

**Викладач Головченко Ольга Віталіївна, кандидат
філос.наук, доцент Мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com**

Тема 1. Ораторське мистецтво як навчальна дисципліна

- § 1. Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності юриста. Функції ораторського мистецтва.**
- § 2. Предмет і закони ораторського мистецтва.**
- § 3. Основи ораторського мистецтва.**
- § 4. Види красномовства та сфери його застосування.**
- § 5. Історія ораторського мистецтва.**

§ 1. Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності юриста. Функції ораторського мистецтва.

Ораторське мистецтво є прикладною дисципліною, яка являє собою комплекс знань, умінь і навичок оратора стосовно підготовки й проголошення переконуючої промови. Іншими словами, ораторське мистецтво — це діяльність, спрямована на переконання аудиторії засобами живого слова.

Є схожі терміни, що визначають певним чином ораторське мистецтво. Так, риторика — це теорія ораторського мистецтва, красномовство — вміння говорити красиво. М.М. Сперанський визначав красномовність як «дар потрясати душі». А.Ф. Коні розрізняв поняття «красномовність» і «ораторське мистецтво». Перше він розумів як «дар слова, що хвилює й притягує слухача красою форми, яскравістю образів і силою точних висловів», тобто як вміння говорити грамотно, переконливо». Сучасні словники теж визначають красномовство як здатність уміння говорити красиво, переконливо, як ораторський талант. Це мова, побудована на ораторських прийомах, це саме ораторське мистецтво, насамкінець — це наука, яка вивчає ораторське мистецтво; риторика.

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

В будь-якій промові (мовному акті) відбувається передача інформації. Істотна відповідь на запитання, для чого людина говорить: «Для того, аби передати інформацію» — є тавтологією і, як будь-яка тавтологія, ця відповідь неконструктивна. 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. Хороший оратор — думок і слів організатор, а це важче, ніж організація людей: адже не видають наказу думати так, а не інакше.

Слово «оратор» походить від латинського orare — говорити. Словник В. Даля дає таке визначення оратора — «речистый человек, краснослов, мастер говорить, проповедник». Сучасні словники тлумачать його як особистість, що професійно

займається мистецтвом красномовства; як особу, що проголошує промову; як людину, що має дар мовлення; як «глашатай».

Ораторське мистецтво завжди визнавалося необхідною і складною творчістю. Воно вважалося навіть царицею мистецтв, настільки сильним був його вплив на вирішення державних справ, на розум людей. Адже живе слово виконує не тільки утилітарну функцію передачі інформації — воно формує переконаність, готовність до певних конкретних дій. Слово має магічний вплив. Ще Авіценна говорив: «Три зброї є у лікаря: слово, рослина, ніж». Зважте: «слово» — на першому місці.

§ 2. 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» — мовна майстерність.

Отже, предмет ораторського мистецтва зумовлюється змістом фактичної діяльності оратора і його можна визначити як мисленнєво-мовленнєву діяльність і закони, що її розкривають. Багатьом недосвідченим людям здається, що змістом діяльності оратора є саме висловлювання думки під час промови. Але це не так. Придивимось: мовний апарат діє головним чином в залежності від сили і якості ідей, що приводять його до руху. Якщо ідеї туманні, нечіткі або байдужі промовцю, мовний апарат піддається їм по всіх напрямках: дихання буде поверховим, голос — монотонним, язик заплітатиметься. Тому головна вимога до оратора не до його здібності («поетами народжуються, ораторами стають»), потенційні здібності є у кожного, а до того, щоб він мав, що сказати і мав потребу висловити це. Але ідею оратор може віднайти і певним чином її довести лише тоді, коли він знає, перед ким він виступатиме. Тому всі моменти мисленнєво-мовленнєвої діяльності тісно пов'язані між собою.

Предмет ораторського мистецтва розкривається через низку законів:

- аудиторії,
- стратегії,
- тактики,
- мовного (мовленнєвого),
- ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) та
- контрольної-аналітичної (рефлексії).

§ 3. Основи ораторського мистецтва

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

Існують певні чинники підвищення майстерності публічного виступу:

- мовні,
- технічні,
- психологічні,
- педагогічні (дидактичні),
- логічні.

Мовні, технічні (інтонаційні) — це способи передачі інформації. Вони впливають на якість інформації опосередковано, підсилюючи (або послаблюючи) інформацію, чи навіть

сприйнятою з точністю до навпаки. Культура мовна й інтонаційна (технічна) визначає ефективність впливу, це закономірність сприйняття, закономірність процесу переконання. Психологічний чинник також дуже впливовий: слово спрямоване на людей, які в той час виконують діяльність слухання, важку діяльність, отже оратору необхідно знати психологічні закономірності прояву уваги, 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.

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.

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 **3**:

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.

3) 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.

§ 4. Види красномовства та сфери його застосування

Розрізняють декілька **видів красномовства**:

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

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

Політичне красномовство диференціюється на такі основні *жанри*:

- політична промова,
- доповідь,
- виступ,
- огляд,
- бесіда.

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

Сфера його застосування — шкільна (різних рівнів) та наукова аудиторія. Слово походить від грецького «академа» — так називалися сади, що начебто належали міфічному героєві Академу. Згодом цим почали називати філософську школу, засновану Платоном саме в цій місцевості. У Європі академічне красномовство динамічно розвивалося в середньовічних університетах. Тоді воно існувало в лоні схоластики, яка успадкувала від античної софістики інтерес до умоглядних речей (лекція та диспут були домінуючими формами). Але особливого розквіту воно набуло в післяренесансний період, коли наука, звільнившись від схоластичних моделей, почала широко проникати у світ матеріальних явищ і описувати його. Ускладнилася робота вищої та середньої шкіл, виникла наукова педагогіка (Ян Амос Коменський).

В Україні зародження академічного красномовства пов'язане з функціонуванням Острозької школи та КиєвоМогилянської академії, хоча тут теж були дуже відчутні релікти схоластики. Згодом воно розвивається у стінах кількох університетів (Київський, Львівський, Харківський т. ін).

Видатними представниками українського академічного красномовства були М.Максимович, М.Костомаров, В.Єрмаков, Феофан Прокопович.

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

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.

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.

Церковне красномовство — це проповіді, бесіди, напуття, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій.

Основним *жанром церковного ораторства* є проповідь — коментар до Біблії (хоча християнин мислиться як місіонер, що проповідує при будь-якій нагоді). Більше того, саме завдяки апеляції до Писання громадські та інші інтереси людини стають «крупнішими», узагальненими. Політичний чи інший аспект, якому потрібно надати місце в проповіді, має органічний зв'язок зі Святим Письмом. Проповідник не відділяє Біблію від мирського, світського, а навпаки, інтенсивно їх поєднує. Але треба, щоб події життя служили ілюстрацією до Писання, а не навпаки, коли Писання служить «ілюстрацією» для зведення якихось політичних чи життєвих рахунків.

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

Сьогодні жанрами соціально-побутового красномовства є:

- ювілейні промови,
- привітальне слово,
- застільне слово (тости),
- надгробне (поминальне) слово.

Семінарське заняття

План семінару 1

1. Предмет і завдання риторики як навчальної дисципліни.
2. Риторика як наука і мистецтво.
3. Функції ораторського мистецтва.
4. Основи ораторського мистецтва.
5. Закони ораторського мистецтва.
6. Жанри ораторського мистецтва.
7. Особливості академічного красномовства.
8. Військова риторика.
9. Стильові риси суспільно-політичної риторики.
10. Стильова специфіка церковної риторики.
11. Соціально-побутове красномовство.
12. Стилї мовлення.
13. Мова і мовлення як основи ораторської майстерності.
14. Невербальні засоби мовлення та їх роль у риторичі.
15. Вимоги до зовнішнього вигляду оратора.
3. Види красномовства і сфери його застосування.
4. Невербальний блок комунікації у риторичі.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com

Історія розвитку риторики (6 год.)

1. Характеристика риторики стародавньої Греції і Риму.

2. Ораторське мистецтво Марка Тулія Цицерона – вершина римського красномовства.
3. Риторика Середньовіччя.
4. Риторика Відродження.
5. Поява гомілетики та християнського красномовства.
6. Риторика періоду буржуазних революцій.
7. Поява і розвиток західноєвропейського парламентського красномовства.

Відомості про високий розвиток ораторської майстерності в країнах Стародавнього Сходу та Азії — Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Однак найбільшого розквіту красномовство досягло у V–VIII ст. н. е. у Стародавній Греції, а потім — у Стародавньому Римі.

Важливою віхою в історії ораторського мистецтва став 351 р. до н. е., коли демократія у Стародавній Греції зазнає серйозної кризи. Тяжким станом у Греції вирішив скористатися цар Македонії Філіпп — спритний дипломат, полководець, який прагнув підкорити собі Грецію, знищити її демократичний устрій.

За таких складних для афінської демократії обставин звучить перший виступ проти македонського царя Філіппа, виголошений афінським громадянином Демосфеном. Відтоді його життя зливається з історією Афін, він став одним з найголовніших політичних діячів, чие ім'я і сьогодні пов'язується з виникненням ораторського мистецтва як методу переконання мас.

У 335 р. до н. е. створюється перша теорія ораторського мистецтва, яка зберегла своє значення до сьогодні. Це славнозвісна «Риторика» Аристотеля. Він визначає риторику як мистецтво переконання аудиторії. Аналізуючи сутність ораторського мистецтва, Аристотель говорить про єдність трьох елементів, його складових частин: оратора, предмета виступу і слухача, якого він називає «кінцевою метою всього», створює теорію класичного стилю, міркує над структурою ораторської промови. У його настановах ораторам говориться: «Той стиль і ті судження будуть витончені, які зразу ж повідомляють нам знання, тому поверхові судження будуть не в шані, будуть не в шані також судження, що виявляються незрозумілими. Але найбільше вшановуються ті судження, які супроводжуються появою деякого пізнання, якого раніше не було».

Одним із основних напрямків освіти була софістика (грецьк. сефіс — вчитель мудрості). Софісти вперше систематизували поняття лінгвістики, логіки, риторики, етики і, врешті-решт, теорії державного устрою. Звернувшись до теорії мови, Протагор заговорив про грамотне і нормативне висловлювання думки, звідки й походять правила граматики і орфоєпії, Продик склав довгий список синонімів, Горгій Леонтійський запропонував способи оздоблення мови, запозичені із поезії. Гіпій із Еліди, Продик Кеосський зайнялись теорією переконання, тобто психологією і сприйняттям. Формалізуючи таким шляхом мову, софісти вперше встановили для словесного мистецтва формальні критерії: правильність на граматичному рівні і своєчасність на стилістичному.

Через 4 століття в одному із своїх трактатів про ораторське мистецтво Цицерон писав, що епоха Перикла вперше принесла Афінам майже довершеного оратора.

Особливе місце серед ораторів займає Горгій — творець грецької художньої прози. В 427 р. до н.е. він прибув в Аттику як посол міста Леонтини, що терпіло утиски від сусідніх Сіракуз. Горгій викликав захват у афінської публіки вмілими антитезами і вдалими рифмованими співзвуччями слів. Так до Горгія в Афінах не говорив ніхто. В результаті народні збори віддали перевагу цьому політичному оратору тільки за вміння красиво

висловлювати свою думку. Згодом окрилений успіхом Горгій переселяється до Афін і відкриває школу красномовства. Привабливість промов Горгія полягала в його вмінні використовувати звукову і музичну сторони мови. Саме Горгій вперше уважно аналізує звукову організацію словесних прийомів, що використовуються в заговорах, молитвах, в поезії, і переносить їх в свої промови. Своєрідність і простота відрізняли промови Лісія (бл. 459–380 рр. до н. е.). Як часто бувало в історії красномовства, Лісія спонукали на ораторську діяльність життєві незгоди. Коментатори стверджують, що свою першу промову Лісій виголосив на шостому десятку свого життя. Розорений в ході олігархічного перевороту (404 р. до н. е.), змушений був виступати звинувачем на процесі проти винного в загибелі брата. Політична промова Лісія «Проти Ератосфена, колишнього члена колегії Тридцяти» (мається на увазі правління Тридцяти тиранів) — дорогоцінне свідоцтво історії є одне із найдостовірніших джерел біографії самого оратора. Це була єдина промова Лісія, яку він виголосив сам. Останні він складав як логограф. Перед тим як сісти за підготовку промов, йому необхідно було зібрати матеріал «попереднього слідства», вибрати найбільш вигідний вид скарги, вказати судову інстанцію, якій доручено було вести цю справу, нарешті, у випадках, не передбачених законом (покарання визначив суд), намітити кару, щоб суд не визначив покарання, запропонованого протилежною стороною.

За часів розквіту Римської республіки започатковується новий етап історії ораторського мистецтва, з яким нерозривно пов'язане ім'я Марка Туллія Цицерона. Відомий теоретик і практик красномовності Римської імперії Марк Фабій Квінтіліан оповідав про Цицерона: «Він примушує, а тобі здається просить; суддю захоплює силою, а йому думається, що добровільно за ним слідує. Про все говорить з такою поважністю, що бути протилежною з ним думки за сором вважаєш. Все, що для іншого потребувало б надзвичайного зусилля, у нього тече само по собі; і чим прекрасніша мова, тим помітніші легкість і гнучкість його розуму. У нащадків досягнув такої слави, що ім'я «Цицерон» уже не людину, а саму красномовність означати стало».

Найповніше канони середньовічної риторики використав у своїх проповідях відомий ідеолог феодалізму домініканський монах Фома Аквінський, вчення якого і до цієї пори є офіційною філософією Ватикану. Однак з появою університетів започатковується університетське красномовство, але воно було засновано на релігійних догмах, що строго регламентували його. Лекції не були схожими на сучасні, вони в основному набували вигляду коментованого читання викладачами церковних книжок, яких у той час бракувало, і широкій студентській аудиторії вони були просто недосяжними. Проте і за тих жорстоких умов передові професори, такі, як Ян Гус, намагалися наближати свої лекції до широкої аудиторії, до народу.

Новий сплеск демократичного розвитку ораторського мистецтва пов'язаний з хвилею селянських повстань і війн, що висунули прекрасних народних вождів, які закликали людей захищати свободу. Серед них — Гільйом Каль, Уот Тайлер, Ян Жижка; вожді реформації — Мюнцер, Лютер та ін.

Значний вплив на розвиток ораторського мистецтва справляли епоха Відродження, ідеї Т. Мора, Т. Кампанелли, визначних письменників тієї доби.

Велика французька буржуазна революція відкрила нову епоху в історії ораторського мистецтва. Політичні вожді часів буржуазних революцій — Кромвель, Робесп'єр, Дантон, Марат та ін. були чудовими ораторами, які прийняли ідеї античного красномовства.

У теорії ораторського мистецтва наприкінці XIX — на початку XX ст. більше уваги приділяється врахуванню психологічного впливу особистості оратора, емоційного впливу слова. Публічні виступи (промови) як засіб політичного впливу на маси стали об'єктом вивчення вченими, їх приваблюють проблеми, пов'язані з впливом мови, переконанням, навіюванням та іншими аспектами дієвості усного слова. Складаються основи буржуазної теорії і практики маніпуляції свідомістю народних мас в інтересах можновладних. Майстерності публічного виступу надається виключно важливого значення в

ідеологічному протиборстві, вона розглядається як ефективний засіб у боротьбі на політичній арені, вивчається в багатьох навчальних закладах.

Історія ораторського мистецтва свідчить, що ораторське мистецтво здатне виникнути і розвиватися лише на демократичній основі, коли у публічному слові є суспільна необхідність.

Якщо з цих позицій подивитися на історію Російської держави, частиною якої була Україна, стає зрозумілим, як мало місця було відведено у ній ораторському слову. Лише реформи Петра I викликали в Росії нове піднесення ораторського мистецтва, і у XVIII ст. воно пов'язане з діяльністю видатного просвітителя, викладача Києво-Могилянської академії Феофана Прокоповича. Знавець філософії, витончений політик, талановитий літератор залишив чимало значних творів у певних галузях знань

Ворог пишномовності, вітійства, властивих проповідникам того часу, Феофан Прокопович обстоював простоту, доступність і водночас наочність й образність мови. Ці риси він прагнув затвердити у зведенні правил, написаних ним і підписаних Петром I як обов'язковий документ. Розділ про красномовство був першою спробою утворити правила російського красномовства, регламентації публічного виступу.

Відомі такі його настанови: бути сумлінним у науках, вивчати взірці ораторських виступів минулого, під час виступу виявляти скромність, почуття міри, уникати у промовах повчань, настанов, зловживання займенника «ви», особливо, коли йдеться про помилки слухачів. У даному випадку етика виступу вимагає включення оратора до тих, кого критикують — «ми не зрозуміли...».

План семінару

1. Характеристика риторики стародавньої Греції і Риму.
2. Поняття софістики та її вплив на розвиток риторики.
3. Риторичні теорії Сократа, Платона, Аристотеля.
4. Ораторське мистецтво Марка Тулія Цицерона – вершина римського красномовства.
5. Педагогічна риторика Марка Квінтіліана.
6. Риторика Середньовіччя.
7. Риторика Відродження.
8. Поява гомілетики та християнського красномовства.
9. Риторика періоду буржуазних революцій.
10. Поява і розвиток західноєвропейського парламентського красномовства.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com

Тема 3. Взаємодія оратора та аудиторії.

§ 1. Сутність та проблеми взаємодії оратора та аудиторії.

§ 2. Ознаки аудиторії, їх урахування в організації взаємодії оратора та аудиторії.

§ 3. Об'єктивні перешкоди контакту оратора й аудиторії та їх урахування в організації аудиторії

§ 1. Сутність та проблеми взаємодії оратора та аудиторії

Взаємодія з аудиторією — це спільність психологічного стану оратора і його слухачів, що викликані спільними роздумами та співпереживаннями в процесі їх сумісної інтелектуальної роботи. Ця спільність визначається обопільною зацікавленістю й довірою одне до одного. Наявність контакту у взаємодії зі слухачами усвідомлюється оратором як позитивний чинник, що полегшує його роботу, адже в умовах взаємодії найбільш повно розкриваються його особистісні риси. В свою чергу сам факт встановлення контакту дає оратору інтелектуальне й емоційне задоволення.

Досвід кращих ораторів доводить, що умовами встановлення взаємодії є, як ми підкреслювали, знання оратором предмета розмови; врахування ним потреб та настроїв аудиторії; проста, жвава мова оратора; постійний зоровий контакт зі слухачами, визначення їх реакції і внесення додаткових змін як у зміст, так і в методику викладення матеріалу; намагання бачити в кожному слухачеві співбесідника, товариша, не підніматися над аудиторією; залучення слухачів з перших хвилин до сумісного активного обговорення питань.

Метою оратора, смислом його діяльності є перетворення знання в переконання. Існує ілюзія, що для такого перетворення достатньо лише змістовно, повно, логічно викласти певну інформацію і мета досягнута. Для того, щоб забезпечити успіх виступу (реалізувати мету виступу і забезпечити свій інтерес), оратору необхідно, щоб інформація була сприйнята, засвоєна аудиторією, більше того — стало б системою, частиною тих її духовних цінностей, які зумовлюють мотиви поведінки. А щоб досягти цього, оратору необхідні не тільки знання предмета розмови, а й уміння зробити так, щоб аудиторія впродовж всієї промови слухала оратора, взаємодіючи з ним. Важливо знати, що у взаємодії оратора й аудиторії відбуваються суб'єкт-суб'єктні відносини, які передбачають

двобічну активність, незважаючи на те, що вплив оратора домінуючий і здавалось би однобічно впливовий.

Засвоєння будь-якої інформації неможливе без участі емоційно-чуттєвого апарата. Люди ж помилково думають, що достатньо довести істину як математичну формулу, щоб її прийняли, або достатньо вірити самому собі, щоб інші повірили. Часто виходить не так: оратор говорить одне, а слухачі приходять до іншого висновку, слухаючи його. Чому так відбувається? Справа в тому, що перш ніж добратися до ядра, тобто до впливу на переконання слухача за допомогою знання, оратору **необхідно перебороти два психологічних кола протидії**, без чого знання просто не дійде до слухача, той почує тільки слова, не більше.

Лише після того, як створені психологічні передумови сприйняття наукових знань, переборені психологічні бар'єри, можна в повному обсязі приступати до реалізації системи наукових знань. Але при цьому не слід забувати, що подолання опору в шарах соціального і психологічного інтересу, а також повсякденного інтересу, не здійснюється раз і назавжди. Цей опір може відродитися в тій або іншій формі чи дати себе знати в процесі змістовного викладу матеріалу, загальмувавши його сприйняття. Щоб цього не трапилося, протягом усієї промови оратору необхідно дотримуватися визначених психологічних і педагогічних (дидактичних) принципів, використовувати певні прийоми організації взаємодії з аудиторією.

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

§ 2. Ознаки аудиторії, їх урахування в організації взаємодії оратора та аудиторії

«Показовими» характеристиками людей є ряд їх якостей. Розпізнати їх не так вже й складно, вони як би лежать на поверхні і проявляються незалежно від людини. Природа і характер прояву цих якостей різноманітні. Їх допоможе визначити умовне розчленовування різного роду якостей людей, що допоможе скласти «портрет» аудиторії як сукупність певних особливостей слухачів. Це, безумовно, підкаже ораторові ймовірне ставлення аудиторії до того або іншого виступу, допоможе йому визначити характер запитань до нього, та напевне знати, які можна застосувати щодо конкретної аудиторії форми і методи активізації уваги.

За якими параметрами визначається характеристика аудиторії?

Існує **3 групи характеристик аудиторії**.

Перша з них — **формально-ситуативна**, яку становлять такі ознаки, як місце проведення зустрічі оратора з аудиторією (зала, окрема чи прохідна кімната, ресторан, польовий стан, майдан тощо), розмір аудиторії (як за кількістю слухачів, так і за площею приміщення), умови спілкування, час виступу і багато інших формально-ситуативних показників, від яких часто залежать особливості та результат промови. Дійсно, саме ці ознаки з початку промови вже змінюють динаміку діяльності оратора. Те, що він підготував, наприклад, для розмови з аудиторією в 400 слухачів, зовсім не так прозвучить для 7 слухачів, аргументи на майдані і в лекційній залі також будуть іншими і т. ін.

Другу групу складають **соціально-демографічні характеристики** слухачів: соціальний статус, рівень освіти і культури, професійна характеристика, матеріальне становище, соціальне походження, стать, вік тощо. Ці дані допоможуть зорієнтуватися в потребах і інтересах аудиторії, у настрої людей, підготувати їх до сприйняття інформації.

Третю групу становлять суто **психологічні характеристики** людей. Щоб орієнтуватися в них, оратору необхідна сукупність знань про психічні процеси

(пізнавальні, вольові, емоційні); психічні стани (бадьорість чи пригніченість, працездатність чи втома, зосередженість чи розсіяність); психічні властивості особистості (спрямованість, темперамент, характер, здібності); психічні утворення, надбання (знання, навички, уміння, звички).

Таким чином, перед виступаючим стоїть непросте завдання установити надійний зворотний зв'язок зі слухачами, уміти керувати ним. Непросте завдання ще і тому, що на практиці ми далеко не завжди маємо можливість ознайомитися з характеристикою аудиторії, і доводиться під час виступу фіксувати її реакцію, вносити корективи у власний виступ. Для встановлення контакту зі слухачами необхідно знати соціально-психологічні способи організації аудиторії.

§ 3. Об'єктивні перешкоди контакту оратора й аудиторії та їх урахування в організації аудиторії

Організація аудиторії за допомогою збудження в неї певного емоційного стану, як правило, ускладнюється перешкодами при встановленні інформаційного (передавального і сприймаючого) контакту між реципієнтом і комунікатором, тобто оратором і аудиторією.

Перешкод існує багато — і суб'єктивних, і об'єктивних.

Суб'єктивні — це такі, виникнення яких залежить від рівня підготовки оратора, знання ним предмета виступу, уміння визначати характеристику аудиторії тощо. Тобто ці перешкоди якби задаються самим оратором, і для того, щоб їх здолати, треба краще готуватися до виступу.

Об'єктивні — це такі, які змінити оратор не може, адже вони походять з наших психологічних властивостей, їх змінити неможливо, можна лише враховувати і знаходити єдино можливі способи організації аудиторії.

Першою з об'єктивних психологічних перешкод є *інерція включеності*. це такий стан людини, аудиторії, коли вони ще знаходяться у своїх думках, проблемах і не можуть зразу активно слухати, сприймати виступ оратора. Це означає, що ораторові потрібно звільнити на час виступу свідомість слухачів від тих життєвих обставин, які могли б негативно вплинути на їхнє відношення до одержуваної інформації. Інерція включеності заважає людині переключити увагу на оратора, породжує навіть консерватизм поглядів, може привести і до звуження поля зору.

Друга перешкода — *висока швидкість розумової діяльності*. Людина думає в 4 рази швидше, ніж викладає свої думки і знання. Коли оратор говорить, інтелект слухачів велику частину часу вільний і може відключатися від промови оратора.

Третя — *нестійкість уваги*. Увагу може відвернути і зовнішність оратора, його голос, манера говорити, оформлення приміщення, звук дверей, що відчиняються, шепотіння тощо.

Четверта перешкода — *антипатія до чужих думок*. Люди часто звикають до своїх точок зору. Їм зручніше і легше додержуватися логіки свого міркування, тому у них утворюється стійке несприйняття точки зору оратора, а іноді це породжує репліки, вигуки й ін. реакцію незгоди.

Які знання допоможуть опанувати ці перешкоди та які існують психологічні і педагогічні прийоми усунення перешкод у психологічній організації аудиторії?

Перш за все, знання того, що можливість стійкого сприйняття без розсіювання уваги не перевищує 30 секунд. Тому треба при підготовці до виступу підібрати квантовий викид інформації в аудиторію, суть якого в тому, щоб через визначені часові інтервали пропонувати слухачам нові факти, нетрафаретні висловлення, оригінальну ідею тощо.

Важливо також уміло застосовувати такі *педагогічні принципи дидактики*, як

- *наочність*,
- *систематичність*,
- *послідовність*,

- *посильність*.

Для концентрації уваги слухачів необхідно опанувати такі **соціально-психологічні способи**, як зараження, наслідування і навіювання — внутрішні механізми контакту.

Зараження — це несвідома, мимовільна схильність людини до визначеного психологічного стану. Воно здійснюється як передача особистості психічного настрою іншої особистості, що володіє великим емоційним зарядом. При цьому емоційне співпереживання оратора й аудиторії в процесі виступу виступає одночасно і як фон, і як основний пусковий механізм їхнього контакту. Варто підкреслити, що емоційне співпереживання аудиторії викликається в першу чергу самою особистістю оратора. Його зацікавленість, переконаність, емоційний підйом неминуче породжують відповідну емоційну реакцію слухачів, їх мимовільний інтерес до того, що хвилює оратора. У силу цього ставлення оратора до виступу як би стає ставленням до нього аудиторії, що і забезпечує у певній мірі взаєморозуміння і погодженість з обох боків. У соціальній психології сформульований закон емоційного зараження, відповідно до якого «сила наростання накалу пристрастей», що створює психічний фон зараження, знаходиться в прямій пропорційній залежності від величини аудиторії і ступеня емоційного накалу індуктора. Чим можна забезпечити зараження? Знанням і використанням найбільш співпадаючих інтересів і настроїв людей, емоційною яскравістю викладу, виразністю прикладів, манерою поведінки оратора.

Складніші справи щодо механізму наслідування, що грало завжди велику роль в історії ідей, смаків, моди, звичаїв. *Наслідування* — це імітація людиною якихось зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, учинків, що характеризуються визначеною раціональною й емоційною спрямованістю. Тобто значення і зараження, і наслідування в тому, щоб забезпечити такий стан аудиторії, коли підсилюється момент єдиного співпереживання слухачів і оратора. А це допомагає кращому засвоєнню інформації.

Навіювання — це словесний вплив особистості на людей. Це такий спосіб комунікативного впливу, що розрахований на некритичне, бездоказове сприйняття інформації. Володіння «ефектом навіювання» припускає знання двох основних груп умов. Перша група пов'язана з тим, кому вселяють, друга — з тим, хто вселяє. Сприйнятливість навіювання залежить від віку, від індивідуальних особливостей людини, її переконань, волі, емоцій і т.ін. «Ефект навіювання» багато в чому залежить від внутрішнього стану особистості. Одна і та сама людина в один час може піддатися навіюванню, а в інший — не може. Це трапляється, коли людина стомлена або переживає розгубленість, страх. У такі хвилини треба вміти «перекрити» цей стан і повернути до сприйняття необхідної інформації.

Переконання — логічно обґрунтоване впровадження у свідомість слухачів певних положень. За допомогою переконань можна досягти перебудови свідомості, мотивів діяльності, сформувати бажання, змінити спосіб життя особистості. Як видно, саме переконання — провідний метод виховання і навчання. Існує ряд педагогічних прийомів переконання. Один з них — показ і роз'яснення наслідків якого-небудь учинку. Оцінка вчинку, обґрунтування його правомірності (або неправомірності) впливають на почуття і розум, сприяють переосмисленню людиною своєї поведінки. Інший прийом — порівняння дій того або іншого індивіда з поведінкою авторитетних людей, літературних героїв тощо.

Отже, перші хвилини оратором виграні. Як забезпечити увагу аудиторії протягом усього виступу? Для цього **необхідно дотримуватися 3-х психолого-педагогічних вимог:**

- *новизни*,

- *доказовості й*

- *експресивності*.

Перша вимога представляє сьогодні для оратора дуже серйозну психологічну і методичну проблему. Новий матеріал, природно, задовольняє пізнавальні потреби слухачів. Але, як відомо, оратор часто не може повідомити тим, що зібралися, щось абсолютно нове. Це пояснюється тим, що сучасні люди одержують сьогодні великий

обсяг інформації з каналів масової комунікації. Дає про себе знати і високий культурний і освітній рівень слухачів. Виходить, потрібно шукати інші засоби підвищення ефекту новизни.

Одним з підходів до вирішення цієї задачі є виклад уже відомого аудиторії під новим кутом зору. У такому випадку слухач буде обов'язково зацікавлений, буде думати про те, чи зміг би і він сам вибудувати таку систему викладання матеріалу, може, і зміг би, але раніше над цим не думав. Виходить, те, що сказав оратор, для нього нове.

Іншим важливим підходом служить виявлення оратором свого ставлення до розглянутого питання. У кожному виступі він повинен бути особистістю, що має і висловлює свою думку з тієї або іншої проблеми. Адже не в кожному виступі відкриєш істину. Це завжди важко і дається не кожному. Але завжди можна і варто висловити своє ставлення до предмета. Слухач думає так, але йому цікаво, як думає оратор. Йому важливо зіставити свою думку з думкою оратора. Це допомагає аналізувати, уточнювати, прийти до необхідних висновків.

Отже, **новизна** — не обов'язково нові дані з розглянутої проблеми, але і нові уявлення про раніше відомі факти, події, положення, і зіставлення того, що відомо слухачам під новим кутом зору, і прояв власного ставлення до того, про що говорить оратор.

Доказовість — це логіка викладу й аргументація висунутих положень. Адже задача оратора — не просто дати нову інформацію. Його обов'язок — показати те, що він захищає, у чому переконує і переконаний. Без ґрунтовної доказовості оратор не зуміє передати свою переконаність слухачам. Звідси задача — допомогти слухачам опанувати наукові поняття, логіку міркування, що представляють собою відбиття знань і досвіду.

Експресивність — це візуальний і звуковий прояв ставлення оратора до того, про що він говорить: обурення, радість, жаль, упевненість, подив і т.п. Цицерон стверджував, що без серцевого хвилювання і запалу мова оратора буде непридатна. Тон, тембр голосу, характер інтонацій говорять про певне ставлення оратора до проблем іноді більше, ніж інші прийоми ораторського мистецтва. Інтонація може донести до 40 % інформації. Міміка і жести також впливають на сприйняття. Є. Вахтанов говорив: «Руки доводять думку». Емоційна яскравість виступу багато в чому забезпечує увагу аудиторії, ефективність засвоєння. При емоційно яскравому, експресивному виступі зростають розумова діяльність слухачів, їхнє прагнення міркувати по ходу виступу оратора, вносити корективи у свої знання.

Безпосередній контакт зі слухачами дозволяє використовувати у виступі новизну, доказовість і експресивність найбільш комплексно, а значить і оптимально. Важливо володіти тому не тільки логічністю викладу своїх думок, вірно будувати фрази, але і правильно інтонувати слова, користуватися модуляцією голосу, мімікою, жестами. Вони активізують сприйняття інформації, більш поглиблену її обробку.

Перейдемо тепер до розгляду однієї з основних психологічних умов ефективності процесу взаємодії оратора й аудиторії, до аналізу такого виду контакту, як інтелектуальне співпереживання. Розумове сприяння визначається включеністю обох сторін у єдину активну діяльність по розгляду тієї або іншої проблеми і спрямовану на розв'язання певних розумових задач. Оратор, викладаючи свою точку зору, як би привселюдно мислить, і аудиторія, стежачи за розвитком його думки, робить ту ж розумову роботу. У результаті такої спільної розумової діяльності, співмислення між оратором і слухачами виникає контакт у повному змісті цього слова.

Важливо підкреслити, що інтелектуальне співпереживання викликається переважно усною формою мови, зрозуміло, при ясній постановці проблеми обговорення, строгій логіці і послідовності її викладу оратором. Саме такими особливостями — незламною логікою, ясністю і гостротою постановки питання, значимістю і важливістю предмета обговорення — відрізнялися виступи видатних ораторів минулого і сьогодення. І це

завжди приводило до встановлення найтіснішого контакту між оратором і аудиторією. Деяких ораторів аудиторія могла слухати впродовж багатьох годин.

Зовнішнім проявом наявності або відсутності контакту між оратором і слухачами є їх поведінка під час виступу. Так, увага слухачів, погляди і жести схвалення, робоча, регульована самим оратором тиша в залі, напружене мовчання аудиторії під час пауз оратора й інших показників свідчать, що слухачі включені в загальну з оратором активну розумову діяльність. Якщо ораторові вдається установити контакт з аудиторією, він говорить природно, у звичній для себе манері. У цьому випадку в мові відчувається впевненість, бажання вести довірчу бесіду. Він часто користується прямими звертаннями до слухачів (товариші, панове), питаннями-звертаннями (Чи ясно?), риторичними питаннями. Його вільна манера триматися, міміка, жести, прагнення зменшити дистанцію, як би наблизитися до слухачів, свідчить, що він сам одержує задоволення від спілкування з аудиторією.

Розглядаючи контакт як умову і результат успішного виступу оратора, варто зупинитися на передумовах його спільної з аудиторією мисленневою діяльністю, що є основним психологічним механізмом цього контакту. В якості такої передумови й у той же час показником розумової активності слухачів виступають їхня *увага й інтерес до виступу оратора*.

Відомі **3 види уваги**:

- мимовільна,
- довільна і
- післядовільна.

Мимовільна увага — це спрямованість свідомості людини на об'єкт без будь-якого вольового зусилля, поза метою, тобто мимоволі. Така увага викликається несподіваним, яскравим, що контрастує, цікавим подразником, або тим, що відповідає визначеному станові людини. Цікавий, інтригуючий незвичайний початок виступу оратора, як правило, викликає мимовільну увагу аудиторії. Але цей вид уваги нестійкий — будь-який інший більш сильний або цікавий подразник (жарт сусіда, яскрава деталь обстановки і ін.) може привести слухача до переключення, відвернути слухача від його виступу.

Більш стійким видом уваги є **увага довільна**. Вона виникає в результаті зосередженості, вольового зусилля, спрямованого на досягнення заздалегідь поставленої людиною мети. Як правило, такий вид уваги характеризує початок, на перший погляд, нецікавого виступу, тобто момент, коли аудиторія уважна, тому що знає, що їй потрібно ввійти в роботу. Під час виступу оратор часто апелює саме до довільної уваги слухачів, говорячи: «Товариші, послухайте, зверніть увагу, постарайтеся запам'ятати і т.д.». Ставлячи перед слухачами визначену мету, оратор припускає і їх певне вольове зусилля, що вони повинні зробити для її реалізації. При довільній увазі у слухача формуються приватні цілі слухання, виникає інтерес до сприйняття інформації.

У цьому випадку довільна увага переходить в інший специфічний вид уваги — **післядовільний**. При такій увазі слухач, затаївши подих, стежить за думкою оратора. Він цілком захоплений нею. Природно, що всі зусилля оратора повинні бути спрямовані на формування саме цього виду уваги. Щоб його викликати, необхідно дотримуватися основного психологічного правила: важливо, насамперед, створити умови для активної розумової діяльності слухачів в аудиторії.

Велике значення для оратора має також **урахування особливостей, властивостей уваги**, що виявляються як у його власній діяльності, так і в поведінці аудиторії. До основних з них відносяться *стійкість, розподіл, переключення й обсяг*.

Стойкість уваги визначається часом зосередження свідомості на якому-небудь об'єкті. Експериментально доведено, що якщо на одному одиничному об'єкті увага утримується не більш 1,5–2,5 сек (відбувається його коливання), то на діяльності в цілому (на її предметі, меті, способах і засобах досягнення мети) увага дорослої людини може утримуватися досить довго — до 40–45 хв. Таким чином, стійкість уваги аудиторії

обумовлюється характером і структурою самої діяльності оратора, значимістю теми виступу, правильністю її мовної побудови, чіткістю логічної побудови. Інакше кажучи, стійкість уваги залежить від того, наскільки органічно всі ці елементи утворюють єдине ціле, один глобальний об'єкт уваги аудиторії — смислове значення виступу.

Переключення уваги — це зміна спрямованості свідомості з одного об'єкта на інший. Воно вимагає певного часу, причому, різного для різних людей. Оратор, що вдається до демонстрації репродукцій, схем, використання діапозитивів, або переходить від одного стилю і жанру до іншого, від теоретичних положень до життєвих епізодів, повинен враховувати цю особливість слухачів. Наприклад, при переході від однієї думки до іншої доцільно використовувати вставні сполучні фрази, типу: «Як ми вже переконалися...», при демонстрації засобів наочності — робити паузи і т.д.

Обсяг уваги визначається кількістю однорідних предметів, що може одночасно утримувати людина при зоровому чи слуховому сприйнятті. Установлено, що обсяг уваги не перевищує п'яти — семи об'єктів. Увага спрямовується насамперед на зміст, припускає активну розумову діяльність людини, що формує потребу в такій діяльності, пізнавальний і практичний інтерес до неї. А інтерес — це емоційний прояв пізнавальних потреб людини. Це той стимул, що по більшій частині і приводить їх до зали послухати оратора. Інтерес може з'явитися й у ході самого виступу, тоді ним обумовлюється внутрішній механізм післядовільної уваги в загальній діяльності оратора і слухачів — в діяльності спілкування.

Таким чином, увага й інтерес тісно пов'язані між собою і разом визначають активну розумову діяльність слухача.

План семінару

1. Сутність та проблеми взаємодії оратора та аудиторії.
2. Групи визначення характеристики аудиторії.
3. Об'єктивні перешкоди контакту оратора й аудиторії та їх урахування в організації аудиторії.
4. Від чого залежить організація взаємодії між аудиторією та оратором?
5. Які параметри визначають певну групу аудиторії?
6. Назвіть перешкоди, які виникають в контакті оратора й аудиторії та як їх подолати.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com

-
-

Тема 4. Стратегія і тактика оратора

§ 1. Стратегія оратора, її структура

§ 2. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми

§ 1. Стратегія оратора, її структура

Відомий афоризм «якщо вам треба щось сказати, то найкраще — сказати саме те, що ви хочете» приводить нас до проблеми стратегії і тактики. Дійсно, про що ви збираєтесь говорити? Від початку треба з'ясувати, що ви маєте довести або розвинути. Все має бути чітко спланованим, виваженим, мати чітку спрямованість. З того, що ви хочете сказати, складається каркас вашої промови, на який в подальшому накладатимуться інші елементи. Наразі необхідно уявити ключову думку, яка лягає в основу вашої промови. Все інше — факти, докази, приклади і т.ін. — доповнюватимуть і розкриватимуть основну думку. Але нічого не повинно закривати те, заради чого створюється промова, або, як говорив Плутарх, промови декотрих ораторів можуть бути такими, як кипариси: «Вони такі великі й красиві, але, на жаль, не мають плодів», недостатньо лише добре триматися під час виступу, треба щось і сказати; будьяка аудиторія вправі розраховувати на те, задоволення не приходять 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 (манипулятивні 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 2-х 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 волюю 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 *3 елементи стратегії*: по-перше, віднайти протиріччя в концепції з певної теми, які б могли зацікавити конкретну аудиторію, по-друге, сформулювати завдання, яке ставить перед собою оратор в цій аудиторії в зв'язку з цією темою, по-третє, намітити надзавдання, тобто оратор мусить точно знати, чого він хоче домогтися від аудиторії в результаті свого впливу на неї.

Теза розглядається як провідна ідея, сукупність тверджень, що розгортаються оратором під час спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції. Теза відіграє роль взаємозв'язку в цілісності всіх компонентів мовлення: концепції, запитань, установки, аудиторії.

Отже, стратегія дій становить таку послідовність: необхідно визначити установки; вичленувати з концепції запитання, що розраховані на певну аудиторію; знайти систему коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання, зробити їх аналіз; сформулювати тезу, тобто основну думку промови.

Стратегія, хоча і являє собою певне уточнення концепції, все-таки є досить загальним явищем, яке потребує подальшої конкретизації: розгортання тези та її обґрунтування, нейтралізації опонентів, схилення на свій бік тих, хто вагається. Щоб досягти даної мети, необхідно розробити тактику виступу.

§ 2. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми

Тактика являє собою систему дій, спрямованих на ефективну реалізацію стратегії. Змістом тактики є аргументація і активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії. Тактику можна визначити як зовнішньомовну побудову промови, як сукупність принципів, способів та прийомів розгортання тези.

Аргументація засновується на логічному обґрунтуванні суб'єктом тези шляхом доказу, переконання. Аргументація — явище комунікативне, яке містить два аспекти: гносеологічний (пізнання предмета, поглиблене його розуміння, пошук істини, поширення істинних думок та їх обстоювання) і етичний (оратор та аудиторія визнають себе рівноправними сторонами пізнання істини).

Аргументація як частина тактичного закону спрямована головним чином на реалізацію завдання (переконання), тобто передбачає активну діяльність передусім з боку оратора, при цьому аудиторія знаходиться у більш-менш пасивному стані (набуває нової інформації). Для цілковитого досягнення установки необхідно, щоб аудиторія не тільки вбирала інформацію, нехай навіть дуже сумлінно, але й досить активно її опрацьовувала, тобто проектувала на себе, на свою діяльність, свій досвід, іншими словами, щоб аудиторія виявлялася на рівні застосування набутих знань.

Для здійснення цього необхідно звернутися до іншої частини тактичного закону — активізації 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 використанням:

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 шоквої терапії, тобто створення несподіваного ефекту, який дозволяє швидко переключати увагу аудиторії, концентрувати її на потрібних мовцєві аспектах, знімати втому слухачів і, головне, оперативно збуджувати зацікавлення аудиторії і підтримувати його в процесі спілкування.

Завдяки **першому етапу активізації** можна уникнути морально-дисциплінарного мотиву спілкування, позбавитися байдужого ставлення, викликати особистісну потребу спілкування, вийти на другий ступінь розуміння питань, що обговорюються, вищий рівень осягнення змісту предмета.

Сутність **другого етапу активізації** — створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування — полягає в тому, щоб викликати у слухачів потребу обміну думками з приводу питань, що обговорюються. Це досягається логічними, психологічними та дидактичними засобами.

Цей етап активізації 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.

Тактика, таким чином, дозволяє ораторові знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому здійснюється реалізація установки (завдання та надзавдання) і розгортання тези.

План семінару

1. Стратегія оратора, її структура.
2. Принципи та прийоми реалізації стратегії.
3. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми.
4. Особливості тактики та його закономірності.
5. Яким чином пов'язані стратегія і тактика?

Питання до самостійної роботи

1. Види спілкування, їх особливості.
2. Психологічні способи впливу.
3. Проаналізуйте компоненти стратегії.
4. Способи та прийоми тактики.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару
Опрацювати тему самостійно за підручниками та
виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати
доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за
індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій
емейл olgagolovchenko27@gmail.com

Тема 5. Підготовка до виступу

§ 1. Основні етапи підготовки тексту промови

§ 2. Форми текстового оформлення матеріалу

§ 3. Види підготовки до виступу

§ 1. Основні етапи підготовки тексту промови

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

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

Отож, для того, щоб виступ був вдалим, яскравим, переконливим, необхідна попередня підготовка до нього. **Алгоритм** останньої можна визначити так: ***вибір теми — формулювання мети — складання плану — збирання матеріалу — робота над конспектом — репетиція.***

Визначення теми

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

Інколи тему промови підмінюють її об'єктом. Наприклад, пропозиція висловитися про сучасну українську культуру не є власне темою. Це саме об'єкт уваги. Бо ж культура — поняття широке: його становлять і науковість викладання, і потреба слухачів у матеріалі, і висвітлення окремих галузей (література, живопис, музика тощо). Перелічені конкретні питання — це тематика, що відбиває в своїй 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 4 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.

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 загально визнаний спосіб визначень. Визначення повинні вказувати на головну, або підлеглу роль розділу. Кожне визначення повинно бути розміщено в конспекті у вигляді ясного абзацу.

3. Розміщуйте розділи у відповідності з їх взаємозалежністю.

4. Уникайте суджень складних і з різним змістом.

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

Після попередньої роботи необхідно скласти картки за логікою розвитку теми й переписати їх у вигляді вже звичайного тексту, щось додаючи, поширюючи, а від чогось, можливо, і відмовляючись. Підлеглі положення розмістити під головними. Потрібно уважно проглянути — чи точно обрано слова. Далі йде робота над стилем: чи відповідають обрані слова меті промови? Аудиторії, до якої вона буде звернена? Чи не будуть деякі слова «випадати» з тексту стилістично? Зверніть увагу на наявність елементів художності в тексті — без них текст виглядає занадто сухим. Простежте, чи не втратилися логічність та доказовість думок, чи не перевантажений ваш текст цитатами та прикладами.

Після складання конспекту, необхідно його відредагувати. Конспект не може і не повинен містити все багатство самої промови. Але словесне його оформлення складає першу умову, яка визначить у підсумку вражаючу силу промови при її проголошенні.

Редагування конспекту необхідно проводити з точки зору:

а) ясності;

б) конкретності;

- в) специфіки питання;
- г) краткості.

Складання плану

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

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

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

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

Виділіть питання обраної теми, відберіть суттєві і основні, визначть, в якій послідовності їх викладати. До робочого плану вносяться формулювання окремих положень, наводяться приклади, факти, цифри, які ви хочете використати.

Робочий план допомагає краще обміркувати структуру виступу, визначити, які розділи виявились 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 3-х 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.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План.

1. Громадянство як елемент правового статусу дитини.
2. Принципи правового статусу дитини.
3. Права, свободи та обов'язки дитини.
4. Гарантії захисту прав і свобод.

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

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План.

Вступ. міжнародне та вітчизняне законодавство про правовий статус дитини.

Основна частина. Правовий статус дитини, його елементи.

1. Громадянство як елемент правового статусу дитини.
2. Принципи правового статусу дитини.
3. Права, свободи та обов'язки дитини.

4. Гарантії захисту прав і свобод.

Висновки. Необхідність вдосконалення реалізації правового статусу дитини в Україні.

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

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План.

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

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

Запишіть план на окремому аркуші. Можливо, ви якісь моменти скасуєте, натомість введете інші.

§ 2. Форми текстового оформлення матеріалу

Для успішного публічного виступу недостатньо вивчити літературу по обраній темі, знайти цікаві дані, зібрати переконливі факти, цифри, приклади. Необхідно подумати, як розташувати цей матеріал, в якій послідовності. Перед оратором виникає ряд питань: якими словами розпочати виступ, як продовжити розмову, чим закінчити виступ, як завоювати увагу слухачів і утримати її. Тому важливо приділити серйозну увагу роботі над композицією промови.

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

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

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

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

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

Існує 4 способи формування ефективного вступу:

- спосіб підкріплення;
- спосіб приводу;
- спосіб спонукання до роздуму;
- прямий спосіб.

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

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

Техніка використання приводу. Привід яскраво висвітлює ситуацію або те, що має пряме відношення до проблеми, яка обговорюється, привід напряму пов'язаний зі змістом промови. Невелика подія, порівняння, особисте переживання, анекдот, несподівана постановка питання дають можливість у подальшому пов'язати з ними промову.

Техніка спонукання до роздуму. Цей спосіб можна використовувати на початку промови, особливо для підготовлених слухачів. Він полягає в тому, що називають проблему або пакет проблем і задають аудиторії питання, які потім розглядаються в основній частині. Така техніка активізує мислення і спонукає слухача до співробітництва. Відкрито поставлені питання чи навіть запропонована точка зору, яка потім буде спростована, — все це збуджує у слухача роботу думок, в яких він йде за оратором.

Пряма техніка. Цей спосіб передбачає безпосередній перехід до суті справи. Відмовляємось від будь-якого з вище перелічених вступів. В цьому випадку коротко говоримо про причину виступу, швидко переходимо від загального до конкретного і починаємо основну частину. Дана техніка раціональна, холодна, прямолінійна і властива тисячам невеликих ділових повідомлень.

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

Якщо в виступі немає логіки, послідовності розвитку думки, то важко сприймати зміст промови, слідкувати за ходом міркувань оратора, запам'ятати те, що почули. В головній частині виступу важливо дотримуватись основного правила композиції — логічної послідовності і стрункості викладення матеріалу.

Перш за все дайте опис ситуації, змалювавши ті обставини, які будуть об'єктом уваги. Опис мусить плавно перетекти в оповідь. Але опис — статичний, а оповідь — динамічна, рухлива. Потім ми розкриваємо суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. При цьому потрібно нарощувати аргументацію поступово, щоб кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніші аргументи зберігати на кінець — це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати неослабну увагу аудиторії.

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

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

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

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

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

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

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

§ 3. Види підготовки до виступу

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

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

Існує 4 типи підготовки до виголошення промови:

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

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

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

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

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

В усіх наведених випадках можна порадити оратору, щоб він мав перед собою рукопис, бажано в надрукованому вигляді, щоб легко і впевнено читати текст. Тоді увага зосереджуватиметься на логічній інтонації, наголосі, на підвищенні чи зниженні тону тощо. Варто також пам'ятати, що одна сторінка машинопису (30 рядків) читається приблизно 2 хвилини, отже, можна легко вкластися у відведений регламент часу.

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

За будь-яких обставин заглядати у заготовлений текст треба неначе мимохідь, не створювати враження, що без нього промовець виступити не зможе.

Отож, коли передбачається тривалий за часом виступ, оратору необхідно добре засвоїти, систематизувати матеріал, уявити канву майбутнього виступу. Коли є що сказати, то промовця «несе» сам матеріал, йому хочеться поділитися зі слухачами тим, що його зацікавило, що він добре знає.

о

План семінару

1. Основні етапи підготовки тексту промови
2. Форми текстового оформлення матеріалу
3. Види підготовки до виступу
4. Структура усного виступу.
5. Підготовка оратора до виступу.
6. Основні складові публічного виступу.
7. Оформлення тексту, його форми.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com

Тема 6. Доказ у публічному виступі

§ 1. Поняття й структура доказу

§ 2. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації

§ 3. Закони логічного мислення

§ 4. Спростування

§ 1. Поняття й 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 3 складові частини:

- теза — положення, правильність якого треба обґрунтувати;
- основи доведення (аргументи)
- судження, за допомогою яких доводиться теза.

Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези; — форма доведення (демонстрація) — способи логічного зв'язку між тезою й аргументами.

§ 2. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації

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

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

При висуненні тези слід керуватися такими важливими правилами:

- 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 *посилання 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 впливає теза, яка доводиться. Наприклад, питання про народжуваність частіше всього пов'язується в нашій країні з економічними заходами, зокрема, забезпеченістю житлом, дитячими закладами. Частка істини в такому поясненні є. Але як свідчить статистика, істина не тільки в цьому. Для вирішення даної проблеми необхідний цілий комплекс заходів, включаючи соціальні та виховні.

4. *Доказ тези підмінюється оцінкою особи.* Така помилка в логіці зветься доведенням 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.

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

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

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

Ораторові необхідно логічно 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 ви-

магається суворий доказ цих положень, де роз'яснення змісту цих положень недостатне, 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 однастайності 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.

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. Пороховщикова) 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.

§ 3. 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;*
- *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 відрізнити 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.

§ 4. 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 сенс 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 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 **3 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.

План семінару

1. Поняття й структура доказу.
2. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації.
3. Закони логічного мислення.
4. Спростування.
5. Правила тези.
6. Логічні правила оперування аргументами.
7. Помилки ораторів у процесі доказів.

Питання до самостійної роботи

1. До чого призводить порушення правил тез?
2. Логічна помилка «хибне коло».
3. Помилка «хибної підстави».
4. Помилка доведення «до людини».

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до модульної роботи, яка проводиться у формі тесту.

Тема 7. Культура мови

§ 1. Поняття та загальні ознаки мовної культури оратора. Мовна норма.

§ 2. Образність мови: поняття, зміст, роль, засоби створення образності

§ 3. Стиль мови

§ 1. Поняття та загальні ознаки мовної культури оратора. Мовна норма

Оратор впливає на слухачів головним чином усним словом, ефективність цього впливу багато в чому залежить від культури мовлення. Пересічні, непереконливі 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»².

Насамперед слід перелічити деякі *загальні ознаки мовленнєвої культури оратора*.

Ясність. Аристотель у праці «Риторика» підкреслює, що ясність — головна позитивна якість промови³. 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, повинен 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 вмійють 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 неоднокового 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 впливає 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».

А.Ф. Коні у своїй промові висміює таке «плетіння слів». 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 нефахівців зловживати іншомовними словами та професійними термінами (а таке часом трапляється серед фахівців, захоплених своєю сферою діяльності), співрозмовники його не завжди розуміють. Цій людині варто порадити стати на місце слухачів і уявити їх рівень знань у даній галузі.

Чим пояснити таку «любов» до вживання іншомовних слів та наукових термінів у розмові з нефахівцями?

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 викоринювати 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 невинно 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 чиему 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 неввічливо, 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 прослухань 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.

Прослухання 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 додержуватися 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 поборозлили численні маршрути. Певна річ, треба знати їх, щоб якнайменше припускатися помилок у мовленні.

§ 2. Образність мови: поняття, зміст, роль, засоби створення образності

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»¹.

Образність головним чином досягається за допомогою тропів і стилістичних фігур.

Троп (грец. tropos — 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 гіршним 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.

Алегорія (іносказання) — зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Наприклад: хитрість інакомовно показують у вигляді лисиці; мир — у вигляді голуба. Відома всім алегорія кохання — серце; алегоричне зображення зміни війни на мир — «І перероблять мечі свої на лемехи, а списи свої на серпи». Тартюф — алегорія лицемірства, Дон Кіхот — алегорія 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 живаються 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. 104 105 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 глadiator, хто розбійник?» І далі називає Катіліну вбивцею, підроблювачем заповітів, обманщиком, гультьєм, 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 принагідним.

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 вершині 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 притуплюють образність мови, її влучність і щирість. Тому уникати штампів, оберігати мову від шаблонів — одне з першочергових завдань оратора.

§ 3. Стиль мови

Наука про стилі ораторського мистецтва виникла у Давній Греції. Горгія, який першим почав прикрашати свої промови, вважають творцем стилістичних прикрас прози. Подальший розвиток науки про стиль ораторської мови належить Тразімаху, Аристотелеві і його учневі Теофрасту. У третій книзі «Риторики» Аристотель розглядає проблеми

ораторського стилю, зокрема питання про його значення. Він вчив: «Не повинно вислизати від нашої уваги, що для кожного роду мови придатний особливий стиль, не один і той же стиль у мові письмовій і промові під час дискусій, у промові політичній і у промові судовій».¹

Античні теоретики розуміли ораторський стиль як сукупність засобів і прийомів, що їх використовує оратор під час складання і виголошення промови. Сюди відносили добір слів, їх розміщення і зв'язок, з'єднування виразів, період, ритм, словесні фігури, фігури думки.

Як визначають стиль наші сучасники?

Під **стилем** (від лат. «stylus» — стрижень для письма) розуміють спосіб використання мови, заснований на виборі з різноманітних мовленнєвих запасів тих засобів, які найкращим чином забезпечують спілкування між людьми в даних умовах. З цієї характеристики стилю випливає висновок: існують *об'єктивна* (яка залежить від стану мови) і *суб'єктивна* (яка залежить від того, хто говорить) сторони стилю.

Тому правомірно говорити про **мовленнєві стилі** (об'єктивна сторона) і **стиль індивідуальної промови** (суб'єктивна сторона).

Розпізнають такі стилі: *розмовно-побутовий (розмовний); офіційно-діловий; науковий; ораторсько-публіцистичний; літературно-художній.* Кожний з них характеризується «набором» певних мовленнєвих засобів, які і складають його особливості.

Розмовно-побутовий стиль «обслуговує» сферу повсякденних неофіційних стосунків людей. Йому притаманні діалогічність, невимушеність і емоційність спілкування, стихійність, знижуваність мовленнєвих засобів.

Офіційно-діловий стиль пронизаний ідеєю «зобов'язаності». Висловлювання точні, однозначні, вираження індивідуальних особливостей мовця максимально приглушене. Цей стиль притаманний текстам різних державних актів, законів, документів. Лексика таких текстів переважно емоційно нейтральна, як би стандартна, нерідко спеціальна, термінологічна (позивач, відповідач, покарання, за рахунок засобів фонду соціального забезпечення і т.п.). В лекції можуть зустрічатися слова і звороти офіційно-ділового стилю, але виступ у цілому не може будуватися на використанні подібних мовленнєвих засобів. Зловживання ними породжує «канцелярит».

Сферу дослідницької діяльності «обслуговує» **науковий стиль**. Він відображає характер наукового мислення: логічність, абстрагованість, узагальненість, точність, пошук причинно-наслідкових зв'язків. Наукові тексти багаті на терміни.

Ораторсько-публіцистичний стиль вельми неоднорідний, бо різні цілі спілкування оратора зі слухачами. Головні його риси: інформаційність, агітаційно-пропагандистська спрямованість, виразність у сполученні з «публіцистичним стандартом» (внести гідний вклад, стати на трудову вахту тощо).

Літературно-художній стиль найбільш багатий мовленнєвими ресурсами, багатоплановий і різноманітний.

Що ж характерно для ораторської промови у стилістичному плані?

Насамперед, ораторська промова — промова усна. Вся її побудова, усі мовленнєві засоби, всі виразні можливості мови повинні бути підпорядковані цілям безпосереднього спілкування зі слухачами. Публічному виступу повинні бути притаманні всі кращі якості усної промови: інтонаційна виразність, гнучкий синтаксис, безпосередність переживання думки, єдність слова і жесту, живе відчуття співрозмовника і контакт з ним.

Стилістична своєрідність ораторської промови визначається вдалим сполученням різних мовленнєвих засобів.

Основна ідея, яку треба засвоїти, — стильові принципи та системи не є чимось мертвим і застиглим. Вони функціональні: залежно від свого завдання оратор може використати принципи одного чи іншого стилю, або й скомбінувати їх у своєму тексті. Так само він може уникати певної стилістики, якщо вона небажана.

Стиль лекцій, публічного виступу — це завжди пошук, проба, творчість. Недарма кажуть: стиль — це людина.

Отже, проблеми мови і стилю публічної промови достатньо складні й багатогранні, а мовленнєві навички й уміння складають важливу частину ораторської майстерності. Гарний оратор завжди прагне до установлення не тільки інтелектуальних, моральних, ідейних контактів з аудиторією, але й контактів словесних.

План семінару

1. Поняття та загальні ознаки мовної культури оратора. Мовна норма
2. Образність мови: поняття, зміст, роль, засоби створення образності
3. Стиль мови
4. Загальні ознаки мовленнєвої культури оратора.
5. Коли виникла наука про стилі ораторського мистецтва?
6. Особливості наукового стилю.
7. Офіційно-діловий стиль.
8. Розмовно-побутовий стиль.
9. Ораторсько-публіцистичний стиль.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com

.

Тема 8. Техніка мовлення

§ 1. Поняття й категорії техніки мовлення.

§ 2. Інтонація. Інтонаційно-виразні засоби мовлення.

§ 3. Логіко-інтонаційний аналіз промови. Мовні ноти.

§ 1. Поняття й категорії техніки мовлення

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

Якість і ефективність публічного виступу фахівця-юриста, дієвість його промови залежать від багатьох чинників, насамперед від змістовності, аргументованості, логічної чіткості, культури мовлення. Неабияке значення має і культура звучання мови.

Пристаючи 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 **3 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 3 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 3-х аспектів:

- 1) дикції,
 - 2) дихання,
 - 3) голосу
- (практично вони неподільні).

Будова мовного апарата, властивості голосу людини, мовне дихання, артикуляція звуків, дикція, логічна пауза і логічний наголос, інтонація, мовні ноти, гігієна голосу оратора, особливості виступу перед великими і малими аудиторіями — це основні поняття, що вивчаються у техніці мовлення.

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

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

Найскладнішою є робота над **голосом**, так звана постановка голосу, під якою розуміється найповніший і всебічний розвиток голосових даних, таких, як збільшення обсягу діапазону голосу, розвиток сили, звучності, гнучкості голосу. Спеціальні вправи допоможуть позбутися очевидних голосових вад (гугнявість, горловий звук тощо). Голос має деякі ознаки: силу звуку, висоту тону і тембр. Всі ці якості голосу неважко відшукати

в будь-якій промові, що виголошується, їх наявність пояснюється самою природою, будовою і функцією мовного апарата людини.

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

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

Але як досягти майстерності у використанні голосу?

Аби тільки створити якусь ілюзію звучності, гнучкості голосу, деякі оратори вдаються до всіляких голосових фігур, що складають неприємну умовність квазізвучного мовлення. Треба шукати дійсно музичну звучність голосу. *Голос — озвучене дихання*. А це означає, що красивий голос можна поставити, виконуючи спеціальні вправи. Навчання правильній вимові і звучанню голосу є не що інше, як набуття певних навичок, а це потребує щоденних вправ, а також постійних зусиль, які спрямовані на очищення мови взагалі і на підвищення загальної культури людини.

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

Голосовий апарат складається з 4-х частин:

- дихальних органів,
- вібраторів,
- резонаторів і
- артикуляторів.

Дихальні органи — це легені, мускулатура, що втягує повітря в легені, й інші м'язи, що виштовхують повітря з легень.

Вібратори — це голосові звуки. Коли вони зіщулені, повітряний потік, що йде із легень, заставляє їх швидко вібрувати, породжуючи коливання.

Резонатори включають гортань порожнини рота й носа. Вони посилюють звук, що виникає завдяки дії голосових зв'язок. Зміни форми і об'єму порожнини рота забезпечують чіткість кожного звука або дають резонанс.

Артикулятори (язик, губи, зуби, нижня щелепа, м'яке піднебіння) створюють із звуків склади і слова.

Перелічені частини голосового апарата беруть участь у створенні 5 елементів голосу:

- a) 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 різноманітні 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 невинно 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 3 реєстри: високий, середній, нижній. Яскравою є мова, коли оратор володіє широким діапазоном — у 3-х реєстрах.*
- 3) *рухомість, гнучкість — швидка зміна за силою, тембром і темпом;*
- 4) *польотність — здатність голосу заповнювати весь простір того приміщення, в якому він звучить, що дає можливість почути оратора в будь-якій точці приміщення;*
- 5) *благозвучність — приємність.*

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

§ 2. Інтонація. Інтонаційно-виразні засоби мовлення

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

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

Емоційно забарвлені інтонації передають слухачам різноманітні почуття оратора.

Крім голосу, техніку характеризують темп і ритм мовлення.

Темп мовлення — це швидкість, з якою оратор вимовляє слова, речення, весь текст у цілому. Він залежить від індивідуальних особливостей промовця, його темпераменту, від теми та змісту промови, а також від умов, за яких виголошується промова, та особливостей аудиторії. Тому, звісна річ, одна й та ж промова повинна бути викладена різним темпом в аудиторіях, що відрізняються за рівнем освіти, статі, віку, професії і т. ін.

Ритм промови має за основне зміну певних частин промови за довжиною звучання, а також чергування мови, що звучить, та пауз.

Розрізняють декілька **типів пауз** залежно від того, за якої причини і з якою метою переривається виголошення промови.

Фізіологічні паузи викликані необхідністю вдихнути повітря. Як правило, вони збігаються з іншими паузами — *граматичними, логічними і психологічними*.

Грамматичні 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 реєстру 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, подскакивать, 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 прочитаете? 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? Здогадатися неможливо, і я скажу вам: громовим голосом. Прокурор нагадав присяжним останні слова пораненого юнака: «Що я йому зробив? За що він мене убив?» Він сказав це скоромовкою. Треба було сказати так, щоб присяжні почули того, хто вмирає.

Дійсно, справжня промова — це гармонія духовного стану оратора із зовнішнім проявом цього стану; в думці і серці мовця є певні міркування, певні почуття; якщо вони передаються точно і до того ж не тільки у словах, але й в усьому зовнішньому вигляді особи, що говорить, її голосі і рухах, людина промовляє як оратор. П. Сергеїч запитує: яка промова краща, швидка чи повільна, тиха чи гучна? Жодна, бо бездоганними є тільки природна швидкість вимови, тобто така, яка збігається зі змістом промови, і природне напруження голосу.

У нас у суді майже без винятку здебільшого сумні крайнощі; одні промовляють зі швидкістю тисяча слів за хвилину; інші болісно шукають їх або витягують із себе звуки з такими зусиллями, що здається їх душать за горло; ті мурмочуть, ці кричать. Оратор, що

безперечно посідає перше місце в рядах сьгоднішнього 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».

§ 3. 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.

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.

План семінару

1. Поняття й категорії техніки мовлення.
2. Інтонація. Інтонаційно-виразні засоби мовлення.
3. Логіко-інтонаційний аналіз промови. Мовні ноти.
4. Техніка мовлення: дикція, дихання, голос.
5. Вимоги до голосу оратора.
6. Ритм промови.
7. Прийоми техніки мовлення.
8. Правила постанови логічного наголосу.

Питання до самостійної роботи

1. Назвіть вимоги до дикції та голосу оратора.
2. Що таке інтонація? Якою вона має бути?
3. Мова жестів й міміки оратора.
4. Дайте характеристику мовним нотам.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій емейл olgagolovchenko27@gmail.com

Тема 9. Принципи і засоби полеміки.

§ 1. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми.

§ 2. Характеристика запитань і відповідей у полеміці.

§ 3. Види полемічних «хитрощів» у полеміці. Шляхи їх нейтралізації.

§ 1. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми

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 організовувати 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 чітко 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 дедуції*.

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 підмінити 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 ллє воду).

Всі ці *прийоми* вважаються припустимими, вони можуть використовуватися в публічному спорі. Їх застосування не заважає з'ясуванню істини, не компрометує опонента.

§ 2. Характеристика запитань і відповідей у полеміці.

Щоб розраховувати на успіх у полеміці, потрібно також мати чітке уявлення про логічну структуру і види запитань та відповідей, про специфіку їх застосування в спорі.

Спочатку слід охарактеризувати різні *види запитань*.

Відомо, що наукові проблеми формулюються у вигляді запитань.

У соціальній (виробничій і повсякденній) практиці за допомогою запитань одержуємо численні нові відомості, доповнюємо, уточнюємо і конкретизуємо загальні уявлення про предмети, що оточують людину, і явища, які відбуваються. Таким чином, основна функція запитань в комунікативному процесі — пізнавальна. Вона реалізується у вигляді правильної відповіді. Якщо у відповіді на запитання міститься істинне знання, то воно збільшує обсяг інформації, яка одержується, і, в свою чергу, може бути базисом для нових, більш глибоких запитань.

Всі *запитання* щодо їх логічної структури і ролі можна віднести до *2-х видів*.

Перший вид — це запитання, що уточнюють, або *закриті запитання*, які спрямовані на з'ясування істинності чи хибності висловленого в них судження. Граматичною ознакою закритих запитань є наявність у реченні частки «чи»: «Чи

правильно, що...?» Оскільки в запитанні цього виду вже міститься судження, яке цікавить, то пошук відповіді завжди обмежений двома альтернативами: «так» чи «ні».

Вони ведуть до створення напруженої атмосфери в бесіді, оскільки різко звужують «простір для маневру» у співбесідника. Такі питання можна застосувати у відповідальності з чітко визначеною метою. Ці питання спрямовують думки співбесідника в одному, встановленому нами напрямку, і наділені безпосередньо на прийняття рішення.

Закриті питання мають значний вплив і добре заміняють всі констатації і ствердження. В цьому плані найбільш вражаючими є так звані двійні закриті запитання, наприклад: «Чи слід призначити нашу зустріч вже на цей тиждень чи перенесемо її на наступний?» Така форма питання пропонує співбесіднику і третю можливість — довгу відстрочку.

У постановці подібних питань криється небезпека, що у співбесідника складається враження, мовби його допитують, центр навантаження бесіди зміщується в наш бік, а співбесідник не має можливості висловлювати розширену думку.

Закриті питання рекомендується задавати не тоді, коли нам потрібно отримати інформацію, а тільки в тих випадках, коли хочемо прискорити отримання згоди чи підтвердження раніше досягнутої домовленості (наприклад: «Чи згодні Ви, що ...?»).

Другий вид — запитання, що заповнюють прогалини знань, або **відкриті запитання**. Вони спрямовані на з'ясування нових властивостей і якостей предметів та явищ, які цікавлять слухачів. Граматична ознака таких запитань міститься в наявності у них запитальних слів: хто, що, де, коли, як і т. ін.

На ці питання неможливо відповісти «так» чи «ні», вони потребують пояснення. Вони містять слова «що», «хто», «як», «скільки», «чому». Приклади таких запитань: «Яка Ваша думка по даному питанню?»; «Яким чином Ви прийшли до такого висновку?»; «Чому Ви вважаєте, що ...?».

За допомогою такого типу запитань ми вступаємо в різновид діалога — монолога і, таким чином, мета передачі інформації реалізується більш вільно, не як в закритих питаннях, оскільки ми дали нашому співбесіднику можливість маневрування і підготували до розширеного виступу.

У цій ситуації ми втрачаємо ініціативу, а також послідовність розвитку теми, бо бесіда може повернути в русло інтересів і проблем співбесідника. Небезпека полягає також у тому, що можна взагалі втратити контроль над ходом бесіди.

Щодо складу розрізняють запитання **складні і прості**. За допомогою складних запитань, що уточнюють, з'ясовується істинність чи хибність кількох суджень одночасно. У полеміці бажано користуватися для чіткості простими запитаннями, які з'ясовують істинність кожного судження окремо.

Оскільки будь-яке запитання спирається на знання, що вже набуті, то залежно від правильного чи неправильного використання цього початкового базису слід відрізнити **коректні** запитання від **некоректних**.

Дзеркальне питання. Щоб розширити рамки і забезпечити безперервність відкритого діалогу, можна використовувати дзеркальне питання. Воно полягає в повторенні з запитальною інтонацією частини ствердження, що тільки що було виголошено співбесідником, щоб примусити його побачити своє ствердження з іншого боку і продовжити свою розповідь. Дзеркальне питання дозволяє створювати в бесіді нові елементи, що надають діалогу достеменний сенс, не вступаючи в протиріччя зі співбесідником. Це дає кращі результати, ніж круговорот питань «чому?», які зазвичай викликають захисні реакції, пошуки надуманої причинності, чередування обвинувачень і самовиправдовувань і в результаті призводять до конфлікту.

Риторичні запитання. Це питання, відповідь на які очевидна для всіх присутніх. Їх мета — активізувати аудиторію, вказати на невирішені проблеми чи забезпечити підтримку нашої позиції з боку учасників бесіди шляхом мовчазної згоди. Важливо формулювати питання таким чином, щоб вони звучали стисло і були зрозумілі

присутнім. А притаманне великій аудиторії мовчання і буде означати схвалення нашої точки зору. Але при цьому слід бути дуже обережним, бо можна вдатися до звичайної демагогії, а іноді потрапити в смішне положення, як це сталося на одному зібранні селян. Оратор пропонував повторно обрати одного члена правління, підкреслюючи його працелюбність запитанням: «Хто взагалі може зараз, в цій складній ситуації, порівнятися з ним?». З останнього ряду хтось випалив: «Кінь!»

Переломні питання. Вони підтримують бесіду в чітко встановленому напрямку або ж піднімають цілий комплекс нових проблем. Якщо співбесідник коректно і змістовно відповідає на такі питання, то відповіді зазвичай дозволяють виявити слабкі місця його позиції. Наведемо приклади: «як Ви уявляєте собі ...?», «Як Ви вважаєте, чи потрібно радикально міняти...?», «Як насправді у Вас справа з ...?». Подібні питання задаються в тих випадках, коли ми вже отримали досить інформації з однієї проблеми і хочемо переключитися на іншу або ж коли ми відчули опір співбесідника і намагаємося обійти важкі місця. Небезпека в цих ситуаціях полягає в порушенні рівноваги між ними і нашими співбесідниками. При наполегливому використанні таких питань співбесідник може підвести їх до закритих відповідей «так» чи «ні». Це суттєво знизить наші шанси на отримання інформації.

Питання для обмірковування. Вони спонукають співбесідника розмірковувати, ретельно аналізувати і коментувати те, що було складно. Прикладами є такі питання: «Чи правильно я зрозумів Ваше повідомлення про те, що ...?», «Чи вважаєте Ви, що...?». Мета цих питань — створити атмосферу взаєморозуміння, це часто дозволяє досягнути проміжних результатів.

Послідовність використання питань.

Для *першого етапу*, на якому піднімаються нові проблеми, характерні відповіді «так — ні».

На *наступному етапі*, коли розширюються кордони сфер передачі інформації і проводиться збір фактів і обмін думками, слід задавати переважно відкриті і дзеркальні питання.

Після етапу передачі інформації наступає *етап закріплення і перевірки отриманої інформації*, на якому переважають риторичні питання і питання на обмірковування.

І *наприкінці*, відмітивши нову спрямованість інформації, ми користуємося переломними питаннями.

Чого ми домагаємося такими питаннями? В будь-якому випадку ми суттєво знижуємо небезпеку «бесіди-сварки». Бо будь-яке ствердження чи констатація, особливо не підкріплене очевидними фактами, викликають у співбесідника протест, дух протиріччя і контраргументи у відкритій чи закритій (внутрішній) формі. Якщо ж ми модифікуємо їм форму запитання, тим самим в значному ступені їх пом'якшуючи, то співбесідник і сприйме їх легше, іноді навіть як свою особисту думку (завдяки риторичним питанням і запитанням на обмірковування).

Передача інформації і підготовка до аргументування проходять вільніше, легше, оскільки співбесідник стає більш відкритим і показує свої слабкі місця до того, як ми підготували аргументи, що враховують його цілі і побажання.

Само собою зрозуміло, що застосування техніки опитування можливо тоді, коли нам потрібно отримати від співбесідника професійну інформацію і коли наша мета полягає в тому, щоб краще пізнати і зрозуміти його.

Окрім того, за допомогою запитань ми максимально активізуємо співбесідника, надаємо йому можливість самоутвердитися, чим полегшуємо вирішення своєї задачі.

Для чого необхідно аналізувати запитання опонента?

Насамперед, це потрібно для того, щоб виявити коректні і некоректні запитання. І якщо трапляються некоректні запитання, слід показати їх безпідставність і попросити опонента уточнити чи зняти їх. Якщо оратор має у своєму розпорядженні достатньо підстав, які дозволяють вважати, що опонент навмисно вдається до некоректного

запитання, то в даному випадку і тільки за цих умов його можна кваліфікувати як провокаційне.

У полеміці **відповіді** завжди мають будуватися згідно з поставленими запитаннями, тому що тільки за таких умов вони виконують свою основну функцію — уточнюють інформацію, якої бракує, чи несуть нову, і, отже, реалізують пізнавальну функцію запитання.

Відповідь можна вважати правильною тільки тоді, коли висловлені в ній судження за своїм змістом істинні (тобто адекватно відбивають реальну дійсність) і логічно пов'язані з поставленим запитанням. Судження, нехай і істинні, але не пов'язані з запитаннями, кваліфікуються як «відповіді не по суті» і не розглядаються. Помилковими або хибними відповідями вважаються ті, що за змістом пов'язані з питаннями, однак по суті неправильно відбивають дійсність, їх виникнення пояснюється помилковими думками чи некомпетентністю. Ненавмисно допущені помилки (так звані помилкові відповіді) слід відрізнити від навмисно неправильних відповідей, тобто хибних, з метою ввести в оману учасників дискусії.

У ході полеміки не завжди легко і просто відрізнити **помилкові** відповіді від **хибних**. Тому звинувачення в свідомій хибності завжди припускає наявність достатньо вагомих до того підстав і не може спиратися тільки на підозрі та інтуїтивних здогадках. Потрібні докази.

У полеміці з'ясовується різне ставлення промовця до поставлених запитань. Прагнення зрозуміти їх приводить до **позитивних** відповідей, а ігнорування запитань шляхом прямої чи непрямой відмови відповіді на них — до **негативних**.

Позитивні відповіді залежно від інформації, що в них міститься, розподіляють на *прямі й непрямі*. Оскільки промовець не може бути байдужим до того, розуміють або не розуміють його слухачі, чи до кожного з них доходить сенс тверджень, то до непрямих відповідей він може вдаватися тільки будучи повністю впевненим, що аудиторія достатньо підготовлена для усвідомлення їх змісту. В іншому разі вони стають непотрібними. За інших умов непрямі відповіді не тільки прийнятні, але й бажані. За їх допомогою оратор може продемонструвати свою ерудицію і показати, що він вільно володіє матеріалом. Для досвідченого полеміста непряма відповідь дозволяє використовувати більш загальні знання з теорії, цікаві відомості з суміжних галузей науки, типові образи з художньої літератури.

Суттєве значення в полеміці, поряд з позитивними, мають і **негативні** відповіді. Пряма негативна відповідь може стосуватися як сутності запитання, так і його форми. Мотивом для відмови відповідати по суті на запитання частіше всього служить визнання учасником полеміки своєї некомпетентності, тобто недостатнє знання випадково порушених у спорі наукових чи практичних проблем, відсутність в його розпорядженні необхідних відомостей, матеріалів чи джерел і т. ін. До такої мотивованої негативної відповіді не можна ставитися упереджено і розцінювати її як уразливість.

Визнати у чомусь свою неосвіченість без докору сумління можуть і досвідчені полемісти, які впевнено обстоюють свої позиції і добре розбираються в суті проблеми, що обговорюється. Вони не прагнуть зобразити справу так, що знають абсолютно все, і відверто повідомляють слухачам, що не готові відповідати на те чи інше запитання. До такої позиції аудиторія, як правило, ставиться з розумінням. Проте водночас непринадне враження справляє оратор, який не має достатнього фактичного матеріалу і не є фахівцем у тій чи іншій галузі, але попри все намагається «сконструювати» позитивну відповідь. Спонукальним мотивом у подібних випадках часто буває почуття удаваного сорому — побоювання здатися неуком, невігласом в очах слухачів. Реальне послаблення позиції оратора в цьому випадку неминуче, хоч йому і уявляється, що своєю розпливчастою відповіддю він рятує власний престиж.

Припустимими мотивами негативної відповіді можуть бути також думки, пов'язані з необхідністю збереження військової, техніко-економічної чи професійної

таємниці, небажання розголошувати, наприклад, певні моменти особистого життя і т. ін. Однак трапляється, що посилення на ці мотиви служить для деяких промовців підставою, щоб відхилитися від відповіді на дотепне запитання.

§ 3. Види полемічних «хитрощів» у полеміці. Шляхи їх нейтралізації.

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.*

План семінару

1. Полеміка як форма ораторського мистецтва: функції, принципи, прийоми.
2. Характеристика запитань і відповідей у полеміці.
3. Види полемічних «хитрощів» у полеміці. Шляхи їх нейтралізації.
4. Закриті та відкриті питання
5. Обґрунтуйте значення переломних питань.
6. Некоректні питання.
7. Види відповідей.

Питання до самоконтролю.

1. Що таке полеміка?
2. Як слід вести полеміку?
3. Прийом доведення аргументів опонента до абсурду.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до контрольного опитування

Взяти одне запитання з плану семінару та підготувати доповідь на 2-3 сторінки. Студентам, які навчаються за

**індивідуальним графіком, потрібно надіслати на мій
емейл olgagolovchenko27@gmail.com**

Тема 10. Судове красномовство.

§ 1. Загальна характеристика судової промови.

§ 2. Особливості підготовки судової промови.

§ 1. Загальна характеристика судової промови.

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 судове 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 судової промови.

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 загальновизнана 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 оціночноетичний 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 **4-ох 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 висунанням 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. 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 стрункiсть.* Чiтко побудована система аргументацiї має бути вiдлiнена в точнi композицiйнi рiшення, якi є найадекватнiшими поставленiй метi. Визначаючи принципи композицiйної побудови промови, слiд виходити з необхідностi наявностi в нiй всiх основних елементiв. Доцiльно правильно знайти зачин промови, який досить часто стає ключем до всiєї промови, створює такий iнтелектуальний та емоцiйний настрiй, що здатний суттєво вплинути на судове рiшення. Основна частина побудована на викладеннi та аналізi головних аргументiв. Звичайно судовий оратор змушений наводити всi факти, що робить промову довгою та одноманiтною. Тому їх виклад повинен бути структурованим, слiд враховувати необхіднiсть змiни сприйняття однорiдних фактiв. Важливим може бути дотримання послiдовностi фактiв. В той же час заключна частина має бути короткою але змiстовною, оскiльки саме в нiй робиться основний висновок (пiдсумок) промови. Для подолання труднощiв, що внутрiшньо властивi судовiй промовi, доцiльно використовувати рiзнi логiко-композицiйнi прийоми, що розглядалися у попереднiх темах курсу. Саме за рахунок цього можна досягти бiльшої її ефективностi.

3. *Культура мовлення.* Найважливишим критерiєм розгляду культури мовлення є її нормативнiсть, тобто послiдовне використання лiтературних норм мови, слововживання, структури висловлювань. Слiд зважати на те, що судова промова ґрунтується на професiйнiй термiнологiї, що зумовлює необхіднiсть дотримуватися норм та правил, чiткого вживання спеціальних термiнiв. Важливим засобом пiдготовки може бути аналіз помилок, що дозволяє додати бiльшої культури мовлення за рахунок їх усунення i повнiшого використання наявного лексичного матерiалу. Складним завданням у судовiй промовi є поєднання двох стилiв мовлення: побутового, який досить часто вiдбиває фактичний бiк судового розгляду, та професiйного. Досвiд свiдчить, що оптимальним буде варiант, коли промова складається на основi професiйного стилю, а побутовий стиль iлюструє, доповнює, збагачує промову. На значну увагу заслуговує технiка мовлення, яка має вiдповiдати метi промови, її змiсту. Технiка мовлення за такими її параметрами, як iнтонацiя, темп, ритм повинна бути iнварiантною, тобто гнучкою, здатною вiдтiнити тезу чи пiдкреслити аргумент.

4. *Полемiчнiсть.* Виходячи з того, що судова промова — це завжди процесуальна дiя або елемент судових дебатiв, ораторовi слiд так її скласти i виголосити, щоб у змiстi та формi промови послiдовно простежувалася присутнiсть опонента. У промовi використовують традицiйнi засоби полемiки, якi дозволяють висвітлити неаргументованiсть тези супротивної сторони (учасника процесу) i тим самим змiцнити свою позицiю завдяки посиленiй аргументацiї. Саме полемiчнi прийоми стають найдiйовiшим засобом «звiльнення» судових дебатiв вiд неаргументованих тез чи неправильних аргументiв. Разом з тим використання таких прийомiв вимагає вiд оратора дотримання певних принципiв: правдивiсть, чеснiсть, чуйнiсть, принциповiсть, дисциплiнованiсть. Цi принципи важливи ще й тому, що норми процесуального закону, як правило, мiстять деякi обмеження в дебатах, недотримання яких учасниками процесу призводить до негативних наслiдкiв.

Як свiдчить досвiд, досить вдалими риторичними прийомами є такi, як полемiчна загостренiсть, перебiльшення позицiї, концентрацiя дiй, «ефект раптовостi» та iн. їх використання — ефективний засiб логiко-композицiйної органiзацiї значних масивiв iнформацiї.

Разом з тим ведення полемiки має спиратися на вмiння виявляти i розвiнчувати «некоректнi прийоми» полемiки, якi може використовувати процесуальна супротивна сторона (аргумент «до особи», аргумент «до авторитету», аргумент «до сили», аргумент «до почуттiв» i т. iн.). Аргументацiя, що ґрунтується на такiй основi, може бути нейтралiзована, що завжди змiцнює позицiю промовця.

Досить поширеним у судовiй практицi є застосування таких прийомiв ведення спору, що спираються на логiчнi порушення, наприклад, пiдмiна тези, обґрунтування тези неправильними аргументами, логiчна диверсiя, та iн. Своєчаснi виявлення та аналіз зга-

даних прийомів, тобто логічних помилок, здатні суттєво посилювати аргументованість позицій оратора.

План семінару

1. Загальна характеристика судової промови
2. Етапи підготовки судової промови
3. Риторичні вимоги до судової промови.
4. Проаналізуйте судову промову.
5. Значення риторичних засобів у судовій промові.
6. Охарактерізуйте вимоги до судової промови.

Питання до самостійної роботи.

1. Психологічна культура судового оратора.
2. Загальні принципи побудови промови.
3. Основа судової промови – це професійна мовленнєва база.

Завдання для індивідуальної підготовки до семінару

Опрацювати тему самостійно за підручниками та виписати у зошит визначення основних понять.

Підготуватися до модульної роботи, яка відбудеться у формі тесту.