшов із душі в душу: «Вам говорять, що він високо стояв і низько впав, і в ім'я цього вимагають суворого покарання, тому що з нього повинно «спитатися». Але, панове, ось він перед

вами, він, який стояв так високо! Подивіться на нього, подумайте про його розбите життя — хіба з нього вже недостатньо запитано? Пригадайте, що йому довелося перетерпіти в неминучому очікуванні цієї лавки і під час перебування на ній. Високо стояв ... низько впав... адже це тільки початок і кінець, а що було пережито між ними! Панове, будьте милосердні та справедливі...»

Так Ф.Н. Плевако захищав священика¹. Психологами доведено, що на процес переконання значний вплив здійснює суб'єктивне відношення слухачів до предмета промови. Аргументи можуть бути викладені у вигляді фактів або свідчень. Особливу силу переконання має приклад. Він вносить у виклад чіткість, конкретність, збуджує зацікавлення. Одним із видів доказу є посилення на авторитет. Адже певна частина знань набувається не безпосередньо, шляхом спостереження або з власного досвіду, а й іншими способами. Отже, здебільшого знання опосередковано передаються людьми, які є фахівцями у тій чи іншій галузі.

Якщо ви доводите правильність того, що для слухачів невідоме, то пошліться на авторитетного вченого або спеціаліста в даній галузі. Для того, щоб доказ був переконливим, ви повинні назвати ім'я та прізвище авторитетної людини, на яку посилаєтесь. Не досить сказати: «Багато визначних учених вважають, що...» або «Авторитетні вчені у цій галузі підтверджують, що...». Особа, на яку ви посилаєтесь, має бути авторитетом саме в даній галузі. Не можна, наприклад, посилатися на лауреата Нобелівської премії з фізики, обговорюючи питання національного доходу. Якщо навіть той фізик і висловлював свої погляди на ці проблеми, це ще не означає, що, будучи авторитетом у фізиці, він так само компетентний у питанні національного доходу.

Іншою формою доказу є аргумент, який побудований на взаємозалежності причини й наслідку. У процесі доказів оратори часто припускаються таких помилок:

1. Порушення правила про істинність аргументів призводить до логічної помилки («хибна основа (підстава)» або «основна помилка (омана)»).

Помилка «хибної підстави» має прямий зв'язок з іншою логічною помилкою — «випередженням підстави», коли робиться неправильне припущення, що аргумент (або теза) є істинним, в той час як це ще потребує доказу.

2. Недотримання другого правила аргументації призводить до логічної помилки — «хибне коло», коли теза доводиться за допомогою аргументів, останні ж обґрунтовуються тезою: «факти не залишають сумнівів у тому, що умови в країні є такими, якими вони в дійсності склались». В цьому випадку і теза, і аргумент виявляються непідкріпленими, «висячими в повітрі».

3. Порушення третього правила аргументації призводить до помилки — «недостатність підстави». В цьому випадку наводяться доводи, з яких не повністю випливає теза, яка доводиться.

Наприклад, питання про народжуваність частіше всього пов'язується в нашій країні з економічними заходами, зокрема, забезпеченістю житлом, дитячими закладами. Частина істини в такому поясненні є. Але як свідчить статистика, істина не тільки в цьому. Для вирішення даної 1 Цит.: Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). — М., 2000. — С. 82; див. також приклад з оповідання А.П. Чехова «Випадок із судової практики». проблеми необхідний цілий комплекс заходів, включаючи соціальні та виховні.

4. Доказ тези підмінюється оцінкою особи. Така помилка в логіці зветься доведенням *ad hominem* («до людини»). Її припускаються, наприклад, тоді, коли, доводячи тезу «він добрий оратор», посилаються на те, що він хороша людина, активний громадський діяч тощо. Такі аргументи характеризують дану особу, але не висунуту тезу. Цієї помилки припускаються й тоді, коли, ігноруючи факти і логічні докази, аргументують свою промову виключно посиланнями на авторитети, цитати. Зовні така промова може виглядати дуже переконливо. Але тільки зовні. Посилання на авторитети — прийом, вартий уваги, але ним не слід зловживати. Передусім авторитет має бути безперечним не тільки для оратора, а й для слухачів.

Широко застосовуються посилання на думки найвидатніших учених, письменників і громадських діячів. Коли оратор не впевнений, що ці авторитети відомі слухачам, він повинен стисло розкрити значення їх діяльності.

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

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

Враховуючи можливі логічні помилки у промові, вплив їх на слухачів, оратор повинен пам'ятати, що успіх промови досягається не кількістю аргументів, а якістю їх. «Аргументи не рахують, а зважують» — говорить давній вислів. Аргументації, докази можуть бути двох типів. Перший тип ґрунтується на дійсних обставинах справи. Факти, які використовує в такому випадку оратор, істинні, логіка бездоганна, висновки правильні. Даний тип доказів називають логічним. Інший — ґрунтується на думках, почуттях тих, кого переконують, впливає з їх зацікавлення.

Оратор намагається довести, що те, про що він говорить, відбиває інтереси слухачів, і тому це правильно. Такий вид доказів називають психологічним. До речі, слід мати на увазі деякі переваги психологічних аргументів над логічними. На це вказував ще французький філософ Жан Робіне (1735–1820). Він писав: «Дух судить завжди лише на підставі ідей, які йому повідомляють, а пристрасть — спритний софіст, який приховує від неї (пристрасті. — Прим. авт.) все те, що говорить проти неї, і надає йому в спокусливому вигляді все те, в чому вона хоче його переконати...» І далі: «...Хай неправда викрита, — у пристрасті тисячі доказів, щоб пустити цю

неправду знову в хід»¹. Про деякі переваги психологічних доказів над логічними свідчать і експериментальні дані.

Дослідженнями встановлено, що переконливість доказів визначається не стільки істинністю їх і логічною правильністю, скільки використанням шляхів, до яких звичайно вдається людина, коли робить умовивід і приводить нові положення відповідно до її минулого досвіду, поглядів, світогляду. На дієвість аргументів під час переконування впливають такі чинники:

- 1) характер джерела інформації, тобто того, хто переконує;
- 2) характер самої справи, тобто переконливість того, про що говориться;
- 3) характер аудиторії (тобто її соціальний склад і погляди), яку переконують;
- 4) характер і важливість погляду, який має бути змінений;
- 5) характер слухачів. Оратор, який складає свою промову на дійсних обставинах справи (особливо це стосується судового оратора), повинен навчитися досконало володіти логічним типом доведення.

3.Методи і типи аргументації.

Мистецтво переконання передбачає знання і вміле застосування демонстрації, способів поєднання тези й аргументів, тобто логічних методів мислення, до яких належать аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія. ¹ Див.: Робине Ж.Б. О природе. — М., 1936. — С. 67.

Аналіз — це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості. Синтез — поєднання подумки або реально окремих частин, елементів в єдине ціле. Ораторові необхідно логічно розчленувати об'єкт, про який ідеться, на складові частини, проаналізувати його. На цій стадії пізнання свідомо порушується цілісність предмета, об'єкта. Тому конче потрібно удаватися до теоретичного синтезу результатів аналізу, щоб систематизувати знання про об'єкт. За допомогою аналізу і синтезу досягається більша повнота опису, виявляються зв'язки,

встановлюються структура явища, його сутність і закономірності, створюється певна теорія. Індуктивний метод мислення передбачає перехід від часткового до загального. Спочатку оратор викладає окремі факти, часткові спостереження і випадки. Відтак після аналізу оцінка їх переходить до загальних висновків, рекомендацій, порад. Дедуктивний метод передбачає інший шлях мислення: перехід від сформульованого загального положення до окремих висновків, часткових прикладів і випадків.

Кожен з цих методів має свої переваги і хиби. Індуктивний метод мислення дає змогу виходити з окремих життєвих фактів і тим самим робить промову чіткою, переконливою. В процесі застосування індуктивного методу мислення розвивається здатність узагальнювати факти, вміння висувати й обґрунтовувати гіпотези. Однак індуктивний метод висвітлення матеріалу має і свої вади. Він не оформлює знання в логічно струнку систему і не забезпечує завершеного логічного обґрунтування висновків. Дедуктивний метод мислення надає теоретичному матеріалу логічної зв'язаності, обґрунтованості, послідовності і систематичності. Даний метод розвиває хист до логічно правильного мислення як мислення послідовного, несуперечливого, обґрунтованого. Однак можливості дедукції обмежені сукупністю найзагальніших положень, які покладені в основу дедуктивної системи.

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

Тут на основі схожості двох предметів за одними ознаками робимо висновок про подібність їх за іншими ознаками. Використовувати аналогію слід обережно. Перш ніж наводити порівняння, треба переконатися у можливості такого порівняння, у дійсній, об'єктивній схожості цих предметів, їх параметрів і властивостей. Іноді вправний оратор перетворює порівняння в алегорію, в розгорнутий образ, який не тільки переконує аудиторію, а й хвилює її, впливає на почуття і волю слухачів. Часто такі порівняння є засобами доказу. Вмінням створювати такі образи, картини, які вражали суддів і всю аудиторію, відзначалися судові промови відомого російського адвоката Ф.Н. Плевако. Адвокат вдається до аналогії у справі люторицьких селян, які звинувачувалися в опорі поліції¹. Прокурор намагається виявити ватажків, і тому Ф.Н. Плевако заперечує: «Ви не припускаєте такої незвичної солідарності, такої дивної однотайності без попередньої змови. Увійдіть у дитячу кімнату, де нянька забула вчасно нагодувати дітей, ви почуєте крики і плач, що лунають водночас з декількох колисок. Була тут попередня змова? Хто викликав погодженість у дитячій кімнаті? Голод створив її, — робить висновок Ф.Н. Плевако. — Голод викликав одночасно непокору поліції з боку люторицьких селян»². Впливова сила аналогії часто збільшується завдяки гумористичному порівнянню. Гумор прихиляє слухачів на бік промовця і нерідко допомагає йому зробити слухачів немовби своїми «спільниками», довести свою правоту. ¹ Справа люторицьких селян слухалася у грудні 1880 р. в Московській судовій палаті. По даній справі до суду було притягнуто тридцять чотири селянина села Люторич, Єпифанського повіту, Тульської губернії. ² Цит. за кн.: Гурвич С.С., Погорілко В.Ф., Герман М.А. Основи риторики. — К., 1978. — С. 61.

Оратор користується не лише одним із зазначених методів логічного мислення. Він зобов'язаний, як говорив М.Г. Чернишевський, використати всі можливі логічні засоби для доведення питання до «найпрозорішої ясності». Оратор неодмінно користується й аналізом, і синтезом в єдності їх, адже без аналізу немає синтезу. Доповнюють одна одну також індукція та дедукція. Загалом, всі логічні методи органічно взаємопов'язані: індукцію звичайно

супроводить аналіз, дедукцію підтримує синтез і т. ін. Помилки в демонстрації, які породжені відсутністю логічного зв'язку між аргументами та тезою, так зване уявлене прямування. Логічність промови неможлива без її цілеспрямованості, тобто підкореності всіх висунутих положень основній меті, доведенню головної ідеї. Окремі судження в промові підпорядковані логічним законам, правилам логіки. Логічний зв'язок суджень утворює, формує умовивід. Це, зокрема, стосується судової промови.

Відомий російський юрист П. Сергеїч (П.С. Пороховщиков) вважав, що промову слід складати і виголошувати як докладне логічне міркування. Крім того, кожна окрема частина міркування має бути викладена як самостійне логічне ціле, а ці частини, в свою чергу, поєднані в єдине ціле¹. В ораторській промові використовується прямий доказ, в якому істинність тези безпосередньо слідує з істинних аргументів.

Наприклад, у промові судового оратора прямий доказ використовується, коли роль аргументів виконують показання свідків, письмові документи, речові докази. Інформаційні докази (показання свідків, письмові документи) повинні бути обов'язково перевірені, і їх достовірність повинна бути доведена. Ефективним у публічній промові вважається також непрямий доказ, який затверджує істинність тези тим, що доводиться хибність антитези, тобто судження, яке суперечить тезі. Хоча, за думкою фахівців, вплив прямого доказу вище, непрямий, у силу своєї «психологічності», також вельми ефективний у логіці викладання. Як приклад непрямого доказу можна навести промову А.Ф. Коні зі справи про утоплення селянки Ємельянової її чоловіком, промову О.І. Урусова зі справи Волохової, промову Я.С. Кисельова зі справи Бердникова. Нерідко судовий оратор використовує непрямі докази, про складнощі вживання яких говорив ще Н.П. Карабчевський; він же вдало сформулював вимоги, які пред'являються до них: «Непрямі докази, на відміну від прямих, можуть бути дуже тонкими, дуже легковажними самі по собі, але одна внутрішня властивість їм обов'язково повинна бути притаманною: вони математично повинні бути точними. Точними в розумінні своєї власної достовірності, якості та розміру. Друга неодмінна умова: щоб ці малі самі по

собі величини давали усе-таки деякий реальний результат, щоб вони уявляли собою одне безперервне сплетення ланків»¹.

Закони логічного мислення Мистецтво переконання передбачає знання і вміле застосування законів логічного мислення. Логічно, цілеспрямовано розвиваючи тему, оратору необхідно пам'ятати, що викладати матеріал слід, йдучи від простого до складного, від відомого до невідомого. Не можна висвітлювати наступне питання, якщо оратор не впевнений, що зрозумілим і засвоєним є попереднє. Якщо слухачі не опанували проміжної ланки, вони втрачають інтерес до подальшого викладу, і таким чином зв'язок оратора із слухачами розривається. Логічне мислення, групування думок навколо центральної ідеї досягається за допомогою зосередження всіх засобів діалектичної логіки і формальної логіки, що вивчають закони логічного мислення.

Тому доцільно розглянути закони і прийоми логічного мислення і розкрити їх значення для красномовства. Розглянемо окремі положення діалектичної логіки та її вимоги до оратора: — всебічність у підготовці і викладі матеріалу, вивчення матеріалу в усіх його зв'язках і опосередкуваннях; — історичність — розгляд предмета в процесі становлення розвитку, в повній відповідності до основних законів матеріалістичної діалектики; 1 Карабчевский Н.П. Речи. 1882–1914.— Пг.; М., 1916. — С.387. 1 Див. про це: Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960. — С.306. — практичний підхід до змісту промови, тобто тісний зв'язок її з життям, характером аудиторії, практикою; — конкретність. Нехтування вимогами діалектичної логіки призводить до догматичного¹ або релятивістського² розуміння істини.

Ораторське мистецтво вимагає також дотримання законів формальної логіки, до яких належать такі: закони тотожності, несуперечності, виключеного третього і закон достатньої підстави. Формально-логічні закони мислення вперше були сформульовані й розроблені Аристотелем. Розглянемо значення для красномовства кожного з цих законів формальної логіки. Закон тотожності відбиває визначеність думок.

Думка оратора повинна цілком відповідати певному змісту. Необхідно чітко визначити предмет думки, протягом усієї промови мати на увазі саме цей предмет, а не інший. Закон тотожності вимагає також точного визначення понять. Л.М. Толстой твердив, що тільки точне визначення та вживання понять і слів роблять можливим людське спілкування, зв'язок оратора із слухачами.³ Закон несуперечності. Сутність закону полягає в тому, що два протилежні судження про один і той самий предмет, взятий в один і той самий час і в одному й тому ж відношенні, не можуть бути одночасно істинними; принаймні одне з цих суджень є хибним. Закон виключеного третього стосується протилежних суджень. Якщо одне судження істинне, то друге — хибне, третього судження не існує. Закон виключеного третього вимагає давати прямі відповіді на поставлені запитання. Суперечність неправильного міркування слід відрізняти від суперечностей, які притаманні всім життєвим явищам. Життєві суперечності об'єктивні, вони є внутрішнім джерелом виникнення і розвитку всіх предметів і явищ. На відміну від них суперечність неправильного міркування породжує суперечності плутаного, непослідовного мислення, тобто логічні суперечності. Закон достатньої підстави вимагає, щоб будь-яка істинна думка мала достатню підставу. Що вважається достатньою підставою для доказової, логічно переконливої промови? Достатньою підставою насамперед є добре підібраний і перевірений фактичний матеріал. Необхідно брати не окремі факти, що стосуються питання, яке розглядається, а всю їх сукупність.

Спростування Особливе місце в ораторському мистецтві посідає доказ хибності або безпідставності будь-якої тези — спростування, яке частіше використовується у дискусії або полеміці. Спростуванням називається логічна операція установлення хибності або необґрунтованості положення, яке висунуте як теза. Поняття спростування — відносне поняття, тобто сама операція має смисл лише у відношенні процесу доказу, який відбувся, коли намічається дискусія між присутніми або відсутніми учасниками, з яких того, хто висунув тезу, називають пропонентом, а супротивну сторону, яка виступає із спростуванням, — опонентом. Будучи операцією, спрямованою на

руйнування доказу, який відбувся раніше, спростування може бути виконано трьома способами. Перший спосіб — спростування тези, другий — спростування демонстрації, третій — спростування аргументів. Найбільше значення має перший спосіб — спростування тези.

Мета його полягає в тому, щоб показати неспроможність — помилковість або хибність — положення, яке висунув пропонент. Другий спосіб — спростування демонстрації — спрямований на виявлення того, що теза супротивної сторони логічно не випливає з аргументів. В практиці публічних виступів бувають випадки, коли пропонент для обґрунтування своєї тези наводить такі факти і думки авторитетів, які не мають з нею ні прямого, ні посереднього зв'язку. Щоб «переконливо» це подати, звичайно вдаються до фраз подібно: «Таким чином, звідси виходить...», або «Всім зрозуміло, що звідси можна зробити лише один висновок ...» і т.п.

Критика таких міркувань якраз і виражається в тому, що

1 Догматизм — спосіб мислення, в якому вчення або положення сприймається як закінчена, вічна істина, як догма.

2 Релятивізм — принцип відносності людських знань.

Див. про це: Русские писатели о языке: Хрестоматия/Под общ. ред. А.М. Докусова. — М.-Л., 1955. — С. 285. опонент аналізує хід міркування і показує відсутність у ньому дійсного логічного зв'язку. Третій спосіб спростування — критика аргументів: виявивши хибність або необґрунтованість доводів пропонента, приходять до висновку, що тим самим його теза не доведена. Доказ і спростування виконують у процесі аргументації протилежні за своєю інформативною спрямованістю функції. Для доказу характерна конструктивна функція обґрунтування будь-якої ідеї. Операція спростування спрямована на руйнування обґрунтування, яке відбулося раніше, і тим самим виконує критичну функцію.

В практиці використовуються три різних самостійних типи аргументації.

Перший з них — це розв'язання лише одного завдання: позитивне обґрунтування власної тези. Ідеї і пропозиції опонентів при цьому не аналізуються і не піддаються критиці. Другий тип аргументації — також

розв'язання лише одного, але протилежного завдання: критика міркувань опонента, яка не порушує і не розглядає, по суті, свою тезу. Тут працює лише операція спростування, успішне здійснення якої показує або хибність тези опонента, або її необґрунтованість за рахунок помилок у демонстрації або в аргументах. Третій тип — це комплексний тип аргументації, який поєднує доказ і спростування. При аргументованому викладі конкретної теми у рівній мірі важливо не тільки позитивне обґрунтування основної тези, але також і посередній її захист.

Вона здійснюється шляхом критики суперечних тезі тверджень і критичного аналізу як явних, так і явно не виставлених, але можливих контраргументів. Критиці піддаються аргументи, якими користувався опонент, у результаті чого руйнується вся будова доказу. Так, суперечника можна «піймати» на перебільшенні, коли, аргументуючи, він надмірно захоплюється визначеннями «усі», «завжди», «ніколи». До даного прийому спростування примикає принцип «бити ворога його ж зброєю», тобто використовувати проти опонента його слова, принципи або доводи. Але спростування аргументації ще не є доказом хибності тези.

Адже якщо, наприклад, учень біля дошки наводить неправильний доказ теореми Піфагора, це не порушує істинності самої теореми. У всякому випадку, розбивши доводи суперечника, необхідно йти далі і спростувати саму тезу. Для доказу того, що теза хибна, тому що наслідки, які випливають з неї, суперечать дійсності, найчастіше використовується логічний прийом «зведення до абсурду» (лат. *reductio ad absurdum*). Звично це поєднується з мовним прийомом іронії або сарказму. Ефективним засобом спростування є «зворотний удар», коли репліка або аргумент обертаються проти того, хто їх висловив. Підхоплення репліки і звернення її проти опонента дозволяє миттєво перенести увагу аудиторії на того, хто говорить. Звичайно, реакція оратора на несподівану репліку, вигуки, гомін залежить від обставин, які частіше усього самі підказують рішення. У всякому випадку, самовладання оратора аудиторія сприймає як знак того, що він господар становища. По можливості слід ігнорувати вигуки, які переривають промову. Звично після

двох-трьох реплік без відповіді зал заспокоюється. Але якщо по ходу промови можливо загострити деякі думки або ввести нові, які прозвучать як захована відповідь незадоволеним, від цього не слід відмовлятися. Для того, щоб досягти логічної доказовості промови, конче потрібно враховувати особливості сприйняття усної мови. Вона відрізняється від письмової насамперед неповторністю, необоротністю у часі. До будь-якого написаного звороту можна повернутися і перечитати його ще раз. Під час сприйняття усного повідомлення цього зробити неможливо: слухач не може повернутися до незрозумілих йому фраз, тверджень. Зважаючи на зазначену особливість усної мови, досвідчений оратор вдається до повторів. Необоротність у часі усного повідомлення зобов'язує оратора говорити уповільненим темпом, конкретизувати важкі для розуміння теоретичні положення, по-різному ілюструвати одну й ту саму думку, використовувати наочність, образні засоби, художню літературу тощо. Оратор, який складає свою промову на дійсних обставинах справи (особливо це стосується судового оратора), повинен навчитися досконало володіти першим — логічним — типом доведення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1, 2, 5, 6, 7, 12, 13, 3, 4, 5, 6, 19, 22, 30, 34

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Закони логіки як основа ораторської діяльності.
2. Хитрощі логічної аргументації.
3. Закон тотожності

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Теза: поняття і правила висування.
2. Аргумент: поняття і вимоги.
3. Аргументація як структурний елемент доведення.
4. Використання логічних законів у мовній практиці юристів.

ЛЕКЦІЯ 5.

ЮРИДИЧНЕ КРАСНОМОВСТВО: ЗАГАЛЬНЕ ТА ОСОБЛИВЕ У СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИЦІ СУДОВОЇ ПРОМОВИ

План лекції

1. Загальна характеристика судового красномовства.
2. Особливості підготовки до судової промови та її структурні елементи.
3. Риторичні вимоги до судової промови.

Зміст лекції

У багатьох життєвих ситуаціях, за яких юрист використовує ораторське мистецтво, особливе місце посідає судовий процес. Саме тут досить часто рівень володіння словом стає чи не найголовнішим критерієм професіоналізму юриста. Маючи бездоганно побудовану логіку доказування певної тези, можна отримати негативний результат, якщо ця логічна схема не буде перетворена в промову, що втілює єдність та адекватність змісту і форми.

Тому важлива складова частина під час підготовки до професійної участі в судовому процесі — відпрацювання навичок ораторського мистецтва. Характеризуючи судову промову, слід виходити з того, що її зміст та форма визначаються загальними принципами судочинства. Довгий час у країні панувала така система судочинства, що суттєво зменшувала потребу в ораторських навичках. Проте за умов більш повної реалізації принципу змагальності, існування суду присяжних, ораторське мистецтво набуває рис важливого процесуально допустимого чинника впливу на судові рішення. В цілому не існує єдиного підходу до судової промови, її визначення та атрибутів, ознак. Можна вважати, що за своєю формою судова промова поєднує риси діалогічної та монологічної мови. Це ґрунтується на тому, що

основою судового процесу за сучасних умов є дебати, які мають встановити істину, тобто зміст судового рішення. Судові дебати є важливою характеристикою та складовою частиною судового процесу, їх хід та загальні правила досить жорстко визначаються процесуально-правовими нормами. Але в даному випадку істотну вагу має і судова практика. У сфері розгляду в судовому красномовстві належать всі форми виступів учасників процесу. Дебати – суперечки, обмін думками з будь-яких питань. Судове ораторське мистецтво – це комплекс знань і умінь юриста з підготовки і проголошення привселюдної судової промови відповідно до вимог закону.

МЕТА ЛЕКЦІЇ передбачає засвоєння наукових засад судової риторики, її місця в судовому красномовстві, особливостей судової промови та вимог до когнітивно-комунікативного управління цим видом юридичної діяльності, а також оволодіння навичками складання тексту судової промови відповідно до вимог.

ЗНАННЯ включають комплекс наукових положень щодо загальних принципів судочинства, головних рис, особливостей судової промови та підготовки до неї, динаміки риторичних вимог до судової промови відповідно до етапів її здійснення.

УМІННЯ: характеристика складових конкретної судової промови; формулювання фактичних обставин судової промови; аналіз та оцінка доказів судової промови, причин та умов правової ситуації, що постає предметом промови; заповнення навичок у студентському портфолію.

РОЗУМІННЯ смислу і ціннісно-виховної ролі судового красномовства у життєвих ситуаціях як провідного критерію професійного розвитку і саморозвитку майбутнього юриста.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: юридичне красномовство, судова промова, юридична діяльність.

1. Загальна характеристика судового красномовства.

У багатьох життєвих ситуаціях, за яких юрист використовує ораторське мистецтво, особливе місце посідає судовий процес. Саме тут досить часто рівень володіння словом стає чи не найголовнішим критерієм професіоналізму юриста. Маючи бездоганно побудовану логіку доказування певної тези, можна отримати негативний результат, якщо ця логічна схема не буде перетворена в промову, що втілює єдність та адекватність змісту і форми. Тому важлива складова частина під час підготовки до професійної участі в судовому процесі — відпрацювання навичок ораторського мистецтва. Протягом сторіч існування судової системи та юридичної професії в цілому велика увага приділялась узагальненню певних правил чи законів судового красномовства. З точки зору повноти та систематизування судове красномовство — найрозвиненіша професійна сфера ораторського мистецтва як теорії та навчальної дисципліни.

Характеризуючи судову промову, слід виходити з того, що її зміст та форма визначаються загальними принципами судочинства. Довгий час у країні панувала така система судочинства, що суттєво зменшувала потребу в ораторських навичках. Проте за умов більш повної реалізації принципу змагальності, існування суду присяжних, ораторське мистецтво набуває рис важливого процесуально допустимого чинника впливу на судові рішення. В цілому не існує єдиного підходу до судової промови, її визначення та атрибутів, ознак.

Можна вважати, що до сфери розгляду в судовому красномовстві належать всі форми виступів учасників процесу. За своїм цільовим призначенням у кримінальному процесі судова промова може бути або «захисною», або «обвинувальною». Цей поділ свідчить про існування двох моделей судового красномовства, що конкретно пов'язані з процесуальними ролями і мають свої правила та норми. Ці моделі суттєво не відрізняються від моделей, характерних для цивільного чи господарського судочинства. За своєю формою судова промова поєднує риси діалогічної та монологічної

мови. Це ґрунтується на тому, що основою судового процесу за сучасних умов є дебати, які мають встановити істину, тобто зміст судового рішення. Судові дебати є важливою характеристикою та складовою частиною судового процесу, їх хід та загальні правила досить жорстко визначаються процесуально-правовими нормами. Але в даному випадку істотну вагу має і судова практика. Досить часто саме практика формує штампи та стереотипи, що впливають на мовленнєву поведінку учасників процесу.

Головною характеристикою судової промови є те, що це процесуальна діяльність, визначена законом, та, відповідно правовий акт. Цим зумовлюються певні елементи формалізації в судовій промові. Перш за все, формалізуються, тобто перетворюються на штампи, деякі мовні конструкції, що використовуються при зверненні до суду та учасників процесу, при представленні доказів, тощо. Такі мовні конструкції, як правило, не містять чітких визначень у законі чи підзаконних актах і базуються на звичаях. Тому при підготовці судової промови слід вивчати практику відомих судових процесів, звертаючи увагу на «стандартні» елементи промови та правила їх застосування. Будь-яка промова завжди містить взаємодію з аудиторією, навіть якщо ця аудиторія була б уявною, а сам контакт — умовним. Не є винятком і судова промова. Існують розбіжності стосовно розуміння того, що вбачається в понятті «аудиторія» у даному випадку. Очевидно, більш правильним буде таке розуміння судової аудиторії, при якому до неї належать лише ті, хто прямо визначений у законі як учасник процесу. В іншому випадку, тобто коли аудиторією вважають всіх присутніх в залі судового засідання, саме визначення судової промови буде розпливчастим, і вона втрачає свою якісну природу як процесуальної дії.

Судова аудиторія створює передумови врахування загальних правил взаємодії з аудиторією, зважаючи й на обмеження в спілкуванні з учасниками процесу згідно з законом. Тобто судова аудиторія характеризується структурованістю за процесуальними ролями та незалежністю учасників процесу. Психологічна культура судового оратора полягає в тому, що він має володіти знаннями та вміннями психологічного спілкування такою мірою, щоб

стати керівником (лідером) організації специфічного пізнавального процесу, яким є судовий розгляд. Досягається це не лише логічними та фактологічними засобами, але й за допомогою таких психологічних прийомів, як управління увагою, пізнавальною активністю т. ін. Підпорядкованість процесуальним завданням містить і те, що судова промова в своїй основі має суто професійну мовленнєву базу, тобто до лексики належить професійна юридична мова. Це зумовлює її насиченість спеціальними термінами та зворотами. Тому мовленнєвою нормою в судовій промові найчастіше є адекватне вживання спеціальних термінів.

Різновиди судової промови в процесі пов'язані з певними процесуальними функціями, і їх побудова має свої особливості, хоча ці особливості більше стосуються особливостей процесуальної ролі ніж їх змісту та форми. Загальними принципами побудови промови мають бути: поєднання її направленості (наприклад, обвинувальної чи захисної) з абсолютною точністю та повнотою у викладенні права; уникнення загальних положень, абстрактної та нецілеспрямованої мови; аргументованість та підпорядкованість усієї промови цільовому призначенню та темі промови. Варто враховувати й те, що судова промова має виховну спрямованість, активно впливаючи на судову аудиторію, широку громадськість і передаючи ті вселюдські духовні цінності, якими має керуватися судовий оратор.

2. Особливості підготовки до судової промови та її структурні елементи.

Необхідно виходити з того, що участь у судовому процесі фахівця без відповідної підготовки має розглядатися як вияв грубого порушення професійної етики та нерозуміння свого службового обов'язку. Тому підготовка судової промови — важлива складова частина професійної діяльності юриста. Існує загальноновизнана структура судової промови, що відбиває як процесуальні вимоги, так і судову практику. До основних елементів судової промови належать: — викладення фактичних обставин

справи; — аналіз та оцінка доказів, що визнані судом як такі; — аналіз причин та умов, що спричинили правопорушення (злочин); — висновок щодо міри покарання та позовних вимог, тобто пропозиція моделі судового рішення; — заключна частина, що досить часто має оціночно-етичний характер. У цій структурі наведені лише ті елементи, що відображають специфіку судової промови, без урахування тих, що притаманні будь-якій іншій промові, а саме: вступ, звернення і т. ін. Судова промова має являти собою цілісну структуру, всі елементи якої взаємопов'язані і взаємодіють на підставі загальної настанови оратора.

Складаючи судову промову, слід виходити з необхідності виділення чотирьох послідовних етапів підготовки:

1. Аналітичний етап. На цьому етапі визначають цільове призначення обраної процесуальної ролі. Важливим є загальнотеоретичний аналіз предмета судового розгляду. Він містить два завдання: по-перше, загальне знайомство зі справою; по-друге, вивчення теорії питання, тобто опрацювання відповідних нормативно-правових актів, актів офіційного чи доктринального тлумачення норм, матеріалів, що узагальнюють судову практику. За свідченням А.Ф. Коні, без теоретичної визначеності судова промова набуває театральності, яка перетворює судовий процес у фарс. Разом з тим, судова промова не може перетворюватися в читання реферату з тієї чи іншої теоретичної проблеми правознавства. Правова доктрина не визнається джерелом права, тому звернення до неї буде корисним за умов відсутності чи неоднозначності офіційних тлумачень тих чи інших положень закону, що має бути застосовано при розгляді справи. Наявність доктринального тлумачення підсилює аргументацію промови.

2. Стратегічний етап. На цьому етапі слід проаналізувати структурованість судового процесу, тобто визначити його учасників, мету виступу і спрогнозувати хід процесу, його можливі варіанти. Головним підсумком даного етапу, як правило, стає план виступу з висуванням основної тези.

3. Тактичний етап. За змістом — це найбільш трудомісткий етап, оскільки він передбачає глибоке вивчення матеріалів справи з метою добору

найвагоміших аргументів. Водночас формується схема доказування і провадиться пошук достатніх аргументів. Зовнішнім його підсумком, як правило, є тезовий виклад промови або її розгорнутий план. Не існує загальної вимоги щодо обов'язковості повного письмового викладу судової промови. Можливість імпровізації завжди залишається. Однак у деяких випадках корисно мати повний письмовий текст і намагатись максимально повно йому слідувати. Це особливо важливо за умов фіксації судового процесу технічними засобами, коли опонент може скористатися «невдалими імпровізаціями» або «емоційними перебільшеннями».

4. Редакційний етап. На основі визначеної структури доказування (тобто розгорнутого плану) відбувається узагальнення матеріалу, підготовленого на попередньому етапі, укладається і редагується текст промови. Особливого значення під час редагування надається створенню наочності та досягненню мовленнєвої досконалості промови. Це передбачає правильний підбір слів, особливо спеціальних термінів, грамотну побудову синтаксичних конструкцій, добір прикладів, цитат тощо. Досить часто корисною стає імітація промови з її хронометруванням та робота над інтонацією, темпом мовлення.

5. Використання риторичних засобів у судовій промові.

3. Риторичні вимоги до судової промови.

Судова промова базується на дотриманні досить широкого спектра риторичних вимог. Але досвід свідчить, що до найцікавіших, найефективніших належать:

1. Логічна обґрунтованість, під якою розуміється така побудова промови, що забезпечує досконалість основних тверджень та наявність повної аргументації тези. Досягнення цього відбувається внаслідок послідовного дотримання перелічених принципів: логічна визначеність, тобто однозначність тези та використаних понять; логічна чистота, тобто відсутність внутрішніх суперечностей, недосконалих аргументів чи несумісних фактів; логічна

зв'язаність, тобто наявність чіткої системи аргументації, що засновується на каузальних зв'язках, підтверджених фактами, що визнані судом у системі доказів.

2. Композиційна стрункість. Чітко побудована система аргументації має бути втілена в точні композиційні рішення, які є найадекватнішими поставленій меті. Визначаючи принципи композиційної побудови промови, слід виходити з необхідності наявності в ній всіх основних елементів. Доцільно правильно знайти зачин промови, який досить часто стає ключем до всієї промови, створює такий інтелектуальний та емоційний настрій, що здатний суттєво вплинути на судове рішення. Основна частина побудована на викладенні та аналізі головних аргументів. Звичайно судовий оратор змушений наводити всі факти, що робить промову довгою та одноманітною. Тому їх виклад повинен бути структурованим, слід враховувати необхідність зміни сприйняття однорідних фактів. Важливим може бути дотримання послідовності фактів. В той же час заключна частина має бути короткою але змістовною, оскільки саме в ній робиться основний висновок (підсумок) промови. Для подолання труднощів, що внутрішньо властиві судовій промові, доцільно використовувати різні логіко-композиційні прийоми, що розглядались у попередніх темах курсу. Саме за рахунок цього можна досягти більшої її ефективності.

3. Культура мовлення. Найважливішим критерієм розгляду культури мовлення є її нормативність, тобто послідовне використання літературних норм мови, слововживання, структури висловлювань. Слід зважати на те, що судова промова ґрунтується на професійній термінології, що зумовлює необхідність дотримуватися норм та правил, чіткого вживання спеціальних термінів. Важливим засобом підготовки може бути аналіз помилок, що дозволяє додати більшої культури мовлення за рахунок їх усунення і повнішого використання наявного лексичного матеріалу. Складним завданням у судовій промові є поєднання двох стилів мовлення: побутового, який досить часто відбиває фактичний бік судового розгляду, та професійного. Досвід свідчить, що оптимальним буде варіант, коли промова складається на основі

професійного стилю, а побутовий стиль ілюструє, доповнює, збагачує промову. На значну увагу заслуговує техніка мовлення, яка має відповідати меті промови, її змісту. Техніка мовлення за такими її параметрами, як інтонація, темп, ритм повинна бути інваріантною, тобто гнучкою, здатною відтінити тезу чи підкреслити аргумент.

4. Полемічність. Виходячи з того, що судова промова — це завжди процесуальна дія або елемент судових дебатів, ораторові слід так її скласти і виголосити, щоб у змісті та формі промови послідовно простежувалася присутність опонента. У промові використовують традиційні засоби полеміки, які дозволяють висвітлити неаргументованість тези супротивної сторони (учасника процесу) і тим самим зміцнити свою позицію завдяки посиленій аргументації. Саме полемічні прийоми стають найдійовішим засобом «звільнення» судових дебатів від неаргументованих тез чи неправильних аргументів. Разом з тим використання таких прийомів вимагає від оратора дотримання певних принципів: правдивість, чесність, чуйність, принциповість, дисциплінованість. Ці принципи важливі ще й тому, що норми процесуального закону, як правило, містять деякі обмеження в дебатах, недотримання яких учасниками процесу призводить до негативних наслідків. Як свідчить досвід, досить вдалим риторичними прийомами є такі, як полемічна загостреність, перебільшення позиції, концентрація дій, «ефект раптовості» та ін. їх використання — ефективний засіб логіко-композиційної організації значних масивів інформації. Разом з тим ведення полеміки має спиратися на вміння виявляти і розвінчувати «некоректні прийоми» полеміки, які може використовувати процесуальна супротивна сторона (аргумент «до особи», аргумент «до авторитету», аргумент «до сили», аргумент «до почуттів» і т. ін.). Аргументація, що ґрунтується на такій основі, може бути нейтралізована, що завжди зміцнює позицію промовця. Досить поширеним у судовій практиці є застосування таких прийомів ведення спору, що спираються на логічні порушення, наприклад, підміна тези, обґрунтування тези неправильними аргументами, логічна диверсія, та ін. Своєчасні виявлення

та аналіз згаданих прийомів, тобто логічних помилок, здатні суттєво посилювати аргументованість позицій оратора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

7, 11, 14, 24, 25, 28

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Особливості юридичного красномовства в Давній Греції.
2. Основні риси юридичного красномовства в Давньому Римі.
3. Вплив Марка Тулія Цицерона на розвиток юридичного красномовства.
4. Виникнення та розвиток російського юридичного красномовства.
5. Розвиток юридичного красномовства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Основні етапи підготовки юридичної промови.
2. Письмова фіксація тексту промови.
3. Форми репетиції.
4. Основні типи підготовки до виголошення промови

ЛЕКЦІЯ 6.

ЛОГІКО-МОВНА КУЛЬТУРА ОРАТОРА – ЮРИСТА

План лекції

1. Загальні ознаки культури мислення і мовлення.
2. Основні прийоми і засоби образного мислення і мовлення юриста.

3. Стилi мислення та мовлення.

Змiст лекцiї

Образнiсть мови. Не можна розмовляти з аудиторiєю тiльки мовою абстрактних понять, узагальнень, законiв, висновкiв, мовою цифр. Оратор має зацiкавити, захопити слухачiв iдеями, якi вiн розкриває. I тут образнiсть викладу необхідна. М. Горький зазначав, що мова повинна бути не тiльки ясною, простою, правильною, чистою, а й яскравою. Зобразити яскраву, образну картину перед слухачами — залишити вражаючий вiдбиток у iх свiдомостi, схвилювати iх.

Образ — це чудова форма ораторського мистецтва. Вона завжди використовувалась у промовах ораторiв з трибуни суду.). Метафора — (вiд грец. перенесення) заміна прямого найменування предмета образним. Метафора є тим же порiвнянням, однак у порiвняннi схожiсть указується прямо, а у метафори домислюється. Метафора за своєю суттю скороченим порiвнянням, в якому пропущений сам об'єкт порiвняння. Наприклад: чаша терпiння, у чужу душу не влiзеш, випити гiрку чашу та iн. Алгорiя (iносказання) — зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Наприклад: хитрiсть iнакомовно показують у виглядi лисицi; мир — у виглядi голуба. ». Лiтота — протилежний до гiперболи троп. Виразнiсть i дiєвiсть мови оратора багато в чому залежить вiд побудови фрази, її конструктивних особливостей. Стилiстично значущi типи цих побудов (побудови фрази) називаються фiгурами (лат. *figura* — образ, вид). До стилiстичних фiгур належать: iнверсiя, антитеза, градацiя, анафора та iншi спецiальнi синтаксичнi прийоми. Iнверсiя (вiд лат. «перестановка») — незвичний, нехарактерний для даної нацiональної мови порядок розташування слiв. Використовується з метою привернути увагу слухача. Оратор у процесi пiдготовки до виголошення промови використовує крилатi вислови, образи художньої лiтератури. Однак художнi засоби повиннi застосовуватися лише такою мiрою, якою вони необхіднi для глибокого розумiння основних

науково-теоретичних положень змісту промови. Шаблони, штампи притупляють образність мови, її влучність і щирість. Тому уникати штамлів, оберігати мову від шаблонів — одне з першочергових завдань оратора. 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.

МЕТА ЛЕКЦІЇ - формування інтелектуально-етичного «коду» логіко-мовної культури оратора – юриста та комплексу знань, умінь та навичок розвитку комунікативно-діалогічних ідей, підходів, принципів, способів й засобів праксеологічного мислення і мовлення юриста.

ЗНАННЯ: основні ознаки культури мислення (істинність, правильність, адекватність, аперцептивність тощо) і культури мовлення; принципи і прийоми образного мислення і мовлення; алгоритми піднесення мислення і мовлення до смислоутворення у правовій діяльності.

УМІННЯ: висловлювання власної позиції ясно, чітко, точно, просто; використання термінологічного словника дисципліни та прийомів створення образності мислення і мовлення; розпізнавання стилів мислення і мовлення; будування алгоритму руху мислення і мовлення від повідомлень до інформації, знань-законів та знань-смишлів.

РОЗУМІННЯ логіко-мовної культури як синтезу інтелектуально-коректного мислення, літературної мови, використання художньо-естетичних й етичних форм мислення і мовлення та засобів ораторського мистецтва.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: логіко-мовна культура, оратор, культура мовлення.

1. Загальні ознаки культури мислення і мовлення.

Оратор впливає на слухачів головним чином усним словом, ефективність цього впливу багато в чому залежить від культури мовлення. Пересічні, непереконаливі і бліді виступи не задовольняють слухача, а іноді викликають навіть обурення.

Ще Цицерон — славетний оратор давнини — говорив: «Які б не були цікаві і багатозначні думки, вони ображають усе-таки вимогливий слух, якщо подаються в немистецькій формі»¹. Українська мова багата і могутня. Достатньою мірою їй притаманні різноманітні кольори і забарвлення, щоб при вмінні й бажанні, користуючись ними, можна було б художньо змалювати психологічні портрети, образи людей. Термін «культура мовлення» має широке і вузьке смислове вживання. У першому випадку означає вміння використовувати всі способи впливу на слухачів, які пов'язані з мовою і збігаються з поняттям «мовленнєва майстерність». У другому — це правильність, грамотність мовлення, тобто знання оратором загальноприйнятих норм (правил) літературної мови. Отже, культура мовлення означає наявність у промові вдало застосованих художніх форм і ораторських засобів, щоб зробити мову, за висловлюванням В.Г. Костомарова, «не лише правильною ..., але й виразною, чіткою, оригінальною і цікавою.

Насамперед слід перелічити деякі загальні ознаки мовленнєвої культури оратора. Ясність. Аристотель у праці «Риторика» підкреслює, що ясність — головна позитивна якість промови. Ясність слова оратора означає, що воно має бути сприйняте абсолютно так, як його розуміє сам промовець. Краса й образність мови не завжди доречні: не можна, наприклад, хизуватися витонченістю стилю і вдаватися до яскравої образності, говорячи про результати медичного розтину трупа. Але ясність мови потрібна всюди. Умовою ясності є точність. Оратор завжди має добирати такі слова, за допомогою яких можна було б найточніше висловити думки і почуття. Л.М. Толстой вважав, що мистецтво говорити — уміння щоразу поставити виключно необхідне слово лише на потрібне місце. Хто хоче оволодіти вмінням красномовства, по-

винен навчитися висловлюватися чітко. В дружній розмові вибору виразів можна, певна річ, приділити увагу не таку вже пильну, однак під час відповідального спілкування точність висловлювань відіграє вельми важливу роль. Про рівень працівників розумової праці можна робити висновки на підставі того, наскільки точно вміють вони висловлюватись. Під час переговорів, що передують, наприклад, укладанню угоди, формулювання повинні бути винятково точні, бо в даному разі кожне слово має велике значення. З часів стародавнього Риму існує професія, основне завдання якої — виражати і формулювати думки під час переговорів двох сторін. Це професія юриста, якому, між іншим, належить складати найрізноманітніші види законодавчих директив, угод, договорів тощо. Нефахівцям така точність часто здається зайвою. Проте мова, яку чуємо довкола й якою спілкуємося, нерідко відзначається неточністю, а найголовніше — часто дає підставу по-різному тлумачити виголошене. Отже, основна мета точного формулювання — виключити можливість неоднакового тлумачення змісту. Один із військових діячів наприкінці минулого сторіччя сказав: «Військовий наказ має бути однозначним. Якщо у ньому припускається подвійне тлумачення, то він обов'язково буде виконаний неправильно». Наприклад, якщо рота дістала наказ розпочати наступ о 8 год. 30 хв, то можуть виникнути сумніви щодо того, коли саме повинна розпочатися дана військова операція: вранці чи ввечері. І це незважаючи на те, що розподіл доби на 24 години є загальноприйнятим.

Висновок, що випливає звідси, є однозначним: висловлюватися треба точно. Як навчитися точності висловлювання? Для того щоб оволодіти точністю висловлювання, найкращим засобом є вправи з письмовими текстами та формулюваннями. Візьміть проект угоди або договору і прочитайте його повільно й уважно, речення за реченням. При цьому намагайтеся визначити, як інакше можна витлумачити (можливо, й не на вашу користь) окремі слова й формулювання кожного речення. На полях нотуйте свої зауваження та варіанти ліпших формулювань. Звичайно, таку роботу не можна робити похапцем. Вона потребує забагато часу, оскільки до уваги мають бути

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

Однак у деяких випадках промовець є зацікавленим у тому, щоб його висловлювання були неоднозначними. До цього часто змушують обставини, що склалися. Тоді оратор удається до абстрактного мислення, оскільки загальні висловлювання сприймаються слухачами по-різному, тобто неоднозначно, нерідко вводять їх в оману. Тому, добираючи слова, треба дбати про те, щоб ужите слово не несло в собі такого смислового навантаження. Треба також зважати на те, що надто часте вживання абстрактних понять вимагає від аудиторії великого напруження, особливо, коли матеріал для неї новий і незнайомий. Надто стисла мова, повна абстрактно висловлених думок, може спричинитися до того, що слухачі втратять здатність стежити за викладом змісту. Існує межа швидкості, з якою мозок людини може сприймати й засвоювати нові поняття. Якщо прагнемо розповісти слухачам про щось нове і досі для них невідоме, мусимо дати їм час для зрозуміння змісту того, про що йдеться. Допомогти їм у цьому можна, навівши конкретний приклад або перед абстрактним висловлюванням, або відразу ж після нього. Відомо, що спостерігається велика різниця в запам'ятовуванні матеріалу залежно від його викладу. Абстрактно висловлене положення пам'ятаємо протягом вельми короткого часу.

А практичний приклад, який його ілюструє, зберігається в пам'яті значно довше. Дуже мало фахівців усвідомлюють і враховують це під час мовлення. Більшість промовців не можуть зрозуміти, що те, чим вони так добре володіють, що знають або вміють у результаті тривалої роботи чи навчання, для інших людей може бути просто невідомим. А якщо до того ж вони у своєму викладі зловживають абстрактними поняттями, то слухачі

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

Однією з найважливіших ознак досконалості мови є її простота. М. Горький з цього приводу говорив: «Треба, щоб мова була простою, ясною, точною — тоді вона красива і зрозуміла, тоді все, що ви скажете цією мовою, прозвучить сильно й ясно»¹. Простота допомагає слухачеві глибше проникнути в сутність явищ, краще запам'ятати почуте, керуватися ним у практичній діяльності. Неодмінною умовою простоти мови є її зрозумілість, дохідливість, відсутність пишномовних загальних фраз. Один адвокат, бажаючи показати свою вченість, самовпевнено дав на суді таке визначення: «Бійка, панове присяжні засідателі, є такий стан, суб'єкт якого, виходячи за межі дозволеного, здійснює вторгнення у сферу об'єктивних прав особи, які охороняє держава, намагаючись порушити цілість фізичних покривів цієї особи повторюваним порушенням таких прав. Якщо одного з цих елементів нема, то ми не маємо юридичної підстави вбачати у взаємній колізії субстанцію бійки». Що таке бійка, всім відомо, але якщо вже потрібно точно визначити дане поняття, то замість довгої формули захисника можна сказати, що бійка є такий стан, в якому одночасно кожен з її учасників завдає ударів і зазнає їх.¹ Дехто надто полюбляє уживати в розмові іншомовні слова, тим часом, як інші віддають перевагу словам рідної мови.

Звичайно, в деяких випадках, наприклад, у розмові співробітників про виробничі справи, немає сенсу навмисно вишукувати слова й вирази рідної мови замість поширених і зрозумілих іншомовних термінів. Проте, якщо хтось починає в колі нефакхівців зловживати іншомовними словами та професійними термінами (а таке часом трапляється серед факхівців, захоплених своєю сферою діяльності), співрозмовники його не завжди розуміють. Цій людині варто поради́ти стати на місце слухачів і уявити їх рівень знань у даній галузі. Чим пояснити таку «любов» до вживання іншомовних слів та наукових термінів у розмові з нефакхівцями? Очевидно, причина полягає в бажанні справити враження своєю «науковістю» на інших людей. Їм можна дати пораду, перефразувавши прекрасне англійське прислів'я: «Write to express, not to impress». У перекладі українською мовою воно звучить так: «Пиши для того, щоб висловитися, а не для того, щоб справити враження». Ще більше ця настанова стосується усної мови. До речі, той, хто вживає іншомовні слова або професіоналізми, безумовно, повинен знати їх значення і правильну вимову. Великий подив і навіть обурення викликає частіше за все людина, яка користується іншомовними словами, не знаючи їх значення або правильної вимови. Чіткою, точною робить мову її чистота. Прагнення до мовленнєвої чистоти, до смислової точності закладається у підвалинах культури. Мова постійно змінюється. В ній з'являються нові слова й мовні звороти, а старі відживають своє і зникають. Деякі нові слова швидко стають «модними». Але не всі вони прийнятні, бо не відповідають духові рідної мови. Спочатку такі нові слова надають мові більшої виразності, однак потім, поширюючись, перетворюються в банальність. Тому, вживаючи їх, треба бути надто обережними. Засмічують мову так звані паразитичні слова і словосполучення: «значить», «звичайно», «власне», «власне кажучи», «от розумієте» та інші штампи, які слід нещадно вилучати, різні «мовні вихиляси», які належить викорінювати з мовленнєвої практики загалом, а з ораторської — особливо. А такі слова, як «пропісочити», «витинати номер», «шурувати», «змитися», «газувати» в сполученні з ім'ям людини ображають її гідність. Коли дитина починає вчитися говорити, її словниковий запас щороку збільшується на

певну кількість слів. Доросла людина має словниковий запас, яким володіє пасивно (пасивний словник), тобто знає значення слів, але не вживає їх. Учені США в результаті досліджень установили, що серед 80 тис. слів, якими люди користувалися під час телефонних розмов, виявилось 2240 основних лексичних одиниць і 5 тис. різних інших слів.

Отже, обсяг словникового запасу, яким людина користується активно, не дуже обширний. Натомість автори високохудожніх творів вживають приблизно 10 тис. слів. Мовознавці вважають, що запас слів, значення яких людина знає, в 5–6 разів перевищує її активний словник. А в деяких мовах загальна кількість слів набагато більша і становить 200–400 тис. слів. Звичайно, точну цифру назвати неможливо, оскільки мова з огляду на різноманітність видів людської діяльності невпинно змінюється і поповнюється новою лексикою. Кожен з нас також має активний словник певного обсягу, а крім того, в декілька разів більший пасивний словник. У розмові вибираємо слова з запасу активно вживаних слів. Одні мають малий запас слів, інші — великий. Зрозуміло, що той, у чиєму розпорядженні більше слів, може висловлюватися точніше, слова вибирати виразніші, описувати події барвистіше, ніж той, хто має бідніший словник. Як розширити свій словниковий запас?

По-перше, радимо більше читати книжок авторитетних авторів, по-друге, слухати лекції кваліфікованих промовців з метою збагачення свого словникового запасу. Крім того, якщо у вас не все гаразд з пам'яттю, треба або записувати вислови, яких ви досі не вживали, або підкреслювати їх у тексті книги і частіше повторювати.. Поради щодо збагачення словникового запасу можуть виявитися неповними або навіть хибними, якщо, керуючись ними, людина в розмові почне вживати вислови лише з літературної мови. Ми справляли б дивне враження на оточення, якби в розмовній мові користувалися всім словниковим запасом художньої літератури. Через те не досить знати, що існують два словники: словник активний і словник пасивний, оскільки активний словник містить у собі слова, якими користуються в літературній мові, і слова, що вживають в усній мові

В останньому випадку треба зважати на те, про яку усну мову йдеться — лекцію, дискусію, дружню розмову, бесіду людей у вузькому колі і т.ін. Мовлення і вибір слів необхідно пристосовувати до обставин. Незвично й невіжливо, наприклад, якщо молода людина говорить на жаргоні своїх одноліток, спілкуючись з дорослими (причому останні не завжди її розуміють). Недоречно також, коли хтось під час дискусії або на зборах вживає різкі, а то навіть і грубі вирази, якими він звик користуватися в оточенні своїх приятелів. Більшість людей може писати літературною мовою, але у розмові чомусь нею не користується. Можливо, тому, що вони, як правило, пристосовуються до того середовища, в якому перебувають. На що звертати увагу, добираючи слова? Якщо ви прагнете навчитися говорити, то мусите приділяти увагу вибору слів. Ваша мова не тому така одноманітна, що складається з невеликої кількості постійно повторюваних слів, а тому, що деякі улюблені слова ви вживаєте надто часто. Говорячи, намагайтеся звертати увагу на ці часто вживані слова або попросіть когось із знайомих стежити за вашою мовою саме з цього погляду.

Якщо у вас є можливість записувати свою мову на магнітофонну стрічку, після кількох прослухувань ви краще зрозумієте свої мовні вади, які можуть бути пов'язані чи то з недбалою вимовою, чи то з нечітким формулюванням речень, чи то з вибором слів. Прослухування магнітофонного запису, безперечно, допоможе вам удосконалити вашу усну мову. Але не дуже на це покладайтеся. Імпровізована розмова або невідпрацьований виступ завжди мають певні хиби. Якщо ви переконалися, що деякі слова вживаєте надто часто, намагайтеся позбутися такої небажаної звички. Ці слова можуть бути найрізноманітнішими — один повсякчас повторює «так би мовити», другий — «так точно», третій — «справді», четвертий — «чуєш» або «знаєш». Деякі з цих слів можна вилучити, не завдаючи жодної шкоди мовленню, а деякі замінити синонімічними словами або виразами. З проблемою вибору слів пов'язана проблема вживання синонімів. Не дуже приємне враження справляє на читача мова літератора, який у двох чи трьох суміжних реченнях уживає те ж саме слово. Якщо це так необхідно, йому треба було б в одному з

речень замінити це слово синонімом або використати іншу синтаксичну конструкцію. В буденній мові не обов'язково строго дотримуватися даної вимоги. Для поліпшення вибору синонімів існують синонімічні словники. Однією з ознак мовної культури оратора є правильність мови. Вона визначається її відповідністю до загальноприйнятих норм мови. Саме тому будь-яке порушення негайно викликає опір аудиторії, принижуючи престиж оратора і його виступу.

В ораторській промові вагомого значення набуває дотримання мовленнєвої норми в трьох напрямках: граматиці, слововживанні, вимові. Граматичні норми належать як до синтаксису, тобто побудови речень і словосполучень, так і до морфології — правил зміни слів. Правильність вимови під час виголошення промови оратором не менш важлива, ніж дотримання граматичних норм або правил слововживання. Правильна постановка словесного наголосу — необхідна ознака грамотної мови. Такими ознаками характеризується культура мовлення оратора. Не слід вважати, що за всіх життєвих обставин неодмінною умовою правильно висловити думку допоможе універсальна сукупність ідей та способів дій. Мова — неосяжний океан з безліччю рифів і мілин, багато у чому невідомих течій і глибин. Загальної лоцманської карти цього океану ще не існує, хоча його вже поборознили численні маршрути. Певна річ, треба знати їх, щоб якнайменше припускатися помилок у мовленні.

2. Основні прийоми і засоби образного мислення і мовлення юриста.

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

Образ — це чудова форма ораторського мистецтва. Вона завжди використовувалась у промовах ораторів з трибуни суду. У справі Віри Засулич, яка обвинувачувалась у замаху на вбивство петербурзького градоначальника генерала Трепова, викликаного беззаконним розпорядженням останнього висікти різками політичного ув'язненого Боголюбова, її захисник П.А. Александров образно змалював картину застосування в Росії різок: «Різка панувала скрізь: у школі, на мирському сході, вона була неодмінною приналежністю на конюшні поміщика, потім у казармах, у поліцейському управлінні. У зведеннях наших кримінальних, цивільних і військових законів різка мережила всі сторінки. Вона складала якийсь легкий мелодійний передзвін у загальному гучноголосому стугоні нагая, кия і шпіцрутенів». Образність головним чином досягається за допомогою тропів і стилістичних фігур.

Троп (грец. *trapos* — зворот) — вживання слова або вислову у переносному, образному значенні. В основі тропа — зіставлення двох явищ, предметів, які близькі один одному за будь-якими ознаками. Народна мудрість говорить: «Без солодкого не відчуєш гіркого, без потворного не будеш мати уявлення про прекрасне». Існують такі види тропів: порівняння, епітет, метафора, алегорія, іронія, гіпербола, уособлення тощо. Порівняння. Це — зіставлення одного предмета з іншим з метою більш яскравої й наочної характеристики одного з них. Наприклад, говорячи про необхідність удосконалення всієї системи освіти і про те, як важливо молодих людей навчити творчо мислити, підготувати їх до життя, можна навести образне висловлювання, яке використовує порівняння: «Ще стародавці говорили, що учень — це не посудина, яку необхідно наповнити, а факел, який необхідно запалити». Порівняння відіграють дуже важливу роль при описах, вони допомагають уявити об'єкт розмови.

Епітет — (від грец. «додаток») образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найбільш характерну чи вражаючу якість. «Чи слід молодиці світити грішним волоссям проти Божого сонця?» (І. Нечуй-Левицький).

Метафора — (від грец. перенесення) заміна прямого найменування предмета образним. Метафора є тим же порівнянням, однак у порівнянні схожість указується прямо, а у метафори домислюється. Юність можна порівняти з весною життя. Метафора за своєю суттю є скороченим порівнянням, в якому пропущений сам об'єкт порівняння. Наприклад: чаша терпіння, у чужу душу не влізеш, випити гірку чашу та ін. Алгоритія (іносказання) — зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Наприклад: хитрість інакомовно показують у вигляді лисиці; мир — у вигляді голуба. Відома всім алгоритія кохання — серце; алгоритичне зображення зміни війни на мир — «І перероблять мечі свої на лемехи, а списи свої на серпи».

Тартюф — алгоритія лицемірства, Дон Кіхот — алгоритія лицарства і т. п. Уособлення — надання неживим речам або природним явищам людських рис: лисичка-сестричка, вовчик-братик, дядько-ведмідь, тощо. Уособлення, дуже характерне для фольклору з його міфопоетичною свідомістю, використовується також літераторами: «Реве та стогне Дніпр широкий ...» (Т.Шевченко). Гіпербола (від грец. «перебільшування») — навмисне художнє перебільшення сили, значення, розміру явища, що зображується. Наприклад: «Мало який птах долетить до середини Дніпра» (М.Гоголь). Гіперболи часто вживаються в політичній полеміці та пропаганді тощо. Літота (від грец. «простота») — образний вислів, який полягає у зменшуванні величини, значення явища, яке зображується. Наприклад: Від Ніжина до Києва рукою подати. Оратори нерідко використовують засоби з народної і Судебные речи известных русских юристов: Сборник / Сост. Е.М. Ворожейкин. — М., 1958. — С. 29 мудрості: «хлопчик з палець», «хатинка на курячих ніжках». Літота — протилежний до гіперболи троп. Виразність і дієвість мови оратора багато в чому залежить від побудови фрази, її конструктивних особливостей.

Стилістично значущі типи цих побудов (побудови фрази) називаються фігурами (лат. *figura* — образ, вид). До стилістичних фігур належать: інверсія, антитеза, градація, анафора та інші спеціальні синтаксичні прийоми.

Інверсія (від лат. «перестановка») — незвичний, нехарактерний для даної національної мови порядок розташування слів. Використовується з метою привернути увагу слухача. Наприклад: Пити за перемогу не годиться завчасно, то прикмета погана (Н.Рибак). Анафора (від грец. «винесення вгору») — лексико-синтаксичне повторення слів і словосполучень на початку прозаїчних речень (у віршах відповідно — рядків). Блискучий зразок її знаходимо у промові Цицерона проти Катіліни, де за її допомогою змальовується ця злочинна людина: «Хто отруйник на всю Італію, хто гладіатор, хто розбійник?» І далі називає Катіліну вбивцею, підроблювачем заповітів, обманщиком, гультьєєм, марнотратцем, розпусником. Дванадцять разів повторюється у цьому реченні питальний займенник «хто» — анафора, що виділяє кожен вид злочинності Катіліни, надає всій структурі гостроти.

Антитеза (від грец. «протиставлення») — зворот промови, в якому для посилення виразності протиставлені поняття, думки, образи, стани, риси характеру діючих осіб. Наприклад: Ні Богові свічка, ні чортові кочерга. Перемелеться лихо — добро буде. Антитезою часто прикрашав свої промови Цицерон. Так, звинувачуючи Верреса, він передбачив, що захисник підсудного Гортензій протиставить йому такий аргумент, як ім'я славного полководця. «Тепер, — каже Цицерон, — захисники Верреса можуть заявити: «Хай Веррес злодій, хай святотатець, хай перший негідник і злочинець, але він добрий і вдалий полководець і його треба зберегти на важкий час для республіки»¹, тобто злочинствам Верреса протиставити його військові здібності як основний аргумент проти обвинувачувального натиску Цицерона. Антитеза робить речення не тільки багатим за змістом, але й винятково милозвучним і принадним. ¹ Олейник Т.І. М. Туллій. Цицерон — вершина римського красномовства. — К., 1990. — С. 78. Градація (від лат. «поступовість») — стилістичний прийом, що дає змогу відтворити вчинки, думки, почуття, або події в розвитку. Багатоступеневу градацію знаходимо в промові Цицерона «На захист Секста Росція з Амерії»: «У місті народжується розкіш, з розкоші неминуче виростає жадібність, з жадібності проривається зухвалість, потім виникають всі злочини і лиходійства».

Ця градація складається з чотирьох ступенів. Зміст першого ступеня міститься в другому, зміст першого і другого — у третьому, зміст всіх трьох створює четвертий — найвищий і найсильніший ступінь. У п'ятій вершинці знаходимо градації, що містять відповідні стадії судових процедур, наприклад: «Його повідомили про цю справу. Негайно, як належало, за його наказом названих людей схопили, привели в Лілібей, повідомили господаря, відбувся суд, їх засудили». Тут градація створюється за логічним значенням сказаного, що є стрункою цілістю. Усі подані вище тропи і фігури в основному базуються на прагненні оратора чітко й ясно передати думку та емоцію. Тропи та стилістичні фігури є лише частиною засобів, які використовуються для досягнення художності та виразності мовлення. Які ж художні, естетичні елементи роблять мову яскравою, образною? Ефективними художньо-естетичними елементами ораторської мови насамперед є багатство фольклору, народної розмовної мови. Аристотель зазначав: «Добре приховує своє мистецтво той, хто складає свою промову з виразів, які взяті з буденної мови».¹ Народні порівняння — це фразеологічні сполучення, в яких на основі спільних ознак зіставляються люди, явища, речі, предмети з метою створити яскраві уявлення або викликати відповідну емоційну реакцію. Використання народних прислів'їв і приказок робить промову яскравою і переконливою. Але якщо зловживати прислів'ями та афоризмами, вони, зрештою, швидко набридають і роблять мову нудною й одноманітною.

Оратор у процесі підготовки до виголошення промови використовує крилаті вислови, образи художньої літератури. Однак художні засоби повинні застосовуватися лише такою мірою, якою вони необхідні для глибокого розуміння основних науково-теоретичних положень змісту промови. Шаблони, штампи притупляють образність мови, її влучність і щирість. Тому уникати штампів, оберігати мову від шаблонів — одне з першочергових завдань оратора.

3.Стилi мислення та мовлення.

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». 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 характери1 Об ораторском искусстве. — М., 1958 — С. 27. зується «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. Стилiстична своєрiднiсть ораторської промови визначається вдалим сполученням рiзних мовленнєвих засобiв. Основна iдея, яку треба засвоїти, — стилевi принципи та системи не є чимось мертвим i застиглим. Вони функцiональнi: залежно вiд свого завдання оратор може використати принципи одного чи iншого стилю, або й скомбiнувати їх у своєму тексті. Так само вiн може уникати певної стилiстики, якщо вона небажана. Стилi лекцiй, публiчного виступу — це завжди пошук, проба, творчiсть. Недарма кажуть: стилi — це людина. Отже, проблеми мови i стилю публiчної промови достатньо складнi й багатограннi, а мовленнєвi навички й умiння складають важливу частину ораторської майстерностi.

Гарний оратор завжди прагне до установлення не тільки інтелектуальних, моральних, ідейних контактів з аудиторією, але й контактів словесних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1, 2, 10, 16, 36, 6, 22, 24, 34, 38

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Загальні ознаки мовної культури оратора.
2. Засоби створення образності мови.
3. Стиль мови: поняття і види.
4. Поняття техніки мовлення.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Культура мовлення юриста
2. Логічна культура мислення.
3. Поняття «культура мови».
4. Види тропів.
5. Види фігур.

ЛЕКЦІЯ 7.

КУЛЬТУРА КОМУНІКАТИВНОЇ ТЕХНІКИ ПРАВНИКА: ПРИНЦИПИ, ПРИЙОМИ, ЗАСОБИ ДІАЛОГУ І ПОЛЕМІКИ

План лекції

1. Категорії техніки мислення і мовлення в культурі юриста
2. Правила і прийоми інтонування в юридичній промові.
3. Діалогічні стратегії і тактики у техніках мовлення юриста.

Зміст лекції

Будь-який виступ оратора, розрахований на переконання аудиторії, має містити в собі оригінальну ідею, достатню аргументацію, яскравий стиль, оптимальне емоційне забарвлення та досконалу техніку мовлення. Під технікою мовлення розуміється вміння оратора володіти голосом, інтонувати виступ та управляти аудиторією. Якість і ефективність публічного виступу фахівця-юриста, дієвість його промови залежать від багатьох чинників, на-самперед від змістовності, аргументованості, логічної чіткості, культури мовлення. Неабияке значення має і культура звучання мови.

Приступаючи до вивчення проблем техніки мовлення, звернемося до головної мети спрямованих на це зусиль: навчитися говорити так, щоб оратора не можна було не зрозуміти. Звісна річ, це стосується на сто відсотків і техніки мовлення, бо тут простежується одна закономірність: неправильно взятий тон спотворює думку, аудиторія може зрозуміти її у перекрученому вигляді.

Отже, техніка публічного виступу повністю підпорядковується думці, змісту виступу; опанування технікою мовлення, таким чином, не можна звести до механічного оволодіння голосом або іншими суто «технічними» навичками оратора. Саме думка, яку прагне висловити оратор, спричиняє дію мовного апарата. Тому опанування технікою мовлення потрібно підкорити вмінню мислити вголос, тобто говорити розмірковуючи.

Техніка мовлення — невід’ємна частина мистецтва звучної мови, ораторського мистецтва. І коли йдеться про неї, зважають не тільки на «техніцизм», «віртуозність», а й на технічні навички, без яких ораторського мистецтва не існує. В понятті «техніка мовлення» відбиваються три відносно самостійні проблеми: володіння голосом, інтонування, управління аудиторією. 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.

Темп мовлення — це швидкість, з якою оратор вимовляє слова, речення, весь текст у цілому. Публічна мова — це результат складного духовного і фізичного процесу.. Полеміка – різновид спору, метою якого є захистити, відстояти свою точку зору і спростувати думку опонента.

МЕТА ЛЕКЦІЇ передбачає науково-освітній супровід оволодіння здобувачами вищої правової освіти культурою комунікативної техніки юриста, що має включати знання, уміння, навички переходу ораторського мистецтва юриста від монологічності спілкування до діалогу і інтеракції у правовій діяльності.

ЗНАННЯ законів інтонаційного супроводу промови юриста, правил логічного наголосу, темпоритму, особливих прийомів діалогічної промови, принципів та засобів полемічної комунікації.

УМІННЯ: інтонування конкретної промови; оформлення мовних позначок у промові; висловлювання позиції з різноманітними інтонаціями, що залежать від типу промови, ситуації та виду спілкування у правовій діяльності.

РОЗУМІННЯ техніки мовлення як зумовлене логікою мислення звукової артикуляції промови та як продовження логіки мислення вголос, тобто розмова у міркуванні, а також як мистецтво звучного мислення, риторики і технічних навичок діалогу й інтеракції.

ОСНОВНІ КАТЕГОРІЇ ТА ТЕРМІНИ: красномовство, культура мовлення, мова права.

1. Категорії техніки мислення і мовлення в культурі юриста.

Будь-який виступ оратора, розрахований на переконання аудиторії, має містити в собі оригінальну ідею, достатню аргументацію, яскравий стиль, оптимальне емоційне забарвлення та досконалу техніку мовлення. Під технікою мовлення розуміється вміння оратора володіти голосом, інтонувати виступ та управляти аудиторією. Якість і ефективність публічного виступу фахівця-юриста, дієвість його промови залежать від багатьох чинників, на-самперед від змістовності, аргументованості, логічної чіткості, культури мовлення. Неабияке значення має і культура звучання мови.

Приставаючи до вивчення проблем техніки мовлення, звернемося до головної мети спрямованих на це зусиль: навчитися говорити так, щоб оратора не можна було не зрозуміти. Звісна річ, це стосується на сто відсотків і техніки мовлення, бо тут простежується одна закономірність: неправильно взятий тон спотворює думку, аудиторія може зрозуміти її у перекрученому вигляді. Отже, техніка публічного виступу повністю підпорядковується думці, змісту виступу; опанування технікою мовлення, таким чином, не можна звести до механічного оволодіння голосом або іншими суто «технічними» навичками оратора. Саме думка, яку прагне висловити оратор, спричиняє дію мовного апарата. Тому опанування технікою мовлення потрібно підкорити вмінню мислити вголос, тобто говорити розмірковуючи.

Техніка мовлення — невід’ємна частина мистецтва звучної мови, ораторського мистецтва. І коли йдеться про неї, зважають не тільки на

«техніцизм», «віртуозність», а й на технічні навички, без яких ораторського мистецтва не існує. В понятті «техніка мовлення» відбиваються три відносно самостійні 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. *dīcere* — 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, змушує їх швидко вібрувати, породжуючи коливання. Резонатори включають гортань порожнини рота й носа. Вони посилюють звук, що виникає завдяки дії голосових зв'язок. Зміни форми і об'єму порожнини рота забезпечують чіткість кожного звука або дають резонанс. Артикулятори (язик, губи, зуби, нижня щелепа, м'яке піднебіння) створюють із звуків склади і слова.

Перелічені частини голосового 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 різноманітніти 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 хиби 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 невпинно 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.Правила і прийоми інтонування в юридичній промові.

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 роздрібнювання потоку слів на змістовні частини. Це нібито поділ або поєднання слів у мовні такти.

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

Щоб набути навичок логічно виразного звучання мови, необхідно спочатку навчитися розбивати фрази на мовні такти, швидко визначаючи в них основне за змістом. 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 слухачів 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 згадайтеся, як вимовлялися ці слова захисником у суді? Згадатися 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 душать за горло; ті мурмочуть, ці кричать.

Оратор, що безперечно посідає перше місце в рядах сьогоденного зрілого покоління, промовляє, майже не змінюючи голосу і так швидко, що за ним важко простежити (схопити думку). 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».

Логіко-інтонаційний аналіз промови. Мовні ноти Логіко-інтонаційна виразність мови полягає у вмінні оратора чітко, повно, без

перекручень донести до слухачів зміст промови, її основної ідеї. Щоб цього досягти, необхідно заздалегідь, задовго до зустрічі з аудиторією провести логіко-інтонаційний аналіз промови. Мистецтво оратора заключається в тому, щоб знайти єдино необхідне розміщення єдино необхідних слів. Зазначається ряд правил, закономірностей усної мови — в розташуванні пауз і наголосів, в мелодії мови — в рухові голосу доверху або донизу при розвитку думки, при завершенні її.

Перш за все існують правила постанови логічного наголосу. Це такі, як:

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

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

3) правило нового поняття. Якщо в тексті називається вперше будь-який предмет, особа або нове явище, що мають значення для подальшого викладу, то слова, що означають цей предмет, особу або явище, виділяються логічним наголосом (яскравим прикладом може бути вірш «Дім, який збудував Джек. С. Маршака, в якому наголосом виділяється кожне нове поняття);

4) правило протиставлення. Якщо думка оратора побудована на явному або скритому протиставленні однієї особи, предмета, явища іншому, то наголос отримують саме ті слова, якими позначаються ці протиставлення (напр.: «Маленька штучка червінчик, а ціна велика»);

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

6) правило зіставлення. Протиставлення і порівняння — часткові випадки більш загального явища — зіставлення якихось предметів, понять,

явищ, дій або за контрастом або за схожістю (подібністю). Але можливі зіставлення у чистому вигляді, без підлеглості, на рівних правах. В таких зіставленнях наголосом виділяються слова, що позначають предмети і явища, які зіставляються (напр. в рос.: «поздняя осень, грачи улетели, лес обнажился, поля опустели» Тютчев);

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

Що стосується інтонування за іншими позиціями в техніці мовлення, то можна зауважити наступне: — не виділяються інтонаційно займенники (крім випадків, коли в них полягає основний смисл); — слово, яке стоїть перед тим, яке необхідно посилити, випадає з наголосу; — інтонуються всі розділові знаки. Причому різні розділові знаки мають різний темп і різну висоту тону (змінюється діапазон). Напр.: питальний знак потребує голосового підйому, окличний — навпаки — з пониженням тону на останньому складі слова, три крапки — зниження тону, темпу, постановки паузи і зміну тембру.

Правила темпоритму: темп скорочує або подовжує дії (прискорена або уповільнена мова). Прискорив темп — менше дав часу для дії і тим примусив себе діяти і говорити швидше. Наявність правил, закономірностей інтонування не означає, що існує раз і назавжди встановлений малюнок мелодії мови для визначення будь-якого розділового знака. Нескінченно різноманітними можуть бути інтонації при промовлянні однієї й тієї ж фрази. Обов'язковою умовою використання прийомів техніки мовлення може бути одне: інтонація повинна точно передавати думку, яку ви хочете висловити. При логіко-інтонаційному аналізі тексту промови вивчаються не можливі інтонаційні ходи самі по собі — треба йти до того кола думок, бачень, підтекстів, які необхідні для задуму оратора. Саме це і допомагає народженню необхідних інтонацій. Логіко-інтонаційний аналіз, таким чином, є творчим освоєнням тексту, в якому кожному епізоду притаманні певна тональність, певний

темпоритм, певна температура почуттів. Логіко-інтонаційний аналіз здійснюється за допомогою мовних нот. Мовні ноти — це графічне зображення голосової, інтонаційної мелодії промови. Існують наступні мовні ноти:

- 1) v — пауза ;
- 2) vvv (vv) — велика пауза;
- 3) f — (від forte) — гучно (голосно);
- 4) fff (ff) — дуже гучно (дуже голосно);
- 5) p (від piano) — тихо;
- 6) ppp (pp) — дуже тихо;
- 7) r (rit) від riterdando — уповільнення темпу;
- 8) a (acc) від accelerando — прискорення темпу;
- 9) — початок з високого тону в діапазоні;
- 10) — початок з низького тону в діапазоні;
- 11) ___ — головна думка, ударне слово;
- 12) • — другорядна думка;
- 13) Σ — розповідальна інтонація;
- 14) ! — оклична інтонація;
- 15) ? — питальна інтонація.

Всі ці мовні ноти поділяються на три групи: а) рядкові; б) надрядкові; в) підрядкові. Це необхідно знати, щоб ефективніше користуватися ними при логіко-інтонаційному аналізі тексту промови. Рядкові ноти (пауза, гучність, темп, v, f, p, r, a, Σ, !, ?) розташовуються на рядку, перед словами або групою слів, яким необхідно задати саме таку інтонацію (окличний і питальний в кінці речення); надрядкові — над тим словом або окремим складом слова, яке

потребує зміни діапазону; підпорядкованою є лише одна нота (—), коли необхідно підкреслити в реченні головну думку або окреме слово.

Мовні ноти розвивають вміння використовувати різноманіття інтонацій. Як писав Б.Шоу, інтонації людини настільки безконечно різноманітні, неповторні, багаті, тонкі, що писемне мистецтво, не дивлячись на все граматичне опрацювання, не в змозі передати їх. Існує п'ятдесят способів сказати «так» і п'ятсот способів сказати «ні», але тільки один спосіб це написати. Точно так існують сотні способів інтонаційно виражати питальні знаки. Високі і низькі тона, гучний і тихий голос, прискорення та уповільнення мови, зміна тембру потрібні оратору не для зовнішньої краси понад усе. Вони необхідні перш за все для ясної передачі думки. Навіть кожний з розділових знаків, що допомагають точно передавати, «малювати» думки, має свій тональний вираз.

Аудиторія має почути в голосі оратора питання, оклик, коми, які не обривають, а розвивають думку, змушують чекати її кінця; ясні, конкретні крапки завершують думку. Тільки за цієї умови промова стає зрозумілою й впливає на слухача. Властивість людського голосу, здатність оратора в процесі виступу змінювати темп і ритм промови, тембр, звучність і тональність голосу у сукупності і надає різноманітності живим інтонаціям. Здебільшого публічні виступи залишаються у пам'яті слухачів не тому, що вони глибокі за змістом, але й тому, що в душу западає тон промови, коли є не тільки вагомі аргументи, але й переконливі відтінки голосу, необхідні інтонації і голосове забарвлення.

Якщо оратор не володіє технікою мови (голос його слабкий, дикція нечітка, інтонація невиразна, відсутні логічні наголоси), то сприйняття промови значно ускладнюється. Чим досконаліша ораторська майстерність промовця, чим вище рівень культури звучання мови, тим зрозумілішим, доступнішим і дієвішим буде його виступ.

3. Діалогічні стратегії і тактики у техніках мовлення юриста.

Теорія і методика красномовства розглядає методи ораторської діяльності, що являють собою основний спосіб зв'язку між оратором і аудиторією, завдяки якому передається і засвоюється інформація, здійснюється вплив на слухачів.

Серед методів і прийомів спілкування з аудиторією важливе місце посідає полеміка — одна з ефективних форм впливу на слухачів, найважливіший засіб їх переконання. Щодо цього, розгляньмо питання про те, як і за яких обставин вона виникає, як організовується, як активізує слухачів. Уміння організувати полеміку, скеровувати її потребує від оратора великої майстерності, глибоких знань. Гостра полемічна бесіда — найскладніша форма зближення з аудиторією.

Термін «полеміка» походить від давньогрецького слова «полемікос» — войовничий, ворожий. Більш чітке визначення даного поняття можна знайти, наприклад, у енциклопедичному словнику, де зазначається, що полеміка — гостра дискусія стосовно будь-якого спірного питання. Це не звичайна суперечка, а таке публічне обговорення, при якому є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей і поглядів. Виходячи з цього, полеміку можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок щодо того чи іншого питання, тобто публічний спір з метою захистити, обстояти свою точку зору і спростувати думку опонента. З даного визначення випливає, що полеміка відрізняється від дискусії, диспуту саме своєю цілеспрямованістю. Учасники дискусії, диспуту, зіставляючи суперечливі судження, намагаються дійти єдиної думки, знайти загальне рішення, встановити істину. Мета полеміки інша — потрібно здобути перемогу над опонентом, обстояти і затвердити власну позицію.

Полеміка — це наука і мистецтво переконувати. Вона вчить стверджувати думки аргументованими, переконливими і безперечними науковими доказами. Отже, мета полеміки — досягнення істини чи її перевірка. Як слід вести полеміку, щоб вона була корисною і продуктивною? Насамперед необхідно оволодіти деякими принципами полеміки. Один із принципів ведення полеміки — це чесність і принциповість ведення полеміки.

Перед тим, як спростувати погляди опонента, потрібно точно і чітко сформулювати позицію, згідно з якою полемізують. Визначеність предмета спору і вихідних позицій — одна з основних вимог до полеміки. У жодному разі не можна перекручувати позицію опонента. Цим оратор підриває довіру до власної позиції у слухачів. Потрібно виявити дійсні й істинні положення опонента і вміти критикувати їх. Важливого значення набуває і принцип використання емоцій у полеміці. Певна річ, без людських емоцій ніколи не було, нема і не може бути пошуку істини. Не можна вести полеміку без емоційного, суб'єктивного ставлення до питань, що обстоюються. Проте не слід перебувати у полоні емоцій, тобто давати перевагу почуттям над розумом.

Характерний принцип полеміки — виявлення невідповідностей і суперечностей у поглядах опонента, однобічності його позицій. Зрозуміло, воно потребує опанування діалектичною і формальною логікою, наявності високої культури мислення. Якщо оратор глибоко і до кінця переконаний в істинності своєї позиції (а інакше немає сенсу її обстоювати), належить розкрити хибність позицій опонента: продемонструвати слухачам, чому вона помилково уявляється їм правильною, привабливою; висвітлити, внаслідок яких лавірувань опонент зміг зробити свою позицію зовні переконливою і логічною. Відомо, що істина потребує не декларування, а доказу. Не роблячи екскурсу в логіку, можна висловити низку міркувань про застосування різних способів аргументації. У дискусії з малопідготовленою аудиторією, мабуть, доречно застосувати метод індукції, тобто спочатку висунути тезу, а потім на переконливих прикладах довести її істинність. Для підготовленої аудиторії доцільніше використовувати метод дедукції. Існує й третій спосіб доказу — аналогія, яка відрізняється особливою наочністю. Вона дозволяє доступно пояснити, доказати надто складні положення, активізує увагу слухачів і підвищує переконливість мови. Важливим принципом ведення полеміки є також уміле використання гумору, іронії, сарказму, сатири. Висміювання опонента — прийнятний захід у ході полемічної бесіди. Однак його застосування потребує дотримання певних вимог.

По-перше, ніяким гумором, ніякою іронією, жодним сарказмом не можна підміняти логічну критику і розкриття позицій опонента. У полеміці сарказм, гумор, жарт над суперечником повинні вживатися в поєднанні, в сукупності з усіма іншими заходами розкриття і критики позиції опонента.

По-друге, як у ході полеміки в цілому, так і у використанні гумору необхідна тактовність. До гумору слід удаватися тактовно, не торкаючись гідності особистості. Перелічені принципи є обов'язковими під час ведення будь-якої полеміки, але це зовсім не означає, що ними вичерпуються всі поради і твердження. Щоразу полеміка вимагає, звичайна річ, своїх особливих засобів, своєї методики ведення.

У процесі полеміки використовуються різні прийоми. Дуже добре, якщо сторона, яка стоїть на правильних позиціях, зможе передбачити можливі заперечення сторони протилежної і навіть відкрито висловити це передбачення: « нам скажуть... », « тут нам можуть, мабуть, заперечити... » і т. ін. Дозволеним у полеміці є прийоми доведення аргументів опонента до абсурду. Буцімто становлячись на його місце, мовби договорюючи за нього, можна показати, до якої безвиході за логікою приведуть його безпідставні судження. Між іншим, до цього прийому і зводилась сократова іронія. Можна використовувати прийом «відтягнути заперечення». Він означає, що заперечення можна, хоча і небажано, трохи відтягувати, якщо з якихось причин (розгубленість, безпам'ятність) в даний момент немає сил одразу заперечити і необхідний деякий час, щоб зібратися з думками. Зрозуміло, бажано бити одразу по головних і сильних аргументах противника. Але якщо проти них не знайшлося миттєвих вагомих заперечень, потрібно спочатку спростовувати другорядні доводи, а потім, зібравши сили, спрямувати удар на головні.

В полеміці можна використовувати прийом «заковтування гачка», суть якого полягає в наведенні доводів на користь противника (з якими той згодний), а потім — несподівана демонстрація їх неспроможності. В окремих випадках доцільно застосовувати полемічні прийоми «зіставлення суб'єктивних прагнень опонента з об'єктивним значенням його позиції».

Даний прийом роз'яснює тому, хто помиляється, істинний, в деякій мірі прихований від нього смисл його позиції (на чий млин він лє воду). Всі ці прийоми вважаються припустимими, вони можуть використовуватися в публічному спорі. Їх застосування не заважає з'ясуванню істини, не компрометує опонента.

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, маскуючись 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 сірчанам 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 головуєчого: «Нехай мені доповідач відповість!» Доповідач наполегливо продовжує: «Я-то відповім, але нехай раніше опонент мені відповість!» 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 за-

перечувати?» тощо. Інші використовують «підмашування» опонента лжекомпліментами: «Ви, як розумна людина, не будете заперечувати...» чи «Ми з вами чудово розуміємо, краще за різних там профанів». Інколи 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 ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

11, 30,33,36,37,38,39

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1.Альтернатива в захисній промові.
- 2.Психологічні прийоми переконуючої дії в судових промовах.
- 3.Невербальні прийоми впливу.
- 4.Техніка мовлення

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Характеристика голосу: динаміка, діапазон, тембр, гнучкість, польотність, благозвучність.
2. Елементи голосового апарату: органи дихання, вібратори, резонатори й артикулятори.
3. Зміст способів інтонування промови.
4. Характеристика мовних нот.

ГЛОСАРІЙ ЛОГІЧНОГО МИСЛЕННЯ

Абстрактне поняття – це поняття, елементом обсягу якого є властивості предметів або відношення між ними.

Аксіоматичне визначення – це вид неявного визначення, в якому контекстом є сукупність аксіом деякої теорії.

Аналогія відношень – це міркування за аналогією, в якому об'єктом уподібнення є два схожі відношення між предметами, а ознакою, що переноситься, – властивості цих відношень.

Аналогія властивостей – це міркування за аналогією, в якому об'єктом уподібнення є два схожих предмета, а ознакою, що переноситься, – властивості цих предметів.

Аргумент (підстава, доказ) – складова частина будь-якого доказу, під якою розуміється думка, істинність якої перевірена і доведена, і до того ж може бути наведена в обґрунтування істинності чи хибності висловленого положення.

Атрибутивне судження – це вид судження, у якому міститься знання про властивості предмета чи приналежності його до окремого класу предметів.

Атрибутивно-реляційне визначення – це вид явного визначення, в якому видовою ознакою є властивості визначуваного предмета або його відношення до інших предметів.

Аудиторія – це колективний суб'єкт суперечки, який має свої переконання, свої позиції з приводу обговорюваного питання.

Безвідносні поняття – це поняття, у змісті яких відсутні ознаки, які вказують на відношення з іншими поняттями

Атрибутивно-реляційне визначення – це вид явного визначення, в якому видовою ознакою є властивості визначуваного предмета або його відношення до інших предметів.

Аудиторія – це колективний суб'єкт суперечки, який має свої переконання, свої позиції з приводу обговорюваного питання.

Безвідносні поняття – це поняття, у змісті яких відсутні ознаки, які вказують на відношення з іншими поняттями.

Безпосереднє міркування – це міркування, в якому висновок отримують з одного засновку. І засновок, і висновок в такому міркуванні – категоричні судження.

Визначення (дефініція) – це логічна операція, за допомогою якої розкривають зміст поняття.

Висновок – це висловлювання, в якому міститься нове знання і яке отримують логічним шляхом із засновків.

Відкрите запитання – це запитання, яке передбачає можливість необмежені кількості відповідей.

Відношення логічного слідування – це відношення, яке існує між засновками та висновком міркування. Якщо засновки подати у вигляді формули А, а висновок – у вигляді формули В, тоді можна стверджувати, що з формули А логічно випливає формула В, коли імплікація $A \rightarrow B$ є логічним законом.

Відношення логічної рівносильності (рівнозначності) – це відношення між висловлюваннями. Рівносильні (рівнозначні) висловлювання – висловлювання, які є істинними або хибними при однакових наборах логічних значень простих висловлювань, що їх складають.

Відношення логічної сумісності – це відношення між висловлюваннями. Розрізняють відношення логічної сумісності за істинністю та відношення логічної сумісності за хибністю.

Відношення логічної сумісності за істинністю – це відношення між висловлюваннями, які можуть бути істинними при однакових наборах логічних значень простих висловлювань, що їх складають. У протилежних випадках ці висловлювання є несумісними за істинністю.

Відношення логічної сумісності за хибністю – це відношення між висловлюваннями, які можуть бути хибними за однакових наборів логічних значень простих висловлювань, що їх складають. У протилежних випадках ці висловлювання будуть несумісними за хибністю.

Відношення перетину (перехрещення) – це відношення, яке існує між поняттями, обсяги яких частково збігаються. Маються на увазі такі поняття, до обсягів яких включені спільні елементи, проте обсяг кожного з цих понять включає також предмети, які не є елементами обсягу іншого поняття.

Відношення підпорядкування – це відношення, яке існує між родовим поняттям та поняттям, що виражає один з видів цього роду. Маються на увазі такі поняття, обсяг одного з яких становить частину обсягу другого поняття (включається до обсягу другого поняття, але не вичерпує його).

Відношення протилежності – це відношення, яке існує між поняттями, зміст яких відрізняється найвищою мірою, тобто: сума їхніх обсягів не вичерпує обсягу родового поняття; обсяги таких понять є крайніми видами у межах одного роду; одне з таких понять містить в собі ознаки, які не просто заперечують ознаки іншого поняття, але й замінюють їх на протилежні.

Відношення протиріччя (суперечності) – це відношення, яке існує між поняттями, які є видами одного роду, але, на відміну від відношення протилежності, сума їхніх обсягів повністю вичерпує обсяг родового поняття, а зміст одного з них просто заперечує зміст іншого.

Відношення співпідпорядкування (супідрядності) – це відношення, яке існує між поняттями, що є різними видами одного роду. У цьому випадку обсяги видових понять не збігаються і повністю включаються до обсягу родового поняття.

Відношення тотожності – це відношення, яке існує між поняттями, що мають різний зміст, але їхні обсяги повністю збігаються.

Відповідь – це висловлювання, в якому людина, яку запитують, надає певну інформацію.

Генетичне визначення – це вид явного визначення, в якому видовою ознакою є спосіб походження, створення, конструювання предметів.

Гіпостазування – це логічна помилка, яка полягає в опредметненні абстрактних сутностей, у приписуванні їм реального, предметного існування.

Дебати – це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо.

Дедуктивна аргументація – це аргументація, яку будують за формами (схемами) дедуктивних міркувань.

Дедуктивне міркування – це міркування, в якому між засновками та висновком існує відношення логічного слідування.

Демонстрація – логічне міркування, у процесі якого з аргументів (доводів) виводиться істинність чи хибність тези.

Дескриптивна семіотика – це семіотика, яка вивчає конкретні знакові системи.

Дескриптивне висловлювання – це висловлювання, в якому стверджують або заперечують наявність певних ситуацій фактичного, реального характеру.

Дефінієндум – це поняття, зміст якого розкривають у визначенні.

Дефінієнс – це поняття, за допомогою якого розкривають зміст дефінієндуму у визначенні.

Дискусія – це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні та порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного розв'язання спірного питання.

Диспут – це публічна суперечка з приводу наукового або суспільно важливого питання.

Дихотомічний поділ – це вид поділу, в якому підставою є ознака, притаманна лише частині предметів, що входять до обсягу подільного поняття. Дихотомічний поділ здійснюють виходячи з наявності або відсутності цієї ознаки у предметів. У результаті такого поділу отримуємо лише два члени поділу, які знаходяться у відношенні протиріччя.

Діалектична логіка є наука про закони і форми теоретичного мислення.

Доведення (доказ) – це встановлення істинності якогось положення з використанням логічних засобів та положень, істинність яких доведено заздалегідь.

Доведення від протилежного – це непряме дедуктивне міркування, в якому істинність деякого висловлювання обґрунтовують на підставі того, що

із заперечення цього висловлювання за допомогою інших міркувань виводять протиріччя.

Еквіваленція – це логічний сполучник, який є істинним у тих випадках, коли логічні значення його складників збігаються. Цей логічний сполучник хибний, коли логічні значення його складників не збігаються.

Еквівокація – це логічна помилка, яка має місце тоді, коли у міркуваннях не виконують вимогу заборони зміни значень мовних виразів, хоч би скільки разів їх не повторювали.

Екстенсійний контекст – це контекст, в якому не порушено принцип взаємозамінюваності.

Загальне поняття – це поняття, обсягом якого є клас однорідних предметів.

Загальне судження – це судження в якому стверджують або заперечують наявність ознаки у всього класу предметів.

Закон виключеного третього – це закон логіки, який формулюють так: з двох висловлювань, в одному з яких стверджують те, що заперечують у другому, одне є неодмінно істинним, тобто істинне або саме висловлювання, або його заперечення.

Закон достатньої підстави – це закон логіки, який формулюють так: усяка думка, щоб стати достовірною, повинна бути обґрунтована іншими думками, істинність яких доведена чи очевидна.

Закон протиріччя (несуперечності) – це закон логіки, який формулюють так: ніяке висловлювання не може бути істинним одночасно із своїм запереченням.

Закон тотожності – це закон логіки, який формулюють так: будь-яке висловлювання є тотожним саме собі.

Закрите запитання – це запитання, на яке можна дати обмежену кількість відповідей.

Заперечення – це логічний сполучник, який творить з істинного висловлювання хибне, а з хибного – істинне.

Заперечне судження – це судження, в якому заперечують наявність ознаки у предмета.

Запитання – це висловлювання, в якому міститься вимога певної інформації від людини, до якої звертаються.

Засновки – це висловлювання, в яких міститься вихідне, відоме знання.

Збірне поняття – це поняття, елементами обсягу якого є класи предметів.

«Зведення до абсурду» – це непряме дедуктивне міркування, в якому хибність деякого висловлювання обґрунтовують на підставі того, що з цього висловлювання за допомогою інших міркувань виводять протиріччя.

Звичайне контекстуальне визначення – це вид неявного визначення, в яких контекстом є звичайний уривок будь-якого тексту.

Зв'язка – це частина судження, яка вказує на відношення між суб'єктом та предикатом.

Зміст поняття – це сукупність суттєвих ознак предметів, на підставі яких їх узагальнюють та виокремлюють у класи.

Знак – це матеріальний об'єкт, яким у процесі спілкування та мислення людей заміщують інший об'єкт, який позначають.

Знаки-індекси – це знаки, значення яких повністю визначене тим контекстом, в якому їх застосовують.

Знаки-символи – це знаки, які фізично ніяк не пов'язані з предметами, що їх вони позначають. Їхні значення встановлюють переважно за умовною згодою. У зв'язку з цим вони набувають статусу умовного позначення та всезагального правила.

Знаковий процес (семіозис) – це процес, в якому щось функціонує як знак.

Іконічні знаки – це знаки, значення яких повністю визначене тим предметом, якому вони відповідають.

Ім'я – це мовний знак, що позначає предмет.

Імплікація – це логічний сполучник, який є хибним лише в одному випадку, коли перше висловлювання (антецедент) істинне, а друге висловлювання (консеквент) – хибне. У всіх інших випадках імплікація істинна.

Індуктивне міркування – це правдоподібне міркування, в якому здійснюється перехід від знання про окремі предмети або частину предметів певного класу до загального знання про весь клас предметів.

Індукція – це умовивід, у якому на підставі знання частини предметів класу робиться висновок про всі предмети класу, про клас у цілому.

Інтенсійний контекст – це контекст, в якому порушено принцип взаємозамінюваності.

Істинне судження – це вид судження, у якому зв'язок понять правильно відбиває реальні властивості та відносини.

Категорії – це поняття з гранично широким обсягом, які не мають роду і не піддаються узагальненню.

Класифікація – це багаторівневий, послідовний поділ обсягу поняття з метою систематизації, поглиблення та отримання нових знань стосовно членів поділу.

«Коло у визначенні» – це логічна помилка, яка має місце, коли дефінієндум визначають через дефінієнс, а останній, у свою чергу, визначають через дефінієндум.

Комунікація – спілкування, обмін думками, зведеннями, ідеями і т.д.

Комунікація горизонтальна – це вид комунікації, що пов'язує підрозділи однакових рівнів з метою організації їхньої спільної роботи.

Комунікація по висхідній – це вид комунікації, яка оповіщає верхні рівні про те, що робиться на нижчих рівнях, як виконуються рішення вищесточщих.

Комунікація по низхідній – це вид комунікації, що передає підлеглим рівням керуючі повідомлення про поточні задачі, зміни пріоритетів, конкретні завдання, рекомендовані процедури. Чіткість і лаконічність повідомлень цього потоку повинні сполучатися з аргументованістю й обґрунтованістю.

Конкретне поняття – це поняття, елементом обсягу якого є предмет або клас предметів.

Контекст промовляння запитання – це місце, час та інші умови, за яких відбувається діалог.

Кон'юнкція – це логічний сполучник, який є істинним лише в тому випадку, коли всі його складники є істинними. В усіх інших випадках цей логічний сполучник хибний.

Критика – це обґрунтування безпідставності процесу аргументації, який відбувся раніше.

Критика аргументів – це вид критики, спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або низького рівня правдоподібності) аргументів пропонента.

Критика тези – це вид критики, спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або низького рівня правдоподібності) тези пропонента.

Критика форми – це вид критики, спрямований на обґрунтування безпідставності форми (схеми) аргументації пропонента.

Логіка – це 1) наука про закони і форми правильного мислення; 2) наука, яка вивчає форми (схеми, структури) міркувань людей.

Логіка мислення – це система законів і форм, яким об'єктивно підкоряються елементи думки, а також їхнього зв'язку.

Логічна прагматика – це розділ логічної семіотики, який вивчає відношення мовних знаків до носіїв мови у структурі логічної теорії.

Логічна семантика – це розділ логічної семіотики, який вивчає відношення мовних знаків до їхніх значень у структурі логічної теорії.

Логічна форма міркування – це спосіб зв'язку висловлювань, які входять до його складу.

Логічний клас – це сукупність предметів, що мають загальні ознаки, унаслідок чого вони виражаються загальним поняттям.

Логічний синтаксис – це розділ логічної семіотики, який вивчає відношення між мовними знаками в структурі логічної теорії.

Логічно коректне запитання – це запитання, на яке можна дати правильну відповідь, завдяки якій зникає пізнавальна невизначеність запитання. На логічно **Метамова** – це мова, засобами якої описують та досліджують властивості та відношення об'єктної мови.

Мислення – процес, у ході якого людина зіставляє думки, тобто міркує, робить умовивід, з одних думок виводить інші, у яких міститься нове знання.

Міркування – це розумовий процес, у ході якого на підставі наявних, відомих знань отримують нове знання.

Міркування за аналогією – це правдоподібне міркування, в якому висновок про наявність ознаки в предмета роблять на підставі його подібності в суттєвих рисах з іншим предметом.

Модальна логіка – це розділ сучасної логіки, де вивчають модальні висловлювання та їхні відношення в структурі міркувань.

Модальне висловлювання – це висловлювання, до складу якого входять модальні поняття (модальності).

Модальність – це характеристика або оцінка висловлювання, яку дають з тієї чи іншої точки зору. Це певний спосіб ставлення людини до висловлювання, яке вона виголошує.

Модуси простого категоричного силогізму – це його різновиди, які різняться кількістю та якістю засновків.

«Надто вузьке визначення» – це логічна помилка, яка має місце, коли обсяг дефінієнсу є вужчим, ніж обсяг дефінієндуму.

«Надто широке визначення» – це логічна помилка, яка виникає у випадку, коли обсяг дефінієнсу є ширшим, ніж обсяг дефінієндуму.

Наукова індукція – це індуктивне міркування, в якому висновок роблять на підставі відбору необхідних та виключення випадкових обставин.

Незбірне поняття – це поняття, елементами предмета.

Неповна індукція – це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в частини предметів певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Неповний поділ – це логічна помилка, яка має місце тоді, коли сума обсягів членів поділу не вичерпує повністю обсяг подільного поняття.

Непорівнянні поняття – це поняття, які не мають спільних родових ознак.

Неправильна відповідь – це відповідь, яка не надає нової інформації стосовно проблеми, якою цікавиться той, хто запитує. Неправильна відповідь може бути тавтологічною або нерелевантною.

Неправильне міркування – це міркування в якому припущено логічних помилок унаслідок порушення правил або законів логіки.

Непряма аргументація – це обґрунтування, в якому істинність (або великий рівень правдоподібності) тези обґрунтовують шляхом встановлення хибності (або низького рівня правдоподібності) антитези.

Непряме дедуктивне міркування – це міркування, в якому висновок впливає із засновків опосередковано за допомогою додаткових міркувань.

Нерелевантна відповідь – це відповідь, яка не стосується поставленого запитання.

Несумісні поняття – це поняття, які не мають спільних елементів обсягу, тобто їхні обсяги не збігаються.

Неявне визначення – це визначення, яке не має форми тотожності дефінієндуму та дефінієнсу.

Номінальне визначення – це визначення, за допомогою якого замість опису якого-небудь предмета вводиться новий термін (ім'я), пояснюється значення цього терміна, його походження і т.п.

Об'єктна мова – це мова, за допомогою якої фіксують, описують предметну (позамовну) дійсність.

Обмеження – це логічна операція, в результаті якої здійснюють перехід від деякого поняття до поняття з меншим обсягом, але більшим змістом.

Обсяг поняття – це клас предметів, які узагальнюють у понятті, і кожному з яких притаманні ознаки, що складають зміст поняття.

Одиничне поняття – це поняття, обсягом якого є один елемент.

Одиничне судження – це судження, в якому стверджують або заперечують наявність ознаки у одного предмета певного класу.

Омоніми – це слова, що збігаються за звучанням, але відносяться до різних понять.

Операційне визначення – це вид явного визначення, в якому видовою ознакою є вказівка на операцію, за допомогою якої можна розпізнати ті чи інші предмети.

Опис – це прийом, який полягає в перерахуванні низки ознак предмета з метою нестрогого виділення його з ряду схожих на нього предметів.

Опонент – це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент.

Паралогізми – це логічні помилки, яких припускаються в міркуваннях ненавмисно (через незнання).

Передумова запитання – це вихідне знання, яке міститься у запитанні.

Перехресні поняття – це поняття, ознаки яких не виключають один одного, і тому їхні обсяги можуть частково збігатися

Підлеглими називаються такі поняття, у яких зміст першого складає частину змісту другого, а обсяг другого цілком входить в обсяг першого.

«Підміна підстави поділу» – це логічна помилка, яка має місце тоді, коли в рамках одного поділу застосовують різні підстави, за якими отримують члени поділу.

Підстава поділу – це ознака, за якою обсяг родового поняття поділяють на обсяги видових понять.

«Після цього, отже, з цієї причини» – це логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях, коли просту послідовність подій приймають за їхній причинний зв'язок.

Повна індукція – це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки у кожного предмета певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Поділ – це така логічна операція, яка розкриває обсяг поняття.

Поділ за видозміною ознаки – це вид поділу, в якому підставою є ознака, притаманна всім предметам, що входять до обсягу подільного поняття. З кожним членом поділу ця ознака змінюється, тому її називають видоутворюючою ознакою.

«Поділ із зайвими членами» – це логічна помилка, яка має місце тоді, коли до членів поділу відносять поняття, обсяги яких не входять до обсягу подільного поняття.

Подільне поняття – це поняття, обсяг якого підлягає поділу.

Позитивні поняття – це поняття, у змісті яких фіксують наявність певних ознак.

Полеміка – це суперечка, де є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей, думок. У зв'язку з цим її можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, відстоювання своєї точки зору та критики протилежної.

Поняття – це думка, яка шляхом указівки на деяку ознаку виокремлює з універсуму й узагальнює в клас предмети, яким притаманна ця ознака.

Популярна індукція – це індуктивне міркування, в якому шляхом переліку встановлюється наявність ознаки у деяких предметів певного класу і на цій підставі роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Порівнянні поняття – це поняття, які мають спільні родові ознаки.

Порівняння – це прийом, який застосовують для образної характеристики предмета.

«Поспішне узагальнення» – це логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях при узагальненні без достатніх на це підстав.

Правдоподібна аргументація – це аргументація, яку будують за формами (схемами) правдоподібних міркувань.

Правдоподібне міркування – це міркування, в якому між засновками і висновком не існує відношення логічного слідування, а наявне відношення підтвердження.

Правильна відповідь – це відповідь, яка повністю або частково усуває пізнавальну невизначеність, наявну у запитанні. Правильна відповідь буває сильною та слабкою.

Правильне міркування – це міркування, в якому дотримано усіх правил та законів логіки.

Прагматичний вимір – це вимір, який фіксує відношення між знаком та його інтерпретатором у структурі знакового процесу.

Предикат – це частина судження, яка вказує на ознаки (властивості або відношення), що їх приписують суб'єкту.

Предметне значення (денотат) знака – це предмет, позначений знаком.

Принцип взаємозамінюваності – це принцип відношення іменування, який стверджує, що якщо два імені мають одне й те саме предметне значення, то їх можна замінити у висловлюванні, причому значення істинності висловлювання не зміниться.

Принцип однозначності – це принцип відношення іменування, який стверджує, що ім'я має позначати лише один предмет або клас предметів.

Принцип предметності – це принцип відношення іменування, який стверджує, що будь-яке висловлювання говорить про денотати імен, що входять до нього.

Природна класифікація – це класифікація, яку здійснюють на підставі суттєвих ознак досліджуваних об'єктів.

Пропонент – це той, хто висуває, обстоює деяку тезу.
Простий категоричний силогізм – це дедуктивне міркування про відношення двох крайніх термінів на підставі їхнього відношення до середнього терміну.

Протилежні поняття – це поняття, у яких зміст одного не тільки виключає ознаки іншого, але і заміщає іншими, несумісними ознаками.

Пряма аргументація – це обґрунтування, безпосередньо спрямоване від аргументів до тези.

Пряме дедуктивне міркування – це міркування, в якому висновок безпосередньо випливає із засновків.

Пусте поняття – це поняття, обсяг якого не містить жодного елемента.

Реальне визначення – це визначення, що розкриває істотні ознаки предмета.

Сильна (строга) диз'юнкція – це логічний сполучник, який є істинним у тих випадках, коли логічні значення його складників не збігаються. Цей логічний сполучник хибний, коли логічні значення його складників збігаються.

Рівнозначні поняття – це поняття, зміст яких відповідає один одному, а обсяги збігаються.

Розділово-категоричне міркування – це пряме дедуктивне міркування, один із засновків якого є диз'юнктивним висловлюванням, а другий засновок і висновок – це складники диз'юнктивного висловлювання або їхні заперечення.

Розрізнення – це прийом, який встановлює ознаки, що відрізняють один предмет від іншого (подібного до нього) предмета.

Семантичний вимір – це вимір, який фіксує відношення між знаком та його значенням у структурі знакового процесу.

Семіотика – це наука, яка вивчає знаки та знакові пронеси.

Силогізм – це дедуктивний умовивід, у якому з категоричних суджень-посилок, зв'язаних загальним терміном, виходить третє судження – висновок.

Сильна (строга) диз'юнкція – це логічний сполучник, який є істинним у тих випадках, коли логічні значення його складників не збігаються. Цей логічний сполучник хибний, коли логічні значення його складників збігаються.

Сильна відповідь – це відповідь, яка надає повну інформацію стосовно певного запитання.

Синоніми – це слова, що відносяться до одного поняття.

Синтаксичний вимір – це вимір, який фіксує відношення між знаками в структурі знакового пронесу.

Слабка (нестрога) диз'юнкція – це логічний сполучник, який є хибним лише в одному випадку, коли логічні значення його складників хибні. В усіх інших випадках цей логічний сполучник істинний.

Слабка відповідь – це відповідь, яка лише частково усуває незнання: інформація, що надана такою відповіддю, неповна.

Смислове значення (смысл) знака – це зміст знака, який засвоюють у процесі його розуміння.

Софізми – це логічні помилки, яких припускаються в міркуваннях навмисно з метою введення в оману опонента, обґрунтування неправдивого твердження, якоїсь нісенітниці тощо.

Спростування – це встановлення хибності якогось положення з використанням логічних засобів та положень, істинність яких доведено задалегідь.

Стверджувальне судження – це судження, в якому стверджують наявність ознаки у предмета.

«Стрибок у поділі» – це логічна помилка, яка має місце тоді, коли члени поділу не є одно порядковими видами.

Суб'єкт – це частина судження, яка вказує на предмет думки.

Судження – це думка, яка розкриває зв'язок між предметами та їхніми ознаками через ствердження або заперечення.

Судження відношення (релятивні) – це судження, що виражають різні відносини між предметами за змістом, величиною, часом, причинною, залежністю й ін.

Судження включення – це судження, що виражають приналежність предмета до класу предметів.

Судження властивості (атрибутивні) – це судження, у яких стверджується чи заперечується приналежність будь-яких властивостей, ознак предмету.

Судження існування (екзистенційні) – це судження, що покликані вирішувати питання про наявність предмета нашої думки – будь-якого явища природи, суспільства чи духовного життя.

Сумісні поняття – це поняття, які мають спільні елементи обсягу, тобто їхні обсяги повністю або частково збігаються.

Суперечка – це процес обміну протилежними думками.

Суперечні поняття – це поняття, у яких зміст одного заперечує зміст іншого, не затверджуючи будь-яких інших ознак.

Супідрядні поняття – це поняття, які будучи однаково загальними, підпорядковуються більш загальному родовому поняттю.

Суто умовне міркування – це пряме дедуктивне міркування, засновки та висновки якого є імплікативними висловлюваннями.

Тавтологічна відповідь – це відповідь, яка містить інформацію, наявну в запитанні.

«Тавтологія» – це логічна помилка, яка має місце, коли дефінієндум і дефінієнс виражено однаковими словами.

Теза – це положення, істинність або високий рівень правдоподібності якого необхідно обґрунтувати в процесі аргументації, чи хибність або низький рівень правдоподібності якого необхідно обґрунтувати в процесі критики.

Теоретична семіотика – це семіотика, яка вивчає найзагальніші властивості та відношення, притаманні будь-яким знаковим системам, незалежно від їхнього матеріального втілення.

Узагальнення понять – це логічна операція, в результаті якої здійснюють перехід від деякого поняття до поняття більшого обсягу, але меншого за змістом.

Умовивід – форма мислення, за допомогою якої з одного чи декількох суджень за необхідності виводиться нове знання про предмети реального світу.

Умовно-категоричне міркування – це пряме дедуктивне міркування, один із засновків якого – це імплікативне висловлювання, а інший засновок і висновок – це складники імплікативного висловлювання або їхні заперечення для аргументації / критики тези.

Формалізація – це побудова моделі, в якій змістовним міркуванням відповідають їхні формальні аналоги.

Формалізована мова – це спеціальна штучна мова, в якій вирази природної мови замінюють на спеціальні символи, за якими закріплюють певні значення.

«Хибна аналогія» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли той, хто дискутує для захисту своєї точки зору застосовує аналогію, порівнюючи предмети, в яких практично відсутні спільні ознаки.

Часткове судження – це судження, в якому стверджують або заперечують наявність ознаки у деяких предметів певного класу.

Члени поділу – це видові поняття, які отримують унаслідок поділу.

Штучна класифікація – це класифікація, яку здійснюють на підставі несуттєвих ознак досліджуваних об'єктів.

Явне визначення – це визначення, яке має форму тотожності дефінієндуму та дефінієнсу.

Умовно-розділове міркування – це пряме дедуктивне міркування з кількома імплікативними засновками та одним диз'юнктивним засновком.

Фігури простого категоричного силогізму – це його різновиди, які відрізняються положенням середнього терміну.

Форма (схема) аргументації / критики – це спосіб, який застосовують

Глосарій потребує опрацювання в індивідуальному словнику та складання навчальних тестів відповідності.

ГЛОСАРІЙ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

Академічне красномовство – строго наукове за характером красномовство, що відрізняється глибокою аргументованістю, високою логічною культурою, строгим стилем мови, до того ж має специфічну термінологію.

Активізація аудиторії – створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування.

Алегорія (іносказання) – зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ.

Аналіз – це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості.

Аналогія (грец. відповідність) – умовивід, в якому на підставі схожості предметів за одними ознаками робиться висновок про можливу подібність цих предметів за іншими ознаками.

Антитеза – зворот промови, в якому для посилення виразності протиставлені поняття, думки, образи, стани, риси характеру діючих осіб.

Апологія – надмірне схвалення когось або чогось, упереджений захист.

Аргументація – 1) активна діяльність оратора, спрямована на доказування тези; 2) логічне обґрунтування оратором тези шляхом доказування, переконання.

Аргументи (основи доведення) – судження, за допомогою яких доводиться теза. Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези.

Аудиторія – 1) слухачі промови, лекції, доповіді тощо; це сукупність осіб, які об'єднані в одиниці часу та простору спільним видом діяльності – слуханням, розумінням та запам'ятовуванням; 2) зал (приміщення) для читання лекцій, доповідей.

Аудиторний шок (сценічний страх) – стан емоційної напруги при вираженні думок, у результаті якого люди відчувають складнощі у виконанні промови.

Афоризм – глибока узагальнююча думка, яка має лаконічну, відточену мовну форму.

Багаторівневість – особливість мови права, яка проявляється в застосуванні мовних одиниць і засобів різних рівнів: лексеми (слова), терміни права, термінологічні словосполучення, фразеологізми, юридичні дефініції, лексико-граматичні моделі, синтаксичні конструкції, стилістичні засоби і прийоми тощо.

Вид ораторського мистецтва в межах роду є подальшою

диференціацією за більш конкретними ознаками публічної мови.

Висота голосу – фізіологічна властивість голосу, керована напругою голосових зв'язок і частотою імпульсів, отриманих із головного мозку. Розрізняють: високий мовний голос, у якому переважно розвинуте головне звучання зі слабо вираженим грудним звучанням; низький мовний голос, у якому переважно розвинуте грудне звучання зі слабо вираженим головним звучанням; середній мовний голос із добре розвинутим і головним, і грудним звучанням.

Відкритість – риса мови права як системи. Відкритість проявляється в наявності в юридичних текстах поряд із юридичною лексикою загальноживаних слів, спеціальної лексики суміжних із правом сфер; у процесах термінологізації та детермінологізації; тенденції до розширення юридичного словника за рахунок новоутворень, взаємодії власних мовних ресурсів і запозичень тощо.

Відповідь – це нове судження, що уточнює або доповнює разом із питанням, що стоїть, попереднє знання.

Візуальний канал – одержання інформації через органи бачення; безпосереднє спостереження очима чи за допомогою оптичного приладу або інших пристроїв предметів, явищ, процесів.

Гіпербола – навмисне художнє перебільшення сили, значення, розміру явища, що зображується.

Гнучкість голосу – здатність швидкого переходу в інтонуванні за різними ознаками голосу: висоти тону, сили звуку, тембру.

Голос (мовний голос) – звуки, що утворюються завдяки коливанням голосових зв'язок при розмові, співі, сміху, які відрізняються за висотою, характером звучання тощо.

Градація (від лат. «поступовість») – стилістичний прийом, що дає змогу відтворити вчинки, думки, почуття або події в розвитку.

Дебати – суперечки, обмін думками з будь-яких питань.

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

Демонстрація (форма доведення) – способи логічного зв'язку між тезою й аргументами.

Динаміка голосу характеризується різноманітним ступенем сили звучання, гучності. Гучність забезпечується гарною роботою дихального апарату, а також активною артикуляцією, відсутністю зайвих м'язових напруг.

Дискусія – різновид спору, метою якого є з'ясування і співставлення різних точок зору, знаходження правильного рішення спірного питання.

Діапазон голосу – звуковий обсяг, що визначається інтервалом між найнижчим і найвищим звуком голосу. Уміння «перекидати», легко піднімати й опускати звук, не роблячи ніяких м'язових напруг, чути високі і низькі тони звучання свого голосу – необхідна умова володіння інтонацією промови.

Ділова нарада – спосіб відкритого колективного обговорення групою фахівців.

Ділове красномовство – рід ораторського мистецтва, який характеризується обміном інформацією і досвідом. Основними рисами **Д. к.** є стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів, стандартне розташування матеріалу, обов'язковість форми, конкретність, офіційність вислову.

Догма – одне з головних положень вчення про віру, яке вважають незаперечною істиною.

Доведення – процедура, за допомогою якої встановлюють істинність гіпотези чи будь-якого твердження.

Еристика – особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом, спрямований на відкриття, пізнання нового, раніше невідомого. В еристиці все будується на системі навідних питань, що підштовхують співрозмовника до вирішення проблем.

Експресія – сила вираження, вияву будь-яких почуттів, переживань. Виразність, підкреслене виявлення переживань, почуттів.

Екстраверсія – відкритість, товариськість, потяг та інтерес до людей, здатність встановлювати емоційний контакт із ними, завойовувати довіру.

Емоції – переживання людиною свого ставлення до дійсності, стан

збудження чи хвилювання, що проявляється через сильні почуття і, зазвичай, імпульси щодо певної форми поведінки.

Епітет – вислів, що образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найбільш характерну чи вражаючу якість або дає ідейно-емоційну оцінку.

Жанр – стійка композиційно-мовна схема. Кожен мовний жанр має свою структуру, свої правила розташування матеріалу тощо.

Жести – виражальні рухи рук, пальців. Жести використовують як допоміжні засоби спілкування людей. Жести виступають і як імпульсивно-інстинктивні дії, розраховані на те, що люди по них зрозуміють внутрішній стан оратора і його вимоги. Жестом нерідко супроводжується мовлення, що додає наочності та експресивності розповіді.

Жестикуляція – 1) вживання, використання жестів; 2) та чи інша манера жестикулювання. Жести поділяються на механічні, ілюстративні та емоційні. Механічні жести – це такі, що супроводжують промову без зв'язку з її змістом, тобто робляться автоматично. Усім відомі такі приклади, коли оратор, навіть не замислюючись над цим, робить одноманітні рухи рукою, поправляє зачіску, тре перенісся та ін. Ілюстративні жести – це жести, які зображують те, про що йде мова. Наприклад, поїзд рушив і при цьому оратор робить рух рукою уперед тощо. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді і взагалі створюють комічне враження.

Завдання – наперед визначений, запланований для виконання обсяг роботи, справа; мета, до якої прагнуть, те, що хочуть здійснити.

Закон виключеного третього стосується протилежних суджень; якщо одне судження істинне, то інше – хибне, третього судження не існує.

Закон несуперечності – сутність закону полягає в тому, що два протилежні судження про один і той самий предмет, взятий в один і той самий час і в одному й тому ж відношенні, не можуть бути одночасно істинними; принаймні одне з цих суджень є хибним.

Закон тотожності – відбиває визначеність думок. Думка оратора

повинна цілком відповідати певному змісту.

Запам'ятовування – процес зберігання в пам'яті певної інформації з метою її відтворення. Зберігати в пам'яті, не забувати.

Захисна промова – це промова в судових дебатах, в якій з точки зору захисту підсудного дається аналіз доказів, викладаються міркування по суті обвинувачення, кваліфікації злочину, пропозиції про міру покарання, інші питання, які мають значення для правильного вирішення справи.

Здібності риторичні – сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, «магнетизм», філологічна обдарованість та ін.), що є фундаментом ораторської діяльності та сприяє успіху промови.

Зовнішня культура оратора – система засобів щодо створення іміджу промовця, яка базується на контролі зовнішнього вигляду (зачісці, одязі тощо), постави, погляду, жесту, голосу.

Ідея – 1) головна думка, яка лежить в основі промови оратора; 2) основна думка, що визначає зміст виступу.

Імпровізація – 1) промова, що виголошується без попередньої підготовки, ґрунтується на природному дарі слова і, частково, ерудиції та культурі промовця. Здатність до **I**. свідчить про обдарованість та найвищий рівень розвитку ораторських здібностей. Ораторам-початківцям не слід зловживати імпровізацією; 2) говорити те, що спадає на думку; вигадувати; 3) будь-що (вірш, пісня тощо), складене під час виконання без попереднього приготування; 4) гра актора, не передбачена драматургічним текстом.

Інверсія – зміна звичайного (характерного для даної національної мови) порядку слів у реченні для виділення смислової значущості тих чи інших його складових або з метою надання фразі особливого стилістичного забарвлення.

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

Інерція включення – це такий стан людини, аудиторії, коли вони ще

перебувають у своїх думках, проблемах і не можуть одразу уважно слухати, сприймати виступ оратора. Це означає, що ораторові потрібно переключити на час виступу свідомість слухачів з тих життєвих обставин, які могли б негативно вплинути на їх ставлення до одержуваної інформації. Інерція включеності заважає людині зосередити увагу на тому, що намагається донести оратор. І. заважає сприйняттю і розумінню.

Інсайт (англ. у полі зору, збагнений) – момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу.

Інтерес – 1) увага до того, що подобається, що здається важливим; 2) емоційно забарвлене ставлення до навколишнього, спрямованість людини на певний об'єкт чи певну діяльність, викликану позитивним, не байдужим ставленням до чогось, когось.

Інтрига – 1) скриті дії для досягнення будь-якої мети; 2) приховані дії, до яких удаються для досягнення якої-небудь цілі, підступи. Оскільки інтрига є одним із сутнісних моментів дії, вона входить до композиції промови і планується оратором на етапі розробки тактики.

Іронія – іносказання, що містить у собі висміювання, негативну оцінку предмета мовлення або якихось його якостей: заперечення під видом ствердження чогось. Зовнішня форма суперечить змістові при тонкому, ущипливому глузуванні.

Історія риторики – галузь знань, що вивчає виникнення, становлення, розвиток і сучасний стан красномовства.

Канал зворотного зв'язку – сукупність прийомів, за допомогою яких здійснюється передавання, приймання, реєстрація будь-якої інформації чи спосіб поширення будь-чого.

Композиційні прийоми – дидактичні форми, в яких передається інформація.

Композиція промови – побудова виступу, співвідношення основних частин і відношення кожної частини до всього виступу як єдиного цілого.

Комунікативний вплив – внутрішня комунікативна установка оратора

(комунікатора) стосовно себе і аудиторії, слухача (реципієнта); вербальні і невербальні особливості повідомлення; характеристики комунікативного простору спілкування; складові соціально-психологічного середовища.

Комунікативний потенціал групи – комунікативні можливості групи, що можна використати для забезпечення всіх її реальних відносин і зв'язків (внутрішніх і зовнішніх).

Комунікативний потенціал особистості – притаманні особистості об'єктивні й суб'єктивні комунікативні можливості, які реалізуються як свідомо, так і стихійно і є внутрішнім резервом індивіда.

Комунікативний простір – соціально-психологічне середовище, в якому можливе формування адекватної комунікативної моделі спілкування.

Комунікативні бар'єри – психологічні перешкоди, що виникають на шляху отримання інформації.

Комунікація – спектр зв'язків та взаємодій, що передбачають безпосередні чи опосередковані контакти, реалізацію соціальних відносин, регуляцію соціального процесу, ціннісне ставлення до нього, обмін інформацією, співпереживання, взаєморозуміння, сприймання, відтворення, вплив групи на людину чи однієї людини на іншу.

Контрастний спосіб – розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору стосовно одного предмета.

Концептуальний закон ораторського мистецтва – закон ораторського мистецтва, який передбачає пошук істини через всебічний аналіз предмета мовлення, відповідає за винайдення задуму і характеризує культуру мислення мовця.

Концепція – це система поглядів на те чи інше явище, яке становить собою предмет промови.

Красномовство – здібності, уміння будувати та викладати, майстерно говорити, тобто бездоганно, красиво, переконливо, послідовно та у помірній інтонації.

Крилаті вирази – стійкі звороти мовлення, що мають, як правило, книжне походження й відрізняються влучністю, образністю, виразністю,

лаконізмом.

Культура мовлення – у промові вдале використання мовних правил, художніх форм і ораторських засобів, щоб зробити мову правильною, виразною, чіткою, оригінальною і цікавою.

Лекція – систематичний усний виклад матеріалу, що стосується навчальної, наукової, політичної та інших тем.

Метафора – вид тропа, що побудований на вживанні образного виразу чи слова в переносному значенні для визначення якоесь предмета чи явищ, схожого з ними окремими рисами. **М.** є тим же порівнянням, однак у порівнянні на схожість указується прямо, а у метафорі домислюється.

Метонімія – зворот мови, для якого характерна заміна одного слова іншим на основі близькості виражених ними понять, суміжності позначених предметів.

Мислення – процеси пізнавальної діяльності індивіда, що характеризуються узагальненим та опосередкованим відображенням дійсності.

Міжособистісний вплив – процес і результат зміни одним індивідом поведінки, установок, намірів, уявлень, оцінок іншого індивіда.

Мова права як соціально та історично сформована сукупність мовних засобів (лексичних, фразеологічних, граматико-стилістичних) являє собою поліфункціональну, багаторівневу, відкриту і стилістично диференційовану систему.

Мотиви – внутрішня рушійна сила, що спонукає людину до дії або певного типу поведінки, пов'язана з її потребами.

Навіювання або **сугестія** – процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел.

Надзавдання – конкретні практичні дії, очікувані від аудиторії внаслідок промови.

Наслідування – 1) повторення, копіювання, відтворення будь-чиїх дій, рухів, манер; одержання чогось у спадщину; 2) імітація людиною якихось

зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, вчинків, що характеризуються визначеною раціональною й емоційною спрямованістю.

Настанова (аудиторії) – вказівка або порада діяти певним чином.

Настрій – 1) відносно тривалий психічний стан душевної орієнтованості, в основі якого лежить емоція (позитивна або негативна, однак не нейтральна). Звідси високий динамізм у перебігу та зміні настрою окремих індивідів і соціальних груп; 2) це загальний емоційний стан, що позначається протягом значного часу на окремих психічних процесах й поведінці людини; 3) стійкий, відносно тривалий психічний стан особистості або групи людей, які створюють загальний емоційний фон протікання всіх психічних процесів; 4) цілісна форма сприйняття людиною життя, загальний «лад», склад його хвилювань.

Наукова доповідь – коротке публічне повідомлення на певну тему.

Невербальна поведінка – найрізноманітніші рухи (жести, експресія обличчя, пози, інтонаційно-ритмічні особливості голосу, дотик), які виражають психічні стани людини, її ставлення до партнера, до ситуації спілкування в цілому.

Невербальне спілкування – вид спілкування, для якого характерне використання невербальної поведінки і невербальних комунікацій як головного засобу передавання інформації, організації взаємодії, формування образу, думки про партнера, здійснення впливу на іншу людину.

Невербальний канал – це інформаційний канал між суб'єктами спілкування, якому притаманні наступні паралінгвістичні ознаки: *просодія* – система вокалізації промови – тон, інтонація, темп, гучність вимови; *екстралінгвістика* – емоційний звуковий супровід – сміх, плач, паузи, подих, покашлювання, імітація звуків; *кінема* – міміка (вираз обличчя), жести, пози, хода, пантоміміка (вираз тіла), візуальний контакт (погляд); *такесика* (знаки вітання) – потискання рук, поцілунок, дружнє поплескування, обійми; *проксемика* – відстань між партнерами.

Невербальні комунікації – система відчужених і незалежних від психологічних і соціально-психологічних властивостей людини, наділених

чіткими значеннями символів, знаків, жестів, що використовуються для передавання повідомлення.

Омоніми – слова, різні за значенням, але однакові за звучанням і написанням.

Оратор – людина, що виголошує промову, володіє майстерністю публічного виступу.

Ораторське мистецтво – це мистецтво підготовки і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова.

Особистий вплив – властивість, особистісна якість, сутнісна сила людини, які проявляються в здатності впливати на іншу особу спонукальним, стримуючим, заспокійливим або в інший спосіб, змінюючи не тільки її поведінку, а й погляди, мотиви, свідомість, характер.

Очікування – 1) спрямованість на щось, настроєність на когось; 2) зацікавленість у чомусь, у комусь; 3) надії на будь-що; 4) несподівано обривати свої або чийсь дії, рухи, мову тощо, звертаючись до себе чи із закликом до співрозмовника (співрозмовників).

Пам'ять – здатність зберігати і відтворювати у свідомості попередні враження, досвід, а також запас вражень, що зберігаються у свідомості.

Пам'ять короткочасна – пам'ять, яка утримує отримані відомості біля 30 хв, після чого інформація або переходить в довготривалу пам'ять, або забувається.

Пам'ять мимовільна – пам'ять, яка не пов'язана з розумінням засвоюваного матеріалу.

Панегірик – пишномовна похвала у стародавній риторичі.

Паралінгвістичний код – це сукупність невербальних засобів, таких як тон голосу, його тембр, висота, а також сукупність жестів, рухів тіла, поз, міміка, графічні засоби (плакати, схеми та ін.), знаки та символи, що використовуються під час спілкування.

Патристика – сукупність творів Отців Церкви, що сприймається ортодоксальними церквами як Святе Передання, одне з найважливіших

джерел істин віри, що йде одразу після Біблії. Це тлумачення Біблії, догмати християнства, полеміка з іновірцями та єретиками, літургічні тексти, власне проповіді тощо. Основне джерело церковної риторики.

Переключення уваги – це зміна спрямованості свідомості з одного об'єкта на інший.

Переконання – 1) метод свідомого та організованого впливу на психіку індивіда через звернення до його критичного судження; 2) метод виховання, який передбачає цілеспрямований вплив на свідомість вихованця з метою формування в нього позитивних морально-психологічних рис, спонукання до суспільно корисної діяльності або подолання негативної поведінки; 3) психічний стан, який характеризується стійкими поглядами, щирою впевненістю у правильності своїх думок, поглядів; 4) процес, за допомогою якого погляди і поведінка людини без примусу піддаються словесному впливу інших людей.

Післядовільна увага – перехід довільної уваги в інший специфічний її вид, коли слухач, затамувавши подих, стежить за думкою оратора, він цілком захоплений нею.

Повчальне слово – різновид релігійної літератури; наприклад, книги Писань у Ветхому Заповіті.

Полеміка – різновид спору, метою якого є захистити, відстояти свою точку зору і спростувати думку опонента.

Політичний огляд – публічний виступ, в якому висвітлюються і стисло оцінюються головним чином поточні соціально-політичні події.

Поліфункціональність – риса мови права, яка полягає у специфічному наборі функцій, що реалізуються в різноманітних правових текстах.

Поляризація – це стан зосередження уваги присутніх на ораторі та поєднання їх загальним видом діяльності – аудитуванням (слухання та розуміння), яке передбачає дію одних і тих же процесів на всіх слухачів, а саме сприйняття, усвідомлення й запам'ятовування.

Польотність голосу – тривалість звучання окремих фраз, слів і звуків. Коли звук насичений інтонаціями, слова вимовляються з певним емоційним

збарвленню, ясно, чітко, достатньо сильно, а промова оратора нібито зависає в повітрі. Вона дістається самих дальніх кутків аудиторії.

Порівняння – зіставлення одного предмета з іншим з метою більш яскравої й наочної характеристики одного з них.

Почуття – психічні й фізичні відчуття людини. Здатність людини відчувати, сприймати навколишнє середовище.

Правильність мови – дотримання діючих норм літературної мови.

Прийоми тактики – певні дидактичні, мовні, техніко-інтонаційні форми, в яких передається інформація.

Приказка – стійкий фольклорний вираз, який несе у собі емоційно-образну характеристику якогось явища. Приказка на відміну від прислів'я завжди виступає у мовленні як частина судження. За своєю структурою вона може співвідноситися і з реченнями, і з словосполученнями.

Примовка – жартівливий, переважно римований вислів, що використовується в усному і писемному мовленні в різних життєвих ситуаціях.

Принципи тактики – основоположні правила побудови промови, основні вимоги до неї.

Прислів'я – влучний образний вислів, часто ритмічний за будовою, який у стислій формі узагальнює, типізує різні явища життя (є широким узагальненням багатовікових спостережень народу, його суспільного досвіду).

Промова – публічний виступ з будь-якої теми; текст такого публічного виступу.

Проповідь – основний жанр церковної риторики, що сформувався на юдейсько-античних традиціях тлумачення сакральних текстів. У візантійському вжитку встановлюється три типи проповіді (за правилами Василя Великого): 1) проповідь як екзегетика, тобто витлумачення прихованого, містичного змісту Біблії, розрахованого на інтелектуалів; 2) настановна проповідь, призначена для простого люду; 3) богословська проповідь, що трактує питання віри й оберігає від ересі. У сучасній церковній проповіді виділяють: проповідь-розповідь, проповідь-слово, проповідь-

повчання, проповідь-бесіду, тлумачення Святого Письма.

Психічний вплив – процес передачі емоційного стану від однієї людини до іншої на психофізіологічному рівні.

Психологічна культура оратора – це вміння керувати своїми емоціями та настроєм як відповідно до теми промови та обставин, в яких відбувається виступ, так і до загальноприйнятих етичних принципів та норм.

Публіка – короткотривале зібрання людей для спільного проведення часу у зв'язку з якимось видовищем.

Ритор – те саме, що й оратор, промовець. В античному суспільстві також викладач риторики; так само і в українських братських школах.

Риторика – теорія і мистецтво ораторської промови.

Риторичне запитання – одна із стилістичних фігур поетичної мови, яка полягає у використанні запитання, що містить ствердну відповідь, або таке, яке використовується як засіб підсилення уваги аудиторії.

Риторичний вигук – особливо емоційне ствердження або заперечення, констатація якогось факту або думки, що супроводжується окличною інтонацією.

Риторські школи – школи, що готували ораторів (переважно політиків) у Стародавній Греції (з V ст. до н.е.), а потім у Римі. Освіта була продовженням граматичної школи, разом із літературою, філософією, математикою тощо широко вивчалася (на основі практичних занять) риторика. Ця традиція перейде в середньовічну освіту і триватиме до середини XVIII – початку XIX ст.

Рід в ораторському мистецтві – це більш менш сталий розділ красномовства, що якоюсь мірою характеризується спільністю предмета, його усно-публічним розбором, оцінкою і особливістю їх найближчих цілей.

Розуміння – 1) процес, спрямований на виявлення (з'ясування) істотних рис, властивостей і зв'язків предметів, явищ, подій; 2) мати про щось правильне поняття; 3) викликаний зовнішніми, внутрішніми впливами специфічний стан свідомості, що фокусується суб'єктом як впевненість в адекватності відтворених уявлень і змісту впливу; 4) у психології – здатність

віднайти сутність і значення будь-чого та досягнутий завдяки цьому результат; 5) викликане зовнішніми і внутрішніми впливами специфічний стан свідомості, зафіксований суб'єктом як впевненість в адекватності змісту впливу.

Сакральний (священна річ, дія) – священний, той, що стосується релігійного культу й ритуалу.

Сакраментальний (лат. клятва, присягання) – священний; звичаєвий; традиційний.

Сарказм – злісна, уїдлива насмішка, їдка іронія, викривальне, іноді гірке глузування з метою характеристики людини чи явища.

Свідомість – процес відображення дійсності мозком людини, який полягає у відображенні об'єктивного світу, процесів, що відбуваються в ньому, своїх дій у попередньому мисленому напрямі їх і передбаченні наслідків, у регулюванні взаємовідносин людини з природою і соціальною дійсністю.

Синтез – поєднання подумки або реально окремих частин, елементів в єдине ціле.

Словесна наочність – живі образи й картини, які створюються ораторами за допомогою мовних засобів, на відміну від образів, які сприймаються зором та за допомогою інших рецепторів, тобто на відміну від предметної наочності. Словесна наочність досягається шляхом умілого використання тропів, прислів'їв, приказок, афоризмів, інших зображувальних засобів мови.

Слухання – певна розумова діяльність людини, спрямована на увагу до промови іншої людини

Софізм – свідоме помилкове міркування, що зовнішньо замасковано правильністю і видається за правильне.

Софіст – з V ст. до н.е. так стали називати вчителів філософії, які навчали мистецтву сперечатися і перемагати за будь-яку ціну (навіть із застосуванням свідомої облуди), що були важливим для клієнтів суду, а також виховували вміння говорити з проблем політики, будь-якої науки тощо.

Красномовство було для них об'єктом особливої уваги; вони першими звернулися до проблем граматичного та стилістичного оформлення тексту.

Софістика – філософська течія у Греції (V ст. до н. е.), що спекулювала на плинності, стійкості, мінливості явищ і людської думки, підносячи релятивність як критерій мислення взагалі. Основною моделлю виступає софізм – силогізм, який виглядає правдоподібно, але є навмисно неправильним. Софістика стає певною мірою підвалиною майбутньої середньовічної схоластики, яка, у свою чергу, буде річищем формування європейської і діалектичної філософії.

Соціально-побутове красномовство – рід ораторського мистецтва, який використовується в процесі вербального спілкування людей у формі бесіди, обговорення, діалогу, суперечки, ювілейної, застільної або траурної промови.

Соціально-політичне красномовство – це красномовство, яке стає у нагоді в політико-ідеологічній сфері життя суспільства, мета – дати соціально-політичну характеристику й оцінку певним фактам, подіям і процесам політичного життя, сформуванню бажану для оратора думку аудиторії.

Спілкування – увесь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають окремі особи або групи.

Спиральний спосіб – багаторазове згадування однієї й тієї ж думки, щоразу збагаченої новою інформацією

Способи тактики – 1) комплекс мовних, дидактичних, техніко-інтонаційних тощо заходів для організації роботи аудиторії, за допомогою яких посилюється її інтелектуальна, пізнавальна діяльність; 2) шляхи поєднання тези і аргументу у промові; 3) шляхи вирішення завдань; 4) типові своєрідні шляхи розгортання тези, міркування.

Сприйняття – 1) безпосереднє чуттєве відображення дійсності у свідомості людини, здатність сприймати, відрізняти і засвоювати явища

зовнішнього світу; 2) цілісне відображення предметів, ситуацій та подій, що виникає при безпосередньому впливі оратора на свідомість та почуття слухачів.

Спростування – логічна операція установлення хибності або необґрунтованості положення, яке висунуте як теза.

Стереотипи – 1) синтезуюча діяльність головного мозку людини й вищих тварин, яка полягає в об'єднанні в єдину складну динамічну систему умовних рефлексів, що виробляються внаслідок неодноразового повторення певних подразників через сталі проміжки часу; 2) те, що часто повторюється, стало звичайним, загальноприйнятим і чого дотримуються, що наслідують у своїй діяльності.

Стилістична диференційованість – риса мови права, яка обумовлена широкою і розгалуженою сферою застосування: законодавство, судочинство, нотаріат, діловодство, юридична наука й освіта, правова інформація, правова публіцистика.

Стиль – спосіб використання мови, заснований на виборі з різноманітних мовленнєвих засобів тих, які найкраще забезпечують спілкування між особами в даних умовах. Розпізнають такі стилі: розмовно-побутовий (розмовний); офіційно-діловий; науковий; публіцистичний; літературно-художній.

Стратегія оратора – 1) розробка основних напрямів промови; 2) дії оратора, спрямовані на пошук ідеї промови.

Ступінчатий спосіб – поступовий плин думки від загального до конкретного чи навпаки.

Судове ораторське мистецтво – це комплекс знань і умінь юриста з підготовки і проголошення привселюдної судової промови відповідно до вимог закону.

Судові дебати – самостійна частина судового розгляду, в якій сторони в розмовах і репліках оцінюють обставини, що були встановлені в ході судового розслідування.

Суперечка – обговорення будь-якого питання, публічний спір за будь-

якими питаннями.

Тактика оратора – 1) сукупність принципів, способів, прийомів розгортання (доказування) основної ідеї промови; 2) план досягнення цілей промови.

Теза – 1) основна ідея промови; 2) твердження, істинність якого треба довести у промові оратора.

Тембр голосу – звукове фарбування, характерне для кожного голосу.

Темперамент – сукупність психічних особливостей, з яких складається особистість людини і які проявляються в її поведінці, у ступені її життєвої активності. Т. також проявляється у силі почуттів, їх глибині або поверховості, у швидкості їх перебігу, у стійкості або швидкій зміні.

Точність як ознака культури мови полягає в умінні чітко і ясно мислити, визначається знанням предмета мови і законів мови.

Троп – вживання слова або вислову в переносному, образному значенні. В основі Т. зіставлення двох явищ, предметів, які близькі один одному за будь-якими ознаками.

Увага мимовільна – це спрямованість свідомості людини на об'єкт без будь-якого вольового зусилля, поза метою, тобто мимоволі.

Увага – спрямованість та зосередженість психічної діяльності людини на чому-небудь конкретному (виступі оратора).

Увага довільна – увага, що виникає в результаті зосередженості, вольового зусилля, спрямованого на досягнення заздалегідь поставленої мети.

Уособлення – надання неживим речам або природним явищам людських рис.

Установка – ланка в системі психічної взаємодії індивіда із зовнішнім світом, що проявляється через внутрішню готовність людини певним чином сприймати інформацію, готовність до визначеної активності, вибору варіанта поведінки.

Фігури мови – стилістично значущі типи побудов фрази, її конструктивних особливостей.

Чистота мови – відсутність у ній зайвих слів, слів-паразитів.

Юридична стилістика – підгалузь юридичної лінгвістики, що має на меті виявити стилістичну диференціацію правничого мовлення, особливості функціонування та способи використання мовних засобів у різних комунікативних сферах і ситуативних стилях правничого мовлення. **Ю.с.** оперує такими основоположними стилістичними поняттями й категоріями, як функціональний стиль, підстиль, стилістичні засоби, стильові ознаки (риси), стилістичні ресурси, стилістична норма, текст, жанр, жанрово-ситуативний стиль тощо.

Ямб – віршований стиль; двоскладова стоп с наголосом на другому складі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Абрамович С.Д. Риторика загальна та судова: навч. посіб. / С.Д. Абрамович. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 425 с.
2. Артикуца Н. В. Мова права і юридична термінологія / Н.В. Артикуца. – К.: Стилос, 2004. – 277 с.
3. Баркалова О. Взаимосвязь устной и письменной речи в гражданском судебном процессе / О. Баркалова // Росс. юстиция. – 2001. –№ 7. – С. 70-72.
4. Берков В. Ф. Взаимодействие лектора и слушателей / В.Ф. Берков. – М.: Знание, 1996. – 34 с.
- 5.Бондаренко Г.Л. Історія педагогічної риторики: навч. посіб. / Геннадій Бондаренко. – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. – 276 с.
5. Введенская Л.А. Деловая риторика: учеб. пособ. для вузов / Л.А. Введенская. – Ростов н/Д.: Издат. центр «МарТ», 2000. – 512 с.
6. Галяшина Е.И. Основы судебного речеведения / Е.И. Галяшина. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2003. – 421 с.
7. Гах Й. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / Й. Гах // М-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки «Галицька академія». – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 158 с.
8. Георгізова І.Л. Навчально-методичний посібник з дисципліни «Судова риторика» / І.Л. Георгізова. – Черкаси: Видавництво ФОП ПП Попадюк С.В., 2015. – 48 с.
9. Грицаєнко Л.М. Основи красномовства: навчальний посібник / Л.М. Грицаєнко. – К: КНУТД, 2013. – 244 с. ISBN.
- 10.Жеребкин В.Е. Логика / В.Е. Жеребкин. – Харьков: Изд-во Харьков. ун-та, 1968. – 256 с.
9. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М.: Дело, 2002. – 480 с.
- 10.Зубенко Л.Г. Ораторське мистецтво: практ. посіб. / Л.Г. Зубенко. – К.: Парлам. вид-во, 2002. – 115 с.

11.Зубра А.С. Ораторское искусство – путь к успеху: как научиться говорить уверенно, свободно, понятно, красиво / А.С. Зубра. – Мн.: Дикта, 2011. – 295 с.

12.Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): учеб. пособ. / Н.Н. Ивакина. – М.: Юристъ, 2002. – 384 с.

13.Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать / А.А. Ивин. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 304 с.

14.Каверин Б.И. Ораторское искусство: учеб. пособ. / Б.И. Каверин, И.В. Демидов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 255 с.

15.Коні А. Як привернути й утримати увагу аудиторії / А. Коні // Закон і бізнес. – 2004. – 4-10 вересня (№ 36). – С. 17.

16.Конверський А. Є. Логіка / А. Є. Конверський. – К.: Український центр духовної культури, 1999. – 400 с.

16.Культура ділового спілкування: навч. посіб. / уклад.: Л. Зубенко, В. Немцов. – К.: ЕксОб, 2004. – 196 с.

17.Куньч З. Українська риторика: історія становлення і розвитку: навч. посіб. / З. Куньч. – Л.: Нац. ун-т «Львів. Політехніка», 2011. – 244 с.

18.Курбатов В. И. Логика для юристов / В.И. Курбатов. – М.: Дашков и Ко, Наука-Пресс, 2007. – 480 с.

19.Мазур Р. Публічний виступ: психолого-емоційні засади / Р. Мазур // Наука і суспільство. – 2011. – № 11/12. – С. 27-32.

20.Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л.І. Мацько, О.М. Мацько. – К.: Вища шк., 2003. – 311 с.

21.Мозгова Н.Г. Логіка / Н. Г. Мозгова. – К.: Каравелла, 2011. – 248 с.

22.Молдован В.В. Судова риторика: теорія і практика: навч. посіб. / В.В. Молдован. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 491 с.

23.Молдован А. М. «Слово о законе и благодати» Иллариона / А.М. Молдован. – К. : НД, 1984. – 185 с.

24.Молдован В. В. Судова риторика. Навч. посібник / В.В. Молдован. – К. : Юрінком, 1998. – 320 с.

25. Овчиннікова А. П. Формування традицій мовного дискурсу в Україні / А. П. Овчиннікова // Актуальні пробл. держави і права. – Вип. 21. – Одеса: Юрид. л-ра, 2003. – С. 58-63.

26. Олійник О. Ораторське мистецтво юриста: навч. посіб. / О. Олійник. – К.: Кондор, 2010. – 210 с.

27. Ораторське мистецтво: навч. посіб. / Н.П. Осипова, В.Д. Воднік, Г.П. Клімова та ін.; за ред. Н.П. Осипової. – Х.: Одіссей, 2005. – 144 с.

28. Орендарчук Г. О. Логіка / Г.О. Орендарчук. – Тернопіль: Астон, 2008. – 272 с.

27. Павлова Л.Г. Спор, дискуссія, полеміка / Л.Г. Павлова. – М.: Просвещение, 1991. – 124 с.

28. Порубов Н.И. Риторика: учеб. пособ. / Н.И. Порубов. – 2-е изд., перераб. – Мн.: Выш. шк., 2004. – 352 с.

29. Риторика: навч.-метод. посіб. / О.Г. Романовський, Н.В. Середа, О.В. Квасник та ін. – Х.: НТУ «ХП», 2008. – 160 с.

30. Рогожкин О.В. Риторика: загальна, судова, оперативна: [підруч. для студ. юрид. спец.] / О. В. Рогожкин. – Донецьк: Донец. юрид. ін-т Луган. держ. ун-ту внутр. справ ім. Е.О. Дідоренка, 2008. – 248 с.

32. Рузавин Г. Логика и аргументация: учеб. пособ. для студ. вузов / Г. Рузавин. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 351 с.

33. Сагач Г.М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації: навч. посіб. / Г.М. Сагач. – К.: Вид-во «Зоря», 2003. – 255 с.

34. Сергеич П. (Пороховщиков П.С.) Искусство речи на суде / П. Сергеич (П.С. Пороховщиков). – Тула: Афтограф, 1999. – 320 с.

35. Смолярчук В. И. Кони и его окружение / В. И. Смолярчук. – М.: Юрид. лит. 1990. – 400 с.

36. Солодухин О. А. Логика для юристов / О.А. Солодухин. – М.: Экспертное бюро-М, 1998. – 240 с.

37. Тофтул М. Г. Логіка / М.Г. Тофтул. – К.: Вид. центр «Академія», 2003. – 368 с.

38. Токарська А. С. Культура фахового мовлення правника /

А.С. Токарська, І.М. Кочан. – Л.: Світ, 2003. – 312 с.

39.Худолєєв Ю. Етикет і сучасна культура спілкування: навч. посіб. / Ю. Худолєєв, В. Шеломенцев. – К.: Лібра, 2003. – 415 с.

40. Чабан Н.І. Навчально-методичний посібник з риторики. – Херсон, 2007. – 106 с.

41. Цимбалюк І. Психологія спілкування: навч. посіб. / І.М. Цимбалюк. – К.: Професіонал, 2004. – 303 с.

42.Анисимова Т.В. Современная деловая риторика // http://royallib.ru/book/anisimova_tv/sovremennaya_delovaya_ritorika_uchebnoe_posobie.htm

43.Аристотель. Риторика // <http://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/ritoriki.txt>

44.Введение в риторику // <http://sigieja.narod.ru/Ritorika.htm>

45.Демосфен // <http://www.orator.ru/demosfen.html>

46.Квинтилиан М.Ф. О воспитании оратора // <http://pedagogic.ru/books/item/f00/s00/z0000049/st008.shtml>

47.Козаренко В.А. Учебник мнемотехники: Система запоминания Джордано. – М., 2002 // www.mnemotexnika.narod.ru

48.Лиммерман Х. Риторика. Тренировка речи с упражнениями // http://master-slova.narod.ru/book/lemmerman_u4ebnik_ritoriki.pdf

49.Ломоносов М.В. Краткое руководство к красноречию // <http://feb-web.ru/feb/lomonos/texts/lo0/lo7/LO7-0892.HTM>

50.Мацько Л.І, Мацько О.М. Риторика // <http://pidruchniki.ws/00000000/ritorika/ritorika - matsko 1>

51.Михальская А.К. Русская риторика: 10-11 классы // <http://www.alleng.ru/d/rus1/rus1338.htm>

52. Миртов А.В. Умение говорить публично // <http://rodchenko.ru/books/umenie-govorit-publichno-a-v-mirtov-tula-avtograf-2000.pdf>

53. http://redrussia.narod.ru/miscell/ritorika_volkov.html

54. <http://ua.convdocs.org/docs/index-152698.html>

55. Підлісна Г.Н. Антична література // <http://www.twirpx.com/file/766286/>
56. О риторике Феофана Прокоповича // <http://www.portal-slovo.ru/philology/43524.php>
57. Поль Сопер. Основы искусства речи // http://krotov.info/lib_sec/18_s/sop/er_00.htm
58. Пороховщиков П. Искусство речи на суде // <http://www.ex-jure.ru/law/news.php?newsid=269>
59. Риторика Платона // <http://litirus.ru/lektsii/ritorika-platona.html>
60. Сагач Г. Риторика // http://chtyvo.org.ua/authors/Sahach_Halyna/Rytoryka/
61. Теория риторики // <http://libsib.ru/ritorika/teoriya-ritoriki/vse-stranitsi>
62. Цицерон Марк Туллий. Три трактата об ораторском искусстве // <http://ancientrome.ru/antlitr/cicero/tractates/orator-f.htm>
63. Шопенгауэр А. Эристика, или искусство побеждать в спорах // http://www.redov.ru/psihologija/yeristika_ili_iskusstvo_pobezhdat_v_sporah/p1.php

Відомості про авторів

1. Гапотій Віктор Дмитрович.

Доктор філософії в галузі права, доцент, професор Міжнародної Кадрової Академії, завідувач кафедри права Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького. Відмінник освіти України. Автор понад 200 наукових та науково-методичних праць з проблем державотворення, розвитку правової думки в окремих галузях права.

2. Куліда Оксана Олександрівна.

Асистент кафедри права Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького, Аспірант. Автор понад 27 наукових та науково-методичних праць з проблематики правового виховання в дошкільній освіті.

Навчально-методичне видання

Основи ораторського мистецтва

Навчально-методичний посібник