

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

**КРАСНОМОВСТВО  
У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ  
ІСТОРИКА-ЕКСКУРСОВОДА**

Навчально-методичний посібник  
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня  
денної форми здобуття освіти за спеціальністю 032 «Історія та археологія»  
(освітня програма «Краєзнавчо-туристична робота»)

*Електронний ресурс*

**Рецензенти:**

**І. П. Гавриш** – кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов Харківського національного університету мистецтв імені І. П. Котляревського;  
**Н. В. Ротова** – кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри краєзнавчо-туристичної роботи, соціальних і гуманітарних наук Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням Науково-методичної ради  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна  
(протокол № 11 від 25 червня 2025 року)*

**Красномовство** у професійній діяльності історика-екскурсовода : навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня денної форми здобуття освіти за спеціальністю 032 «Історія та археологія» (освітня програма «Краєзнавчо-туристична робота») [Електронний ресурс] / уклад. О. В. Чуєшкова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – (PDF 308 с.)

Навчально-методичний посібник присвячено питанням підготовки здобувачів-бакалаврів спеціальності 032 «Історія та археологія» (освітня програма «Краєзнавчо-туристична робота») з вибіркової навчальної дисципліни «Красномовство у професійній діяльності історика екскурсовода». У ньому оптимально поєднано теоретичні положення і практичні завдання різноманітних типів і рівнів складності, що сприятиме формуванню в здобувачів риторичної компетентності як складного комплексу риторичних знань, практичних умінь і навичок, способів критичного та творчого мислення, який визначає здатність майбутніх спеціалістів ефективно взаємодіяти з іншими суб'єктами спілкування, досягати професійного та життєвого успіху.

Видання розраховано на здобувачів, викладачів і всіх, хто цікавиться питаннями красномовства, прагне опанувати базові знання з ораторського мистецтва.

**УДК 808.2:069.15-051](07)**

© Харківський національний університет  
імені В. Н. Каразіна, 2025  
© Чуєшкова О. В., уклад., 2025

## ЗМІСТ

<b>Передмова</b> .....	6
<b>Розділ 1. Історико-теоретичні аспекти красномовства</b> .....	8
<b>Тема 1. Красномовство як наука та навчальна дисципліна</b> .....	8
1.1. Поняття ораторського мистецтва.....	8
1.2. Предмет, об'єкт, функції риторики.....	10
1.3. Роль і значення риторики в сучасному світі.....	13
1.4. Зв'язок риторики з іншими науками.....	14
1.5. Види й жанри красномовства.....	17
1.6. Основоположні категорії та розділи класичної риторики.....	27
Контрольні запитання.....	35
Практичні завдання.....	36
<b>Тема 2. Історія красномовства від давніх часів до сьогодення</b> .....	40
2.1. Міфологія красномовства.....	40
2.2. Ораторське мистецтво Давнього Світу.....	44
2.3. Античне ораторське мистецтво.....	48
2.4. Формування нових засад європейського красномовства в епоху Середньовіччя.....	60
2.5. Зміни в європейській риторичній Новому часу.....	61
2.6. Ораторство в сучасному світі.....	67
Контрольні запитання.....	70
Практичні завдання.....	71
<b>Тема 3. Красномовство в духовній культурі українського народу</b> .....	72
3.1. Джерела формування риторики в Київській Русі. Перші оратори Київської Русі.....	72
3.2. Розвиток ораторського мистецтва у XIV–XVIII ст. ....	74
3.3. Внесок Феофана Прокоповича в становлення і розвиток українського красномовства.....	81
3.4. Красне слово Тараса Шевченка.....	84
3.5. Розвиток академічного красномовства у XVIII–XIX ст. ....	85
3.6. Красномовство в Україні у XX–XXI ст. ....	87
Контрольні запитання.....	88
Практичні завдання.....	88
<b>Тема 4. Риторична формула як сукупність семи законів організації та управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю особистості</b> .....	91
4.1. Складники риторичної формули.....	91
4.2. Концептуальний закон.....	93
4.3. Закон моделювання аудиторії.....	96
4.4. Закон стратегії.....	100
4.5. Тактичний закон.....	101
4.6. Мовний (мовленнєвий) закон.....	106
4.7. Закон ефективної комунікації.....	113

4.8. Зіставно-аналітичний (системно-аналітичний) закон.....	115
Контрольні запитання.....	116
Практичні завдання.....	116
<b>Тема 5. Логіко-емоційні, етичні та психологічні складники красномовства.....</b>	<b>118</b>
5.1. Закони логіки та їх використання в риторичі.....	118
5.2. Різновиди логічних помилок.....	123
5.3. Логічна аргументація.....	125
5.4. Емоційні аспекти красномовства.....	129
5.5. Психологічна готовність до спілкування: концентрація уваги та тренування пам'яті.....	134
Контрольні запитання.....	145
Практичні завдання.....	146
<b>Розділ 2. Риторична компетентність як основа ефективного професійного спілкування.....</b>	<b>151</b>
<b>Тема 6. Техніка мови.....</b>	<b>151</b>
6.1. Дихання і звук.....	151
6.2. Гігієна голосу.....	160
6.3. Вимова.....	161
Контрольні запитання.....	168
Практичні завдання.....	168
<b>Тема 7. Полеміка як форма ораторського мистецтва: функції, принципи, прийоми.....</b>	<b>181</b>
7.1. Основні правила ведення полеміки.....	181
7.2. Психологічні аспекти дискусивно-полемічної комунікації.....	184
7.3. Суперечка, дискусія, диспут, дебати.....	190
7.4. Конфлікт та методи його розв'язання.....	196
Контрольні запитання.....	203
Практичні завдання.....	204
<b>Тема 8. Виступ перед аудиторією.....</b>	<b>206</b>
8.1. Методика та етапи підготовки промови.....	206
8.2. Структура ораторського твору.....	213
8.3. Запис промови.....	231
8.4. Взаємодія оратора й аудиторії.....	234
8.5. Прийоми активізації уваги.....	237
Контрольні запитання.....	241
Практичні завдання.....	241
<b>Тема 9. Особливості вербального й невербального впливу на ефективність спілкування.....</b>	<b>260</b>
9.1. Використання художніх образів у риторичі.....	260
9.2. Нормативність як провідна риса ораторського виступу.....	262
9.3. Лексичний рівень тексту. Тропіка.....	267
9.4. Синтаксичний рівень тексту. Синтаксичні фігури.....	271

9.5. Невербальні засоби.....	273
Контрольні запитання.....	287
Практичні завдання.....	288
<b>Тема 10. Мовленнєва поведінка історика-екскурсовода. Самопрезентація у професійній діяльності.....</b>	<b>289</b>
Практичні завдання.....	289
Тематика рефератів.....	302
Список використаної та рекомендованої літератури.....	304

## Передмова

Людина завжди шукала можливості для того, аби донести своє слово до оточення з метою переконати, залучити на свій бік, створити ефект однодумства. І допомагало їй у цьому ораторське мистецтво. Синонімами терміна «ораторське мистецтво» є грецьке слово «риторика» й українське «красномовство». У контексті дисципліни «Красномовство у професійній діяльності історика-екскурсовода» ці терміни використано як синоніми й витлумачено як науку переконання засобами мови. Вивчення дисципліни забезпечує вдосконалення таких програмних компетентностей: ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово; СК 10. Здатність вільно оперувати спеціальною термінологією; АК 14. Знання та розуміння предметної області у сфері туризму та розуміння специфіки професійної діяльності; АК 15. Здатність застосовувати знання основ туризму у практичних ситуаціях.

Мета вивчення навчальної дисципліни – сформувати в здобувачів комунікативну компетентність, раціональну мовленнєву поведінку; удосконалити навички ефективної професійної комунікації; виховати почуття відповідальності за власні мовленнєві дії, мовленнєву культуру; сприяти усвідомленню риторичних основ мовлення історика-екскурсовода. Завдання навчальної дисципліни: висвітлити основні етапи зародження та становлення риторики як науки; дати системні відомості про сучасну риторику як науку; ознайомити здобувачів із сучасною теорією та практикою риторики, зокрема методикою побудови публічного виступу та його виголошення, з основними родами і видами сучасного красномовства; підвищити мовленнєву культуру здобувачів, їхню мовну компетентність; удосконалити практичні навички та вміння здобувачів у риторичних дискурсах монологу, діалогу, дискусії; виховати свідоме ставлення до мовлення, культури, логіки, техніки мови; навчити професійно готуватися до публічних промов та інших риторичних

ситуацій з урахуванням специфіки майбутньої діяльності історика-екскурсовода.

Опанувавши цей курс, здобувачі повинні знати:

- наукові основи ораторського мистецтва;
- методику підготовки публічного виступу;
- основні критерії оцінки публічного виступу;
- засоби активного словесного впливу на аудиторію.

Уміти:

- підготувати та виголосити промову, ураховуючи всі аспекти вербальної та невербальної комунікації;
- враховувати склад аудиторії під час підготовки та виголошення промови;
- володіти навичками спілкування з аудиторією;
- аналізувати структурну побудову промови;
- характеризувати риторичні засоби, які були використані в промові;
- оцінювати та аналізувати прослухані виступи.

Сформувати зазначені вміння можна на основі тривалої практики, а також за допомогою спеціальних теоретичних знань. Мета цього навчально-методичного посібника й полягає в тому, щоб надати здобувачам ці знання.

Структура навчально-методичного посібника зумовлена програмою викладання навчальної дисципліни. Вивчення запропонованого матеріалу, а також розв'язання практичних завдань дозволить скласти цілісне уявлення про основи знань з підготовки та проголошення переконливої промови, буде корисним майбутнім історикам-екскурсоводам в оволодінні багатством живого українського слова.

## РОЗДІЛ 1. ІСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КРАСНОМОВСТВА

### Тема 1. Красномовство як наука та навчальна дисципліна

#### 1.1. Поняття ораторського мистецтва

Термін «ораторське мистецтво» (від лат. oratio – мова, красномовство) античного походження. Його синонімами є грецьке слово «риторика» й українське «красномовство». Ці терміни слід розуміти перш за все як високий ступінь майстерності публічного виступу, якісну характеристику ораторської мови, досконале володіння живим словом. Це мистецтво підготовки й виголошення публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова. Подібне тлумачення ораторського мистецтва було прийняте ще в античні часи. Наприклад, Арістотель визначав риторику як «здатність знаходити можливі способи переконання щодо кожного певного предмета».

Риторикою називають також науку про красномовство, і навчальну дисципліну, що вивчає основи ораторської майстерності. Аналогічне тлумачення знаходимо в СУМ-11, згідно з яким риторика – це наука красномовства, ораторське мистецтво. Риторика вивчає методику творення тексту, визначає його структуру. Вона передбачає вміння добре говорити, грамотно вживати слова й будувати висловлювання. Вдало спілкуватися і гарно говорити *можна навчитися*. Як казали в античності, «поетами народжуються, на оратора навчаються». Отже, у контексті нашої дисципліни терміни риторика, красномовство й ораторське мистецтво використовуватимемо як синоніми й тлумачитимемо передусім їх як науку переконання засобами мови.

В умовах духовно-інтелектуального відродження українського народу, зростання культурно-просвітницької активності мас, гуманізації та гуманітаризації реформованої освіти, зростання національної самосвідомості суспільства активізується проблема екології духу людини, народу, бо людина з часів Протагора була мірою всіх речей.

Нині настав час відродження національної культурної спадщини, зокрема й риторичної, чарівного народного золотослова, у якому відбито дивоцвіт українського менталітету й світовідчуття, який подарував світу титанів думки, слова, духу – Тараса Шевченка, Григорія Сковороду, Іоанна Златоуста, Петра Могилу, Феофана Прокоповича та інших просвітителів-гуманістів.

На повен зріст постала проблема підвищення якості освіти, перш за все шляхом кардинальної зміни у ставленні до базових класичних наук давнього тривіуму (лат. *trivium* – перехрестя трьох доріг), до якого разом з граматикою і діалектикою належала риторика – наука про способи переконання аудиторії та впливу на неї.

Риторика містить такі розділи:

- 1) риторичний канон;
- 2) публічний виступ (ораторія);
- 3) ведення спору;
- 4) ведення бесіди;
- 5) ораторське мистецтво повсякденного спілкування;
- 6) етнориторика.

Стисло зупинимось на кожному з них. Риторичний канон – це система спеціальних знаків і правил, які беруть свій початок ще в давньому ораторському мистецтві. Дотримуючись цих правил, можна знайти відповіді на такі питання: що сказати? у якій послідовності? як (якими словами)? Інакше кажучи, риторичний канон простежує шлях від думки до слова, описуючи три етапи: пошук змісту, розташування винайденого в потрібному порядку та словесне вираження. Ораторія, або теорія і практика публічної промови, – особливий, дуже важливий розділ ораторського мистецтва, адже вільне володіння словом є обов'язковим для людини, яка бажає відстояти свою думку публічно, схилити аудиторію на свій бік. Теорія і мистецтво ведення спору – теж розділ ораторського мистецтва. У демократичному

суспільстві існує безліч думок з питань, які стосуються життя окремої людини і суспільства в цілому. Навчитися гідно поводитися у суперечці, уміти спрямувати її так, щоб вона стала роботою з досягнення істини, а не порожнім сперечанням, важливо завжди, а сьогодні особливо. Ведення бесіди також є атрибутом ораторського мистецтва. Тим, хто бажає пізнати причини нерозуміння людей між собою, засвоїти чинники успіху, хто хоче навчитися правильно визначати стратегію і тактику розмови (будь-якої – і світської, і ділової), ораторське мистецтво дасть необхідні практичні рекомендації. Красномовство повсякденного спілкування дає знання про мовленнєву поведінку людей у їх побутовому, повсякденному, «домашньому» житті. Воно допоможе знайти відповіді на питання: як виникають і згасають дружні, приятельські, родинні стосунки? Яку роль у їх становленні та розвитку відіграють особливості мовної поведінки? Етнориторика вивчає національно-культурні відмінності мовної поведінки людей. Риторичні знання допоможуть уникнути ситуацій нерозуміння між людьми різних національностей і у сфері ділового спілкування, і у сферах, що стосуються духовних цінностей. Так, риторично освічена людина зрозуміє, чому американці вважають, що при веденні переговорів наші ділові люди недостатньо чітко і виразно викладають свою позицію, і чому японці вбачають в українцях зайву категоричність у судженнях. Уся справа у відмінності національних культур, і розуміння цього допоможе уникнути помилок у спілкуванні.

## **1.2. Предмет, об'єкт, функції риторики**

Об'єктом вивчення риторики є усні та письмові форми мовленнєвої діяльності, предметом – загальні закономірності мовної поведінки (у різних ситуаціях) і практичні можливості використання їх для того, аби зробити мову ефективною.

Традиційно красномовство розглядалося як один з видів мистецтва. Його часто порівнювали з поезією й акторською творчістю (Арістотель,

Цицерон ін.). Проте розуміння красномовства як виду мистецтва, а нерідко і словесності, нікого не повинно вводити в оману. Так, поняття «мистецтво» застосовується до красномовства, але вимагає низки застережень принципового характеру, бо ораторське мистецтво тісно пов'язане з наукою. Ще Платон і Арістотель розглядали красномовство в системі знань як спосіб пізнання і тлумачення складних явищ. Пізніше Ф. Бекон у роботі «Досліди» класифікував риторику як мистецтво «повідомлення знань». Що ж дозволяє розглядати ораторське мистецтво у зв'язку з наукою? Перш за все ораторське мистецтво користується відкриттями і досягненнями інших наук, застосовує їх категорійний апарат: з логікою її ріднять міркування, доказ, аргументація, використання законів логіки; з філософією – світоглядні проблеми; з етикою – мораль, етичні проблеми: добро і зло, щастя і страждання; з політикою – проблеми влади і свободи, власності, суспільних відносин, війни і миру; з юриспруденцією – права людини, судова практика; з філологією – мова, її засоби, стилі, виразність мови. Усе це дозволяє говорити про те, що в красномовстві мистецтво і науковість створюють складний сплав щодо самостійних способів дії на людей. Риторика є складною інтелектуально-емоційною творчістю. Багато сучасних дослідників розглядають ораторське мистецтво як один із специфічних видів людської діяльності. Зважаючи на викладене, ораторське мистецтво лише умовно можна вважати мистецтвом, значною мірою це діяльність, оволодіти якою можна, навіть якщо в людини немає для цього особливих даних. Будь-яка грамотна людина внаслідок наполегливої праці може опанувати основи ораторського мистецтва, тобто вміння виголошувати промову перед аудиторією дохідливо, піднесено та переконливо. Ораторське мистецтво розвиває систему духовно-моральних цінностей, культуру мислення та мовлення, поведінки та спілкування, знання, вміння, навички оратора, формує культуру переконання риторичної особистості. Головна функція ораторського мистецтва – практична (володіння мистецтвом доцільного слова). Мистецтво слова – найпотрібніше,

але й найскладніше з усіх мистецтв, тому його освоєння вимагає серйозної праці та ґрунтовної підготовки. Не існує легких шляхів до важких цілей. У зв'язку із цим ораторське мистецтво виконує також низку інших важливих функцій: пізнавальну (світ людина пізнає не стільки власним досвідом, скільки через мову, бо в ній накопичені досвід попередніх поколінь, сума знань про світ), номінативну (позначає предмет думки), конструктивну (з'єднує думки в цілісний текст), акумулятивну – накопичувальну (концентрує знання і передає їх іншим). Ці функції здійснюються оратором у процесі створення ним промови. Комунікативна (організація взаємодії), емотивна (вираження ставлення людини до того, про що вона говорить), естетична (мова фіксує естетичні смаки й уподобання своїх носіїв: милозвучність, гармонію змісту, форми і звучання, додержування норм літературної мови у процесі спілкування стають для мовців джерелом естетичної насолоди, сприяють розвитку високого, естетичного стану у слухачів), виховна (вплив на інших, переконання аудиторії) функції здійснюються в процесі спілкування. У риторики є й освітня функція. Засвоєння мистецтва слова неможливе без вільного володіння літературною мовою, без систематичної освіти – знання історії, філософії, художньої літератури тощо, інакше мистецтво слова стає пустослів'ям. Вивчення ораторського мистецтва передбачає досконале знання української літературної мови – інструменту аргументації. Тому в процесі вивчення ораторського мистецтва слід постійно звертатися до підручників з української мови, посібників зі стилістики, тлумачних та енциклопедичних словників. Щоб навчитися будувати яскраву усну публічну промову, необхідно:

- розуміти, як влаштовано аргументацію, тобто знати теорію;
- читати і розуміти класичні твори, розвинути в собі вміння розуміти будову твору і задум його автора;

- вправлятися в побудові різного роду усних висловлювань, засвоїти навички самостійної творчої роботи зі словом;

- говорити публічно.

Аби виконати ці функції, оратор повинен знати, що саме його співбесідники (або широка аудиторія) бажають почути, з чим вони неодмінно не погодяться; які слова найкращим чином можуть подіяти на слухачів; які конкретні засоби використовуються для найефективнішого впливу.

Отже, зважаючи на викладене, риторика, безперечно, становить фундамент професіоналізму вчителя/ки, історика/ині, юриста/ки та багатьох інших представників гуманітарних професій України.

### **1.3. Роль і значення риторики в сучасному світі**

Нині виникла нагальна потреба в людях нового особистісного типу, які вміють самостійно мислити, переконувати живим словом, спонукати до дій в ім'я торжества істини, добра, краси. Саме тому відомий український ритор Феофан Прокопович, який читав курс риторики в Києво-Могилянській академії, назвав риторику «царицею душ», «княгинею мистецтв», а невідомий автор давньої книги «Сказання про сім вільних мудрощів» визначав риторику як «чесну й велику», «вільну мудрість», «джерело красномовства», «світлу славу й розумну силу», яка «молодих навчає й старих умудряє».

У соціальному аспекті актуальність введення курсу риторики до середньої та вищої школи України зумовлена дефіцитом ораторської культури, недостатнім рівнем розроблення проблем риторики в Україні, яка зазнала великих духовно-інтелектуальних утрат протягом нелегкого шляху до незалежності й суверенності на рівні держави й продовжує зазнавати їх зараз, за часів військової агресії російської федерації. Зростання інтенсивності ораторської комунікації в часи формування молоді демократичної держави вимагає відродження класичної та національної риторичної спадщини, розвитку риторики як науки на якісно новому рівні,

формування риторичної особистості з ефективним мисленням, якісним мовленням, оптимальним спілкуванням. Свідоме життя людини можна розглядати як послідовність і сукупність промов, якісного чи неякісного мовлення, від чого залежить її доля, а також доля навколишніх людей, а отже, і всього суспільства. Тому значно зростає вагомість розвитку риторики, яку на Заході називають теорією і практикою комунікації (США), теорією мовного існування людини (Японія), неориторикою (Бельгія) тощо, а держави вкладають значні кошти в її розвиток з метою формування національного інтелекту як найціннішого ресурсу.

Важливу роль у відновленні національних риторичних традицій відіграють культурно-наукові передумови: в останні десятиліття активізувалися науки, спрямовані на розвиток мовної особистості, – стилістика, лінгвістика тексту, прагматика, герменевтика, культура мовлення, соціолінгвістика, психолінгвістика, соціальна і особистісна психологія, педагогіка, методика викладання мови тощо.

Класичні науки (філософія, логіка, риторика тощо) з найдавніших часів були основоположними загальноосвітніми дисциплінами, бо слугували вихованню. Батько риторики, видатний оратор Давнього Риму Цицерон писав: «Краща у світі мета – стати хорошою людиною». Тому в Давньому світі існували численні школи філософії, риторики, ораторського мистецтва, де обдарована молодь оволодівала секретами класичних наук на користь собі і державі. Народ України хоче і повинен зростити духовну, інтелектуальну особистість, відповідальну за мовленнєвий вчинок, – справжнього/ю громадянина/ку України. Тому відновлення статусу риторики як науки і навчальної дисципліни є визначним кроком на шляху до творення демократичного, високоцивілізованого суспільства, у якому людина діє словом ефективно, переконливо, пам'ятаючи заповіт Великого Тараса: «Возвеличимо на диво і розум наш, і наш язик».

#### **1.4. Зв'язок риторики з іншими науками**

Як уже зазначалося, риторика перебуває на стику низки наук (етики, філософії, логіки, психології, лінгвістики, сценічної майстерності тощо). Інакше кажучи, риторика начебто вбирає в себе з інших наук ті змістові компоненти, які визначають її як науку про закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої переконувальної діяльності. Розгляньмо детальніше цю взаємодію.

Риторика й етика. Інтереси цих наук тісно переплітаються в самому об'єкті дослідження – моралі (моральні закони). Що стосується предмета дослідження, то для етики таким є поведінка суб'єкта, у якій знаходять своє вираження ті чи ті моральні установки, а риторика найбільший інтерес виявляє до такої сфери, як мовленнєва поведінка.

Риторика і філософія. Якщо виходити з розуміння риторики як філософсько-дидактичної науки, то вона в такому разі є складником філософії. Остання вивчає загальні закони розвитку природи, суспільства, людини, а риторика є наукою про закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності, знання яких дозволяє людині розвинути системність мислення, мовлення й поведінки, що своєю чергою є основою цілісного (не фрагментарного, уривчастого) бачення людиною навколишнього світу.

Риторика і логіка. Предметом логіки є мислення в цілому (різні його види, форми), закони мислення, предмет риторики – вербальне мислення й ті закони, котрі забезпечують його ефективність. Крім того, якщо в центрі уваги логіки перебуває теорія доказу, то риторику цікавить процес аргументації (не в теоретичному, а в прагматичному аспекті) і, перш за все, така функція цього процесу, як переконання.

Риторика і психологія. Психологія вивчає почуттєво-емоційну сферу життєдіяльності людини, сферу підсвідомого і закони, які нею керують; риторика виявляє інтерес лише до тієї чуттєво-емоційної сторони, яка активно впливає на сферу вербального мислення і від управління якою значною мірою залежить ефективність мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Риторика є праматір'ю для лінгвістичних наук. Вона попередниця граматики, культури мови, поетики, стилістики, лінгвістики тексту, соціолінгвістики, психолінгвістики. Маючи багато спільних з ними аспектів, риторика основну увагу зосереджує на типах і видах мовленнєвої діяльності. Якщо більшість лінгвістичних наук досліджують готовий текст, мовні одиниці та явища, що відбуваються з ними, то риторика вивчає і вибудовує за авторською настановою тривалий шлях до готового досконалого тексту. І не до абстрактного тексту, а до типів і жанрових видів текстів відповідно до конкретної мети.

Риторика і сценічна майстерність. Риторика використовує ті компоненти сценічної майстерності, які забезпечують якість публічного мовлення: роботу над вимовою, голосом, диханням; управління мімікою, жестами, позою, ходою; техніку входження в образ тощо.

Отже, риторика є цілком самостійною наукою, яка активно сприяє іншим наукам у розвитку інтелектуального, духовно-морального потенціалу людини. Своєрідність риторики виявляється в тому, що їй властивий певний універсалізм, а саме:

➤ риторика існує не заради риторики, а становить собою технологію, модель, каркас, який можна наповнити будь-яким предметним змістом (економічним, політичним, педагогічним, історичним тощо). Від цього останній актуалізується, вибудовується в систему й отримує найбільший корисний ефект від своєї реалізації, оскільки керована мисленнєво-мовленнєва публічна діяльність дозволяє людині ясніше (чітко, ясно, точно, логічно) викласти будь-який предмет мовлення, унаслідок чого можна чекати досить високого рівня розуміння цього предмета з боку тих, хто сприймає мовлення. Іншими словами, предмет мовлення тільки виграє від того, що буде пропущений крізь призму риторики (побудований і донесений за її законами). Отже, риторика становить цінність як самостійна наука і як інструмент (технологія) ефективної реалізації різного роду наук;

➤ риторика розвиває в людини цілу систему особистісних якостей: культуру мислення (самостійність, самокритичність, глибину, гнучкість, оперативність, відкритість мислення, ерудицію), мовлення (правильність, виразність, ясність, точність, стислість, образність, доцільність), поведінки (ввічливість, тактовність, коректність, точність, розкутість), спілкування (повага до співрозмовника через вивчення його інтересів, управління поведінкою аудиторії, залучення однодумців, відповідальність за своє слово). Можна припустити, що риторика – найоптимальніший шлях особистісного розвитку людини;

➤ універсальність риторики полягає також у її необхідності в будь-якій професії, навіть незалежно від того, чи пов'язана професійна діяльність з умінням спілкуватися, говорити, бо уміння управляти своїм мисленням і мовленням, як правило, дає можливість людині повніше реалізувати себе, свої здібності в обраній спеціальності, тобто ефективна мисленнєво-мовленнєва діяльність – основа професіоналізму. Багато людей будують свою діяльність за законами риторики, хоча й роблять це частіше за все інтуїтивно, несвідомо. Але це свідчить про те, що риторика є необхідною людині, і чим раніше вона оволодіє цією класичною наукою, тим швидше вийде на шлях самореалізації.

### **1.5. Види й жанри красномовства**

Традиційно виділяють такі види красномовства:

➤ Академічне красномовство – ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки, а також виступи учнів з демонстрацією засвоєних знань.

Головні риси такого мовлення – доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія, позбавлена двозначності. Наука, як відомо, є точним описом реальних і матеріальних явищ світу. Науковий опис цих явищ в усній мові і живить академічне красномовство. Не менш суттєво, що результати наукових досліджень мусять бути донесені до громадськості

(не кажучи вже про студентів та учнів) у дещо спрощеній (адаптованій) формі. Водночас учні та студенти мусять опанувати мову науки, її термінологію та спосіб викладу. Звичайно, ідеалом наукової лекції є виклад, адекватний складності об'єкта дослідження. Тому виступи видатних учених перед професійною аудиторією не завжди до кінця зрозумілі навіть вченим-початківцям, не кажучи вже про школярів або широку публіку. Адаптації матеріалу відповідно до свідомості учнів сприяє використання різноманітної наочності, передусім технічних засобів.

Лектор/ка не замикається лише на предметі своєї науки, дбаючи про міжпредметні зв'язки. Будь-яка галузь науки існує не ізольовано, вона пов'язана з іншими галузями знання. Наприклад, викладач риторики не може не апелювати до мовознавства, історії, філософії, релігієзнавства, літературознавства тощо.

До жанрів академічного красномовства належать: наукова доповідь; наукове повідомлення; лекція (наукова та науково-популярна); виступ на практичному занятті; бесіда.

Цікаво простежити, як лекція у виші, а це, безумовно, основний жанр у сфері навчальної мовленнєвої діяльності, поступово перетворювалася на науково-популярну (публічну). Оскільки відвідування занять у XIX ст. було вільним, саме лекції талановитих викладачів приваблювали багатьох студентів, а згодом і широке коло зацікавлених. З другої половини XIX ст., коли лекції вже читають вчені спеціально для широкої аудиторії, виникає згадана вище науково-популярна лекція. В епоху масових комунікацій завдяки використанню радіо, телебачення, інтернету ця форма пропаганди наукових знань набуває особливого поширення.

За формою лекція – це монолог, але погано, якщо лектор не має зворотного зв'язку з аудиторією. Аудиторія має не тільки слухати, а й активно сприймати матеріал. Для активізації аудиторії існує певна система прийомів: наприклад, проблемний виклад теми, коли лектор, навіть просто

популяризуючи відомий матеріал, не дає готових оцінок, а подає різноманітні точки зору, що існують у науці та можуть навіть суперечити одна одній, що провокує інтерес слухачів до теми та їхню розумову активність. Пожвавляє лекцію звертання до прикладів з життя, гумор тощо. Дуже важливо, щоб лектор пов'язував новий матеріал з уже вивченим; до лекції можна вводити елементи діалогу з аудиторією (наприклад, якщо потрібно пригадати, що вивчали на попередніх заняттях).

Досвідчені викладачі широко використовують також різноманітні форми діалогу зі слухачами: колоквіум, дискусію, диспут, усну рецензію, обговорення тощо. Різноманітні форми діалогу переважають у сучасній школі: наприклад, у західних навчальних закладах лекція давно втратила свою провідну роль. Центр уваги перенесено на самостійну роботу: консультації, колоквіуми, семінари тощо стають основними формами контролю за навчанням студентів і школярів.

У такій ситуації слід вимагати від аудиторії доброго знання наукового матеріалу: будь-який виступ на практичному занятті, у дискусії чи диспуті має бути серйозно аргументованим: здобувач мусить опанувати рекомендований список наукової літератури і посилатися на ті чи ті авторитети (навіть якщо їхня позиція спростовується). Суперечка такого роду має ґрунтуватися не лише на інтелектуально-пошукових, але й на етичних засадах: будь-яке приниження чи висміювання суперника неприпустиме (особливо боку сильного – викладача або інтелектуально обдарованого учня). Те саме стосується й культури наукової дискусії.

➤ Соціально-політичне красномовство – це красномовство у політико-ідеологічній сфері життя суспільства з метою дати соціально-політичну характеристику та оцінку певних фактів, подій і процесів політичного життя, сформулювати бажану для оратора думку аудиторії. Його основними видами є: політична промова, політичний огляд, мітингова, агітаційна, військова, дипломатична промови. Політична промова

виголошується на конференції, нараді, з'їзді або на будь-яких представницьких зборах, форумах тощо. Вона завжди гостропубліцистична, бо в ній є утвердження певних ідей, поглядів, ідеологічних позицій, що означає заперечення інших. З огляду на це політична промова завжди потребує пафосу, який може виражатися по-різному: вдалими, «ударними» перифразами, порівняннями і зіставленнями, епітетами та метафорами, морально-етичними антитезами, ствердними запереченнями; повторенням певних ідеологем; гіперболами, актуалізацією окремих слів і висловів, влучних і дотичних до ситуації, оказіональним новоутворенням; експресивним інтонуванням. Підготовлена і написана політична промова завжди має бути розрахована на живе виголошення. Лише за такої умови вона може досягнути поставленої мети. Політичний огляд – публічний виступ, у якому висвітлюються і стисло оцінюються головним чином поточні соціально-політичні події. Такий виступ має інформаційно-коментаторський характер. Мітингова промова має гострополітичний характер і завжди присвячується злободенній і суспільно значущій темі. Мітингова промова може тривати і годину, і 10-15 хвилин. Але в усіх випадках вона відрізняється яскравою емоційністю, граничною чіткістю інтонацій та високим пафосом. Така промова повинна виявляти нові аспекти теми, підкріплюватися свіжими фактами, а тому і сприйматися по-новому. Мітингова промова – це заклик, вона призначена для колективного виразу загальних, єдиних за характером відчуттів і прагнень. Вона нерідко є своєрідною прелюдією до мобілізації колективних зусиль для важливої і невідкладної мети. Агітаційна промова має роз'яснювальний характер. Досвідчений оратор ніколи не забуває про необхідність психологічного впливу на своїх слухачів. У зв'язку із цим він з особливою старанністю вдається до яскравих порівнянь, образів, що запам'ятовуються, або метафор, асоціацій. Гранично стисла в часі і часто обмежена будь-яким одним питанням агітаційна промова нерідко має мобілізаційний характер. Вона

завжди спрямована на щось гранично конкретне, важливе і передує значному звершенню. Парламентський виступ є публічним намаганням переконати парламентську аудиторію в доцільності певної ідеї, заходів, дій. Для цього використовують аргументи, несподівані думки, залучають емоції, швидко реагують на репліки і запитання тощо. Військова промова виголошується командиром перед вирішальним боєм. Вона дуже коротка і має закличний патріотичний характер, сувора за змістом і завжди перейнята ідеєю героїзму, налаштовує на особистий подвиг. Така промова не підлягає обговоренню і тим більше критиці. Пафосне і закличне звучання, лаконічна форма, чіткість і ясність настанов визначають військову промову як наказ. Така промова здатна особливо вразити і надихнути слухачів, якщо її виголосить людина, відома своєю мужністю. Дипломатична промова виголошується на міжнародних та міждержавних конференціях, зборах, засіданнях, зустрічах тощо і спрямована на налагодження або збереження добросусідських відносин між державами. Протягом століть міжнародне співробітництво виробило певні правила і норми дипломатичного спілкування, порушення яких не допускається й тепер. Сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей називають дипломатичним протоколом, який охоплює практично всі сфери дипломатичної діяльності: визнання нових держав, встановлення дипломатичних відносин, відкриття місій і представництв, призначення глав дипломатичних представництв, вручення вірчих грамот, здійснення дипломатичних візитів, бесід, переговорів, скликання міжнародних нарад і конференцій, підписання конвенцій, комюніке, заяв, угод, договорів, зустрічі і проводи офіційних делегацій, реагування на святкові та трагічні події, державну символіку країни-представника і країни перебування, дипломатичні прийоми і листування. Дипломатичний протокол ґрунтується на правилах міжнародної ввічливості, закріплених у Віденській конвенції про дипломатичні відносини 1961 р. Окрім правил дій, вчинків, поведінки, дипломатичний протокол містить морально-етичні правила

поведінки і мовний етикет. Етичність дипломатичної промови передбачає: володіння дипломатичною термінологією, мовними формулами всіх типів та вміння використовувати їх відповідно до дипломатичних рангів промовців; дотримання дипломатичного мовного етикету відповідно до умов спілкування, рангів співрозмовників і жанрів дипломатичного дискурсу; володіння мовними засобами ідентичності, тотожності (різними видами синонімії) та опозиційності, контрастивності, альтернативності (різними видами антонімії), яке дає змогу уникати прямолінійності суджень, категоричності відповідей (вміння говорити так, аби нічого не сказати); логічність, послідовність, точність, ясність, стислість, доречність, виразність, образність і національну традиційність мовлення. Для дипломатичних промов обов'язковими є «міжнародна ввічливість», повага і шана до всього, що представляє і символізує свою державу й державу партнера. Це виявляється через мовні формули міжнародної і національної ввічливості та компліментів, без яких немислиме дипломатичне спілкування.

➤ Юридичне красномовство – це красномовство у правовій сфері життя суспільства з метою дати правову характеристику й оцінку певним фактам, подіям і процесам суспільного життя. Воно спрямоване на формування у громадян поваги до закону, високої правової культури. Його основними жанрами є: судове красномовство, лекція або виступ перед масовою аудиторією з правових проблем, лекція або виступ перед юристами, юридична консультація. Судове красномовство – виступи учасників судового розгляду відповідно до процедур, установлених законом. Володіти навичками усного виступу в суді повинні всі, хто має звання юриста.

Юридична консультація – роз'яснення і тлумачення положень закону в конкретних правових ситуаціях, адресовані громадянам, посадовим особам тощо. Досвідчений юрист завжди зможе точно і своєчасно відповісти на запитання, які цікавлять громадян. У житті кожної людини трапляються ситуації, коли необхідно зробити правильний вибір. Особливо важливо, якщо

він матиме юридичні наслідки. У таких випадках помилка може стати фатальною. Саме тоді на допомогу приходить юридична консультація. Усна юридична консультація надається у формі бесіди з клієнтом, у процесі якої клієнт отримує вичерпні відповіді та інформацію з юридичних питань, що його цікавлять, з посиланнями та витягами з відповідних законів та нормативних актів.

➤ Ділове красномовство – передбачає обмін інформацією і досвідом. Воно відрізняється від інших видів красномовства тим, що в його процесі ставляться мета і конкретні завдання, які вимагають свого розв'язання. Основними рисами ділового красномовства є стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів; стандартне розташування матеріалу, конкретність, офіційність вислову. Для ділового красномовства характерні такі особливості: широке використання термінології; наявність особливої фразеології, а також численних мовних кліше; відсутність емоційно-експресивних мовних засобів. Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: повинна викликати інтерес; не повинна містити нічого спірного, суперечливого; задовольняти інтереси і потреби слухачів; надавати актуальну інформацію. Інформаційна промова, як правило, складається у розповіді про події, у вигляді опису явищ, пояснення і тлумачення тих чи тих нормативних положень, правил, законів тощо. Діалог, або ділова бесіда, має такі характерні особливості: диференційований підхід до предмета обговорення з урахуванням комунікативної мети й особливостей партнерів і на користь зрозумілого і переконливого викладу думки; швидкість реагування на вислів партнерів, що сприяє досягненню поставленої мети; критичне оцінювання думок, пропозицій, а також заперечень партнерів. Вважається, що правильне проведення ділових бесід сприяє збільшенню продуктивності праці на 2-20 %. В ораторському мистецтві виробилася низка рекомендацій стосовно ведення ділових бесід: заздалегідь записати план бесіди; відпрацювати найбільш важливі

формулювання; застосовувати положення психології про дію на співбесідника (несприятливі моменти і факти чергувати зі сприятливими, на початку і наприкінці бесіди використовувати позитивну інформацію); постійно пам'ятати про рушійні мотиви співбесідника (очікування, переваги, яких він прагне від цієї бесіди, його позиції, бажання самостверджуватися); уникати присутності незацікавлених осіб; виявляти такт; полегшувати співбесідникові позитивну відповідь; уникати питань, на які співбесідник може відповісти «ні»; фундаментально пояснювати свою позицію в кожному випадку, коли співбесідник з нею не погоджується; виявляти доброзичливість до співбесідника; уникати беззмістовних розмов; відмовлятися від ведення шаблонних бесід; виражатися переконливо і в оптимістичній манері. До будь-якої важливої розмови необхідно готуватися заздалегідь. Якщо впродовж бесіди виникає багато запитань, то їх слід записати у певній послідовності. Заздалегідь для себе визначити: перші фрази і тезу; аргументи на підтвердження тези; передбачувані заперечення; контраргументи для їх спростування; сильні (надзвичайні) завершальні аргументи. Діалог (бесіда) є основною складовою частиною переговорів. Переговори – процес цілеспрямованого й орієнтованого на досягнення певних результатів ділового спілкування у формі колективного обміну думками. Колективний характер переговорів через ефект присутності спостерігачів накладає особливу відповідальність на кожного учасника. Структуру переговорів можна звести до такої узагальненої схеми: введення в проблематику; характеристика проблеми і пропозиції про перебіг переговорів; викладення позиції; ведення діалогу; розв'язання проблеми; завершення. Переговори вимагають ретельної підготовки. Телефонна розмова. Посідає значне місце у діловому житті. За підрахунками фахівців, на телефонні розмови витрачається до 27 % робочого часу. За допомогою таких розмов ділові люди обмінюються необхідною інформацією, домовляються про що-небудь (зустріч, спільні заходи, подальшу співпрацю тощо), консультуються з різних питань. Основні

вимоги, що ставляться до розмови телефоном: лаконічність, логічність, відсутність повторів, доброзичливий тон, чітка вимова слів, особливо прізвищ і чисел, середній темп мови, звичайна гучність голосу.

➤ Побутове красномовство – це влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь події у приватному житті.

Сьогодні основними жанрами соціально-побутового красномовства є: ювілейні промови, вітальне слово, застільне слово (тости), надгробне (поминальне) слово.

Тут найчастіше йдеться про величання, похвалу певної особистості, групи осіб або явища, тобто можна сказати, що ці промови є за своїм духом панегіричними. Характерною рисою подібного красномовства є стабільність, навіть ритуальність (ситуація хрестин, весілля, похорону тощо), що накладає певний відбиток на стиль промови.

Найчастіше такі виступи є імпрровізаціями, які не готуються заздалегідь. За своїм об'ємом це невеликі, лаконічні тексти, що не вимагають чіткої схеми побудови (вступ, основна частина, висновки). Логічне начало тут може бути послабленим; панує емоційна стихія. Ораторові не обов'язково демонструвати академічну ерудицію, проте він щедро черпає приклади з життєвого матеріалу, з фольклору (наприклад, стихія анекдоту). Стиль тут може бути найрізноманітніший від урочисто-величального (наприклад, на похороні) до «зниженого», навіть часом вульгарного (під час застілля). Однак слід зауважити, що ораторові за цієї ситуації слід дотримуватися норм культури, бо інакше він ризикує образити чиюсь гідність, наразитися на дискусію чи навіть й більш гостре «з'ясування стосунків».

Важко класифікувати численні приклади гострого та переконливого слова в побуті: це може бути «дискусія» щодо ціни товару на базарі, сварка двох сусідів або залицання хлопця до дівчини. Але очевидно, що сфера застосування яскравого слова тут справді безмежна.

Сервіс – найбільш сучасна сфера побутового красномовства. Нагадуємо, що слово «сервіс» походить від латинського servus – слуга. На жаль, радянська епоха залишила лиху пам'ять про хама-продавця, який, маніпулюючи дефіцитом, почувався не слугою, а володарем долі своїх клієнтів. Нині ситуація виразно змінилася: сфера обслуговування (магазини, перукарні, майстерні тощо) прекрасно розуміє, що клієнт завжди правий, і навіть забаганки його мусять виконуватися, адже від клієнта залежить заробіток. Це дуже стимулює як ввічливість, так і мовну активність працівників сфери обслуговування, різноманітну рекламу та увагу до клієнта взагалі. Недарма ж у Стародавньому Китаї казали: «Хто не має усмішки на обличчі, не повинен працювати в торгівлі».

➤ Богословсько-церковне красномовство – рід професійної публічної промови, якою користуються у церковних відправах та проповідницькій діяльності. Основним видом богословсько-церковного красномовства є проповідь, що читається перед прочанами і завжди присвячується якій-небудь видатній події або християнському святу. Вона має за мету: закликати до віри і покаяння; роз'яснювати вчення Христа. Застосування риторики для релігійного проповідництва називають гомілетикою. Успішність проповіді, на думку вчених-гомілетів, залежить від того, наскільки вона відображає волю Божу і наскільки Бог її благословляє, а також від особи проповідника і його ставлення до своїх обов'язків, змісту проповіді, форми та способу вираження думок. Молитва – це суто індивідуальний вид духовної промови, з якою віряни звертаються до Господа, до того чи іншого канонізованого святого з особистим проханням. Але в християнській риториці є й загальні канонічні молитви, зібрані у Псалтирі, наприклад, «Отче наш». Офіційна церковна промова завжди адресується самим служителям церкви та іншим офіційним особам під час обговорення проблем віри, питань духовного життя, міжконфесійних, владних або майнових питань.

## 1.6. Основоположні категорії та розділи класичної риторики

Найпростіше визначення класичної риторики – мистецтво переконувати – реалізується через такі основні загальні поняття риторики, що мали назви в античній науці: логос, етос, пафос, топос.

У давньогрецькій мові слово *logos* означало такі дві групи понять: а) слово, мова, мовлення і б) поняття, думка, розум, а точніше – єдність цих понять обох груп як всезагальну закономірність. Це відбилося в семантиці сучасних слів з коренем лог-, які зосереджені переважно у сферах логіки (науки про закони і форми мислення) та мовознавства: логічна граматики, логічне мовлення, логічний наголос, логічний суб'єкт, логічне судження, логотип, логограма, логічний предикат тощо. Логос як основна категорія класичної риторики покликаний був воєдино представляти думку і слово, що практично означало: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й апелювати до нього. Засновник риторики науки Арістотель бачив Логос, тобто риторику як науку, що має два основні засоби переконувати: 1) силлогізм (висновок від загального до часткового) і 2) ентимему (скорочений силлогізм, в якому процедура міркування і висновку не повністю показана, а маємо ніби вже готовий висновок) – троп. У сучасній риториці логічність є однією з основних ознак промови і тексту. Вона реалізується через можливість вибору в мовному викладі послідовності міркувань, несуперечності тез і положень промови, у доцільності співвідношень, якщо реальність диктує суперечливі положення.

Етос. У давньогрецькій мові слово *ethos* означало *звичай, звичка, характер, норов* (від нього походить і сучасне слово етика) і в античній риториці спочатку вживалося як ознака до слова оратор, а потім закріпилося в риторики науці як її моральний принцип. Етос є основою формування риторики ідеалу. Як одна з основних категорій класичної риторики етос визначав зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора, інакше промовець не зможе переконувати інших і впливати на них. Власне,

без етосу (морального кодексу) риторика самознищується, перетворюється не на істину думок і почуттів, а на самообман. За Арістотелем, промовець має впізнаватися слухачами як людина достойна, гідна промовляти до їхніх сердець і розуму. Арістотель писав, що «істина й справедливість за своєю природою сильніші за свої протилежності», тому їх треба дотримуватися неухильно. Слухачі завжди і всюди складають уявлення про етос оратора, в цьому допомагає їм його промова. Антична риторика широко послуговувалася поняттям етосу, виховувала високу мораль (гідність, чесність, справедливість, порядність. Розвиваючи засади античної риторики, Феофан Прокопович подавав етос риторики як види чеснот: мудрість, справедливість, хоробрість, поміркованість. Кожна з цих чеснот описувалася як комплекс рис промовця, правил поведінки і дій, які мають вести до вдосконалення моралі й етики особистості. Звичайно, риторику як технологію мовлення, як комунікативний матеріал можна використати як на благо людей, так і на зло. Однак риторична наука і практика декларувала і відстоювала високу моральність оратора як непорушний закон, як велике благо оратора і риторики в цілому. В усі віки цінувалися високі помисли, чисте серце, щира душа оратора.

Пафос (гр. pathos – пристрасть, почуття) – це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. Пафос є категорією естетики й одночасно фактом життя. Певні справи, погляди, ідеї можуть настільки оволодівати особистістю людини, що стають пристрастю (пафосом) її життя, творчості чи суспільної або виробничої діяльності. І безперечно, все це виявляється у пафосі мовлення спонтанно, тобто незалежно від волі автора, природно або зумисне, з певною настановою на досягнення очікуваного стилістичного ефекту, співчуття, переживання, захоплення тощо. Проблема пафосу як поняття риторики постає в розмежуванні пафосу самого мовця, тобто його особистих почуттів, що виливаються в промові, і того пафосу,

який досягається мовними засобами, який іде до слухачів від тексту, а не від промовця. У промовця пафос може виникати під враженням його ж тексту і власного проголошення, промовець сам входить у пафос від своєї риторики – «як добре я говорю». Питання полягало в тому, чи має право оратор і якою мірою виявляти свої особисті почуття в промові, адже риторика потребує від промовця бути щирим. Як можна стримувати свій пафос і як керувати пафосом аудиторії, щоб не бути смішним, пишномовним, надміру трагічним, – для цього техніка риторики пропонує цілу низку прийомів організації мовних засобів промови і мовної поведінки оратора. Отже, ці три основоположні категорії класичної риторики можна визначити як три важливі наукові критерії, успадковані й іншими філологічними (і не тільки) науками, що розвинулися дотично до риторики: критерій істинності (логос), критерій щирості (етос), критерій відповідності мовної поведінки (пафос). Топос (гр. *topos* – місце), топіки – це риторичне поняття, що означає загальні місця у промові. До них належать найтипівіші часо-просторові мовні ситуації та описи їх, які легко запам'ятати і які майже у всіх мовців однакові (Моя сім'я; У магазині; У транспорті тощо). Антична риторика любила топоси і розробляла заголовки для них – логограми (письмові символи, які представляли слово або морфему) та схеми, які легко можна було пристосувати до аналогічних ситуацій, а люди, що розробляли такі логограми, називалися логографами. Китайські ієрогліфи, як правило, є логограмами Цій меті значною мірою служили й зразки промов з певних тем і для певних ситуацій. Індивідуально-оригінальним у мовленні є якраз те, що перебуває поза топіками, або топіки мають якесь незвичне вираження. У повсякденному житті ми спілкуємося у межах топосів різних моделей: театр, гості, хвороба, робота, навчання дають нам багато звичних ситуацій, у яких не постає питання: як запитати? що відповісти? Тут діє аналогічна стратегія побудови текстів. Проте кожний з нас колись та потрапляє в ситуацію невідомої нам мовної поведінки, де тих, уже нам відомих, загальних місць

мало, а є більше невідомих, які ми маємо уже самі витворити, заповнити можливостями свого інтелекту і мовного смаку (зрада близької людини, перший прийом у посольстві тощо). У риторичі використовуються вирази *детальний топос* (широкий набір правил і формул мовної поведінки), *техніка топосу* (уміння швидко пристосуватися до мовного спілкування, ввійти в рамки топосів, вдало поставити запитання, точно відповісти). Людина, яка не орієнтується в топосі, ставить зайві, недоречні або некоректні запитання.

Класична риторика мала шість основоположних розділів.

Інвенція (лат. *inventio* – винахід, вигадка) – це перший розділ класичної риторичі, у якому розробляється етап задуму, намірів, ідей, формулювання гіпотези майбутнього виступу. На цьому етапі промовець має систематизувати власні знання про реальні предмети, явища чи абстракції в обраній галузі, що стануть предметом промови, потім зіставити їх зі знаннями про інші і визначитись, який предмет і в якому обсязі промовець може представити у промові. Основне в інвенції – вдало, доречно вибраний предмет розмови і намір його представити та розкрити так, щоб досягти здійснення задуму.

Диспозиція (лат. *dispositio*, від *dispono* – розташовую, розміщую) – це другий розділ риторичі, у якому формулюються основні поняття про предмет виступу і визначаються правила оперування поняттям. Основне призначення гарної диспозиції – запропонувати цілий набір положень і в такій послідовності, щоб вони не суперечили одне одному, а конкретно переміщувалися з однієї частини в іншу аж до закономірного висновку. Диспозиція пропонує також логічні операції, якими знімається суперечливість визначень.

Елокуція (лат. *elocutio* – висловлююся, викладаю) – третій розділ класичної риторичі, в якому розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування. Основний зміст елокуції з класичної риторичі

перейшов у сучасну стилістику (вчення про стилі і вчення про тропи та фігури). Розроблення першого і другого етапів – інвенції і диспозиції – в елокуції набувають мовного фігурального вираження і в результаті – додаткових змістових, оцінних, емоційних, вольових ефектів. Якщо перший і другий етапи підготовки промови підпорядковані суворій логіці операцій, то на третьому етапі допускається використання слів і виразів у переносному (фігуральному) значенні. Такі порушення, зміщення логіки (паралогіка) створюють нові смисли і часом викликають ефекти неймовірної сили. Це зона використання мовних засобів, що здатні трансформувати основні значення слова у переносні (тропи), і мовних засобів, які здатні трансформувати значення синтаксичних структур та елементів думки (фігури). На етапі елокуції розвинулося вчення про стилі. Тому цей розділ риторики називають найкрасивішим і найефективнішим. Саме він приводить мовця до мети. Елоквенція – підрозділ елокуції – найбільший розділ риторики, у якому досліджуються фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури). Отже, цю частину можна назвати серцевиною красномовства. Іноді її просто називають красномовністю. У класичній давньогрецькій риториці від часів Горгія, римських часів Цицерона, традиційній ренесансній, просвітницькій, бароковій і особливо в шкільній риториці за тропами й фігурами закріплювалася прикрашальна функція. Це усолоджувало промови, але часто прикривало примітивний зміст, і цим викликало у XIX – XX ст. іронічні напади на риторику як порожню красиву забавку. Нині утверджується погляд на тропи і фігури як на творчі елементи мови, що відбивають специфіку творчого мислення, художнього бачення предмета мовлення, а не пусті прикраси. На підтвердження такої думки можна навести приклади наявності тропів і фігур у певних стилях, жанрах і конкретних типах текстів та сферах звучання живої мови, де немає й натяку на прикрашання. Наприклад, метафори й епітети в науковому та офіційно-діловому стилях: *вушко голки, вушко ресори, носик чайника, ніжка стола,*

*заява пішла* тощо. Тропи і фігури виникають в результаті складних семантико-синтаксичних процесів між словами і словосполученнями, і вже це також свідчить, що вони не є простими засобами прямого прикрашання. Меморія (лат. *memoria* – пам'ять, згадка) – це наступний розділ риторики, призначення якого – допомогти оратору запам'ятати зміст промови так, щоб не розгубити не тільки фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі. Його можна назвати тренуванням пам'яті. Змістом цього розділу є мнемотехніка – система «секретів», прийомів запам'ятовування матеріалу, швидкого відтворення, розвитку оперативної пам'яті, уміння користуватися набором енциклопедичних знань з обраної галузі і суміжних, якими володіє промовець. По-сучасному це можна визначити як збагачення і впорядкування «банку даних».

Акція (лат. *actio* – дія, дозвіл) – п'ятий розділ класичної риторики, призначення якого полягало в тому, щоб підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу. Це найважливіший і найвідповідальніший етап риторичної діяльності оратора, бо на ньому під час виголошення промови за короткий час має реалізуватися вся тривала попередня підготовча робота і привести до очікуваної мети. Тут великого значення набуває самоконтроль оратора і його вміння «на ходу» коригувати свої дії, не чекаючи остаточного провалу промови, мобілізувати свої сили, активізувати увагу слухачів, гідно завершити акцію. Оратор має зовнішньо добре виглядати, справляти приємне враження не тільки змістом промови, а й дикцією, силою звучання голосу, тоном, умінням тримати паузу, мімікою, жестами.

Після виступу, виголошення промови настає етап релаксації (від лат. *relaxatio* – зменшення, ослаблення), тобто спадає фізичне й інтелектуально-психологічне напруження. Гарний оратор обов'язково використає цей стан, щоб «по свіжих слідах» ще раз пережити виступ, проаналізувати його, виділивши вдалі й невдалі місця, знайти їм пояснення, зробити собі застереження на майбутнє, чого не слід казати.

Інтенсивний розвиток теоретичної риторики (зокрема, різних напрямків та частин її) призвів до того, що риторика як наука ніби зруйнувала саму себе в класичному вигляді і відділила свої частини й окремі сфери іншим наукам. Логос риторики, те, що становило єдність думки і виразу, відійшло до логіки. На основі розділів риторики «Інвенції» і «Диспозиції» розвинулась уже в ХХ ст. теорія аргументації, яка ввійшла як складова частина до теорії комунікації. Найпродуктивнішим для наукостворення розділом класичної риторики виявилася елокуція. Це в ній зародилося поняття стилю. З теорії трьох стилів Арістотеля в елокуції почалася стилістика, хоча вона ще матиме назву риторики до ХVІІІ – початку ХХ ст., але потім стилістика поглине всю елокуцію. У сферах елокуції виникла семіотика як наука про знаки і знакові системи, лінгвістика тексту. Риторика звужиться до краси, образності висловлення, її називатимуть короткою, редукованою, частковою, практичною тощо. Це завадить риториці і на певний період вона набуде іронічного іміджу формальних прикрас. У ній ще збережеться елоквенція (вчення про тропи і фігури), але й вони вже стануть предметом стилістики (тропи і стилістичні фігури) та теорії літератури. Друга половина ХХ ст. закликала риторику до соціально активних наук, що мають забезпечувати ефективну передачу інформації через канал мови, формувати гуманістично орієнтовану мовну особистість, толерантний мовний клімат у суспільстві. І тут починається новий період розвитку риторики – неориторика. Нині поширюється інтерес до вивчення риторики і використання її в суспільному житті. Проте дуже важливо в цей період відродження інтересу до риторики не схилитися в бік прикрашальної риторики (елоквенції), пафосу й образності, а рівномірно й виважено використовувати набуток всіх розділів класичної риторики.

Отже, підбиваючи загальний підсумок, наголошуємо на специфічних і суттєвих ознаках риторичної науки й ораторської практики.

Насамперед риторика – це наука лінгвістична, тобто мовознавча, ба більше – живомовна. Такою вона виникла в Давній Греції, і на це розраховані всі її постулати. Сподівання на те, що можна неволодіння українською мовою, незнання її прикрити риторикою, є марними. Усі поради і застереження щодо культури спілкування без знання мови залишаються пустими брязкальцями, від яких мовці самі відмовляться. З цього випливає таке: риторика універсальна, вона потрібна в усіх галузях професійного навчання, в усіх сферах суспільного життя, бо немає суспільства без мови. Актуальність риторики як лінгвістичної науки зумовлюється універсальністю й феноменальністю самої мови, адже мова підносить людину над світом природи, виділяє її як інтелектуальний феномен, який здатний пізнавати, освоювати і творити світ. Мова дає можливість людині реалізувати себе як духовну особистість, ідентифікуватися з власним «я», з колективом, суспільством, нацією. Знецінення мови знецінює її носіїв – мовців, знецінює націю і її духовну культуру. Мова підтримує в людині стан психологічної впевненості, рівноваги, дає відчуття життєвої перспективи, духовної опори. На основі мови формується національно-культурне поле з протяжністю в часі (через віки) і просторі, бо мова є каналом духовного й інформативного зв'язку у суспільстві, вона здатна актуалізувати через лексику і фразеологію морально-етичні, звичаєві норми. Мову можна визначити як стан розуму в певний час, екзистенцію інтелекту, канал інтелекту, результат мисленнєвої діяльності, фіксатор мислення, лакмус мислення, відновник інформації, модель, картину світу, річ у собі і річ для нас одночасно – і все це буде правильно, бо визначатиме щоразу якусь із цих ознак.

Риторика – це наука успіху. Однак він може залишитися тільки вербальним, словесним, перетворитися на віртуальний, коли в ньому не буде фахових, професійних складників. Як і кожну науку, риторику треба вчити, нею треба оволодівати. Основними методами вивчення в давній риторичі були повтори, декламації взірців і написання своїх промов за зразками. Проте

не треба забувати, що риторика, можливо, як жодна інша наука, є суто індивідуальною, особистісною. Цим вона цікава й потрібна, адже виховуємо особистість, але потребує ґрунтовної підготовки, такту, обережності, смаку, щоб чужа ідея, манера, фраза, прийом, слово стали твоїми, не перетворились на протилежність.

Риторика – це наука текстотворча, в її центрі – закони мислення і мовлення, механізми продукування тексту усного й писемного. Отже, потрібно ширше осягати предмет і сфери риторики та глибше проникати у зміст основних понять і категорій риторичної науки.

Виникнувши з народного мовлення істинно демократичної Давньої Греції 2,5 тис. років тому з єдиним призначенням впливати на розум і волю громадян засобами живого слова і тим допомагати їм та захищати, риторика розвинулася у багатоаспектну і багатогалузеву науку, зродила зі свого лона ще ґроно благородних наук – логіку і філософію, граматику й поезику, етику й естетику. Історія риторики свідчить, як і скількох мудреців і державців, геніїв і властолюбців підіймала вона на п'єдестал влади і слави, скільком давала натхнення і задоволення, скількох утішала чи окрилювала. Ця ж історія свідчить, наскільки залежить риторика від міри свободи й демократії в суспільстві, від розвитку культури й духовності, як у різні періоди влада слова замінюється владою зброї. Проте в духовному поступі людства перемагає все ж таки мудрість, сила, добро і краса Слова.

### **Контрольні запитання**

1. Дайте визначення понять *риторика*, *красномовство*, *ораторське мистецтво*.
2. Назвіть основні функції риторики.
3. З якими науками пов'язана риторика?
4. У чому виявляється своєрідність риторики?
5. Схарактеризуйте види й жанри красномовства.
6. Розтлумачте такі поняття риторики, як *логос*, *етос*, *пафос*, *топос*.

7. Поясніть значення термінів *інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція, релаксація*.

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Вхідний контроль. Зредагуйте запропоновані речення.

1. Досліджуючи українське козацтво, не просто збагачуються наші історичні знання, але й у певній мірі зміцнюється науковий фундамент сучасного процесу державотворення.
2. Не дивлячись на труднощі навчання, пов'язаного для багатьох слухачок з необхідністю працювати, переважна більшість з них ставилася до навчання дуже серйозно та демонструвала належний рівень знань.
3. Приєднавшись до тих авторів, які вважали, що дані екологічної лексики дозволяють розміщувати праїндоевропейців на північ від балканського півострова і Кавказа, О.Шрадер відзначив, що археологічні данні з цих теренів засвідчують про наявність тут землеробства і скотарства вже з III – початку II тис. до н.е.
4. Постійно проводиться робота по уточненню генеалогічної класифікації мов; найбільш інтенсивнішою вона була в останні п'ятдесят років.
5. На сьогодні в Україні діють біля двох тисяч сімсот туристичних фірм, маючих державну ліцензію.
6. Правове визнання приватної власності, розвиток ринкової економіки сприяють становленню підприємництва, як провідної форми господарювання у розвиваючихся країнах і тих, що тількино набули статусу країн з ринковою економікою.
7. Здійснивши дослідження стану первинної облікової документації, нами було зроблено висновок, що наявні форми первинних документів не відповідають до умов ринкової економіки.
8. Фінансовий стан підприємств України оцінюється вище від еталонного рівню лише за п'ятидесятьма відсотками показників (15 із 30).

9. Прогнозування валютних курсів дає можливість різним економічним суб'єктам більш впевненіше вступати у міжнародні економічні відносини, більш раціональніше планувати розміщення капіталу з урахуванням можливостей по використанню валют.
10. Характерною рисою розвитку ринку фінансових інструментів країн центральної та східної Європи стало те, що він почав формуватися з середини семидесятих років і в своєму становленні пройшов декілька етапів.
11. Територіальний розподіл ґрунтів по їх гранулометричній будові добре узгоджується з фізикогеографічним районуванням України.
12. За ступенем натуралізації на території Чернівців самою численною групою є епекофіти, яка складається із шестидесяти чотирьох видів.
13. На протязі тривалого часу проблема по забезпеченню топографічними цифровими картами, відповідаючими вимогам геоінформаційних систем по параметрам точності, достовірності інформації та її сучасності, лише загострилась.
14. Найбільш зручними об'єктами для подібних досліджень повинні бути речовини з масою від 1 мг до декількох грамів, так як в масивних зразках нівелюються тонкі ефекти.
15. Вирішити виникші суперечності можливо лише при умові досконального вивчення процесів природної мінливості в глобальній природній системі.
16. Напів-президентська республіка – форма республіканського правління, при якій президента обирає народ, але парламентові надаються певні повноваження по контролю за діяльністю президента під час формування уряду та здійснення виконавчої влади.
17. Виправні роботи відбуваються відповідно вироку суду по місцю роботи засудженого або в інших місцях, визначених органами, які слідкують за виконанням виправних робіт.
18. Конституційноправова відповідальність громадянських організацій – це виконання ними передбачених діючим законодавством обов'язків або

застосування щодо них санкцій у разі порушення ними конституції і законодавства України.

19. Аналізуючи погляди учених щодо правової природи захисної функції профспілок, автором висунуто припущення, що пріоритет захисної функції профспілок обумовлений суспільно-політичною ситуацією в країні.

20. Передайте ці два документа Старко Тарасу Анатолійовичу.

21. На протязі операційного дня з 10-ти до 17-ти годин Департамент монетарної політики може змінювати свої заявки по купівлі-продажі державних цінних паперів.

22. До акту перевірки можуть прикладатися документи або їхні копії, які свідчать про факти порушень.

23. Самого найбільшого розквіту налоги отримують при умові розвиненої риночної економіки.

24. З тисячу дев'ятисот дев'яноста другого року частка США в іноземних інвестиціях в економіку України скоротилася з двадцять відсотків до шіснадцять цілих чотири десятих відсотку, частка Німеччини – з двадцять відсотків до шість цілих дві десятих відсотку.

25. На протязі сорока років космічної ери з двадцять двох генеральних конструкторів, які очолювали десять основних конструкторських бюро у Радянському Союзі, а пізніше в СНД, одинадцять фахівців мають стосунок до України.

26. Він подарував троянду дівчині, яку можна було привезти лише з Голландії.

27. З 1978 р. до 1988 р. кафедрою завідував проф. В.П.Михальченко, успішно захистивший 1976 р. Докторську дисертацію по рентгенографії ангармонійних ефектів у кристалах.

28. Василь Петрович, у пояснювальній записці вкажіть причину відсутності на такому важливому заході.

29. У минулому грудні місяці передовим авангардом був Запоріжський філіал.
30. Запрошуємо Вас прийняти участь у роботі Всеукраїнської науковопрактичної конференції, яка відбудеться 14-15 жовтня 2023 року.
31. Постійно читаючи цей журнал, мені вдається дізнатися багато цікавого з області археології.
32. На всі запитання викладача студентка дала вірні відповіді.
33. За станом на 1990 рік, у семидесяти шести країнах світу було біля трьохсот біосферних заповідників.
34. Розбійний напад здійснили випивші підлітки.
35. Учні тепло вітали поетів і письменників.
36. Зустрічаємось завтра без чверті десять.
37. Публіка досить емоційно реагувала на пісні, більшість з них підспівували співакці.
38. Читаючи Шевченка, серце наповнюється болем.
39. Омельченко знає Сергієнка вже 5 років. За цей час він майже не змінився.
40. Студентка виголосила блискучу доповідь, всі присутні були в захваті від неї.
- Завдання 2. Прочитайте наведені нижче висловлювання. Спробуйте перефразувати кожне з них, почавши так: «Іншими словами ...»
- а) Наша Батьківщина благає допомоги красномовства, бо так багато її преславних подвигів поминається глибокою мовчанкою (Ф. Прокопович).
- б) О трибуно! Скільки дурнів сходило з тебе переможцями (О. Довженко).
- Завдання 3. Оберіть на ваш смак будь-яку статтю з улюбленого інтернет-видання, доберіть ключові слова. З опорою на них: а) стисло перекажіть статтю; б) перекажіть статтю, доповнюючи її власними міркуваннями та прикладами.

Завдання 4. Оберіть подію, що вам запам'яталася (події у світі, в Україні, у місті, в особистому житті), і опишіть її. Зробіть свою розповідь ілюстрацією до певної філософської думки.

Завдання 5. Прокоментуйте наведені висловлювання.

Софокл писав: «Багато говорити і багато сказати не є одне й те саме».

Цицерон повторював: «Найвеличніша з чеснот оратора – не тільки сказати те, що треба, але й не сказати того, що не треба».

Вольтер казав: «Таємниця нудного в тому, щоб сказати все».

Паскаль написав в одному з листів: «Цей лист довший, ніж звичайно, тому що у мене не було часу зробити його коротшим».

Марк Твен розповідав, що одного разу йому так сподобалась проповідь священика, що він вирішив пожертвувати на церкву долар. Проповідь продовжувалася вже годину, і Марк Твен подумав знизити пожертву до 50 центів; ще через півгодини письменник вирішив, що не дасть нічого. Коли священик через дві години закінчив проповідь, Марк Твен взяв собі з таці для пожертв долар як компенсацію за згаяний час.

Завдання 6. Знайдіть самостійно в періодичній літературі статтю з проблем риторики. Складіть анотацію цієї статті. Чи рекомендували б ви її своїм одногрупникам та одногрупницям для ознайомлення?

### **Рекомендована література:**

Базова: 1–4; 6–10.

Допоміжна: 1, 18.

Довідкова література, словники: 7,8.

## **Тема 2. Історія красномовства від давніх часів до сьогодення**

### **2.1. Міфологія красномовства**

Риторика, як й інші науки, має свою історію, злети й падіння, без знання яких важко розраховувати на успіх, тим більше в ораторському мистецтві.

Риторика має глибокі корені у світовій культурі, зокрема міфології. Міф, або міт (від грец. μῦθος, буквально «оповідь», «розповідь», «сказання»), – оповідь, що пояснює походження певних елементів світобудови чи світу через емоційно-чуттєві образи. Міф є основою різних релігійних систем, фольклорних традицій, художньої творчості. У міфах та їхніх героях простежується художньо-образне уявлення предків про велику роль живого слова, поетично-пісенного, риторично-публіцистичного мовлення, про яскраву, часом драматичну й трагічну долю людей, наділених божественним даром – красномовством. Із сивої давнини до наших тривожних днів дійшли фантастичні міфи про культурних героїв, богів, присвячені класичному мистецтву «солодкомовності», красномовства, ораторського мистецтва, чарівного співу... Вони випромінюють магічну силу краси й духовності, дарують опoетизовану інформацію про класичне мистецтво й науку – риторика, яку уособлювала в давніх греків «прекрасноголоса» богиня Калліопа – одна з дев'яти муз.

Донька могутнього Зевса й Мнемозіни (богині пам'яті) Калліопа вирізнялася своїми талантами з-поміж інших муз. Вона стала музою епічної поезії й науки. Синами Калліопи були прекрасні співці Лін, Орфей, фракійський цар Рес. Краса й мудрість Калліопи втілювалася митцями в скульптурному зображенні богині з воцаною дощечкою або сувоєм і грифельним прутиком у руках. Цікаво, що однією з відомих скульптур геніального оратора давнього світу Марка Туллія Цицерона було зображення Калліопи, біля підніжжя якої лежав він, кращий оратор усіх часів і народів.

У грецькій міфології відомі сирени – напівптахи, напівжінки, які успадкували від батька Ахелая дику стихійність, а від матері – музи трагедії Мельпомени – божественний голос. Вони мешкали на скелях безлюдного острова, всіяного кістками й висохлою шкірою їхніх жертв, яких сирени заманювали магічним чарівним співом. Виникає запитання: якою ж силою краси й дієвості були наділені ці міфічні істоти, перед божественною піснею

яких не могли встояти мужні й хоробрі мореплавці, які пройшли безліч випробувань достойно, та лише на цій землі знайшли свою неминучу смерть? Красномовним є й той факт, що легендарний Одісей, пропливаючи повз ці небезпечні острови, прив'язував себе до щогли корабля й заливав воском вуха своїм товаришам. У давньогрецькій міфології, крім богині Калліопи, знаходимо певні функції, пов'язані з мовленням, мистецтвом виступати у Народному зібранні, вести бесіду, полеміку, дебати тощо, й у деяких інших богів. Зокрема, богиня мороку, нічних видінь і чаклунства Геката була покровителькою деяких громадських занять людей, зокрема в суді, Народному зібранні, змаганнях, у суперечках, полеміці тощо. Цікавим, але не дуже відомим божеством грецької міфології є божество лихослів'я Мом, яке було пов'язане з темними космічними силами. Тривале зловживання терпінням богів, проти яких постійно пащекував Мом, призвело до вигнання його Зевсом з Олімпу. Більші симпатії викликає богиня Осса, яка у грецькій міфології була персоніфікацією чуток. Як провісниця Зевса, вона приносила людям звістки від нього. Її голос вважали «божественним», а саму називали «дитям золотої надії». Одним з найпопулярніших образів грецької міфології у сфері володіння чарами словесного впливу на людей, богів та природу був уже згадуваний Орфей, син богині Калліопи та бога Еагра. Магічна сила його мистецтва виявлялася в чарівному співі, прекрасній музиці, натхненних молитвах, за допомогою яких він сприяв аргонавтам у їхньому нелегкому поході, бо втихомирював морські хвилі, заспокоював гнів могутнього Ідаса, переконував пса Аїду Цербера, Еріній та Персефону повернути на землю кохану Еврідіку. Трагічну смерть Орфея від вакханок оплакують зачаровані його співом, голосом та талантом птахи, звірі, ліси, каміння, дерева... Легенда про Орфея довгі роки надихає митців-нащадків на відтворення його образу в різних жанрах мистецтва. Разом з Орфеєм одним з батьків «солодкомовності» у греків вважався Фамірид (Тамірис, Тамір), який був фракійським співцем, сином обдарованого музики й німфи. Це був

надзвичайно гарний юнак, який майстерно грав на кіфарі, був переможцем на Піфійських іграх. Але юнака згубили гордість та марнослав'я: він кинув виклик Музам у досить грубій формі, пообіцявши їм у разі програшу віддати все, чого вони тільки забажають. Розлючені Музи-переможниці відняли в необачного Фаміріда найдорожче: вони осліпили його, позбавили голосу й уміння грати на кіфарі... Давній Єгипет подарував світові цікавий міф про Сіа – богиню пізнання й мудрості, яка тісно пов'язана з богом Ху – втіленням божественного слова – вона сидить у вигляді гарної жінки праворуч бога Тота. Тот у єгипетській міфології був богом мудрості, рахування й письма. Йому приписували створення усього інтелектуального життя країни: він був «владикою часу», вів літописи, створив писемність, навчив людей писати й рахувати. Він був покровителем переписувачів, архіваріусів, бібліотекарів, керував «усіма мовами» і сам вважався язиком бога Птаха, з яким його ототожнювали. У японців божеством красномовства був Бенсай-тен (Бензай-тен), який входив до числа «семи богів щастя» і забезпечував як поліфункціональне божество довге життя, багатство, військові успіхи, захищав від стихійного лиха, дарував мудрість, красномовство. Він зображувався верхи на драконі чи змії з японським музичним інструментом біва у руках. У давньоіндійській міфології є щонайменше дві богині красномовства – Вач і Сарасваті. Серед давніх візантійських, середньовічних, зокрема слов'янських, легенд викликає цікавість образ райського птаха з обличчям людини, який називався алконостом або сірином. Образ цей вочевидь пов'язаний із грецьким міфом про Алкіона, перетвореного богами на птаха. Спів цього птаха був таким прекрасним, що той, хто чув його, забував про все на світі. Образ чарівного птаха у різних модифікаціях типу жар-птиця, диво-птах тощо є дуже популярним в українській культурній традиції. Як бачимо, «солодкоголосі» птахи, міфічні істоти володіли тим прекрасним даром, до якого завжди прагнула людина, – оволодіння душами

через гармонійне, прекрасне й чарівне Слово у всіх формах: слово поетичне, прозове, ораторське, пісенне, духовно-пророче...

Українська міфологія звеличує образ епічного співця – поета Бояна, який відзначався багатьма унікальними рисами талановитого оратора. Зокрема, у «Слові про похід Ігорів», у написах у Софії Київській Боян згадується так: «Боян-бо наш віщий, як хотів кому пісню творити, розтікався мислю по дереву, сірим вовком по землі, сизим орлом попід хмарами. Спогадає перших днів усобиці, випускає він десять соколів а на зграю лебединую... Боян же, браття, не десять соколів напускав на зграю лебединую, накладав він на живі струни віщі персти свої, і самі вони славу князям рокотали».

Струни Боянові рокотали славу руським князям, які ставали на захист рідної землі. Дослідники вважають легендарного Бояна «ритором, солодкомовним оповідачем», талановитим імпровізатором. Так само нам, нащадкам слави предків, не личить забувати видатну ораторську пам'ятку – «золоте слово» Святослава, змішане із сльозами, мета якого – єднання усіх патріотів рідної землі перед вражою навалою. Слід звернути увагу на те, що в міфології і давніх епосах усіх народів боги і герої красномовства, слова, голосу, мови і співу були напрочуд красивими, вишуканими, обдарованими. Народ пов'язував з мовою, з її впливом на людину все краще, чого досягав, що хотів мати і як його уявляв.

## **2.2. Ораторське мистецтво Давнього Світу**

Давній Світ – поняття, що охоплює епоху ранніх цивілізацій, досягнення яких стали підвалинами нинішньої культури людства. Сюди належать шумеро-аккадська (месопотамська), греко-римська, давньоіндійська, давньоіранська цивілізації та давньоєврейська Палестина. У культурах цих суспільств риторика посідала значне місце, хоча здебільшого вона формувалася тут у річищі більш широких культурних явищ, зокрема літератури.

Сучасна цивілізація зародилася саме на Давньому Сході. У IV тисячолітті до н. е. в Межиріччі Тигру та Євфрату (грец. Месопотамія) постало суспільство Шумер. Із часом шумерська цивілізація поступається Аккаду (Вавилон та Ассирія). Паралельно із Шумером формувалася могутня цивілізація Давнього Єгипту; згодом – культури Китаю, Індії та Ірану, які залишили в спадщину людству багатющу літературу. Ця література була переважно риторичною, бо не стільки художні завдання, скільки практичні релігійно-філософські та моральні ідеї були причиною її виникнення. Риторика як цілісна наука і практика може гармонійно розвиватися в суспільстві, у якому забезпечено простір для індивідуальності, мовної ініціативи особистості. Давній Схід будував своє життя в таких політичних, культурних та правових координатах, у яких не було місця для самовияву «я». Тому риторичний досвід тут формувався природно-стихійно, розвинених теорій риторики, подібних до давньогрецької, практично не склалося. І все ж риторична практика Давнього Сходу була яскравою та різноманітною, вона варта більш детального розгляду.

Як відомо, месопотамську цивілізацію започаткували шумери. Саме їм належить винахід найдавнішої писемності: з вогкої глини ліпили табличку, на якій креслили знаки (клинопис).

У літературі шумерів простежується виразна риторична лінія. У них існувала дидактика, філософські діалоги, байки, афоризми, записи фольклорних моралізувальних текстів (прислів'я, приказки, анекдоти). У шумерській літературі особливе місце посідали релігійні міфи, гімни та плачі, у яких відбилися найдавніші уявлення про створення світу, про спілкування людей з богами, про великий потоп, знайшла свій вираз психологія каяття та ін. У Давньому Шумері існувало й судове красномовство: судових справ, пов'язаних з прагненням раба вирватися на волю, було дуже багато; після смерті рабовласника раби подавали позов, доводячи, що вони не можуть перебувати в рабстві у спадкоємців, а ті

ретельно доводили протилежне, широко використовуючи сімейні архіви, які зберігалися в кожному домі з максимальною повнотою. На шумерських табличках можна прочитати про драматичні ситуації, коли люди судилися з приводу вбивства, розлучення, потреби утримувати старих батьків, володіння садом тощо.

Після захоплення Шумеру Аккадом (південними семітськими племенами) шумерська мова та література ще довго зберігали свої позиції.

Література Аккаду (вавилано-ассирійська) виникає на шумерському ґрунті спершу як література ділових документів, але згодом перетворюється на багату словесність зі складною жанровою системою та глибоким ідейно-філософським змістом. У ній теж панує риторичне начало.

Культура Давньої Індії – одна з найбагатших і найцікавіших культур світу. Постає вона як синтез культури місцевих племен і напівкочових племен арійців, які завоювали Індію в середині II тис. до н. е. Словесне мистецтво та красномовство в цій культурі посідало значне місце. Зокрема, арійські племена принесли зі собою усні Веди – гімни богам природи, складені так, як складається усна поезія кочових народів: що бачу, про те співаю. Глибока філософічність та яскрава образність, характерні для стилю Вед, започаткували релігійну думку Давньої Індії. Водночас місцева культурна традиція базувалася на обожненні сил природи, на самоспогляданні. В обох системах слову надавалася магічна роль. З огляду на це місцеві жерці-брахмани довго не записували тексти Вед, оскільки неправильна вимова могла б, на їх думку, спотворити задум того, хто висловлюється, спричинити в космосі небажані вібрації.

Згодом як узагальнення такого досвіду в Індії сформувалася одна з найбільш значних у світовому масштабі філологічних шкіл. Літературну мову (санскрит) упорядкував Паніні (давньоіндійський мовознавець, представник північної школи в давньоіндійському мовознавстві, один з предтеч сучасної структурної лінгвістики, генеративної граматики, семіотики

та логіки) та інші вчені. Існували посібники з теорії художньої літератури. У Стародавній Індії функціонували справжні університети, часом з тисячами учнів. Відомо, що переможця в університетському диспуті в Індії прийнято було з поштом провозити на слоні, зате того, хто програв у цьому змаганні, посипали брудом і лаяли. Отже, статус людини, яка вмів гарно говорити і спілкуватися, був тут дуже високий. Теоретичні трактати Давньої Індії містять багатий матеріал, який свідчить про розвиток власне красномовства, про тогочасну ораторську майстерність. Тексти з художньої літератури свідчать, що красномовство було невід'ємною частиною побуту Давньої Індії. На багатьох сторінках давньоіндійських книг ведуться напружені діалоги, сперечаються, доводять своє чоловік із жінкою, суддя з підсудним, володар зі слугою, мудрець з невігласом тощо. Але традиційні формули, подібні до формул релігійного культу, й тут визначали характер красномовства.

Китай – країна однієї з найдавніших цивілізацій світу. На духовне життя Китаю, крім народної міфології та багатого фольклору, могутній вплив справили дві великі релігійно-філософські системи – конфуціанство та даосизм.

Конфуцій, який жив у V ст. до н. е., сформував поняття Високого Неба, якому підлягає Син Неба – імператор, що є батьком вельможам, а ті – батьками отців сімейств і т. д. Ця ієрархія свідчила про прагнення впорядкувати відносини природи й людини, а також стосунки в суспільстві. Одночасно Конфуцій формулює категорію жень – гуманність, закликаючи до гармонійних і людських стосунків.

Теоретичні надбання Конфуція та його послідовників започаткували китайську дидактику. Конфуцій вбачав основу життя в дотриманні всіляких церемоніалів, покликаних оберігати наявний порядок. Усе це стало передумовою виникнення та розвитку риторичної традиції, оформленої в певну систему.

Конфуціанські повчання (які й досі визначають свідомість китайця) – типова риторика морально-етичного характеру. Конфуціанські ідеї живили велику й багату художню літературу Китаю. Та серцевиною конфуціанського літературного тексту є власне риторика, пряме повчання, моралізаторство, життєві приклади тощо.

Побуває думка, що конфуціанським пам'яткам властиві прозаїчно-побутові форми, а даосистським – поетично-піднесені. Однак детальне ознайомлення з пам'ятками Давнього Китаю свідчить, що конфуціанська проповідь реалізувалася і в поетичному образі, а даосистська – у формі вишуканої та розмаїтої риторики.

Отже, на Давньому Сході склалася різноманітна й багата риторична практика. Але здебільшого вона розвивалася стихійно; красномовці не дуже дбали про теоретичне узагальнення свого досвіду.

### **2.3. Античне ораторське мистецтво**

Красномовство відіграло помітну роль у формуванні культури античного суспільства. Існував навіть міф про божественне походження риторики: Юпітер покликав до себе Меркурія і звелів дати людям риторику. Особливо активно розвивалися суспільно-політична риторика, судове та академічне красномовство. Колискою античного ораторського мистецтва була Греція. Згодом, після походів Олександра Македонського (IV ст. до н. е.) грецька культура поширилася майже в усьому світі (т. зв. еллінізм). Після засвоєння засад грецького красномовства Давнім Римом, що був в античності «володарем світу», греко-римська риторика стала основою ораторської культури народів Європи. Уже наприкінці античної епохи існувала велика кількість риторичних шкіл та писаних посібників, які суттєво прислужилися розвитку цієї науки.

#### **Становлення риторики в Давній Греції**

Розвиткові суспільного життя давніх греків, у якому неабияку роль відігравав духовно-культурний пошук, сприяв загальний інтерес до

вишукано сформульованої думки, добірного слова. Особливо це стосується колиски демократії – Афін, де буяло політичне життя й змагалися за прихильність демосу (народу) різні партії. Натомість похмура суперниця Афін Спарта, де панували жорстокий тоталітарний лад та ідеали воєнізованого аскетизму, красномовство зневажала: тут у моді був славнозвісний спартанський лаконізм, надзвичайна стислість вислову. Так, мати-спартанка, проводжаючи сина на війну, простягала йому щит зі словами: «З ним чи на ньому». Йшлося про те, що переможець повертався зі щитом у руці (втрата якого вважалася великою ганьбою), а вбитого несли додому на його щиті. Мати спартанця хотіла сказати: або повертайся з честю, або мертвим.

Видатний філософ Арістотель (IV ст. до н. е.) приписував винахід риторики піфагорійцеві Емпедоклу, який жив на о. Сицилія (що належав Греції) у V ст. до н. е. Громадський діяч, філософ, лікар-чудотворець, який, згідно з легендою, покінчив життя самогубством, кинувшись у кратер вулкана Етна. Твори Емпедокла не збереглися, тому про його роль у розвитку риторики мало що відомо. Збереглися лише повідомлення, що він писав політичні та медичні трактати, які можна класифікувати як риторику.

У середині V ст. до н. е. у Греції виникла т. зв. софістика. Давньогрецьке слово *sophistes* означало спочатку мудреця, митця, винахідника, але з V ст. н. е. софістами стали називати вчителів філософії, до програми яких входило і мистецтво сперечатися (еристика).

Софісти свідомо припускалися логічних помилок, аби підтасувати висновки, але помітити ці помилки було досить важко, і тому часто їм вдавалося переконати людину своїми «аргументами». Істиною для софістів було те, що їм вигідно на певний момент. Розгляньмо, наприклад, софістичні міркування Протагора та його учня Еватла, кожен з яких обстоює свою істину, і на перший погляд обидві точки зору є правомірними та обґрунтованими.

Протагор погодився безкоштовно навчати Еватла софістики за умови, що після першого судового процесу, який виграє Еватл, учень сплатить вчителю певну суму грошей. Але коли навчання закінчилося, Еватл сказав, що він нічого платити не буде, і обґрунтував свою думку так: якщо Протагор подасть на нього в суд, і Еватл виграє процес, то він нічого не повинен платити згідно з рішенням суду; якщо Еватл програє процес, то він знову ж таки нічого не платитиме згідно з домовленістю, яку вони уклали з Протагором (учень платить лише в тому випадку, якщо виграє процес).

Протагор же на це сказав, що, навпаки, і в тому, і в іншому випадку Еватл повинен йому заплатити: якщо Протагор виграє процес, то учень платить йому згідно з рішенням суду; якщо ж Еватл виграє процес, то він платить за домовленістю з Протагором.

До нашого часу дійшли й інші софізми Протагора:

✓ «Те, що ти не загубив, ти маєш. Ти не загубив роги, отже, ти їх маєш»;

✓ «Ліки, що їх приймає хворий, є добро. Чим більше робити добра, тим краще. Отже, треба приймати якомога більше ліків»;

✓ «Злодій не хоче взяти щось погане. Придбання гарного є справа гарна. Отже, злодій бажає гарного»;

✓ «Чи перестав ти бити свого батька? Дай відповідь «так» чи «ні» (Зрозуміло, що будь-яка відповідь буде змальовувати того, хто відповідає, у невігідному положенні: «так» (тобто «бив, але перестав»), «ні» (тобто «бив і продовжую бити»)).

Іноді за допомогою софістики будувався цілий діалог, покликаний збити людину з пантелику й нібито довести, що вона навмисно бреше:

- Чи знаєш ти, про що я хочу тебе спитати?

- Ні.

- Чи знаєш ти, що добродійність – це добро?

- Так.

- Ось про це я і хотів тебе спитати. Чому ж ти брешеш, що не знаєш?

У діалогах Платона описується, як двоє софістів остаточно заплутують селянина Ктесиппа, змушуючи останнього визнати, що його батьком був собака:

- Чи маєш ти собаку?

- І дуже злого, – відповідає Ктесипп.

- А чи має вона цуценят?

- Так, також злих.

- А їх батько, звичайно ж, собака?

- Звичайно.

- І цей батько також твій?

- Авжеж.

- Отже, ти стверджуєш, що твій батько собака, а ти брат цуценятам!

Саме софісти, які вправно видавали чорне за біле, коли вигідно, й стали засновниками риторики. Від скромного опису правил стилістики та граматики вони згодом перейшли до складання політичних та судових промов. Оскільки судові справи були дуже поширені, почали з'являтися логографи, які писали промови для клієнтів суду, а ті у свою чергу мусили вивчати написане логографом напам'ять. Це були переважно апології – промови на захист себе (адвокатів на той час не було). Логографи були знавцями юриспруденції й стали засновниками судового красномовства на Сицилії у V-VI ст. до н.е. Вони не прагнули істини, а просто намагалися відробити свої гроші, хитро викладаючи справу клієнта. Тому поняття *софістика* набуло негативного значення (мораль тогочасного суду в Греції характеризує сценка з твору афінського комедіографа Аристофана: старі убогі люди сидять на сходах суду, чекаючи, щоб їх хтось запросив за лже-свідків).

Першими сицилійськими риторами-логографами були Коракс, Лісій, Горгій (V-VI ст. до н.е.). Кораксу належить учення про риторичний твір, який

він поділив на *вступ, пропозицію, виклад, докази (або «боротьбу»), падіння, висновки*. Лісій, виходець із Сицилії, проживав в Афінах (V-VI ст. до н.е.), був плідним логографом (йому приписують 425 промов, але збереглося лише 34). Власне, Лісій створив жанр судової промови, визначивши еталонні параметри її стилю та способу аргументації.

Горгій, за словами Платона, відкрив, що можливе є важливішим за істинне; він вправно видавав велике за мале й навпаки, враховуючи специфіку аудиторії, що його слухала, та вдаючися до таких малошляхетних прийомів, як приниження супротивника, кепкування тощо. Характерною є назва одного з його риторичних трактатів «Про щасливий випадок» (тобто «щасливий» для використання всіляких перекручень).

Горгій використовував метафори, антитези, словесні повтори, римування тощо (т. зв. горгієві фігури). Він щиро захоплювався можливостями слова: *«слово – найбільший володар: з виду мале й непримітне, а справи вершить чудові – може страх припинити і печаль відвернути, викликати радість, підсилити жаль»*.

Горгій мав свою школу. Одним з найвідоміших його учнів був Ісократ (V-VI ст. до н.е.), стилю якого притаманні пишність та чіткість логіко-ритмічної побудови промови. Він заснував в Афінах школу красномовства, що обслуговувала суд, політичне життя на агорі (народні збори), а також мала вплив у сфері філософії та мистецтва. Ця школа виробила канон побудови ораторського твору, за яким твір поділяли на вступ, виклад теми, спростування аргументів опонента та висновки. За Ісократом, «високої досконалості досягнуть мистецтва, серед них і красномовство, якщо буде цінуватися не новизна, а майстерність і блиск виконання, не своєрідність у виборі теми, а вміння відзначитися в її розробленні. Ісократ уперше підніс риторику на рівень дисципліни, що увінчує курс навчання.

Софісти вплинули на великого філософа Сократа (V-IV ст. до н.е.), який, хоч і різко засуджував їхню байдужість до істини (див. діалог Платона

«Горгій»), використав софістичну техніку розуміння. Сократ був великим мислителем, який вперше ввів поняття особистого сумління («даймон») й прославився висловом «Я знаю, що я нічого не знаю», у чому відбилася криза античної думки. Сократ практикував метод евристичної бесіди: він нічого не заперечував у словах співбесідника, лише просив пояснити незрозумілі місця його тверджень. Поступово він так заплутував співбесідника, що той мусив визнати власні твердження помилковими. Але, на відміну від софістів, що ловили людей, «мов рибу на гачок», Сократ шукав саме правди, стверджуючи, що «справжнього мистецтва промови <...> не можна досягти без пізнання істини». Актуальною залишається думка Сократа про те, що «до складної душі слід звертатися зі складними, різноманітними словами, а до простої душі – з простими». До нашого часу дійшло багато напівлегендарних оповідей, пов'язаних з ім'ям цього філософа. Одна з них дуже характерна. Якось до Сократа прийшов чоловік, що бажав навчитися красномовства. Сократ почав з ним бесіду, але той його постійно перебивав. Через кілька хвилин Сократ сказав, що він погоджується вчити його, але за подвійну плату. Чоловік здивувався і спитав, чому. Тоді філософ пояснив, що в цьому випадку треба вчити не лише мистецтва говорити, але й мистецтва слухати.

Великий філософ Платон (V–IV ст. до н.е.) був блискучим учнем Сократа, заснував вчення про світ ідей як основу буття (матерія, за Платоном, є лише відблиском божественних ідей). Платон остаточно розвінчав софістику, оскільки віддавав перевагу точному знанню. З його точки зору, софісти-логографи спекулювали на можливостях розуму, а вмів думати по-справжньому лише Сократ. Платон виділяв два види здібностей, властивих ораторові:

- 1) здатність звести все до єдиної ідеї;
- 2) здатність проаналізувати, розкласти явище на складники, мов живу істоту, що має голову, ноги та ін. (аналіз та синтез).

Справжнім реформатором риторики став учень Платона Арістотель (IV ст. до н.е.), який написав твір «Риторика» (у 3-х книгах). За Арістотелем, риторика – «здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного предмета». У цій праці знайшли своє обґрунтування:

- *загальні принципи риторики* (ритор має твердо знати, хвалить чи ганить він якісь речі);

- *особистість оратора, специфіка його аудиторії* (молодь, літні люди тощо);

- *техніка, спосіб висловлювання думки ритора* (пафос промовця, гумор);

- *правдоподібність* як основна умова викладу подій.

Арістотель вперше розрізнив поезику та риторику, встановивши відмінність між поетично-образним словом і словом риторичним. Він стверджував, що кожна людина мусить уміти красномовно захистити себе й допомогти справедливості.

Проте в античній риториці панувала теза Коракса: «Красномовство є робітницею переконання» (тобто слід не істину шукати, а переконувати за допомогою можливих засобів). Характерний анекдот того часу: одного борця спитали, хто сильніший, він чи Перікл. Той відповів, що навіть якби він і подолав правителя у боротьбі, все одно було б доведено, що переміг Перікл...

Після Сократа, Платона й Арістотеля риторика перестала бути прикладною дисципліною, ремеслом. Вона стала частиною філології, науки про мову й способи мовлення, засобом філософського пошуку істини. Мистецтво красномовства, з одного боку, вбирається в одяг теорії й починає цінуватися академічними ораторами. З іншого боку, риторика виходить за межі судового красномовства у сферу політики й навіть починає цінуватися побутовими гострословами.

Особливо виразно це виявилось в часи розквіту Афін, за правителя Перікла (V ст. до н.е., епоха грецької класики). Сам Перікл був блискучим

оратором. Відомо, наприклад, що коли він виголосив надгробне слово героям Пелопонеської війни, які віддали життя за демократію («вони мов боги – невидимі, але шана, що їм тут віддають, свідчить про їхню присутність»), то афінські жінки засипали промовця квітами, цілували його одягу.

Красномовство стало одним із свідчень розвиненості людини. Демонстрували його навіть «безсловесні» до того часу жінки: подруга Перікла Аспазія висловила філософові Сократу свій погляд на кохання, і він з нею погодився.

В епоху класичної грецької культури (друга половина V-IV ст. до н.е.) ораторство у Греції досягає своєї вершини. Найвідомішим серед риторів був Демосфен (IV ст. до н.е.), який, за переказами, маючи від природи погану артикуляцію («кашу в роті»), настільки багато говорив наодинці, набираючи на безлюдному морському березі камінці до рота, що став чудовим промовцем. Демосфен також страждав на задишку. Для укріплення легенів він по декілька разів сходив на гору, стараючись при цьому рідше та глибше дихати. Для розширення голосових зв'язок він проголошував промови на березі моря, прагнучи заглушити голосом прибії. Для того, щоб виробити гарну жестикуляцію, він зачинявся на місяці в підземній хижі з напівпоголоною головою (щоб не було спокуси кинути заняття) і вправлявся перед дзеркалом, повісивши над плечем гострий меч. Це дозволило йому позбутися тіпання плечем.

Унаслідок цих занять він майстерно розвинув свої ораторські здібності. Прагнучи покарати родичів, які нечесно опікувалися його майном, доки він був малий, Демосфен з блиском довів на суді їхню провину. Почавши свою кар'єру як судовий оратор, Демосфен швидко опановує сферу суспільно-політичного красномовства. Він прославився як ідейний вождь патріотичного напрямку, що прагнув оборонити Грецію від підкорення македонським царем Філіпом (усправлені промови – «філіпіки»). За промову, присвячену пам'яті полеглих при Героної (338 р. до н.е.), земляки-афіняни нагородили його

золотим вінком. Демосфен навіть домігся своїми промовами заслання великого поета Есхіла, який мав величезний авторитет як автор благочестиво-релігійних п'єс.

Стиль Демосфена надзвичайно експресивний: він починає з так званої гноми (моральної сентенції), яку розвиває на конкретних прикладах з використанням метафор, антитез, риторичних питань (зокрема, часто використовується фігура замовчування – висновки мають зробити самі слухачі); тут фігурують звертання до богів, діалоги з уявними противниками тощо.

У Греції після завоювання її Александром Македонським (син царя Філіпа, вихований Арістотелем) риторика занепадає, обмежуючись здебільшого судовим ораторством. А після того, як Олександр підкорив майже пів світу, всюди розносячи грецьку культуру, до чистого класичного стилю давньогрецьких літераторів почали домішуватися впливи азійських літератур. Форма почала цінуватися більше, ніж зміст. Була порушена сама логіка викладу думок, сформована в класичній Греції. Тому пізнього грецького філософа та ритора Діогена Лаерція характеризують як «недбалого до такої міри, що не знаходить за потрібне викладати свій власний світогляд, а все в нього вихоплюється з безкінечно складного і неупорядкованого життя, і схоплюється начебто по волі випадкових ідейних і неідейних вітрів».

Надалі в елліністичному суспільстві риторика розвивалась вже як суто філософська, «академічна» дисципліна, відірвана від живої практики. Одночасно вона, як «лоно філософії», стала претендувати на звання ледь не «науки наук». Виникали все нові риторичні школи, у яких учнів усе більше спрямовували на оволодіння сумою власне художніх прийомів, і ритори поступово втрачали інтерес до пошуку істини та справедливості.

Римський період розвитку античного красномовства

У II ст. до н. е. римляни, підкоривши Грецію та більшість еллінізованих країн, переймають грецьку культуру. Грецька риторика набула величезного

авторитету в усій Римській імперії. Найвідомішим з блискучих ораторів Риму був Цицерон, який виступав у час громадянських війн і політичної боротьби між республіканцями та прихильниками диктатури цезарів (імператорів). Цицерон висунув ідеал освіченого оратора-філософа, полум'яного патріота.

Молодий Цицерон був одночасно судовим адвокатом і політичним. Він утвердився як блискучий ритор під час мандрівки Грецією, де брав уроки у відомого оратора Аполлонія Солона. Замолоду Цицерон почав створювати підручник у грецькому стилі для риторів, але не закінчив його. А в зрілі роки написав у стилі критичного діалогу твір «Про оратора» (91 р. до н. е.). Цікаво, що першу промову Цицерон створив у 25 років під назвою «На захист Публія Квінкція», а останню, 12-ту філіппіку, – у рік смерті, у 63 роки. У «Бруті» Цицерон називав риторику «матір'ю усього, що добре зроблено й сказано». Він відпрацював простий, блискучий, пристрасний, патетичний ораторський стиль. Також Цицерон був творцем латинської мови. Він залишив понад 100 промов, з яких 57 збереглось як риторична скарбниця для всіх часів і народів. Основна теза Цицерона, обстоювача ідеалів республіки, що ось-ось мала впасти перед цезаризмом, – «у всякого вільного народу, особливо в мирних та спокійних державах, завжди процвітало красномовство». Оратор в очах Цицерона не судовий інтриган, не шкільний декламатор, а передусім виразник інтересів і волі держави. Він мусить володіти всіма знаннями, які личить знати державному мужу. На думку Цицерона, красномовство «... народжується з великої кількості знань і старань <...> адже тут необхідно засвоїти найрізноманітніші знання, без яких спритність у словах є безсенсовою і смішною; необхідно надати краси самій мові, і не тільки добором, а й розташуванням слів; і всі порухи душі, якими природа наділила рід людський, необхідно досконало вивчити, бо вся міць і мистецтво красномовства полягають у тому, щоб заспокоювати або збуджувати душі слухачів. До всього цього повинні долучатися гумор та дотепність, освіченість, гідна вільної людини, швидкість і стислість як в

обороні, так і в нападі, пройняті витонченістю та добрим вихованням. Крім того, необхідно знати всю стародавню історію, аби черпати з неї приклади; не можна також забувати про ознайомлення із законами та громадянським правом. Чи ж треба мені ще говорити про саме виконання, яке вимагає стежити і за рухами тіла, і за жестикуляцією, і за виразом обличчя, і за звуками та відтінками голосу? <...> Нарешті, що сказати мені про скарбницю всіх пізнань – пам'ять? Адже зрозуміло, що коли наші думки й слова, які знайдено й осмислено, не буде доручено їй на зберігання, то всі цноти оратора, якими би блискучими вони не були, пропадуть даремно. Тому не будемо ремствувати, чому так мало людей красномовних: ми бачимо, що красномовство – це сукупність таких речей, які навіть поодинокі є надзвичайно важкими для опанування» (з трактату «Про оратора»).

Цицерон виділяє дві ораторські позиції, представлені римськими красномовцями Крассом та Антонієм. Антоній, за Цицероном, традиційно вважає, що оратор мусить вміти говорити лише на політичні та юридичні теми, як це було заведено з давніх-давен. А Красс стверджує, що оратор має бути освіченим філософом, який підносить будь-яке, навіть незначне, питання до рівня філософської проблеми. Але, щоб вдало донести свою думку до аудиторії, слід знати й використовувати етику, психологію та логіку.

Цицерон уважав, що гідним оратором може бути той, хто:

- будь-яке запропоноване йому питання, що вимагає словесного розроблення, зуміє викласти розумно, струнко, красиво, так, що воно запам'ятається, і в гідному виконанні;

- має природне обдарування, адже для красномовства необхідна особлива «грайливість розуму», яка зробить прикраси у промові багатими, що сприятиме запам'ятовуванню;

- оратор мусить мати любов до справи, вивчати правила ораторського мистецтва, бути добрим практиком.

На думку Цицерона, ораторові постійно доводиться розв'язувати такі завдання:

- визначити зміст своєї промови;
- зваживши і оцінивши кожен доказ, розташувати їх за порядком;
- одягти і прикрасити все це словами;
- закріпити промову в пам'яті;
- виголосити її з гідністю та приємністю.

Красномовство, за Цицероном, повинно довести, насолодити, схвилювати.

Полемізуючи з тими, хто прагнув класичної чистоти стилю, Цицерон стверджував, що необхідно однаково володіти усіма стилями красномовства: високим стилем (епідектичне красномовство), низьким (здатним добре переконувати) й середнім (найбільш придатним для судових промов).

Такі промови, як звинувачення чиновників-самодурів, викриття претендентів на імператорський трон принесли йому славу класика римської ораторської школи.

Інший видатний оратор Марк Фабій Квінтіліан створив оригінальну систему навчання риторики на основі принципів Цицерона у вигляді 12 книг риторичних настанов. Квінтіліан, як й інші палкі прихильники таланту Цицерона, говорив, що небо послало його на землю, щоб дати приклад, до яких меж може дійти могутність слова.

У V ст. риторичні школи були витіснені християнськими, які мали більший вплив, бо зверталися до кожної людини, а не лише до знаті. Але довго ще, особливо в провінціях, риторична програма слугувала освіті, навіть коли на місці Західної Римської імперії постали молоді напівварварські держави.

У пізній античній риториці виділяли:

1. Три джерела красномовства: дар, навчання (у тому числі й наслідування зразків), вправи.

2. Три цілі красномовства: переконати, насолодити, схвилювати.
3. Три види промов: урочисті (епідектичні), політичні (дорадчі), судові.

Риторичні тексти будували за схемою:

1. Ексордіум – вступ.
2. Нарація – виклад суті справи.
3. Аргументація – виклад системи доведень.
4. Перорація – висновок.

#### **2.4. Формування нових засад європейського красномовства в епоху Середньовіччя**

Середньовіччя – найважливіший після античності період формування засад сучасної цивілізації. У середні віки ораторське мистецтво Європи розвивалося переважно в руслі церковної проповіді, оскільки церква була основним осередком культури. Зрозуміло, що саме ідеологічна спрямованість Біблії виступає тут стрижневим моментом. Але священники як оратори спираються й на античний ораторський досвід, на класичні засади риторики. І, хоча кращі зразки церковної проповіді відзначаються вишуканою риторичною майстерністю, у проповідництві зміст продовжує превалювати над формою: установка тут не на красу виразу, а на його духовну змістовність.

Світське красномовство, академічне, судове, побутове перебували під церковним впливом. Усе розмаїття почуттів античної людини стали розцінювати як «марноту», суєту. Середньовічний ритор промовляв лише на теми, пов'язані зі спасінням душі.

Слід наголосити на таких особливостях середньовічного ораторського мистецтва. По-перше, панівне місце в ораторському мистецтві посідає гомілетика – мистецтво церковної проповіді. Ще на порозі Середньовіччя, у IV ст., з'являються знамениті релігійні проповідники Василь Великий, Григорій Богослов та Іоанн Златоуст. Так, на думку Блаженного Августина (354-430; християнський теолог, філософ і церковний діяч), риторика

повинна допомагати пізнанню істини, а істина полягає в пізнанні Бога, служінні йому через релігійне осяяння й очищення, повне звільнення від мирських інтересів. По-друге, продовжується розроблення питань, пов'язаних з розмежуванням тропів і фігур, а також з описом їх різновидів («Книга про тропи і фігури» англосакського літописця і ченця Беди Високоповажного (673-735), «Про тропи» візантійського хранителя бібліотеки і професора Георгія Херовоська (Хиробоська), який жив приблизно у IV або V-VI ст.). По-третє, формується чітка, логічна наукова мова в перших університетах: лекції професорів, диспути; розвивається система доказів, аргументації. До помітних представників ораторського мистецтва раннього Середньовіччя (V-XI ст.) належать іспанський архієпископ Ісідор Севільський (560-635) і Юлій Руфіній. У період пізнього Середньовіччя (XVI-XVII ст.) було створено такі риторичні трактати, як «Риторика» німецького філолога, професора грецької і латинської мов Пилипа Меланхтона (1497-1560), «Риторичне мистецтво» та «Риторичний коментар, або Повчання ораторам» голландського філолога Герхарда Фосса (1577-1649), а також риторичні твори французького критика і філолога Юлія Цезаря Скалігера (1484-1558), що містять величезні (до декількох сотень) списки фігур.

## **2. 5. Зміни в європейській риторичній Нового часу**

В епоху Відродження європейське суспільство переживає духовну кризу і поривається до оновлення. Піддаються сумніву і переосмислюються традиційні середньовічно-церковні основи світогляду. Погляд європейця знову з надією звертається до греко-римської античності. Наука, філософія, політика намагаються звільнитися від церковного впливу. Одним з провідних напрямів думки стає гуманізм (від лат. homo – людина), який ставить у центр Всесвіту вже не Бога, а людину. Культура починає поволі підпорядковуватися суто світським інтересам.

Розвиток законодавства, усвідомлення особистістю своїх прав та необхідності відстоювати їх дало нове життя розвитку мовленнєвої

діяльності у сфері захисту прав людини. Підноситься й набуває нечуваного розвитку судове красномовство, з'являються адвокати, які обстоюють права підсудного, що не завжди може сам відстояти свою невинність; з часом формується суд присяжних, на який вплинути словом можна значно ефективніше, ніж на старий феодальний суд.

Дедалі більшу роль у європейському суспільстві починає відігравати політика, причому виникають нові концепції державності. Ідея Граду Божого і Церкви як його втілення остаточно поступається в очах численної частини суспільства ідеї впорядкованого Граду Земного (недаремно саме тоді складаються численні утопії (Т. Мора, Т. Кампанелли та ін.), які змальовують ідеальне буття ідеальної держави. Як правило, спочатку ідею законності й порядку пов'язують з ідеєю монархії, королівської влади, яка стоїть над духовенством, дворянством та простим народом.

Зміцнюється тип національної держави, яка прийшла на зміну величезній космополітичній імперії. Англійський філософ Т. Гоббс створює трактат «Левіафан», використавши образ титанічної істоти, біблійного чудовиська, для змалювання монархічної держави, у якій народ начебто вручає королеві права володарювання; зокрема, у такій державі, за протестантським поглядом, світське право мусить домінувати над церквою. Водночас для світського володаря християнські чесноти починають мислитися вже наче й необов'язковими, а злочини – виправданими, якщо їх чинять в інтересах держави, яку слід зберігати за будь-яку ціну (трактат «Князь» Н. Маккіавеллі, державний секретар Флоренції, політичний діяч, мислитель, гуманіст, поет і драматург епохи Відродження. Його часто називають батьком сучасної політичної філософії та політології).

Поступово не лише князь, а й пересічна особистість починає зневажати традиційні норми моралі; набуває розвитку індивідуалізм. Наївна віра в церкву як інститут святості, шляхетний середньовічний ідеалізм в часи Ренесансу вивірюються, поступаючись дедалі частіше лицемірству та

аморальності під личиною святості; тоді ж виникає тенденція до політичної тоталітаризації життя, за якої церковні норми втрачуть дух і зміст, дедалі частіше перетворюючись на знаряддя морального тиску й маніпулювання з боку політиканів. Релігія дедалі частіше виступає як оболонка цілком матеріальних, економічно-політичних інтересів певних соціальних груп.

Проте справжній зліт переживає політичне красномовство, породжене міждержавними та внутрішньодержавними проблемами та змаганнями й прагненням особистості обґрунтувати своє право на вільне, незалежне життя. Так, інтенсивно розвивається *дипломатичне* красномовство, мистецтво «говорити між рядками». *Епідектичне* (урочисте) красномовство прикрашає усілякі ювілеї, банкети, церемонії, до яких світська культура виявляє неабиякий смак; культивується панегіричний стиль, похвала героям, ювілярам, можновладцям тощо; набуває поширення і памфлетний стиль: перед італійським поетом кінця епохи Відродження П'єтро Аретіно (XVI ст.) тремтять можновладці Європи, побоюючись його пасквілів.

Зростання ролі армії в суспільстві, зосередження уваги на вмінні полководця повести за собою військо (тоді воно складалося переважно з найманих професіоналів-ландскнехтів) викликали й неабиякий сплеск *військового* красномовства, яке нерідко вдавалося до пишнот античної традиції.

Високого рівня неухильно набуває *академічне* красномовство, що було зумовлено зростанням ролі та розвитку науки, посиленням уваги до наукових дискусій. Академічна наука виразно секуляризується (звільняється від впливу церкви). Риторика набуває особливого значення в системі освіти, передусім у вищих верств. Так, у німецьких Лицарських академіях, які проіснували з XVI по XVIII ст., серед гуманітарних дисциплін обов'язково вивчали й красномовство.

Гуманісти наполягали, щоб про світські матерії говорили як про щось не менш важливе, аніж духовні явища. При цьому європейський гуманізм

творює справжній культ Цицерона та підносить світське красномовство взагалі. В Італії, починаючи з XIV ст., а згодом і в інших країнах Західної Європи, красномовство потрапляє під сильний вплив традицій античної риторики. Промови часто сповнені штучного пафосу, декоративно прикрашені для пишноти різноманітними фігурами, цитатами з Цицерона та інших античних ораторів. Таким чином, ораторське мистецтво остаточно перетворюється на дисципліну, зосереджену на красі промови, тобто на засобах підвищення її зображальності і виразності – тропях і фігурах. Апологетами антириторизму виступають Рене Декарт (1596-1650) і Бенедикт (Барух) Спіноза (1632-1677). Декарт обмежував дію розуму очевидністю, він звужив раціональне пізнання, витіснивши з нього риторичну. Критика Спінози пов'язувалася з розумінням ним природної мови як недосконалого інструменту. Приблизно цю саму думку проповідував Джон Локк (1632-1704), стверджуючи, що спонтанна комунікація здійснюється природною мовою, а будь-які фігури мови або взагалі переносні сенси – результат недосконалості природної мови. Подібна концепція заперечує не тільки риторичну, а й мистецтво взагалі. «Антириторичний» хоча і з іншою аргументацією, також німецький філософ Іммануїл Кант (1724-1804). Істотну підтримку риториці серед філософів надав Фрідріх Ніцше (1844-1900), який читав курс історії риторики в 1872-1873 рр.

Натомість *церковне* красномовство переживає смугу лихоманкових змін. Епоха західноєвропейського Відродження була пов'язана з кризою католицької церкви та гомілетики зокрема. У сфері гомілетики спостерігається певний занепад проповіді: слово перестає спиратися на Біблію, сама культура стала секуляризуватися. Це призвело до поступового занепаду традиційного церковного красномовства, яке з часом опинилося цілковито в річищі старої схоластики.

Авторитет церкви розхитується. Вона втрачає єдність, що й призводить до Реформації – відокремлення від Римської Церкви низки сект, кожна з яких

вимагає не лише визнати її єдиною «істинною церквою», але й дає будь-кому зі своїх членів право вільно тлумачити Святе Письмо: кожен вірянин має право проповідувати, пояснювати Біблію, незважаючи на відсутність церковного посвячення та вченості.

Тим не менш релігійне красномовство мусило суттєво позбавитися внаслідок духовних полемік часів розколу Західної церкви (Реформацією та Контрреформацією). І цей процес йшов часом дуже плутаними шляхами.

Скажімо, захоплення античними філософами та світськими письменниками було таким сильним, що іноді втрачався сам предмет проповіді – Святе Письмо. Теми з Арістотеля чи Овідія в проповідях стали популярнішими, ніж теми з Євангелія. Як свідчив батько Реформації Мартін Лютер, у церквах начебто стали соромитись виголошувати ім'я Христа. Один з протестантських авторитетів Англії Дж. Вікліф зазначав: сам архієпископ Кентерберійський не погребував одного разу виголосити проповідь на слова соромітницької вуличної пісеньки про якусь там Алісу (XVI ст.). Щоправда, це свідчить і про намагання вийти за межі так званої «університетської проповіді», побудованої на традиціях кабінетної. Ще яскравіше ця тенденція виявилася в прагненні перевести богослужіння та проповідь на національну мову (Ян Гус, Мартін Лютер та інші). Джон Вікліф разом з Еразмом Роттердамським і Вільямом Окамом розгортають критику традиційних постулатів церковної проповіді, способу схоластичного мислення, вдаючись іноді до сатиричного памфлету (наприклад, «Похвала глупоті» Е. Роттердамського). Еразм Роттердамський, який присвятив себе етиці «природного виховання», обґрунтовує нову концепцію особистості («Виховання християнського князя», «Християнський шлюб» та ін.), прагнучи знайти баланс між церковною традицією та Реформацією. Вчені й літератори намагаються збагатити богословську думку за рахунок античної філософії та прийомів античної риторики, увага до яких спалахнула з новою силою. Характерно, що Мартін Лютер, професор біблеїстики, людина щирої

християнської віри, спирався на традиційний досвід античних риторів, аби бути «почутим» своїми слухачами.

Протестантська культура вимагала доброї підготовки оратора: проповідник мусив бути освіченою людиною, уміти викладати свої ідеї, орієнтуючись на переконання широких мас, враховуючи правові аспекти ораторства. Саме тому однодумець Лютера Філіп Меланхтон виступає не лише як духовний діяч Реформації, але і як автор твору «Риторика», який поєднував правила світського та духовного красномовства.

У цей період виділяється кілька творів, які акумулюють риторичний досвід Європи. Це написані латиною книги голландця Герхарда Фоса («Риторичний коментар, або Настанова ораторам», «Риторичне мистецтво»), твір англійця Генрі Пічема «Сад красномовства» та ін.

Процес «обмирщення» проповіді в епоху Просвітництва, особливо в протестантизмі у XVIII ст., доходить апогею. У протестантському богослов'ї Німеччини виник напрям, який вимагав від гомілета заміни проповіді християнського вчення вільною філософією (наприклад, позиція Ф.Ф. Рейнгарда, твори якого (у 35-ти томах) усталили традицію протестантського духовного красномовства). Слід згадати й праці відомого протестантського богослова XVIII ст. Ф. Шлейєрмахера, у яких християнське проповідництво виразно перетворюється на філософські роздуми, віддаляючись від традицій гомілетики. У революційній Франції кінця XVIII – поч. XIX ст. проповідь часто перетворювалася на пропаганду злободенних політичних гасел або й на політичний памфлет.

В епоху Просвітництва увага суспільства остаточно перемикається з кафедри церковного проповідника на трибуну політичного оратора чи судову залу; великого значення набуває також академічне красномовство. Г. Гегель та А. Шопенгауер змагаються за популярність серед студентів у Єнському університеті. Особливо вплинула на розвиток красномовства в Європі політична революція. Залишили помітний слід в історії такі політичні

оратори революційної Франції XVIII ст., як Марат, Робесп'єр, Мірабо, Дантон та ін., які «озвучили» ідеї філософів Просвітництва – Вольтера, Руссо, Д'Аламбера, Дідро та ін.

У XVIII ст. продовжують з'являтися узагальнювальні праці з риторики: Г. Хоума, П.-А. Лагарпа, Х. Блера, С.Ш. Дюмарсе, Дж. Кемпбела. Процес злиття риторики з поезикою сягає кульмінації.

## **2.6. Ораторство в сучасному світі**

Із середини XVIII ст. вивчення риторики у Європі поступово занепадає. Вона зазвичай ототожнюється з церковною культурною традицією, яка, як здається в ту пору багатьом, віджила своє. Риторикі починають трактувати як беззмістовну пишноту вислову. Її перестають викладати у вищих та школах; у філологічній освіті вона почасти поглинається теорією літератури (наприклад, вчення про стилістичні фігури стає частиною поезики поруч з вченням про тропи). У XIX ст. висловлювалася навіть думка: якби риторикі за традицією не продовжували вивчати в навчальних закладах, вона давно б померла. Увага філологів була зосереджена переважно на художніх творах і поезиці, а не на риториці. Найвидатніший поет Франції кінця XIX ст. Поль Верлен закликав «зламати шию красномовству», прагнучи мови розкутої, незалежної від будь-яких «правил». У поезії це дало чудові наслідки. Але у сферах науки, юриспруденції та політики мовленнєва активність розвивається якийсь час «без правил», стихійно; кожен оратор шукає індивідуального стилю і власних прийомів.

Проте з середини XX ст. спостерігається неочікуваний спалах інтересу до риторики в західному світі. Р. Барт, французький структураліст, у 70-х роках XX ст. пропонує термін «логосфера», що обіймає мисленно-мовленнєву сферу культури.

У нашому суспільстві цікавість до риторики прокидається знову, починаючи з 80-х років XX ст., коли політичний мітинг, парламентська дискусія, академічна або релігійна полеміка, захист людиною своїх прав у

суді стали звичними. А роль засобів масової інформації, здатних зробити всі ці явища об'єктом суспільної уваги, значно підвищили інтерес до проблем риторики. Наше суспільство поступово починає переймати західний досвід вивчення класичної риторики, якій стали відводити місце в навчальних програмах, інтегруючи її можливості з іншими науковими дисциплінами.

Сучасна риторика прагне не лише переконати (як вважалося з часів Арістотеля), але й навчити, як знайти максимально ефективний алгоритм спілкування. У риторичі центральне місце займає кібернетичний принцип зворотного зв'язку, з точки зору якого будь-яка система, де панує лише монолог, а можливості діалогу пригнічені, приречена на загибель.

Водночас у сьогоdnішньому світі діалог стає начебто основою культурного життя взагалі. Характерний момент: вже на початку минулого ХХ ст. (1912 р.) уславлений Д. Карнегі, який примусив сучасне суспільство замислитися над проблемою «співбесідника», засновує школу, у якій спеціально навчали прийомів спілкування.

Велику увагу цьому моменту приділяють педагоги. Формується навіть педагогічна лінгвістика, яка прагне закласти у свідомість педагога основи наукових знань про мовну діяльність людини. І це можна віднести не лише до педагогічної сфери, а й до всіх сфер людської комунікації.

Предметом неабиякої уваги відтак є не тільки текст, а й *дискурс* (атмосфера спілкування, підтекст, що виникає під час виголошення тексту, очікування невимовленого). Концепції дискурсивної риторики займають помітне місце у відповідних підручниках. Ідеться не стільки про навчання прийомів впливу на аудиторію, скільки про вміння використовувати ситуацію, щоб оволодіти увагою співбесідника та досягти свого. Практичні життєві проблеми та пошук точного філологічного виразу їх виступають на перший план. Дослідженням цих проблем займається *лінгвопрагматика*.

Деякі автори говорять навіть про сучасну риторичу як оновлену риторичу – *неориторичу* (*Rethorica nova*), представниками якої є такі вчені,

як Ролан Барт, Кшиштов Варга, Хаїм Перельман. Останнього вважають одним із основоположників сучасної риторики й одним із найвидатніших теоретиків аргументації ХХ століття. Серед найважливіших його праць – «Нова риторика: трактат з аргументації».

Напрямами оновленої риторики є:

- вивчення засобів оптимальної побудови тексту;
- функціонування тексту в різноманітних сферах мовлення.

Передусім неориторика прагне досягнути основи мовної діяльності людини, яку нерідко зумовлюють «професійні» обставини: людина реалізує себе як ритор лише в певних межах, окреслених сферою виступу. Так, адвокат, який захищає злочинця, намагається не лише передати людям свої переконання (принцип Арістотеля), а використовує всі засоби, щоб захистити клієнта, проте навіть його щирість не виходить за межі професійної ролі. Велике значення при цьому має емоційне забарвлення промови: переконання здійснюється переважно не логічними засобами, а емоційно-психологічними, з урахуванням особливостей співбесідника та аудиторії; ставиться завдання не стільки сформулювати знання, скільки сформулювати позицію.

У цьому неабияк здатні допомогти сучасні науки (наприклад, психолінгвістика). Помітну роль починають відігравати такі чинники, як прогнозування результатів промови, добирання засобів словом, орієнтація на слухача, а не на самовираження.

Неориторика окреслює важливі напрями не лише наукового пошуку, а й розвитку здібностей того, хто навчається. Адже входження дитини в життя суспільства супроводжується активізацією та бурхливим розвитком механізмів мовлення: юна особистість прагне виразити себе і бути почутою. Та до цього часу мало уваги приділяли становленню мовної діяльності дитини, розвитку її риторичних здібностей.

Велика роль у спілкуванні належить «культурному коду», створеному народом або групами народів протягом століть історії. Скажімо, суспільства

християнської Європи не завжди адекватно розуміють мотивацію вчинків та психологію громадян ісламських країн, етику буддійського світу тощо. Тому неориторика орієнтує на вивчення мовного етикету суспільства, різноманітних мовних кліше, усталених формул. Стандартні ситуації спілкування дуже відмінні не лише у різних народів, а й на різних щаблях того ж суспільства. Навіть привітання може звучати і, відповідно, сприйматися по-різному, якщо оратор та аудиторія належать до різних верств. Таким чином, стародавня наука риторика демонструє невичерпність своїх можливості та безперечну необхідність для сучасного суспільства.

Щоправда, за такого підходу часто нехтують класичними категоріями моральності, про що ми будемо говорити далі окремо. «Як сказати» стає важливішим за «що сказати». Характерний термін, що увійшов до нашого лексикону в останні роки: «газетний (або телевізійний) кілер». Політики, юристи, бізнесмени часом відверто маніпулюють правдою за гроші. Характерна поява т.зв. «чорної риторики», яка цинічно зомбіює слухача та маніпулює істиною.

Сьогодні, коли зростає небезпека руйнації морально-етичних основ спілкування, приймати чи не приймати постулати неориторики – справа совісті кожного оратора.

### **Контрольні запитання**

1. Пригадайте відомі міфи про героїв, богів, присвячені ораторському мистецтву.
2. Назвіть особливості розвитку риторики Давнього Сходу: шумеро-аккадської цивілізації, Індії, Китаю.
3. Схарактеризуйте становлення риторики в Давній Греції.
4. Назвіть найбільш відомі постаті римського періоду розвитку античного красномовства.
5. Пригадайте особливості середньовічного ораторського мистецтва.

6. Які зміни відбулися в європейській риторичній епохи Відродження та Просвітництва?

7. Які питання вивчає сучасна риторика?

### Практичні завдання

Завдання 1. Напишіть висловлення у довільній формі в дусі софістів, свідомо видаючи «чорне за біле», на теми: «Насильницька смерть як благо», «Будуй своє щастя на нещасті ближнього», «Мінімум знань – ключ до успіху».

Завдання 2. Ознайомтеся з уміщеними в посібнику Г. Сагач «Риторика» уривками з творів античних ораторів: Горгій «Похвала Олені»; Арістотель «Риторика»; Цицерон «Три трактати про ораторське мистецтво»; Плутарх «Про Демосфена і Цицерона» (С . 301 – 318). На основі прочитаного доведіть або спростуйте думку Р.Роллана у вигляді есе, проілюструйте свої міркування цитатами.

*«Яке мені діло до цих греків та римлян? Вони вмерли й мертві, а ми живі. Що вони можуть мені розповісти, чого б я не знав не гірше за них?.. Потім я поблажливо почав перегортати книгу, неухважно кидаючи на неї нудьгуючий погляд, наче вудку у ріку. І так і завмер, друзі мої... Друзі мої, ну й улов... я витягував таких коропів, таких щук! Невідомих риб – золотих, срібних, райдужних... і вони жили, танцювали... А я вважав їх мертвими!»* Р. Роллан.

Завдання 3. Знайдіть в «Риторичній» Арістотеля опис таких понять: щастя; благо; справедливість; задоволення; гнів; любов; страх; сором; співчуття. На основі прочитаного матеріалу складіть лаконічні визначення цих понять. Порівняйте ваші формулювання з тими, що їх дають сучасні тлумачні та енциклопедичні словники. Дайте письмову відповідь на запитання: чому в риторичному вченні Арістотеля вказаним поняттям приділено значну увагу?

Завдання 4. Підготуйте енциклопедичний матеріал (афоризми, цитати, приклади) до таких тем:

а) Видатний давньогрецький оратор Демосфен.

б) Цицерон – вершина римського красномовства.

в) Античне ораторське мистецтво.

Виберіть одну з вказаних тем і підготуйте тези виступу (інформаційна промова).

### **Рекомендована література:**

Базова: 1–4; 6–10.

Довідкова література, словники: 7,8.

## **Тема 3. Красномовство в духовній культурі українського народу**

### **3. 1. Джерела формування риторики в Київській Русі. Перші оратори Київської Русі**

У величезному регіоні візантійсько-православної культури, зокрема в Україні, інтенсивно розвивалась візантійська традиція. Науково достовірних відомостей про релігійне красномовство язичницької Русі до наших днів не дійшло, хоча, за свідченнями старовинних істориків, волхви-жерці язичницьких культів мали сильний вплив на князів.

Помітною віхою у розвитку риторичного мистецтва України-Русі став слов'янський переклад Біблії. А оскільки й майже вся середньовічна християнська література, зокрема візантійська, за жанровим складом переважно була не художньою, а риторичною (проповіді, трактати, житія, літописи-хроніки тощо), то й засади давньоукраїнської словесності були саме риторичні. Ораторське мистецтво Київська Русь пізнала з кращих зразків візантійської літератури та літератур південних слов'ян, що формувалися під візантійським впливом.

Про особливості риторичного стилю йдеться вже в «Ізборниках» Святослава (1073 р., 1076 р.). Риторична проза, орієнтація на практичні цілі панують в літературному та громадському житті Київської Русі. Дослідники виділяють у риторичній Київській Русі, так само, як у візантійській, два основних піджанри: дидактичний (повчальний) та панегіричний (урочистий). Проте слід нагадати, що в Київську пору всяка промова (проповідь, повчання, похвала тощо), по суті, називалася *словом*.

У християнізованій Київській Русі мистецтво красномовства розвинулося надзвичайно швидко й плідно. Риторичний за своєю природою й жанр *житія святого (агіографія)*, адже основне завдання житія – повчати, давати приклад гідного, освяченого життя. Перше з власне українських житій – житіє князів Бориса й Гліба (XI ст.).

Іларіон (XI ст.) – перший руський Київський митрополит, який жив у часи розквіту культури за часів князя Ярослава Мудрого. Найвідомішою його проповіддю є «Слово про закон і благодать», у якій він з патріотичних позицій оцінив діяльність давньоруських князів і міжнародну роль Київської Русі. Дослідники риторичної спадщини Іларіона відзначали такі риси «Слова про закон і благодать», як яскраву образність, емоційність, надзвичайну мелодійність, логічну стрункність.

Знамените також «Послання до пресвітера Фоми» Климента Смолятича (XII ст.). Літопис іменує наступного митрополита з киян, Климента Смолятича, книжником та філософом, якого ще на нашій землі не було. Послання стало відповіддю на нарікання Фоми, що Климент у своїх творах спирається більше на грецьких філософів Платона й Арістотеля, на поета Гомера, ніж на Отців Церкви. У відповідь Климент, посилаючись на досвід найвидатніших риторів Візантії, обгрунтував необхідність алегорично-символічного витлумачення і Біблії, і природи. Власне, текст до нас дійшов у «тлумаченні» якогось іншого ченця Афанасія, але й у такому вигляді він свідчить про висоту риторичної культури Київської Русі.

Кирило Туровський (XII ст.) – блискучий оратор і представник урочистого й учительного красномовства (повчань, «бесід» на теми християнської моральності, у яких засуджувалися пороки – злість, заздрість, гордість, жадібність, розпуста, пияцтво, лихослів'я тощо й прославлялися чесноти – смиренність, лагідність, богобоязливість, дотримання церковної обрядовості, постійна готовність до покаяння) на Русі. Він закликав письменника й оратора (літописця й піснетворця) уважно

вивчати й вслухатися в те, що відбулося, прикрашати діяння героїв відповідними словами. Кирило Туровський – яскравий приклад творця величально-похвальних епідейктичних промов (урочистих промов з певної нагоди, що мають на меті створення в адресата певного емоційного стану, певного настрою – почуття задоволення, насолоди, гордості, радості чи, навпаки, почуття гніву, презирства, обурення), якого ми з повним правом можемо назвати великим піснетворцем Давньої Русі. Велику риторичну цінність становить «Слово в новий тиждень після Великодня», яке К. Туровський побудував за суворими законами красномовства: матеріал подано на порівнянні зраділої «церкви Христової» з навколишньою природою. У ньому – низка блискучих метафор про роль ритора-проповідника: «Нині ратаї слова, приводячи словесних ягнят до духовного ярма і занурюючи... рало у мисленневих борознах, проводячи борозну покаяння й засипаючи сім'я духовне, надіями майбутніх благ веселяться...».

На жаль, до наших днів не дійшли імена багатьох давніх українських ораторів-патріотів, але перлини їх словесного таланту, мудрості й краси думки увійшли в могутній фольклорний золотослів рідного народу. Однією з таких перлин є «Слово про похід Ігорів» – найвидатніша пам'ятка давньоукраїнської літератури, що відбиває й київські реалії епохи, і сам лад риторичної культури того періоду. «Слово...» – це водночас і риторика, і дидактичне повчання, де використано всі виразні можливості художнього мовлення.

### **3. 2. Розвиток ораторського мистецтва у XIV-XVIII ст.**

Після татаро-монгольської навали в XIII ст. у вогні загинули книги. Історичні долі східних слов'ян остаточно розійшлися. Московія опинилася під ігом монголів, поступово переймаючи азійські звичаї й формуючи за безпосередньої участі монголів тиранічну монархію. Правобережна Україна й Галичина потрапили до складу Польсько-Литовської держави, Речі Посполитої, де українська культура зазнавала утисків. Спершу, у складі

самого лише Литовського князівства, українська словесність була провідником цивілізації в напів'язичницькій краї: наприклад, статут Князівства Литовського в XIV ст. написано староукраїнською мовою. У Литві поширювалося православ'я. Але після одруження князя Литовського Ягайла з польською королевою Ядвігою Литву було окатоличено, православну українську культуру почали витісняти. Усе це призвело до визвольної війни під проводом Богдана Хмельницького.

У XIV-XVIII ст. українське красномовство розвивалося не без труднощів. Але водночас українство дістало більше змоги долучитися до західних досягнень, критично їх оцінити й використати, ніж їхні північно-східні сусіди під монгольським ігом, приречені на фіксацію старих візантійських канонів. Усе це повною мірою поширювалося й на риторичну, для якої насамперед важливим питанням стало збереження національної мови. Ситуація ускладнювалася численними втратами культурних кадрів, коли велика частина української інтелігенції їде до Москви як до нового культурного центру, що прийшов на зміну Києву.

За традицією, чільне місце в ті часи посідало релігійне красномовство. До того ж церковне життя зазнало значних змін. Складним було питання щодо церковної унії в Україні (Берестейська, 1596 р.). Частина української Церкви, зберігши східний обряд, пристала до Риму в догматичній сфері (греко-католики). Проте й там, і тут спостерігалось прагнення зберегти давньоруські традиції, розвинути національну культуру. Ситуація була дуже складною, тим більше, що творили тоді проповіді й церковну літературу взагалі люди, які шукали істини, не завжди чітко знаючи, де вона. Такою була доля видатного літератора епохи Мелетія Смотрицького (1592-1633 рр.), автора однієї з перших слов'янських «Граматики», блискучого стиліста. Почавши з палкої оборони православ'я («Тренос – плач української Церкви, покинутої своїми дітьми»), він закінчив життя як греко-католик. Але подібні пошуки стимулювали розвиток *полемічної літератури* (це тексти, у яких

обговорюються проблемні питання релігійної дискусії між католицькою та православною церквами з метою їх об'єднання), яскравими представниками якої були Іван Вишенський, Герасим Смотрицький, Мелетій Смотрицький, Стефан Зизаній, Острозький Клірик, Захарія Копистенський, Лазар Баранович, Йоаникій Галятовський та багато інших.

В Україні тих часів (XVI-XVIII ст.) виникають братства, які ставлять за мету захистити православну віру та культуру. У братських школах інтенсивно вивчали риторику, бо була потреба в обороні православ'я, у боротьбі за душі людей. Наприклад, у Київській братській школі ректорами були такі видатні ритори, як І. Борецький, К. Сакович та М. Смотрицький, і тут риторика та піїтика посідали почесне місце серед філологічних дисциплін. Цікаво й те, що І. Борецький спершу був ректором Львівської братської школи, узагалі першої в Україні, і переніс свій досвід на терени київської освіти. Подібні явища спостерігаються по всій Україні, про що свідчить високий рівень вивчення риторики в Острозькій академії (тут працював такий видатний філолог, як Г. Смотрицький), у Луцькій братській школі та ін. Ця традиція тривала аж до XVIII ст.

Риторика входить до програм навчання в Україні саме в ту пору, коли інтенсивно формується національна самосвідомість, коли постає з усією нагальністю проблема створення власної української держави. Україна в цю пору, як і вся ренесансна та постренесансна Європа, прагне широкого самовияву особистості: навчання риторики стає засобом піднесення духовної активності народу.

Величезну роль у розвитку української культури відіграв у XVII ст. митрополит Київський Петро Могила, який створив на основі Київської братської школи колегіум на рівні тодішніх західноєвропейських університетів, започаткував літературу й мистецтво нового, барокового стилю, оновивши мову церковної пропаганди. Зокрема Петро Могила «...не висвячував нікого на священника доти, поки той не пробуде у Києві год, або

й більше, і не навчиться як слід розуміти свою віру. А задля того Петро Могила з братської школи зробив вищу Українську Академію (так вона й звалася «Могилянська академія»), де вже вчилися не тільки діти, а й священники». (Аркас М. Історія України-Руси). В Академії вивчення риторики входило до програм найвищого освітнього рівня, поруч з богослів'ям, філософією та поетикою.

Важко переоцінити роль Костянтина Острозького, який заснував у своєму замку в Острозі навчальний заклад, видавництво, центр полемічного письменства (зокрема, тут уперше в східнослов'янських землях видано друком церковнослов'янською мовою повний текст Святого Письма, т.зв. Острозьку Біблію).

Хоча водночас помітне й певне прагнення до секуляризації літератури (звільнення її від церковного впливу), вона переважно залишається церковною риторикою (полемічний та філософський трактат, проповідь тощо).

Риторика епохи бароко культивує витончену алегоричність, риторичні й художні ефекти, поєднання пишноти стилю з думкою про «марноту світу цього». Ораторсько-проповідницька проза продовжує традиційно тлумачити Святе Письмо, догматику й моральні норми, проте вона збагачується переживаннями актуальних соціально-політичних проблем. Особливо це помітно в «словах», що називаються відтак також «казання», «повнення», які писали Лазар Баранович («Мечь духовный», «Трубы словесъ проповѣдныхъ»), Йоаникій Галятовський («Ключъ разумѣнія»), Стефан Яворський («Вѣнецъ Христовъ»), Антоній Радивіловський («Огородокъ Маріі Богородиці») та ін.

Помітний також резонанс української культури в східнослов'янських землях. Риторично-гомолетична література була незмінною основою східнослов'янського духовного життя взагалі. Як Острозька Біблія була єдиним джерелом духовного знання для українців, білорусів та росіян аж до

початку ХІХ ст., так і українська книжність духовно живила весь східнослов'янський, а почасти й південнослов'янський, що перебував під турецьким пригнобленням, світ, незважаючи на утиски української культури в Речі Посполитій. Випускники Києво-Могилянського колегіуму, зокрема, були бажаними гостями в Московії, де ставали фундаторами нового типу проповіді, а також віршової літератури й театру (наприклад, Симеон Полоцький).

Як відмітив митрополит Іларіон (Огієнко), це тривало аж до початку ХІХ ст.: «Москва бачила культуру українців, охоче приймала їх до себе і добре платила. І тому в «далеку московію», в «московскія страны» перейшло багато людей, що придбали там слави і собі, і своїй Україні. Земляки ці наші понесли культуру свою на далеку північ, збудили її од віковічного дрімання і заклали там міцні підвалини нової культури».

Після 1654 р. почався інтенсивний перехід української інтелігенції до Росії. Характерно, що найвидатніші літератори епохи – Єпіфаній Славинецький, св. Димитрій Ростовський (Туптало), Стефан Яворський та Феофан Прокопович були запрошені до Росії, де сприяли церковним реформам патріарха Никона, а згодом – культурному розвою за Петра І.

Учені Росії давно відзначали цей величезний культурний вплив України в часи, коли нова культура московська лише спиналася на власні ноги. Українська словесність тут була провідником європеїзації науки та культури. Справедливе скептичне ставлення, наприклад, російського лінгвіста В. Вомперського до тези, буцімто в російській науці історія риторики починалася з М. Ломоносова: автор дослідження переконливо показує, чим зобов'язана в цій галузі росія в цілому й Ломоносов зокрема українським гомілетам. Інша справа, що незабаром церковна культура буде завдяки реформам Петра І витіснена на околицю життя секуляризованою, світською культурою, й на теренах Російської імперії (отже, у більшій частині України) почнеться занепад церковної риторичної літератури. Проте

українські ритори чимало зробили, аби в лоні новоутвореної «єдиної російської православної церкви» не згасало християнське життя.

В історії українського красномовства велику роль відіграла київська школа риторики. Риторика в Україні розвивалася на основі античної та західно-католицької традицій, що було започатковано святителем Петром Могилою, який дбав про осучаснення православ'я. У Київських архівах зберігається 127 друкованих та 183 рукописних підручників, створених латиною, як це було прийнято в тогочасній світовій науці. Їхні автори (Й. Кроновський, С. Озерський, Й. Галятовський, П. Калачинський, Й. Конович-Горбацький, та ін.) являли собою характерний тип інтелігента, який отримав тоді навіть специфічну назву «rhetor uocolanum» (ритор український).

Найбільшою видатною та характерною постаттю в цій сфері був, безперечно, ректор Києво-Могилянської академії Йоаникій Галятовський (1620-1688), який залишив яскравий слід у культурі. Зокрема його твір «Ключь разумѣнія» (1659 р.) став першим друкованим посібником з гомілетики, куди увійшли вибрані проповіді автора. У його спадщині помітне місце посідає трактат «Наука короткая альбо способ зложеня казаня», написаний рідною мовою. Він містить правила й принципи складання проповідей (*казань*). Автор спирався на західні зразки, але використовував також традиції Івана Золотовушого. У всякому «казані» автор пропонує виявляти 3 частини: ексордіум (вступ), нарацію (оповідь) та конклюдію (завершення). Усі ці частини не повинні відхилятися від основної теми.

Читалася риторика й у Харківському духовному колегіумі, створеному в 1726 р. У Києво-Могилянській академії вчився, а в Харківському колегіумі викладав останній видатний представник староукраїнської мови, поет у стилі релігійного бароко, філософ Григорій Савич Сковорода. Мовотворчість Григорія Сковороди реалізувалась у різноманітних жанрах: філософські і педагогічні трактати, притчі, байки, оригінальна і перекладна поезія, проповіді й епістолярій. Це є свідченням того, що Сковорода як учень Києво-

Могилянської академії і як високоталановитий представник давньої книжної української мови сприйняв європейські освітні традиції і філософсько-риторичний культ Слова, що був успадкований українською культурою з античних часів разом із філософією, риторикою, поезикою, біблійною міфологією. Мова Сковороди – це мова українського бароко з її обома полюсами – церковнослов'янською української редакції та народною мовою, яка підготувала ґрунт для єдиної літературної мови на народнорозмовній основі. Боротьба проти поневолювачів українського народу велася не тільки на полі брані, а й у сфері духовній, де основною зброєю було слово. Словом народ боронив і відстоював свою сутність. Сковорода виробив цілу філософію слова. Він його розумів і як «безодню», що може охопити всю різноманітність космосу, і як міру речей, через яку все можна спробувати пізнати, відчути. Літературна спадщина Григорія Сковороди відобразила високий рівень розвитку давньої української літературної мови, що сформувалася на книжних, переважно церковнослов'янських, джерелах. Проте якщо про великого попередника Сковороди полеміста XVII ст. Івана Вишенського Франко писав, що його мова становить «безмірно інтересний образ того хаотичного стану, в якому находився наш язик в початку своєї літературної кар'єри, виломлюючися з об'ємів церковщини», то їх можна частково віднести і до мови Сковороди, бо в його часи цей процес прогресує, проста українська мова дедалі більше через загати слов'янщини пробивається в літературу. Мовний стиль Г. Сковороди позначений характерними рисами українського бароко, зокрема риторизмом. Хоч і заявляв Сковорода, що істина має просту мову, сам же широко використовував фігуральні вирази, метафоричні конструкції, символи, майже весь арсенал поширених тоді у світській і духовній культурі прийомів і засобів красномовства (епітетів, антитез, перифраз, ампліфікацій, асонансів та ін.). Очевидно, це було зумовлено прагненням філософа і художника, що поєднувалися в особі Григорія Сковороди, зрозуміти і розкрити людську душу, сповнену

протилежностей, та прекрасний і болісно трагічний світ навколо. Григорій Сковорода залишив багату наукову і літературну спадщину, яка мала і має вплив на формування і збагачення стилістичної системи української мови. Його наукові трактати в жанрі монологів і діалогів з традиційними засобами класичної риторики і виразними вкрапленнями живомовних елементів, його літературна творчість, у якій все сильніше проступали окремі риси нової, що народжувалась, літературної мови, засвідчили синтез мудрості книжної і народної. Мовотворчість Сковороди поповнила українську мову афоризмами, словами і виразами, що закріпилися з певними образними значеннями: *світ ловив мене, та не впіймав; народ спить, но всякий сон єсть пробудний; сродна праця; всякому городу нрав і права; сад божественних пісней; хто думає про науку, той любить її, а хто її любить, той ніколи не перестане вчитися; з видимого пізнай невидиме; копай усередині себе криницю для тої води, яка зростить і твою оселю, і сусідську; не за обличчя судить, а за серце; нова людина має і мову нову; життя наше – це подорож, а дружня бесіда – візок, що полегшує мандрівникові дорогу*. Григорій Сковорода «освітив розумом не тільки свою епоху, але й перелив своє світло у віки наступні, адже його наука стосувалася основного в житті: яка ти, людино, що можеш і як тобі жити».

### **3.3. Внесок Феофана Прокоповича в становлення і розвиток українського красномовства**

Видатним українським ритором XVIII ст. був Феофан (Теофан) Прокопович (1681-1736 рр.), якого за його обдарованість та вченість Петро I зробив своєю правою рукою у церковній та культурно-просвітницькій сфері. Митрополит Феофан був людиною, не позбавленою суперечностей. Навчався він на Заході, спеціально для того прийнявши унію, але там перейнявся лютеранськими поглядами. Повернувшись в Україну й водночас до православ'я, він виступає як визначний літератор і ритор, знавець теорії літератури. У Києво-Могилянській академії він читав курси поезики та

риторики (залишився рукопис останнього). У Петербурзі Ф. Прокопович став провідником політики Петра I в галузі руйнування церковної самостійності, обстоював стиль класицизму, властивий секуляризованій культурі. Написані риторичні трактати й проповіді свідчать про дуже високий рівень риторичної вченості України. Ф. Прокопович високо цінував вміння красномовно говорити. У «Вступі» до своєї праці «Про риторичне мистецтво» він пише: «Молоді оратори! Поступивши до школи красномовства. знайте, що ви прагнете до такої почесної справи, яка сама по собі справді настільки корисна, що її належить викладати не лише для вашого добра, а й на благо релігії і батьківщини. Вважаю, що при цьому не менше треба мені думати про мою галузь навчання, ніж вам про ваші здобутки. Бо це є та цариця душ, княгиня мистецтв, яку всі вибирають з уваги на достоїнство, численні бажають з огляду на користь, а лише деякі осягають, як внаслідок нерівних сил таланту, так і через обсяг самого предмета».

Високо цінується стиль таких панегіричних «слів» Ф. Прокоповича, як «Епінікон», «Слово про владу й честь царську» та ін. Створив Ф. Прокопович також «Духовний регламент», у якому виклав з притаманним йому блиском основні правила красномовства. Зокрема, він навчає, як мусить триматися проповідник під час проповіді, висміює зайву жестикуляцію, вульгарну відсутність манер, коли проповідник хитається вельми, наче веслом гребе, руками сплескує, в боки упирається – словом, віддається своїм емоціям. Поза, жести, міміка – ніщо не залишається поза увагою досвідченого ритора. Духовний оратор, на думку Ф. Прокоповича, не мусить звеличувати себе, хизуватися своїми талантами.

Загалом Ф. Прокопович, широко використовуючи античний та сучасний досвід, дає безліч цінних практичних порад щодо організації тексту, розташування матеріалу, використання книжних та усних джерел тощо. Він детально змальовує техніку промови, не оминаючи увагою артикуляцію та пунктуацію. Звертає увагу він і на способи збудження емоцій

аудиторії: любові, прагнення, надії, радості, співчуття, жаху, розпачу, сорому. Окремо йдеться про місце жарту в промові, тонко диференціюються види іронії. Ф. Прокопович не обмежувався лише церковним красномовством, але й виклав своє бачення техніки судової промови. Його твори були джерелом ерудиції, він подав зразки писання листів, мовних зворотів, велику увагу приділив казуальному моменту (промови офіційні, панегіричні, весільні, при врученні подарунків, при привітанні гостей, при похованні тощо).

Відомо, що указ Петра I 1724 р. («Панам сенаторам <...> заборонити промову читати по папірцю, токмо своїми словами, щоб дурість кожного всім явна була») з'явився безпосередньо після появи «Духовного регламента» Ф. Прокоповича.

Спадщина Ф. Прокоповича оцінювалася неоднозначно. Російський історик П. Пекарський осудив Прокоповича за «огидний сервілізм» (рабська догідливість, підлабузницька поведінка, улесливість, прислужництво, приниження себе перед вищим чи сильнішим). Прокопович пишно привітав у церкві Києво-Братського монастиря похвальною промовою Меншикова після того, як Меншиков безжально й бездушно вирізав Батурина, навіть дітей і жінок знищив, «одноплемінників оратора». Критично оцінював досягнення риторів академії і М. Сумцов, вважаючи, що вони вчили учнів форми, а не змісту, вчили підлещуванню, пихатості і зарозумілості. Багато ідей і конкретних розробок Прокоповича втілили в життя інші ритори, але чималий доробок великого ритора України ще чекає своїх дослідників і послідовників.

Інші київські риторики XVII-XVIII ст. наслідують переважно ті ж принципи. Не варто, однак, завищувати якість цих підручників. Аж до кінця XVIII ст. навчання риторики велося латинською мовою, сухо й схоластично; адресатом був слухач духовного навчального закладу, якого орієнтували на розрізнення видів проповідей та правильне розташування їхніх частин. XIX

століття лише підбило в цій галузі підсумки, прагнучи до впорядкування матеріалу.

### **3.4. Красне слово Тараса Шевченка**

До нашого часу повністю не розкритий феномен Шевченкового красного, пророчого слова. Заслуговують на увагу три головні типи творів: 1) риторичні, пророчі, «політичні» чи «ідеологічні» вірші: послання «І мертвим, і живим, і ненарожденним...», поеми «Кавказ», «Сон (У всякого своя доля...)»; 2) інтимні, або «чисто ліричні», або «сповідальні» вірші, переважно короткі, написані в період заслання; 3) оповідні поезії (поеми «Катерина», «Гайдамаки», «Відьма», «Княжна», «Невольник», «Москалева криниця», «Титарівна», «Неофіти», «Марія»). Унікальними за силою й красою є переспіви псалмів «Давидові псалми». Т. Г. Шевченко підніс на високий, мистецький, художньо-риторичний рівень псалми як неперевершені зразки гомілетичного жанру ораторського мистецтва, з їх аналогіями, порівняннями, психологічним паралелізмом, акровіршами, алітераціями, метафорами, рефренами та іншими художньо-виразовими засобами. Відомо, що одним з найдавніших жанрів ораторського мистецтва є епідейктичний, похвальний, зразки якого ми знаходимо як у творчості поетів, риторів античного світу, так і майстрів красного слова епохи відродження українського красномовства, зокрема у Феофана Прокоповича. Т. Г. Шевченко створив «Давидові псалми» із зразками національної оди – похвальної ліро-епічної поезії, з усіма ознаками жанру: піднесено-урочистий тон, присвята спеціальним подіям, визначним особам. Тут і лірика, і форма елегії, ідилії, епіка й драма. Поет-пророк, поет-красномовець створив шедевр українського красного слова, божественного за силою й красою. Шевченко вірив: «Коли за нас Бог, то хто проти нас?» Красне слово Т. Г. Шевченка можна проаналізувати також під кутом зору його інтонаційного образу в поезії, яка найбільш органічно зближується з ораторським мистецтвом саме через цей художньо-виразний показник. Відзначимо, що у класичній українській поезії Т. Г. Шевченко був

найяскравішою інтонаційною індивідуальністю, найповніше втілив у своїй поетичній творчості національний, цілісний і живий характер з його багатою та унікальною тембровою характеристикою. Віщими виявилися слова надгробної промови у Санкт-Петербурзі в 1861 р. Пантелеймона Куліша, який над тілом Тараса Григоровича говорив так: «Немає в нас ні одного достойного проректи рідне українське слово над домовиною Шевченка: уся сила і краса нашої мови тільки одному йому відкрилася. А все ж ми через його маємо велике і дороге нам право – оглашати рідним українським словом сю далеку землю».

Виразними ораторськими ознаками поетичного обдарування поета є його орієнтація на адресата, його постійна присутність як щирого й уважного співрозмовника, настанова на внутрішній діалог із ним. До наших днів дійшла майже незмінною формула ораторської діяльності Арістотеля – «оратор – слово – аудиторія», доповнена лише зворотним зв'язком акту духовно-інтелектуальної співтворчості в певній ситуації спілкування. Шевченко-пророк, Шевченко-трибун досягає максимальних висот напруження думки і слова через глобальну, максимальну напруженість пафосної, ораторської інтонації з патетикою віри, гнівними інвективами, радістю, пекучим болем, різкою контрастністю, інтонацією пророцтва, що зближує його творчість із Біблією, унікальним пам'ятником духовної культури людства. Шевченко володів могутньою енергією красного слова, бо залучав внутрішнього співрозмовника до думання, осмислення й переживання над вічними проблемами боротьби добра і зла, правди і кривди. Отже, творчість Т. Г. Шевченка є мистецьким ідеалом інтелектуального, морально-духовного служіння народові словом.

### **3.5. Розвиток академічного красномовства в XVIII – XIX ст.**

Пригніченість українського національного життя в складі Російської та Австро-Угорської монархій не сприяла розвитку українського красномовства, а мовами освіти, церкви, юриспруденції були російська,

німецька, польська або церковнослов'янська. Проте життя висувало й непересічні особистості, які продемонстрували зростання української національної самосвідомості і, певною мірою, пробудження українського риторичного слова. Значне місце в історії вітчизняної риторики посідає «Риторика» Івана Ризького (1759-1811) – першого ректора Харківського університету. Його праця «Досвід риторики, складений і нині знов виправлений і поповнений Іваном Ризьким» була найтіснішим чином пов'язана з проблемами стилістики і правильності мови. Книга складається з чотирьох частин і являє собою дослідження, безпосередньо пов'язане з мовною і творчою діяльністю письменників XVIII ст. Традиції І. Ризького розвивали у Харківському університеті вчені-філологи А. Могильовський, який видав посібник «Риторика» (у 1817 і 1824 рр.); І. Срезневський, який оприлюднив працю «Досвід короткої риторики».

Цікавою постаттю є Григорій Яхимович (1792-1863), видатний церковний та політичний оратор першої половини XIX ст., професор богослов'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту, один із засновників Головної Руської Ради у Львові (1848). Г. Яхимович залишився в історії української риторики як автор численних проповідей. В Одесі в 1846 р. професор Рішельєвського ліцею Костянтин Зеленецький (1812-1858) написав «Дослідження про риторику в її наукоподіному змісті й у відношенні, яке має вона до загальної теорії слів і логіки».

Академічне красномовство в Україні, хоча й не рідною мовою, у XIX ст. набувало сили: визначними професорами-лекторами були Михайло Максимович (1804-1873), видатний український науковець, ординарний професор, енциклопедист, фольклорист, історик, філолог, етнограф, ботанік, поет, архівознавець і природознавець зі старшинського козацького роду Полтавщини, член Історичного товариства імені Нестора Літописця, перший ректор Київського університету, та Володимир Антонович (1834-1908), український історик, археолог, етнограф, археограф, статський радник,

доктор наук, професор Київського університету, співорганізатор Київської громади, член Київського товариства старожитностей і мистецтв, голова Історичного товариства імені Нестора Літописця. Відомим вченим-лектором та публіцистом був Михайло Драгоманов, громадський діяч, один з батьків української національної ідеї. Він читав лекції в гімназії, у Київському та Софійському університетах. Був одним із засновників учительських курсів для українських народних шкіл, ініціатором створення україномовних підручників.

### **3.6. Красномовство в Україні у XX–XXI ст.**

На рубежі XIX–XX ст. в Україні з'являється низка яскравих та популярних політичних пропагандистів. Серед них виділяється М. Міхновський, адвокат та політик, що виступив як один з організаторів Української народної партії. Написані ним для партії "Програма" та "Десять заповідей" стали помітним явищем політичного життя. Одночасно він був відомий як талановитий судовий оратор на політичних процесах.

Особливий авторитет мав М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений та публіцист. Грушевський відомий також як політичний оратор, який заслужено вважається одним з батьків української нації.

У трагічні 20–30-ті роки XX ст. годі було й сподіватися на будь-який розвиток української риторики. З одного боку, це пора піднесення національної самосвідомості українців, буяння духовної та мистецької культури краю, розвій найрізноманітніших шкіл та течій в літературі та мистецтві. З іншого боку, цей національний ренесанс був приречений на загибель поступовою, плановою і невблаганною русифікацією України.

Друга світова війна і післявоєнні репресії щодо українців не залишили ніяких надій на розвиток вільного українського слова. Це не означає, що зони офіційної риторики і офіційної пропаганди звузилися. З 1945 р. працює українське радіо, яке входить практично в кожну сім'ю. З 1951 р. розгортає

діяльність українське телебачення; першу його програму дивиться 94% населення, другу – 78,5% .

Новітня епоха історії України позначається спалахом риторичної енергії суспільства. В умовах реальної багатопартійності забувало політичне красномовство; частиною нашого життя стали дебати у Верховній Раді. Вивільнення духовного пошуку призвело до оновлення древньої церковної гомілетики: полеміка між представниками різних релігійних конфесій набуває широкого резонансу. Нечувано зростає популярність юридичної освіти, відкриваються нові юридичні навчальні заклади, у програмах яких риторика займає помітне місце. І звичайно, не бракує дотепного й гострого слова в нашому побуті: люди після десятиліть мовчання почали при звичаюватися до вільного виразу своїх думок та почуттів.

### **Контрольні запитання**

1. Назвіть перших ораторів Київської Русі.
2. Схарактеризуйте особливості розвитку ораторського мистецтва в Україні в XIV-XVIII ст. Назвіть найвідоміших українських риторів цього періоду.
3. Оцініть внесок Феофана Прокоповича в становлення і розвиток українського красномовства.
4. У чому виявляється красномовство творів Т. Шевченка?
5. Стисло схарактеризуйте розвиток академічного красномовства у XVIII – XIX ст. в Україні.
6. Назвіть особливості українського красномовства періоду XX-XXI ст.

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Прочитайте твір Г.С. Сковороди «Розмова п'яти подорожніх про істинне щастя в житті» (С. 259 посібника Г. Сагач «Риторика»). Напишіть невелику промову (мінімум 1 сторінка) на тему «Що таке щастя». Крім запропонованої теми, можете обрати будь-яку іншу, бажано на основі афоризмів Григорія Сковороди (С. 262 посібника Г. Сагач «Риторика»).

Завдання 2. Перегляньте такі відео про згаданих вище постатей авторського проєкту Ірини Фаріон «Ген українців»:

«Феофан Прокопович – той, що продав душу та ім'я України Петру І»

[https://www.youtube.com/watch?v=zbEZs\\_eKRh0](https://www.youtube.com/watch?v=zbEZs_eKRh0)

«Тарас Шевченко – геній без наступника і фанатик національної ідеї»

<https://www.youtube.com/watch?v=-jEDYC4EKj0&list=PLSnlkbZxSf-uLkyE8Sejdb78h2eYG2B9I&index=14>

«Григорій Сковорода – філософ Духу і Серця»

<https://www.youtube.com/watch?v=80N6dV6xNII>

«Петро Могила – від вояка до ченця і митрополита»

<https://www.youtube.com/watch?v=NbHtlQhLhQ4>

«Микола Міхновський – батько українського націоналізму і творець українського війська» <https://www.youtube.com/watch?v=68iCTMrSKF4>

Також цикл програм з Іриною Фаріон:

Велич особистості 06.03.16 Мелетій Смотрицький

<https://www.youtube.com/watch?v=W2JfMSdqYM>

Велич особистості 31.12.15 Михайло Максимович

<https://www.youtube.com/watch?v=PMLtD5ce3J0>

Велич особистості 21.09.15 Михайло Драгоманов

<https://www.youtube.com/watch?v=r3QC8eIbOCo>

Велич особистості 19 03 14 Михайло Грушевський

<https://www.youtube.com/watch?v=VTz0IXV2i7g>

На основі однієї з передач підготуйте виступ в аудиторії.

Завдання 3. Оберіть одного з відомих українських діячів: Кирило Туровський, Микола Міхновський, Володимир Винниченко, Станіслав Оріховський-Роксолан, Михайло Драгоманов, Феофан Прокопович, Михайло Грушевський, Микола Костомаров, Іван Огієнко (Митрополит Іларіон), Іван Липа, Пантелеймон Куліш, Іван Франко, Сергій Єфремов, Григорій Сковорода, Олександр Довженко, Стефан Яворський, Валентин

Мороз, Дмитро Туптало, Олесь Гончар, Георгій Кониський, Михайло Максимович, Йоаникій Галятовський, Володимир Антонович, Антоній Радивиловський, Йосиф Кононович-Горбацький, Лазар Баранович. Підготуйте науково-біографічний нарис «Український оратор», додайте невелику презентацію. Завдання потрібно чітко виконувати за пунктами орієнтовного плану, з покликанням на праці, з яких отримано інформацію.

Орієнтовний план науково-біографічного нарису

1. Прізвище, ім'я, по батькові.
2. Число, місяць і рік народження.
3. Місце народження.
4. Стислі відомості про батьків.
5. Відомості про освіту (повне найменування всіх навчальних закладів, у яких довелося навчатися; подати тодішню і теперішню назви закладу та його розташування).
6. Відомості про трудову діяльність.
7. Громадська робота.
8. Академічне звання (якщо є) та рік отримання.
9. Коло наукових інтересів.
10. Стиль мови. Описати засоби, які використовує автор, впливаючи на аудиторію.
11. Основні наукові праці: підручники, навчально-методичні посібники тощо (10–20 праць мовою оригіналу, зазначаючи співавторів (якщо вони є). Зверніть увагу на ті, що стосуватимуться ораторської діяльності.
12. Основні риторичні ідеї (де і з якою метою використовує промову (або інші складові риторики)).
13. Фото (портрет).

Завдання 4. Пафосом художнього мовлення, емоційною риторикою відзначається видатна пам'ятка давньоруської літератури «Слово про похід

Ігорів». Обґрунтуйте, чому «Золоте слово Святослава» є визнаним взірцем високої риторичної культури того часу.

Завдання 5. Переконайте своїх слухачів під час невеликого виступу в справедливості думки Тараса Шевченка «Моліться одному – правді, а більш нікому».

### **Рекомендована література:**

Базова: 1–4; 6–10.

Довідкова література, словники: 7,8.

## **Тема 4. Риторична формула як сукупність семи законів організації та управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю особистості**

### **4.1. Складники риторичної формули**

Риторичне мистецтво вимагає від оратора значних зусиль. Для того, щоб оволодіти риторикою, треба знати її призначення, специфіку й основні закони. Звичайно, у сучасне розуміння риторики не можна вкласти все те, чим вона займалася впродовж 2,5 тисячоліть і що протягом цього часу вироблялось у ній, не порушуючи головної загальної вимоги до кожної науки – її єдності. Те, що відійшло з риторики до інших наук, працює уже на їхню користь. Разом з тим немає підстав відкидати те загальне, що виробила риторична традиція за цей час і на основі чого сформувався ідеомовленнєвий цикл як системність мисленнєво-мовленнєвої діяльності, з дотриманням якої оратор завжди буде досягати мети. Інакше кажучи, риторика виробила певний тип мовомислення, який називають ораторським.

Як ми вже зазначали, риторику розуміють як науку про умови і форми ефективної комунікації. Таке визначення видається дуже загальним і відповідно неповним, оскільки комунікація може бути і не мовною, а риторика стосується саме мовної комунікації і не звичайної практичної, а досконалої.

Ближчою до істини є думка Г. М. Сагач про те, що риторика – це «наука про закони управління мисленнево-мовленнєвою діяльністю, тобто про закони, які визначають ефективність цієї діяльності».

У риторичі, як і в багатьох інших, особливо гуманітарних, науках, виокремлення і формулювання законів має абстрактний і децю умовний характер, оскільки в реальному житті науки її закономірності залежать одна від одної, переплітаються і переходять одна в одну, не становлячи чітко окресленого закону. Проте ми спробуємо сформулювати та схарактеризувати найважливіші риторичні закони, розглянувши так звану риторичну формулу

$P=K+A+C+T+M+EK+CA$ , де  $P$  – риторика;  $K$  – концептуальний закон;  $A$  – закон моделювання аудиторії,  $C$  – стратегічний закон;  $T$  – тактичний закон;  $M$  – мовленнєвий закон;  $EK$  – закон ефективної комунікації,  $CA$  – системно-аналітичний закон.

Першим основним і найзагальнішим називаємо закон ступеневої послідовності. Він не входить до риторичної формули, проте є основою ідеомовленнєвого циклу, забезпечує йому системність і єдність мисленнево-мовленнєвої діяльності, спрямованої на підготовку і виголошення промов. Унаслідок цього він взятий за основу визначення предмета і структури в класичній риторичі. Основні розділи риторики відображають етапи (ступені) від появи ідеї через втілення її у мовний матеріал, підготовку – і до виголошення промови та одержання очікуваного ефекту від неї:

- винайдення задуму, ідеї, мети (інвенція);
- добір і розташування відповідного матеріалу (диспозиція);
- втілення змісту у мовні форми вираження (елокуція і елоквенція);
- тренування оперативної пам'яті, запам'ятовування (меморія);
- виступ, публічне виголошення промови (акція);
- самоаналіз власних успіхів та невдач (релаксація).

У конкретному виконанні цих ступенів підготовки промови їх межі можуть бути нечіткими, розмитими, «забігати» в попередні чи наступні

ступені. Наприклад, працюючи на етапі елокуції над мовною, зокрема образною, формою вираження матеріалу, оратор оглядається на попередні етапи – інвенцію (яка ідея?, чого треба досягти?), диспозицію (чи не порушується структура викладу предмета?) й одночасно думає про наступні етапи – меморію (чи запам'ятаю?, чи не переплутаю?) та акцію (як звучатиме?, чи не буде ця образність недоречною?, чи досягну нею мети?). Етапи ніби переливаються один в одній, але в напрямі наступного ступеня. Ступеневість у риториці є чітко вираженою. Її порушення призведе до розгубленості оратора і помилок у його промові.

#### **4.2. Концептуальний закон**

Закони є базовими для одного чи двох-трьох етапів ідеомовленнєвого циклу, і вони є базовими у відповідних розділах класичної риторики. Концептуальний закон є базовим для першого етапу ідеомовленнєвого циклу і відповідно першого розділу риторики – інвенції. Дотримання цього закону означає, що всім етапам підготовчої роботи до виступу мають передувати задум, ідея і створення концепції для реалізації цієї ідеї. Важливість цього закону в тому, що він підкреслює на початковому етапі пріоритет думки над дією, привчає мовця прораховувати свої наступні дії і підпорядкувати їх майбутній меті – реалізації ідеї.

Проте на початковому етапі до мети – реалізації ідеї – ще далеко, тому концептуальний закон потребує створення концепції, яка б проклала мисленнєво-мовленнєву «стежку» до мети. Якщо людина дотримується концептуального закону, то він привчає її до організованого мислення, спрямовує до мети обміркованою дорогою, а не манівцями, убезпечує від необдуманих вчинків, від хаотичних дій і суєти. Людина привчається мислити не розсіяно (одночасно про все потроху і зразу), а концептуально, тобто зібрано і зосереджено в одному напрямі на одній думці послідовно за її частинами.

Концепція (від лат. *conceptio* – сприйняття) визначається як система поглядів, розуміння певних явищ, процесів, набір доказів при побудові наукової теорії. Наприклад, Г. М. Сагач визначає концепцію з позиції риторики дуже загально: «...концепція – це система знань про предмет, виражена у стислій, короткій формі. Таке розуміння концепції найбільше відповідає її функціональному призначенню – бути першоосновою мисленнево-мовленнєвої діяльності». Це визначення є загальним, воно може стосуватися всіх наук, бо знання завжди є першоосновою мисленнево-мовленнєвої діяльності в усіх сферах. Однак стосовно риторики потрібне таке визначення концепції, яке б відображало специфіку риторики як динамічно-процесуальної і перспективної науки. Для риторики важливою є не тільки система знань, а весь ідеомовленнєвий цикл донесення їх до слухачів і переконання їх в істинності цих знань. У риториці сам процес частіше важливіший, ніж предмет промови. Отже, в риторичних концепціях мають бути не тільки поняття системи знань, а й поняття системи дій (ідеомовленнєвого циклу).

Вироблення концепції є важливим етапом не тільки в ораторстві, а й у всіх сферах наукової та професійної діяльності. Воно потребує усвідомленої послідовності таких дій:

*1. Обрання предмета розмови і вироблення свого бачення його.* Це те, що для обговорення, дослідження нині називаємо вибором теми. Тут важливим є своє і чуже бачення предмета, з якого можна поповнити своє, а також попередні знання, життєвий і професійний досвід, суспільний запит на тему тощо. Промовець намагається якомога більше дізнатися про предмет, але слід пам'ятати застереження про те, що запозичені знання не повинні заступати власні, своє бачення і своє «я», треба видобувати щось із себе, представляючи свою мовну особистість. Давні філософи вважали, що знання – це камінь для п'єдесталу, на якому підноситься особистість, але вони

можуть стати й купою каміння, що поховає під собою особистість. Прагнути слід до першого варіанта.

Мотивом вибору предмета викладу у риториці завжди був суспільний, груповий чи індивідуальний інтерес. У латинській мові слово *interesse* означало «бути всередині», «мати важливе значення». Те, що цікаве, а отже, важливе для оратора, він намагався донести до публіки, і навпаки, шукав для себе цікаве серед того, чим цікавиться публіка. Вибір предмета зумовлювався наявністю в автора певних знань про принципи і правила систематизації та класифікації об'єктів. Предмет можна розглядати дуже вузько або дуже широко. Інвенція не рекомендувала ні першого, ні другого, а радила ораторам для промов конкретизувати поняття або предмет так, щоб наблизити його до аудиторії у потрібній їй мірі, інтимізувати, потрапити ним у свідомість слухачів.

*2. Вибір проблеми або окремих, особливо важливих питань.* На цьому етапі оратор відходить від загальних знань про предмет і зосереджується на якійсь проблемі та заглиблюється в неї. Вибір проблеми залежить від її актуальності і практичного значення, суспільної ваги та компетентності автора і його наукових, фахових чи політичних інтересів. У фазі вибору рекомендується працювати з емпіричним та енциклопедичним (енциклопедія, тезауруси, довідники, лексикони, монографії, документи) матеріалом, щоб промова чи текст спиралися на об'єктивний фон. Ця фаза має завершуватися планом.

*3. Вивчення стану проблеми в науковій, суспільно-політичній, фаховій чи художній літературі, ознайомлення з чужим досвідом.*

Тепер проблема постає у багатоманітних зв'язках з іншими проблемами, у діахронічних і синхронічних зв'язках, тобто у часо-просторових вимірах, у загальному й конкретному, об'єктивному й суб'єктивному, раціональному й емоційному виявах. Це фаза повного заглиблення в предмет викладу з використанням емпіричного,

енциклопедичного й компаративного матеріалу. І тут з'ясовується, що емпіричний матеріал може не збігатися з енциклопедичним, бути мало переконливим або його просто не вистачає. Тоді корекція, «наведення мостів» здійснюється за допомогою компаративного матеріалу (посилань на аналогії, інший матеріал, авторитети, прецеденти, порівняння тощо). У результаті попередньої аналітичної роботи стає очевидним, який матеріал і в яких пропорціях стане змістом повідомлення, які аспекти його висвітляться, якої позиції дотримується і яку стверджує автор; проступають контури структури повідомлення (план).

*4. Критичне осмислення власних напрацювань в обраній проблемі та науково-літературних відомостей з неї.* У результаті відбувається осмислення і переосмислення свого чи чужого досвіду, свій досвід збагачується чужим, обираються вихідні (методологічні) позиції, формуються теоретичні (якщо є потреба) або загальні положення змісту. Це означає, що концепція виступу чи дослідження вже є.

При цьому виявиться, що багато чого з того знання, яке було на початковому етапі, є несуттєвим і непотрібним для досягнення саме цієї конкретної мети промови, якась частина знань – неістинними. Але чітко постане в мовомисленні оратора зміст (концепція). Проте концепцію ще треба реалізувати, втілити в матеріал, висвітлити, з нею ще треба дійти до мети. Для цього потрібно врахувати й інші закони.

#### **4. 3. Закон моделювання аудиторії**

Цей закон потребує від оратора вивчення соціально-демографічних, суспільно-психологічних та індивідуально-особистісних ознак аудиторії з метою подальшого забезпечення контакту з аудиторією в процесі виступу. До соціально-демографічних ознак належать: стать, вік, громадянство, національність, освіта, професія, склад родини, зайнятість (особи, що працюють; безробітні), належність до соціальних верств (селяни, містяни, інтелігенція, переселенці, біженці тощо). Це, так би мовити, видимі соціальні

ознаки людини, які ще називають анкетними. Вони дають загальне зовнішнє уявлення про людину, яким має керуватися оратор, але їх недостатньо для того, щоб бути певним, що контакт зі слухачами оратор встановить і мети досягне, бо вони не розкривають внутрішній світ людей. Проаналізувавши соціально-демографічні ознаки, оратор має звернутися до суспільно-психологічних, а потім до індивідуально-особистісних. До суспільно-психологічних ознак належать такі, що зумовлюються переважно соціально-демографічними, але не охоплюють усіх слухачів, а характеризують групи або й окремих суб'єктів. Це такі ознаки, як потреби, мотиви поведінки, ставлення до промовця і предмета мовлення та рівень розуміння того, про що йдеться. Потреби є дуже важливим поняттям у психології людини, бо вони визначають її життєві вибори й мотиви поведінки. Потреби бувають неусвідомлені й усвідомлені. До усвідомлених потреб належать особисті, професійні і громадські, у тому числі й громадянські. Особисті потреби спонукають людину отримувати відомості тільки для себе, для задоволення власних інтересів, як кажуть, замикають інформацію тільки на ній. Професійні потреби спонукають людину шукати й отримувати знання для того, щоб збагатити власний професійний досвід і в такий спосіб задовольнити особисті фахові потреби. Цінність професійних потреб у тому, що, задовольняючи професійне зростання однієї особи, вони сприяють професійному і духовному, культурному зростанню тих, хто залежить від фахової компетенції цієї особи. Професійне зростання вчителя добре впливає на учнів, професійне зростання викладача – на студентів, лікаря – на хворих. Отже, професійні потреби навіть однієї людини ланцюжком виходять на рівень задоволення професійних і особистих потреб груп людей і всього суспільства. Професійні потреби не можуть замикати інформацію на одній людині. Громадські і ще вищі – громадянські потреби спонукають людину здобувати інформацію, яка корисна для широкого кола людей і навіть для всіх громадян держави. Це означає, що така людина усвідомлює свою

залежність від інших людей у суспільстві та інших – від неї, що вона знає не тільки свої громадянські права, а й обов'язки. Жити треба разом з іншими, але не за їхній рахунок, і самому дбати про суспільство та державу.

Мотиви поведінки людини зумовлюються її потребами або відсутністю таких. Виділяють такі основні типи мотивів: дисциплінарні, емоційно-естетичні, пізнавально-інтелектуальні, морально-етичні. Дисциплінарний мотив, як правило, є зовнішнім, без власного бажання (чиню так, бо вимагають, зобов'язують, карають). Емоційно-естетичний мотив викликається мимовільним інтересом або задоволенням (гарно, приємно, весело), але також не підкріплений міцною власною волею і бажанням.

У мотивації навчання учнів і студентів переважають саме дисциплінарний та емоційно-естетичний мотиви. Вчителі і викладачі повинні розширювати сферу мотивації, формувати вищі мотиви. Пізнавально-інтелектуальний мотив спрямовує людину на пізнання світу і розвиток власного інтелекту як найбільшої цінності людини. Він формується міцною волею і внутрішнім бажанням, переконаннями. Морально-етичний мотив – найвищий, бо він засвідчує в людині найвищу міру людяності: наявність совісті, моральних якостей, етичних норм. Він спрямований на збереження людського життя на планеті, на покращення довкілля, на благо для всіх і кожного.

Також слід зважати на ставлення слухачів до предмета мовлення та промовця. Реакція на промовця і предмет промови може бути байдужа, погоджувальна, конфліктна або конструктивна. Байдужа чи інфантильна реакція свідчить про те, що промова не викликала інтересу в слухачів і вони не задіяли свій механізм сприймання та усвідомлення матеріалу. Байдужа реакція виявляється в зовнішньому вигляді людини (міміка, жести, очі, обличчя, відсутність уваги). У такому разі оратор зобов'язаний скоригувати свої дії в напрямі активізації уваги слухачів. Погоджувальна реакція з'являється тоді, коли слухач легко переходить на сторону промовця і вірить

йому: може, справді згодний з промовцем, підтримує його; можливо, малокомпетентний у цьому питанні і не може суперечити; можливо, зайнятий іншими справами, важливішими у цей час; можливо, вдає, що погоджується. Оратор зобов'язаний переконатися, чим викликана погоджувальна реакція, чи вона справжня. Конфліктна реакція є завжди очевидною і виявляється у негативних емоціях, небажанні слухати і розуміти промовця. Як правило, конфліктна ситуація виникає на розходженні фахових, моральних, громадянських, політичних позицій промовця і слухачів. Приводом до конфлікту можуть бути внутрішні причини з боку оратора чи слухачів (азнайство, самолюбство, завищена самооцінка) і зовнішні (поганий вигляд, необачні дії). Конфліктна реакція може бути у відкритій формі (грубі репліки, некоректні запитання) і в прихованій (саботаж, невизнання позиції промовця, загальний шум). Конструктивна реакція публіки на промову свідчить, що промовець досягнув мети. Між промовцем і аудиторією встановлюється контакт взаєморозуміння, інтелектуальної співпраці, емоційного переживання і задоволення. У таких випадках слухачі ніби доповнюють оратора, дають пропозиції, пропонують варіанти, охоче виконують завдання і прохання промовця.

Рівень розуміння предмета мовлення у слухачів залежить від їхнього інтелектуального розвитку, освіченості, професійної підготовки, тому очевидно, що він ніколи не буває однаковим у всіх слухачів. Традиційно його визначають як низький, середній чи високий. Проте соціальна психологія точніше визначає поняття «розуміння» і диференціює чотири його рівні:

1. Перше знайомство з предметом спілкування у дуже загальних рисах (про що?).
2. Проникнення у зміст предмета з одержанням інформації про нього з різних джерел (літератури, кіно тощо).
3. Вироблення власної позиції на основі осмислення змісту предмета, думок з літератури про нього, роздумів.

4. Застосування одержаних знань про предмет у своїй практиці (навіщо це треба?).

Ці досить умовно виділені рівні розуміння від найпростішого до глибинного свідчать, що процес розуміння є складним і тривалим. Він може закінчитися вже після промови оратора або в результаті самостійної роботи слухачів.

Для вивчення індивідуально-особистісних ознак (тип нервової системи, особливості мислення, темпераменту, характер, емоційно-вольова сфера тощо) промовцю потрібен тривалий час мовного спілкування. Урахувавши все сказане вище, промовець може змоделювати для себе аудиторію так, щоб успішно залучити всіх до участі в колективній діяльності. Моделювання аудиторії означає, що промовець має добре знати слухачів (бажано всі їхні ознаки і повністю), готуватися до зустрічі з ними, передбачати, де і коли можуть виникнути непорозуміння, а головне, впливати на слухачів за допомогою матеріалу і майстерності мовлення так, щоб дисциплінарні мотиви змінювалися інтелектуально-пізнавальними та морально-етичними, потреби слухачів усвідомлювалися як професійні і громадські, байдужість змінилася конструктивністю тощо.

#### **4. 4. Закон стратегії**

Реалізація концепції промови для досягнення мети потребує загального планування на перспективу й конкретного планування найближчих поетапних дій, тобто стратегії і тактики. Термін «стратегія» (гр. *strategia*, від *stratos* – військо + *ago* – веду) нині став загальнонауковим («перен. мистецтво керування чим-небудь, що ґрунтується на правильних і довготривалих прогнозах»), виник у військовій сфері і позначає більшу гнучкість, динамічність, варіативність дій, на відміну від концепції, що позначає загальніше, стабільніше думання. Для реалізації однієї концепції можна розробити кілька стратегій залежно від конкретної мети, вихідних позицій, ситуації і умов спілкування, навчального середовища. Стратегія

виступу складається з кількох компонентів: визначення цільової настанови, виділення основних питань предмета мовлення і формулювання тез. Те, що має назву «цільова настанова», рідко коли має одну настанову, як правило, це цілий комплекс, що містить мету (загальну і конкретну, далеку і близьку), спонукання до дії і співпереживань, завдання явні, тобто такі, які будуть поставлені перед аудиторією, і завдання, які промовець ставить перед собою і тримає в собі, тобто певне наскрізне завдання. Стратегію не можна виробити, не маючи концепції. Вона розробляється для того, щоб реалізувати концепцію, тому стратегія залежить від змісту і завдань концепції, наукової гіпотези. Вичленовуючи основне коло питань (і можливих запитань), промовець має передбачити, яким є його власний підхід до їхнього розв'язання, які відповіді є можливими, чого можна і треба чекати від слухачів, яким може бути ефект передбачуваності чи непередбачуваності. Наступним етапом розроблення стратегії є формулювання тез, тобто стислого вираження думок про виділені питання. Тези ніби синтезують у собі відповідні елементи концепції. Стратегії бувають кількох видів: представницька, повідомлювальна, наративна (розповідна), об'єктно-аналітична, раціонально-евристична та ін. Стратегія потрібна для того, щоб усю діяльність підпорядкувати концепції, уникнути відхилень і успішно досягти мети, але стратегія ще не є детальною і конкретною. Це входить до сфери дії наступного етапу (закону) – тактичного.

#### **4.5. Тактичний закон**

Цей закон полягає в конкретизації дій для подальшої реалізації стратегії. Тактика за походженням також військовий термін (від гр. *taktike* (*techne*) (мистецтво) – шиккування військ < *tasso* – шикую війська). Він має три значення: 1) складова частина воєнного мистецтва...; 2) засоби, методи, що забезпечують стратегічний успіх; 3) переносне значення: «прийоми, засоби досягнення будьякої мети; лінія поведінки кого-небудь...». Серцевиною цього етапу підготовки промови, на якому панує вже тактичний

закон, є аргументація – наведення аргументів, обґрунтування будь-якого положення, судження (лат. *argumentatio*, від лат. *arguere* – показувати, з'ясовувати, доводити, стверджувати). Вона сприяє активізації мислення та емоційно-вольовій діяльності й оратора, й аудиторії. Аргументація є логічним обґрунтуванням тези шляхом наведення доказу, прямого переконання та переконання у протилежному. Промовець повинен знати основні критерії добору аргументів:

- міцний зв'язок з тезою – аргумент має бути спрямований саме на цю тезу, а не розпорошуватися на всі;
- істинність, вірогідність доказу;
- орієнтація на обрану аудиторію ( аргумент може бути суттєвим для тези, але не «вражати» саме цю аудиторію, не бути для неї переконливим);
- паралельне використання аргументів «за» і «проти», виваженість доказів для того, щоб переконатися в перевазі істинних;
- образна форма аргументації, оскільки вона сприяє інтенсивнішій активізації пізнавальної діяльності слухачів.

У ролі аргументів використовуються логічні закони, доведення, судження, аксіоми, факти. У ролі доказів можуть використовуватися такі чинники, як авторитет, впевненість, невпевненість (сумнів), обіцянка, погроза та інші суб'єктивні чинники. Це означає, що промовець може переконати в чомусь слухачів, посилаючись на авторитет ученого чи іншої відомої особи («доказ від авторитету»), на свою впевненість чи сумнів, на погоду і здоров'я, обіцяючи щось чи погоджуючи. Потрапляти «на гачок» таких доказів чи ні – то вже справа слухачів. В такому разі починається етап активізації пізнавально-мисленнєвої та емотивно-вольової діяльності аудиторії. Вона зацікавлюється, включається в роздуми і стає готовою для обговорення, її вже можна переконувати. Прийомів зацікавлення аудиторії є багато: оригінальний, незвичний початок, несподіваний ефект, емоційний заряд, переключення уваги, каверзне запитання, дотепний жарт, рекламний

трьок з метою захопити аудиторію ще на докомунікативному етапі. Широко використовуються прийоми проблемного введення матеріалу за допомогою якогось гострого, справді проблемного (дуже важливого) для слухачів запитання або афоризму, у якому стисло сфокусовано думку мовного жарту. Цими прийомами досягається проникнення думки у зміст предмета, включення слухачів у вербальну комунікацію й особливо в роздуми, спонукання замислитись. До психологічних способів активізації аудиторії можна віднести психологічні паузи, під час яких слухачі мають змогу осмислити сказане промовцем, пройтися подумки по матеріалу, а також завдання для слухачів на пошуки схожості матеріалу (аналогія) та діалогічний спосіб виголошення промови. Вміння промовця будувати свій виклад матеріалу у формі запитань і відповідей змушує слухачів стежити за думкою промовця. Для активізації аудиторії використовують модель опонента, суть якої зводиться до того, що промовець моделює загальноприйнятту думку, яку, очевидно, підтримує більшість слухачів цієї аудиторії, і ніби й він згоден би прийняти її, та... Тут починається поетапний розбір кожної з позицій цієї загальноприйнятої думки, спростування їх і представлення контрдоказів промовця. Унаслідок думка чи вся концепція постає перед слухачами з усіма позитивними й негативними ознаками. Завдання оратора – так подати докази, щоб переконати слухачів у перевазі свого бачення проблеми. Активізація аудиторії потрібна для того, щоб уникати примусу, дисциплінарних засобів, щоб «завести» аудиторію, «розкрутити» на свідоме сприймання змісту розмови, на думання і роздуми про предмет викладу, щоб створити ауру міжособистісного спілкування. Серед способів активізації аудиторії розрізняють логічні і психологічні. До логічних способів належать: спіральний, ступеневий, пунктирний, контрастний, асоціативний способи розгортання тези. Частіше всі способи логічної активізації аудиторії використовуються в комплексі. Проте кожний з них має свої переваги у певній аудиторії. Спіральний спосіб полягає у

багаторазовому повторенні однієї думки, але кожного разу з додаванням нової інформації, тобто відбувається прирощення до попереднього змісту нового, спіраль думки підіймається вище. Ясно, що такий спосіб розгортання тез зручніше застосовувати в аудиторії, недостатньо підготовленій до сприйняття нового змісту. Це спосіб обережний, зручний для конфліктної аудиторії. Ступеневий спосіб розгортання тези означає поступовий, крок за кроком, рух думки від найменшого, очевидного до більшого і загальнішого, абстрактнішого. Цей спосіб придатний для аудиторії, яка мало знайома з предметом розмови. Спіральний і ступеневий способи викладу матеріалу широко застосовуються в шкільному навчальному процесі, тому що вони поступово розширюють сферу пізнання дійсності, відповідно до вікових особливостей сприймання і мислення школярів. Пунктирний спосіб розгортання тези полягає в розчленуванні думки на частинки і потім об'єднанні їх для того, щоб показати її наступність і якість у часопросторі. Такий спосіб потребує підготовленої аудиторії, яка могла б свідомо відтворювати пропуски в пунктирі, об'єднувати частини в єдине ціле. Цей спосіб викладу теми частіше використовують у науковій, студентській аудиторії. Без нього не обійтися при викладанні, аналізі чи обговоренні історичних фахових дисциплін, у яких нагромадився матеріал за віки й тисячоліття, а можливостей послідовно його весь подати немає (історія української літературної мови, історія української літератури, історія української культури, історія педагогіки та ін.). Тому «пунктирно» подаються основні джерела і позиції, історичні події, що вплинули на долю нації, етапні явища, вершинні постаті, знакові тенденції, за якими можна сформулювати об'єктивний погляд на загальний розвиток науки. Контрастний спосіб означає, що розгортання тези має йти на контрастному фоні, шляхом зіставлення й протиставлення різних поглядів і думок на той самий предмет розмови. Цей спосіб можна використовувати для будь-якої аудиторії, але краще, коли вона підготовлена так, що зможе вибрати погляд, ближчий до

істини. Цей спосіб більше підходить для аудиторії науковців, молодих учених. Асоціативний спосіб розгортання тези спирається на систему уявлень і образів у світосприйманні слухачів. Використання такого способу більше залежить від предмета викладу, наскільки його можна розкрити за допомогою образних уявлень (візуальних, акустичних, тактильних, часопросторових, музичних тощо), а також від настрою, образного мислення слухачів. Цей спосіб добре підходить для мистецьки освіченої аудиторії. Отже, після зацікавлення аудиторії предметом (перший крок активізації), породження у слухачів інтелектуально-пізнавального мотиву до роздумів, проникнення у зміст (другий крок активізації) логічно наближаємося до вирішального етапу – глибинного розуміння предмета мовлення (третій крок активізації). На цьому етапі в процесі обговорення змісту з аудиторією або в діалогічній подачі промовця йде пошук різних, альтернативних думок, виявляються протилежності і суперечності, спростовуються вони шляхом доказів на користь тієї чи тієї точки зору. Результати об'єктивного аналізу синтезуються у висновки, які можуть представляти кілька форм синтезу:

1. Найчастіше це буде визнання однієї точки зору, погляду чи думки, аргументи на користь якої були переконливішими, ближчими до істини, а сама думка – актуальнішою для слухачів чи суспільства в цілому. У міру потреби щось може використовуватися і з протилежної думки.

2. Можливий компроміс (лат. *compromissum* – угода), коли думки є протилежними або суміжними, але мають спільну основу. Тоді шляхом взаємних рівнозначних поступок сторони наближаються до спільного висновку, зберігаючи в такий спосіб основну думку (ідею) і уникають конфлікту.

3. Вищою формою поєднання різних, у тому числі й протилежних думок є консенсус (від лат. *consensus* – згода), тобто таке погодження, якого досягають в результаті дискусій і компромісів.

Слід зважати на таке: під час обговорення наукових питань треба знаходити докази і йти до визнання однієї думки, ближчої до істини. Під час обговорення суспільно-політичних, громадських питань виходить так, що частіше треба вдаватися до поступок і шляхом компромісів іти до консенсусу. Останнє сприятиме уникненню конфліктних ситуацій і налагодженню конструктивних відносин.

#### **4.6. Мовний (мовленнєвий) закон**

Успішно пройшовши всі етапи винайдення та організації думки, промовець наближається до наступного етапу текстотворення, де повністю вступає в дію мовний (мовленнєвий) закон. У класичній риториці цьому етапу відведено третій розділ риторики – елокуція, у складі якого була елоквенція (вчення про тропи і фігури), що безпосередньо розумілась як красномовство. Цицерон писав, що він вчився правил прикрашання стилю, у яких сказано, що «висловлюватися ми повинні, по-перше, чистою й правильною латиною, по-друге, ясно й виразно, по-третє, гарно, по-четверте, доречно, тобто відповідно до гідності змісту». Пізніше це одержало умовну назву мовного закону. Дотримання мовного закону означає ретельну роботу над створенням дієвої словесної форми промови. Такої форми власного мовлення можна досягти, знаючи комунікативні функції мови та працюючи над культурою мовлення. Культура мовлення зростає по висхідній лінії від орфографічно-пунктуаційної грамотності (правильності) до стилістичної виразності, стильової доцільності, далі до комунікативної оптимальності і художньої майстерності. Основними ознаками комунікативно якісного мовлення є його *правильність, логічність, доцільність, точність, виразність, ясність, етичність, естетичність*.

*Правильність мовлення* в лінгвістичному розумінні означає добре володіння орфоепічними, орфографічними, граматичними, стилістичними нормами сучасної літературної мови. Правильність у риторичному розумінні тлумачиться значно ширше. Крім лінгвістичної правильності, вона містить

насамперед правильне, не перекручене розуміння понять, термінів, якими передаються ці поняття, доречне вживання їх, зв'язок думок і понять у єдину теорію, ясність викладу. Правильним є запитання, яке спонукає до думки й пошуку істини. Правильною є відповідь, в основі якої істинні знання (наукові, об'єктивні, достовірні). Правильність досягається ґрунтовним вивченням мови в школі, виконанням вправ і щоденним вправлінням (тренінгом) у гарному мовленні, виробленим чуттям мови, умінням і звичкою користуватися граматики, правописом, словниками і мовними довідниками. Правильність завжди вважалася обов'язковою умовою й ознакою риторики, а не якимось її особливим досягненням. Цицерон писав: «... уміти правильно говорити... ще не заслуга, а не вміти – вже ганьба, тому що правильне мовлення, по-моєму, не стільки достоїнство вправного оратора, скільки властивість кожного громадянина».

Першою умовою *логічності мовлення* є логічність мислення, логічність міркувань як етапів розгортання думки. Вміння дисциплінувати своє мислення, міркувати послідовно, спиратися на попередні етапи думання, розвивати наступні, шукати джерела і причини явищ, висувати положення (тези), давати обґрунтування і пояснення фактам, вмотивовувати висновки – все це необхідні умови логічності мовлення, про які йшлося вище, а отже, і високої його культури, адже без культури думання не може бути культури мовлення. Видатний український письменник Олесь Гончар писав: «Убога стилістика найчастіше є породженням убогої думки». Другою умовою логічності мовлення є знання мовцями мовних засобів, за допомогою яких можна точно передати предмет думання і саму думку про нього, якими можна забезпечити смислову зв'язність мовлення, уникаючи таким чином суперечливості у викладі матеріалу, тобто кожен мовець повинен володіти не тільки логікою мислення, а й логікою викладу думки та мовними засобами, якими цього можна досягти (слова з семантикою причиново-наслідкових відношень, відповідні граматичні форми, службові частини мови і

синтаксичні конструкції). Логіка викладу думки залежить не тільки від логіки мислення (хоча переважно від цього), а й від ситуації спілкування, від рольових характеристик співбесідників, від призначення і мети спілкування. Вона досягається за допомогою внутрішнього плану відповіді: задум – основна думка – її членування – висновки. Потім необхідно сформулювати тези відповіді, тобто основні положення, закономірності, правила, які ще треба буде аргументувати, розкрити або довести, «одягнути» у відповідну словесну форму: дія відбувається, результат такий, де?, за якої умови?, чому?, коли?, як? За логічної послідовності слова розміщуються так, що між ними не виникає смислових суперечностей. Кожна теза (якщо це не аксіома) потребує доказів, підстав, тобто таких пояснень, які підтверджують, доводять істинність думки. Кожне наступне положення має органічно впливати з попереднього й бути підґрунтям для наступного. Проте, крім положень з послідовним зв'язком, можливі й положення з паралельними зв'язками, які оформляються структурами синтаксичного паралелізму. Докази підтверджуються демонструванням дослідів (якщо це можливо), явищ, викладом фактів, кількісних показників, ілюструванням схем, карт, прикладів. Логічність підкреслюється логічним наголосом основних (ключових або домінантних) слів, інформативних стосовно теми. Логічний наголос – це виділення за смисловим значенням якогось слова чи словосполучення. Логічно наголошувати слово можна високим або низьким тоном, повільним або пришвидшеним темпом, більшою силою голосу, тривалішою паузою перед важливим словом.

*Точність мовлення* досягається вмінням узгодити знання матеріалу зі знанням мови, тобто вибрати найточнішу для певної ситуації форму відповіді чи розповіді. Точність – одна з найважливіших ознак культури мови. Вона утримує нас від зайвого говоріння. Ця ознака складається з двох компонентів: адекватне мовне вираження дійсності, тобто несуперечливе життю; і вживання слів і виразів, узвичаєних для мовців, які володіють

нормами цієї літературної мови. Точності можна досягти, виконуючи дві вимоги:

1. Оформляти й виражати думку треба відповідно до предметів і явищ дійсності, відповідно до понять про них. Слід пам'ятати, що в народі здавна точність пов'язувалася з умінням чітко мислити, зі знанням предмета мовлення, умінням зіставити слово з особою, предметом, дією, явищем. Слово має виражати найістотніше в них і цим найістотнішим воно представлене у свідомості мовців. Тому точність мовлення – це передусім точність слів, точність їхнього добору.

2. Обов'язковою умовою досягнення точності мови є увага до стилю і жанру текстів, умов, середовища й колориту спілкування, культурно-освітнього рівня мовців, бо в кожному типі мовного спілкування рівень точності «свій», своя міра мовної правди й неправди, і мовець мусить відчувати цей рівень. Точність мови – це відповідність мовного змісту предметно-речовій дійсності, реальним особам, системі понять. Точність залежить від вибору слова чи виразу, а також від уміння мовця зіставляти слово і предмет, річ, ознаку, явище, слово і поняття про них. При цьому треба враховувати, з яким значенням нині вживається це слово, а не вживати його з будь-яким з інших значень, які також йому були властиві чи й нині рідко вживаються. Поняття «точність» практичної (щоденної) мови не збігається з поняттям точності в науковій, офіційно-діловій і художній мовах. У науковому та офіційно-діловому стилях точність досягається через систему термінів, а в художньому – через систему образних засобів мови. Точність передбачає граматичну правильність. Без граматичної правильності важко досягти точності, але граматична правильність не є гарантією точності.

Ясність мови визначається як її зрозумілість і забезпечується точністю та логічністю. Ясним уявлятиметься усне мовлення адресатові, якщо його мислення встигатиме за мисленням мовця, а ще краще, якщо трохи випереджатиме, тобто буде ефект очікування сподіваного відкриття. Слухач

у такій ситуації адекватно «прочитує» те, що чує, здогадується, що послідовно йтиме далі, і часто каже або думає: «Ясно, я все зрозумів». Ясності усного мовлення сприяють чітка дикція, логічне й фонетичне наголошування, правильне інтонування, чергування розміреного та уповільненого ритму, спокійний і ввічливий тон. На письмі ясність досягається послідовністю лінійного викладу матеріалу, що відображає логічне розгортання думки, точним називанням, членуванням тексту на абзаци відповідно до тем, підтем і сегментів думки, повтором основних, ключових слів. Ясність повинна бути обов'язковою ознакою гарної мови в усіх мовців і в усіх типах спілкування. Арістотель писав, що достоїнство стилю полягає в ясності, «.. .коли промова не є ясною, вона не досягає своєї мети».

Чистота мови уявляється насамперед як відсутність у мові чужих їй елементів. До чужих літературній мові елементів відносимо неосвоєні запозичення з інших мов, невластиві українській мові форми, що з'являються під впливом інших мов. Засмічують літературну мову не тільки чужі слова, а й свої вульгаризми, лайка, усе те, що ображає вихований мовний смак, гідність людини і не відповідає моральним критеріям українського менталітету. Чистота мови має простежуватися на всіх рівнях її структури і використання: на рівні орфоєпії – літературно-нормативна вимова; на рівні орфографії – грамотне письмо; на рівні лексики – відсутність чужих слів, вульгаризмів, суржику, невмотивованих повторів; на рівні граматики – правильна, завершена будова речень, нормативні словоформи. Чистота мови є запорукою її виразності й естетичності. Виразність є ознакою культури мови всіх мовців і виявляється через їх уміння користуватися всіма стилями мови. У наукових текстах вона досягається точністю слів і логічністю викладу, професійною лексикою. В офіційно-діловому стилі для цього використовують адміністративно-управлінську термінологію, сегментування тексту, різні рівні стандартизації, кліше. Публіцистичний стиль

увиразнюється суспільно-політичною лексикою, ідеологемами, інформаційними штампами та експресивними художніми засобами. У художній літературі виразність формується майстерними художніми засобами: тропами і стилістичними фігурами, комбінуванням слів, що мають переносні значення, доречним використанням різноманітних синтаксичних конструкцій. Приємне враження справляє мовець, який уміло користується багатозначністю слів, синонімами, фразеологізмами, прикметниковими, дієприкметниковими і дієприслівниковими зворотами, мова якого є образною. Коли основну думку або інформацію до неї в реченні вже сформульовано, є сенс повернутися до нього ще раз і подумати, що можна уточнити, додати, як конкретизувати і за допомогою яких мовних засобів (синонімів, антонімів, термінів, прикладок, епітетів, порівнянь, метафор, відокремлених членів речення, вставних слів і словосполучень тощо). Різноманітність і багатство мови можна вважати однією ознакою, бо різноманітність – це наявність неоднорідних за змістом, значенням, формою, забарвленням одиниць, а багатство мови – це наявність у ній низки різноманітностей. Ці поняття розуміють як різні тематичні групи лексики, багату синонімію (лексичну і граматичну), тропіку (метафори, епітети, порівняння, метонімії, синекдохи тощо), стилістичні фігури (повтори, паралелізми, періоди, градації тощо). Одноманітне мовлення втомлює слухачів, різноманітне – активізує увагу. Проте слід пам'ятати, що надто барвисте мовлення відволікає увагу слухачів від змісту, змушує захоплюватися не ним, а тільки формою.

Одним з показників культури мови є естетичність. Вона спирається на всі попередні ознаки: точність, логічність, чистоту, доречність, лаконічність, виразність, різноманітність, образність, які у взаємодії і пропорційності створюють гармонію усного чи писемного тексту, що здатний викликати у слухачів (читачів) естетичне задоволення. Одноманітний, нечіткий, невиразний, засмічений суржиком, випадковими словами текст ніколи не

справить враження гарної, вишуканої мови і не викличе почуття естетичного задоволення. Естетика щоденної практичної мови досягається оптимальним добром мовних засобів, потрібних для певної комунікативної настанови, гармонійною (змісту і форми) цілісністю тексту. Почуття естетичного задоволення викликається ввічливим, дотепним розмовним мовленням. Проте естетичність мови найповніше виявляється в художній літературі, основною функцією якої є естетичний вплив на читача. Тут вона досягається зоровою і слуховою образністю, емотивністю, емоційно-вольовою експресивністю лексики.

Мовлення має відповідати не тільки темі, змісту інформації, а й ідеї, задуму мовця, ситуації та умовам спілкування. Усне й писемне мовлення, тобто жива мова і текст, завжди мають нести в собі ознаки певного стилю, підстилю, жанру, типу мовлення. Це сприяє ефективності мовного спілкування, сприймання й порозуміння. Для того, щоб досягти виразності й багатства індивідуальної мови, треба про це дбати, а саме:

- розробити програму розвитку своєї мовної особистості (мовне навчання і спілкування, мовне виховання і мовна поведінка);

- постійно збагачувати свій інтелект, вдосконалювати мислення, не лінуватися думати; немає думки – немає мови;

- вважати одноманітність мовлення неестетичною рисою, а бідність словника – ознакою поганого тону, тобто неетичним ставленням до співрозмовників, байдужістю;

- постійно збагачувати мовлення новими мовними засобами зі сфери свого професійного мовлення і близьких фахів; мова – це засіб досягнення професійної досконалості і майстерності;

- виробити увагу до чужого гарного мовлення, намагатися аналізувати, чим воно гарне: багатством словника, інтонацій, особливостями тембру, різноманітністю синтаксичних структур, вмінням будувати фрази і

текст, індивідуальною образністю, порівняннями, епітетами, метафорами тощо;

— читати українську класичну і сучасну літературу та публіцистику, пресу, щоб мати «на слуху» рівень розвитку сучасної української літературної мови, розуміти динаміку лексичних норм, відчувати мовний смак епохи;

— постійно бути уважним до своєї мови і мови найближчих осіб, колег, не розслаблятися, дбати про автоматизм гарного мовлення;

— розширювати сферу спілкування, але уникати бездумної балакучості;

— бути уважним до життя, до розмаїття його форм, барв, явищ, процесів як у природі, так і в суспільстві, бо все це спонукає людину до мовотворчості;

— сприймати мову як свою людську сутність, як картину власного світу, як порадника й помічника в суспільному житті;

— своє мовне вдосконалення розуміти як благородний мовний вчинок і поширювати це розуміння серед колег, близьких людей, особливо серед молоді.

#### **4.7. Закон ефективної комунікації**

Цей закон діє на етапі реалізації попередньо підготовленого і лінгвістично оформленого матеріалу. Він передбачає кілька обов'язкових дій на передкомунікативному і комунікативному етапі, які мають забезпечити ефективну реалізацію мовної комунікації. Умовою ефективної реалізації мовної комунікації є встановлення контакту, тобто інтелектуального й емоційно-вольового взаєморозуміння та взаємодії промовця й аудиторії. Контакт може налагодитися сам собою, без особливих зусиль промовця, якщо інтереси його й аудиторії збігаються. В інших випадках можлива якась із названих нижче дій або й усі разом:

— керування власною поведінкою;

- корекція підготовленого для виступу матеріалу;
- керування поведінкою аудиторії.

Керування власною поведінкою не обмежується тільки вмінням себе тримати відповідно до належної ситуації (контролювати рухи, жести, міміку, голос тощо). Головне – володіти своїм психічним станом: усувати негативні емоції в собі і викликати позитивні – доброзичливість, коректність, легкий гумор. Керування поведінкою аудиторії можливе, якщо промовець зможе підтримувати й «прочитувати» зворотний зв'язок з аудиторією і вчасно на нього реагувати репліками, запитаннями, зауваженнями, пропозиціями, спонуканням чи, можливо, й жартами. Корекція підготовленого матеріалу – це вимушена дія. Гарний оратор повинен так все передбачити ще на підготовчому етапі (доступність змісту, час, реакцію аудиторії), щоб не було потреби коригувати в процесі спілкування. Корекцією доводиться займатися тоді, коли виникають перешкоди, які завчасно не прогнозуються (в останню мить змінюється склад слухачів, ставиться інше завдання тощо). Дуже важливо вчасно зорієнтуватися, що треба коригувати: стратегію, тактику, мовну форму чи методику.

Риторика пропонує цілу систему засобів для встановлення контакту: звертання, оперативна орієнтація за візуальним (зоровим) і акустичним (слуховим) сприйманням, розвідувальні запитання, мовний етикет, усмішка і реакція на неї, цікаві приклади і доречні цитати, сплановані відхилення (увага до когось із слухачів), активні форми спілкування (тренінг, ділові ігри), колективний аналіз і висновки, вдячність аудиторії, побажання і прощання (етикетні мовні формули). Відсутність контакту між промовцем і аудиторією зменшує успіх спілкування, а конфліктність між ними може звести його нанівець. Причини конфліктності можуть критися у заздалегідь провокаційному настрої і нетактовній поведінці слухачів. Однак частіше вони містяться в самому промовцеві: погано підготувався, не володіє методикою живого спілкування, не зміг дечого передбачити, загальмований

тощо. Запобігти цьому на майбутнє може тільки самоаналіз. Цей процес звільняє промовця від ілюзій та самообману, він має починатися зі слухання самого себе й виявлення своїх відчуттів, уміння їх прочитати. Якщо після виступу промовець відчуває легку приємність, це означає, що все відбулося так, як планувалося. Якщо після промови в душі автора велике захоплення, можна сподіватися, що вдалося зробити щось більше, ніж планувалося. Коли ж «щось муляє» або охоплює смутна тривога, треба негайно шукати помилки. Як правило, ці спочатку несвідомі відчуття при усвідомленому аналізі підказують, у чому полягає причина. Цей процес називається рефлексією (від лат. reflexio – відображення), тобто дослідженням своїх відчуттів, осмисленням власних дій, самопізнанням. Після нього рідко настає заспокоєння. Частіше виникає потреба коригувати свої мисленно-мовленнєву діяльність та поведінку. Починається пошук координат: що треба було зробити?, що зроблено?, який результат?, на якому етапі є упущення, помилки? Рефлексія і коригування будуть продуктивними тоді, коли промовець сприйматиме їх як джерело розвитку власної особистості. Для цього треба позбавитись самозакоханості, надмірних амбіцій, вміти бачити себе з боку, тверезо оцінювати свої досягнення, вчасно позбавлятися однобічних оцінок. Закон ефективної комунікації є основним стрижнем самого процесу виголошення промови і відповідно розділу риторики «Акція».

#### **4.8. Зіставно-аналітичний (системно-аналітичний) закон**

На цьому законі ґрунтується завершальний етап діяльності промовця. Хоча весь період підготовки й виголошення промови також містить аналіз як основну мисленнєву операцію, після акції виголошення настає для промовця час зіставлення й глибокого аналізу своїх дій та поведінки і сприймання та реакції слухачів, зорієнтованих на кінцевий результат. У класичні риторичні цей етап має назву релаксація. Цей час повинен бути тим більшим, а аналіз – ґрунтовнішим, чим гірший результат. Серед причин невдачі можуть бути:

непідготовленість слухачів до сприймання, інші стереотипи й погляди в аудиторії, дуже короткий час для того, щоб змінити думку слухачів, невміння подолати мовну інерцію слухачів чи невпевненість промовця, невідчуження аудиторії, наявність в аудиторії провокаційних думок та ін. Якою б не була причина з боку слухачів, провина завжди «падає» на промовця, тому що він не зміг цю причину передбачити і вчасно нейтралізувати, скоригувати свою мисленнєво-мовленнєву діяльність.

Отже, розглянута риторична формула становить певну цілісну систему, у якій кожен компонент зумовлює і доповнює інший, причому всі компоненти побудовані у суворій логічній послідовності. Проаналізовані закони спрямовані на інтелектуальний розвиток людини, її ерудицію, розвиток таких якостей мислення, як самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, відкритість. Тобто знання й застосування цих законів сприяють розвиткові вищих інтелектуальних можливостей. Ораторське мистецтво насамперед вчить людину грамотно мислити, бо, як вважав Сократ, «все, що хочеш сказати, розглянь спочатку в голові своїй, тому що в багатьох язык передує самій думці».

### **Контрольні запитання**

1. Що таке риторична формула?
2. У чому полягає суть концептуального закону?
3. З яких етапів зазвичай складається вироблення концепції?
4. Схарактеризуйте закон моделювання аудиторії.
5. Розтлумачте стратегічний та тактичний закони.
6. Перерахуйте й стисло схарактеризуйте основні ознаки комунікативно якісного мовлення.
7. У чому полягає закон ефективної комунікації?
8. Який закон регулює завершальний етап діяльності промовця?

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Виберіть будь-яку тему для виступу. Сформулюйте ще кілька тем, які схожі з вашою. Поясніть відмінність кожної з тем.

Завдання 2.

1) Сформулюйте кілька назв промов, які могли б зацікавити вашу аудиторію, на загальну тему: а) освіта; б) гроші; в) мораль; г) здоров'я; ґ) релігія; д) природа. Сформулюйте і запишіть мету кожної з промов.

2) Проаналізуйте, як змінюватиметься проблематика вашої промови на тему «Освіта» залежно від аудиторії: а) абітурієнти, б) батьки абітурієнтів, в) викладачі університету, г) економісти, ґ) політики, д) зарубіжні гості.

Завдання 3. Напишіть промову на одну з наведених нижче тем, використавши риторичну формулу: продумайте концепцію, визначте аудиторію, стратегію і тактику, доберіть відповідні мовні засоби. Виголошуючи промову, установіть контакт з аудиторією. На етапі релаксації проаналізуйте свій виступ.

- 1) Життя в давньогрецькому полісі.
- 2) Приватна власність на землю.
- 3) Позаземне життя – фантастика чи реальність?
- 4) Ігроманія – хвороба ХХІ століття.
- 5) Безкоштовної медицини не буває.
- 6) Мату – мат!
- 7) Геть автомобілі, свободу велосипедам!
- 8) Чиє місце на кухні?
- 9) Реклама – психологічний терорист.
- 10) Бреше той, хто боїться правди.
- 11) Одна держава – одна мова.

#### **Рекомендована література:**

Базова: 1–4; 6–10.

Допоміжна: 1–3, 4–7, 11–18, 20.

Довідкова література, словники: 1–7.

## **Тема 5. Логіко-емоційні, етичні та психологічні складники красномовства.**

### **5.1. Закони логіки та їх використання в риториці**

Система логічних доказів – авторитетних посилань, статистики, різноманітних прикладів та висновків – працює на переконання слухачів. У мисленні здавна виділяють два методи – індукцію та дедукцію. Індукція – це хід думки від часткового до загального. Наприклад: «Василь говорить грамотно, цікаво та змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно». Дедукція, навпаки, хід думки від загального до часткового. Наприклад, «Добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, Василь говорить грамотно, цікаво і змістовно». Індуктивну логіку варто застосовувати, якщо ми узагальнюємо великий за обсягом статистичний матеріал, перебравши чимало прикладів. Тут приклади є ілюстрацією до готової тези. І, навпаки, сама теза формулюється як висновок з наведених фактів, є їхнім узагальненням; висновок начебто формулюється на очах у слухачів, що справляє ефект співучасті в акті мислення (ніби співрозмовник сам дійшов цього висновку, хоча насправді ведемо його ми). Так, наводячи приклади морального занепаду – наркоманію, пияцтво, проституцію, рекет, убивства тощо, – ми можемо запропонувати порівняти цю сумну статистику зі спокійним та цивілізованим життям: висновок напрошується сам собою.

Можна було б піти зворотним шляхом: підкреслити, що там, де люди змалку виховані в добрі, менше ґрунту для злочинів і моральної деградації, а потім наводити низку прикладів. Перевага першого способу в тому, що тут приклади не ілюстрація до висунутої догматичної тези, а матеріал для розумової роботи.

Прикладів має бути достатньо, щоб висновки не виглядали «притягнутими за вуха». Недостатня кількість прикладів справляє враження підтасовки, ніби ви не можете довести свою правоту. Не слід також наводити

приклади виняткові, нетипові. Якщо, скажімо, десь син вбив власну матір, не варто інтерпретувати такий злочин як свідчення занепаду цілого суспільства – слухачів може образити, розгнівати те, що всі вони поставлені нібито на один щабель з виродком.

Часто на практиці при використанні індукції вдаються до доказу за аналогією. Аналогія – це висновок, що базується на подібності суттєвих ознак явища. Обов'язковою умовою при наведенні аналогій є зіставлення за суттєвими ознаками (а не випадковими). Наприклад, я – учень шостого класу – не в змозі осягти матеріал підручника сьомого класу; ви – також учні шостого класу – так само не в змозі. Життя такі моделі мислення часто спростовує. Отож, з аналогією треба бути обережним.

Використовуючи дедукцію, можна спростити, спримітизувати проблему, ставши, по суті, на шлях старогрецьких софістів. Наприклад, гасло «Ворогів революції слід знищувати!» у сполученні з відкриттям «Моя сестра – ворог революції!» закликає до недвозначного рішення, але прийняти його – справа особистого морального вибору.

Існують закони логіки, які не слід порушувати оратору. Саме слово «логіка» (в перекладі з грецької *побудований на міркуванні*) означає науку про форми та засоби висловлення думки. Філософська думка вивела такі закони логіки:

1. Закон тотожності (будь-яка сутність збігається сама з собою або дорівнює собі.)

Цей закон формується в риториці (і не тільки) так: будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту. Контекст може бути висловленим (написаним) або таким, що тільки розуміється. Дія цього закону поширюється лише на одне мовне ціле, тобто одне висловлення, і в межах певного часу. Якщо я сьогодні щось оцінюю дуже високо, то я не можу в цей же час оцінювати це саме низько. Однак в інший час може бути інша оцінка того самого предмета. Якщо ж я

одночасно даю дві різні оцінки того самого предмета чи явища, то я порушую в мовленні такі вимоги закону, як вірність обраній темі, ідентичність предмета самому собі і створюю незручності своїм мовним партнерам. Закон тотожності не зобов'язує до всебічного висвітлення предмета, головне, щоб у мовному вираженні предмет був упізнаваним, ідентифікувався. Порушенням закону тотожності може бути, наприклад, така мовна ситуація. Рецензент каже: «Книга дуже хороша, проте в ній немає головного, а якщо уважніше придивитися, то взагалі нічого хорошого немає або його дуже мало тощо». Отже, якщо в книзі немає головного, то ця книга хорошою бути не може.

2. Закон суперечності (жодне судження не може бути одночасно істинним і помилковим).

Цей закон Арістотель у праці «Метафізика» сформулював так: «Неможливо, щоб одне й те саме разом було й не було властиве одному й тому самому і в одному й тому ж смислі». Сучасне його формулювання таке: жодне судження не може бути одночасно істинним і неістинним. Інакше виникне суперечність цих смислів, тобто цей закон оберігає мовців від безвихідних ситуацій.

Цей закон також діє в межах одного мовного вираження (вислову, тексту) і в той самий час. В інший час вислів може означати судження протилежне, тобто те, що було вчора гарним, сьогодні стало поганим, але судження тільки одне, а не два одночасно. Отже, закон суперечності полягає в тому, що судження і його заперечення не можуть бути одночасно істинними. Цей закон стосується тільки мовного вираження, а не реальних суперечностей у життєвих чи природних ситуаціях. Літом може бути дуже холодно – це суперечність у природі, але наше називання цього не є суперечливим судженням. Воно було б суперечливим, якби ми казали про це одночасно – сьогодні дуже холодно і дуже тепло. Не можна одночасно стверджувати і заперечувати те саме. Предмет мовлення має бути

ідентичним, тотожним самому собі (закон тотожності), мовлення про нього (предмет) також повинне бути ідентичним собі, не суперечливим (закон суперечності). Ритори-софісти упродовж V ст. до н. е. вчили молодь не стільки мудрості, скільки вправності переконувати людину в істинності навіть неістинних суджень. Вони керувалися філософією, що «людина є мірилом усіх речей» (Протагор). Для цього користувалися «гнучкими» поняттями, на зразок: смерть є зло для тих, хто помирає, а для трунарів – благо. Це все є істинним одночасно, але для різних людей. Простіше кажучи, не можна відповідати на питання в той самий час, у тому самому смислі водночас «так» і «ні».

3. Закон виключення третього (істинним може бути або вислів, або його заперечення).

Арістотель сформулював цей закон так: «Рівним чином не може бути нічого проміжного між двома членами суперечності, а стосовно чогось одного необхідно, щоб було одне – або стверджувати, або заперечувати». Латинське формулювання цього закону має такий вигляд: «Третього не дано». Це означає, що, маючи позитивне і негативне судження, мовець погоджується з першим, а друге відкидає або погоджується з другим, а перше відхиляє, але третього не дано. Цей закон близький до попереднього, він є його продовженням. Закон виключення третього свідчить, що одне із суджень є обов'язково істинним, тоді інше – неістинне, а третього немає. Закон виключення третього теоретично присутній у кожному комунікативному акті, просто у звичайному мовленні на ньому не наголошується. Очевидно, він є в дискусіях, де чітко проступають і загострюються позиції мовців. В такому разі часто використовують тактику «розвести погляди», яка згладить гострі кути, або загубить предмет суперечки і навіть зробить всіх однодумцями (один про одне, інший про інше, а всі разом ніби про те саме). Тому риторика на початку суперечки чи дискусії пропонує використовувати прийом фіксації полюса суперечності,

тобто уточнення предмета суперечки, того положення, істинність або неістинність якого треба довести. Це дасть можливість дискусантам дотримуватися «генеральної лінії» і своїх позицій («свого берега»), а не перескакувати на суміжні, супровідні чи й протилежні. Фіксація полюса суперечки швидше приведе до вичерпаності суперечки й закриття теми. Інакше суперечка може йти манівцями і бути тривалою. Риторика пропонує й тактику допуску, припущення, тобто дискусанту пропонується роль його опонента для того, щоб він відчув, де саме і чому починається розходження в поглядах. Цю тактику можна виразити ще так: якщо ти вважаєш, що правда на твоєму боці, то подивися, а що на протилежному боці, там також може бути правда. У такому разі дискусія знаходить точки розходжень, нестикування і швидше йде до зняття їх. Закон виключення третього помітно діє в антонімічних ситуаціях, коли є пари протиставлень, але в площині однієї тематичної семантики (добре – погано, зло – добро, життя – смерть, зима – літо тощо). У риторичі наводиться такий приклад: можна протиставити любов ненависті, але не ліхтар сиру. Одна з умов закону виключення третього – точність протиставлення. Суперечливі судження мають бути в контрадикторних (протилежних) відношеннях за формальними ознаками, тобто з використанням заперечної частки не (гарний – негарний), або хоча б у контрарних (протиставлювальних) за змістом (чорний – білий, день – ніч). Це добре можна проілюструвати на прикладі анекдоту. У відповідь на вимагання бандита «Гаманець або життя» жертва, подумавши, запитала: «Пробачте, чи не могли б ви мені на вибір ще щось запропонувати?». З погляду закону виключення третього вимагання бандита сформульоване не контрадиктивно і не контрарно, тому що поняття «гаманець» і «життя» не можуть протиставлятися. Тут вони протиставляються тільки ситуативно, а не семантично. Жертва не поставила б зустрічного запитання, якби було формулювання «життя або смерть?» Тут третього справді не дано. Закон про виключення третього виконує

диференційну роль, він виділяє дискусію з-поміж недискусій. Дискусією можна назвати тільки таку суперечку, при якій до предмета мовлення можна застосувати закон виключення третього. Дискусія – це така суперечка (еристика), яка спрямовується на пошук істини, тому проводиться за законом виключення третього.

4. Закон достатньої підстави (будь-яке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване).

Закон достатньої підстави завжди використовувався в риториці і логіці, але сформулював його значно пізніше (в кінці XVII – на початку XVIII ст.) німецький філософ Лейбніц: жодне явище не може виявитися істинним або дійсним, жодне твердження – справедливим без достатнього обґрунтування, чому справа стоїть саме так, а не інакше. Цей закон «рятує» нас від багатослів'я, бо зобов'язує кожного промовця стверджувати тільки те, що він може обґрунтувати, на що він має підстави. Обґрунтуванням вважають таке судження або кілька суджень, які самі не потребують доказів, бо це вже все доведене або перевірене чи десь зафіксоване як доказ. Достатньою підставою вважають:

— стійкі універсальні судження типу аксіом, законів, принципів, постулатів: закон Архімеда, яблуко Ньютона та ін.;

— загальновизнані людським досвідом судження на зразок: хто народився, той і помре; після зими настає весна тощо;

— власні судження, уже доведені або виведені з істинності інших суджень.

Отже, будуючи промову, добираючи аргументи та ілюструючи свою точку зору прикладами, завжди треба пам'ятати про ці закони і не порушувати їх.

## **5.2. Різновиди логічних помилок**

Логічні помилки виникають, коли порушено зазначені вище закони логіки або ж логічні прийоми використано недоброчесно.

Основні види логічних помилок такі.

1. Підміна тези (переведення розмови в іншу площину). Наприклад, студент на запитання викладача про причину невідповідності до заняття відповідає: «Учора в нас у селі було свято».

2. Недоведена основа доказу. Наприклад: «Пора відкинути церковну мораль як застарілу».

3. Визначення невідомого через інше невідоме. Наприклад, якщо слухач не знає значення слова «брахман», навряд чи йому зможе прояснити ситуацію таке пояснення: «Атман – це індивідуальний прояв брахмана».

4. Подання визначення через заперечення. Наприклад: «Чорне – це не біле».

5. Неврахування полісемії (багатозначності) слова. Наприклад: «Чи будемо ми сьогодні ввечері дивитися фільм? – Подивимося» (слово «подивимося» тут може означати і те, що співбесідники подивляться фільм, і сумнів у цьому).

6. Об'єднання неспіввідносних понять. Наприклад: «Цей чоловік має прекрасні жінку і авто».

7. Повторення доказу (тавтологія). Наприклад: «Цього не може бути, бо такого не може бути».

8. Плеоназм – близька до тавтології помилка. Різниця між ними полягає в тому, що тавтологія – це повний повтор, а плеоназм – частковий, при якому зміст одного поняття є частиною іншого, здебільшого ширшого поняття: місяць березень (березень тільки місяцем і є), рівна половина (якщо половина, то вже рівна), переважна більшість (більшість і так переважає) тощо. Хоча тавтологія і плеоназм можуть бути риторичними фігурами: *шелестить шелест*.

9. Неправильне встановлення причиново-наслідкових зв'язків (часто подібні міркування будуються за моделлю: після цього – отже, з цієї причини). Наприклад: «Оскільки поруч зі слідами багаття первісних людей

часто знаходять рештки людиноподібних істот, це означає, що саме ці істоти розводили багаття» або «Після ворожіння на дощ пішов дощ. Отже, ворожіння було причиною дощу».

10. Нерозрізнення об'єктів дії внаслідок невміння правильно побудувати речення чи встановити зв'язок між реченнями. Наприклад: «Батько Івана помер, коли йому було 26 років» (незрозуміло, кому було 26 років – батькові чи сину).

11. Порівняння замість визначення. Ця помилка трапляється тоді, коли мовець, не знаючи точного визначення, намагається приблизно пояснити через порівняння з чимось, чого також точно не знає «Кава – це щось як наркотик».

12. Змішування суттєвого з випадковим трапляється тоді, коли промовець не знає категоріальних, обов'язкових ознак та факультативних, тимчасових, додаткових і ці додаткові представляє як основні, але це не є так «Усі жінки люблять телевізор».

13. Побудова лінійних ланцюжків там, де мають бути ієрархічні: «Дерева і яблуні зацвіли; ми і люди уважно слухали; ми тепло вітали поетів та письменників».

Знання цих типових помилок допоможе комунікантові уникнути смішного й незграбного положення, коли його докази нікого не переконують, оскільки їхня недоведеність, штучність або неконкретність буде легко викрита будь-якою людиною, яка може поставити запитання.

Логічні моделі, наведені вище, слід мати на увазі під час підготовки матеріалу, складанні плану виступу, написанні тексту. Алогічні чи помилкові положення Вашого виступу можуть у будь-який момент повернутися проти Вас, якщо виникне дискусія.

### **5. 3. Логічна аргументація**

Процес логічного переконання містить декілька фаз, серед яких можна виділити:

- постановку проблеми (її формулювання, визначення її важливості, актуальності тощо);

- оцінку позиції співрозмовника (особливо треба звернути увагу на ті моменти, які є для нього принципово важливими і ті, які викликають у вас незгоду);

- обмірковування аргументації своєї точки зору та її словесне оформлення;

- відповіді на запитання співрозмовника або обговорення його точки зору;

- досягнення (недосягнення) згоди чи компромісу.

Зрозуміло, що не завжди обов'язково відтворюються всі етапи запропонованої схеми, часто вона може значно скорочуватися або, навпаки, розширюватися (деякі фрази можуть повторюватися багато разів: добір аргументів-виклад їх-запитання-добір аргументів-виклад-запитання тощо).

Логічними аргументами можуть виступати: загальновідомі факти (наприклад: Земля обертається навколо Сонця, літо йде за весною тощо); думки та міркування авторитетів (цитати, максими, міркування, постулати тощо); власні судження, зроблені за допомогою спостережень, аналізу чи досвіду. Але якщо з першим різновидом аргументу труднощі не виникають, то другий та третій часто можуть стати поштовхом до нової суперечки. Так, якщо для нас думка певної людини авторитетна, то це ще не означає, що вона буде авторитетом для нашого співрозмовника (можливо, він про таку людину і взагалі не чув). Наведемо приклади таких характерних мовленнєвих ситуацій: «Я не буду вчити фізику, оскільки Тетяна Осьмачко, моя найкраща подруга, також не вчить» (подруга не обов'язково буде авторитетом у цьому випадку); «Це було насправді, бо я прочитала про це в журналі «Загадки нашої планети», а там пишуть лише правду» (журнал також швидше за все не буде виступати тут «авторитетом», лише в тому випадку, коли ваш співбесідник також є його прихильником). Ще більше питань може

викликати посилання на власний досвід, тому він також часто потребує аргументації.

Не треба надто захоплюватися цитуванням, кожна цитата повинна бути належним чином пояснена й «обіграна» у розмові. Правило «Чим більше, тим краще» тут не спрацьовує. Потрібно дотримуватися кількох правил:

- 1) цитати повинні органічно вписуватися у контекст;
- 2) вони не повинні бути занадто довгими;
- 3) якщо наводяться цифри, то краще їх округляти (так, три з половиною тисячі на слух сприймаються краще, ніж три тисячі чотириста вісімдесят дев'ять);
- 4) цитати бажано наводити дослівно з обов'язковою вказівкою на автора (формулювання на зразок: «Один з найвідоміших людей нашого часу...» або «Ця думка належить знаменитому давньому філософу...» з великою ймовірністю можуть спровокувати питання: «А хто це?»);
- 5) цитати виділяються інтонацією або зміною темпу мовлення.

При доборі аргументів вирішальне значення повинна мати орієнтація на співбесідника. Лише врахування цінностей іншої людини викличе довіру, і сказане буде для неї переконливим. Так, коли під час Другої світової війни союзники почали надсилати німцям повідомлення «Здавайся, і ти врятуєш себе», але німці не здавалися. Коли в результаті спеціальних досліджень було з'ясовано, що німці в більшості своїй не стільки індивідууми, скільки «соціальні істоти», повідомлення змінилося на: «Здавайся, і ти врятуєш свою родину», німці почали здаватися в полон.

Отож чим більше інформації про співбесідника Ви маєте, тим впевненіше будете почуватися, і тим грамотніше зможете добирати аргументацію. Уявіть собі таку ситуацію: ви знайшли переконливі аргументи, але починаєте їх викладати із застосуванням наукової термінології, незнайомої вашому співрозмовнику. У такому випадку вони його не тільки не переконують, але можуть навіть і роздратувати (він подумає, що ви

демонструєте свою ерудицію, принижуючи його). Дуже обережним треба бути у негативних оцінках. Якщо Ви тільки-но знайомитеся з людиною, краще в розмові взагалі уникати засудження чогось або когось, щоб не потрапити у незручне становище та не образити співбесідника. Наприклад, викладаючи свою точку зору, ви засуджуєте вегетаріанців або прихильників абстрактного мистецтва, але ваш співбесідник належить до вегетаріанців, а його улюблені картини написані майстрами-абстракціоністами, про що ви і не здогадувалися. Навряд чи після подібних заяв співбесідники почуватимуться комфортно й захочуть продовжити спілкування.

Аргументація може складатися не лише з підтверджень вашої точки зору, але й зі спростувань доказів співбесідника. Класичним прикладом можуть слугувати бесіди Сократа, який за допомогою питань розбивав докази співрозмовника та переконував його у своїй правоті (при цьому питання ставилися так, що співрозмовник змушений був погодитися з Сократом). Проте не слід починати аргументацію із заперечення моментів, що мають принципове значення для співбесідника. Потрібно також пам'ятати про типові логічні помилки, яких можна дуже легко припуститися в такому випадку. Це висловлювання на зразок: «Ти нічого в цьому не тямиш», «Тільки такий дурень, як ти, міг згадати ту розмову!», «А той, хто не розуміє цього, просто бовдур» тощо. Небажано також взагалі залишати аргументи співбесідника без реагування, оскільки це може навести його на думку, що його або не слухають, або не мають жодних заперечень щодо його думок.

Розпочинати спростування аргументів співрозмовника краще за все з прихованого компліменту («Ви, як людина, що швидко вміє проаналізувати інформацію, одразу ж побачили, що...») або принаймні з фрази, яка дозволить співрозмовнику переконатися в тому, що його слухають та поважають його точку зору («Ви маєте право на такий погляд на цю проблему, проте, можливо, Ви ще знаєте всієї інформації, щоб зробити остаточний висновок»).

На вашу користь може слугувати розгляд як позитивних, так і негативних сторін вашого судження. Співбесідник може не прийняти вашої позиції, якщо Ви будете говорити лише про позитивні моменти, проте, побачивши обидві сторони проблеми, він переконається, що йому надається об'єктивна інформація. Акцент при цьому треба зробити, зрозуміло, на позитиві.

Якщо це можливо, то варто навіть частково погодитися з деякими аргументами «супротивника»: «Цілком згідний з вами стосовно високих цін у нашому салоні, але ми даємо гарантію на 1 рік, чого не робить жоден інший салон». Науковці радять торговельним агентам, щоб у їхній аргументації мали місце такі три елементи: реальні цифри, факти та приклади; позитивні випадки з життя; порівняння з продукцією конкурентів. При цьому починати треба з сильного аргументу і закінчувати також сильним.

Треба додати, що недобросовісні люди можуть свідомо вживати помилкові аргументи, користуючись тим, що співбесідник не знає певних фактів або відверто брехати. У цьому випадку вказати на помилку майже неможливо, тому єдиним виходом буде прохання використовувати лише ті факти, які відомі також і Вам. Якщо йдеться про серйозне ділове співробітництво, то краще за все на такий випадок мати з собою спеціаліста, який дійсно зможе реально оцінити предмет переговорів.

#### **5. 4. Емоційні аспекти красномовства**

Почуття та емоції відіграють у нашому житті чи не більшу роль, ніж логіка. Наведемо приклад, як багато може змінити всього лише кілька слів, спрямованих на те, щоб отримати емоційний відгук, співчуття. На вулиці Нью-Йорка сидів чоловік, що просив милостиню. Поруч з ним був плакат з написом: «Я сліпий». Його миска для пожертвувань була майже порожньою, мешканці міста проходили повз нього, не звертаючи уваги на звичну ситуацію. Проте один з них підійшов до сліпого і, не маючи грошей, сказав, що він допоможе йому в інший спосіб. Він дописав кілька слів на плакаті.

Через певний час миска каліки наповнилася, причому не лише дрібними монетами. На плакаті був напис: «Я сліпий, а на вулиці весна».

Давно доведено (зокрема філософією ірраціоналізму – Фрейд, Бергсон та ін.), що розум часто виступає як слухняний інтерпретатор наших підсвідомих імпульсів: якщо нам чомусь не подобається та чи та людина, ми обов'язково знайдемо аргументи, аби довести, що вона таки погана. Ірраціональні речі на зразок, скажімо, расизму обґрунтовуються вправними ораторами за всіма законами логіки, проте ці оратори будують свій виклад на прихованій аксіомі типу «ну, не подобаються мені чорні!» І навпаки, дуже важко підкорити бурхливі емоції холодному розуму: пригадайте закоханих, яким марно доводити, що вони ідеалізують об'єкт свого кохання...

Коли розпочинається процес спілкування, ви (як і співрозмовник) вже певною мірою емоційно налаштовані. Ми живі люди, що мають власну думку і відповідний настрій. Часто ми розмовляємо з людьми індіферентними, яким усе байдуже, або відверто вороже налаштованими до нас. Будь-яку бездоганну логіку може збити брутальний хуліганський вигук, зле, прискіпливе зауваження, «невинне» запитання на зразок: «Чи довго Ви ще говоритиме? Час іти на обід!» тощо. Тому треба враховувати психологічний настрій співбесідників, «підлаштовуватись» під нього або ж вміти змінити його, «переключити» у свій емоційний струмінь.

Якщо аудиторія налаштована до Вас негативно, можна скористатися такими порадами, перевіреними практикою:

- не намагайтеся переконати всіх (якщо Ви хоча б зароните сумнів чи примусите замислитися бодай частину слухачів – це вже хороший результат);
- розпочніть виступ з аргументу, який неможливо спростувати;
- декларуйте інформаційну частину виступу («Я не хочу Вас переконувати, а лише розповім про...»);

- користуйтеся дедуктивним способом подачі інформації (краще одразу сказати про свою мету – це знижує рівень критичності слухачів).

Але й ви не завжди вступаєте в бесіду в доброму гуморі. І якщо ви відчуваєте, що настрою спілкуватися немає, що саме з цією людиною вам спілкуватися не хочеться, швидше за все у вас із комунікацією не вийде. Величезну роль у досягненні успіху має вміння панувати над своїми настроями. Воно не менш важливе, ніж вміння панувати над почуттями вашого співбесідника.

Передусім звертайте увагу на вік комунікантів – це допоможе обрати правильну та цікаву саме для цієї категорії людей тему розмови та «прорахувати» можливу реакцію. Наприклад, якщо ви звертаєтесь до дитини, то потрібно враховувати, що діти не можуть спокійно слухати ваш монолог протягом, скажімо, півгодини; їхня увага переключається на інші об'єкти. Тому, спілкуючись з дитиною, ви маєте вводити елементи гри, не перевантажувати свою розповідь фактами тощо. Якщо співрозмовник – молода особа, слід враховувати, що юнаків та дівчат насамперед цікавлять питання кохання, сенсу буття та ін. Крім того, молодь достатньо емоційна та відверта: треба бути готовим до найнесподіваніших питань. Зрілий слухач менш емоційний, він, на відміну від юнаків, скоріше буде слухати ввічливо, але його важче зацікавити, непросто захопити якоюсь ідеєю, переконати.

Щоб викликати емоційний відгук у співрозмовників, треба завжди конкретизувати свої повідомлення. Так, узагальнена розповідь про студентське життя та його проблеми буде сприйматися з меншою зацікавленістю, ніж розгляд проблем конкретного студента (чи принаймні певної групи або курсу).

Можна також скористатися тими емоціями, які вже сформувалися в людей стосовно певного явища. Подібне «запозичення» може одразу ж привернути до Вас прихильність слухачів. Можна з легкістю викликати певні емоції, удавшись до поширених у суспільстві стереотипів. Наприклад, ще

кілька років тому поширеним стереотипом було сприйняття НАТО як організації, що однозначно пов'язана з війною. Отож достатньо було кинути виклик: «Нас хочуть примусити вступити НАТО, аби наші сини гинули на війні!» й обурення аудиторії було забезпечено. До чого це призвело – то вже інша сумна історія.

Не менш ефективним є тиск на т. зв. «больові точки» суспільства. Скажімо, для України це мовне питання або питання особливостей сходу та заходу України. До речі, ці «больові точки» частіше за все і пов'язані з певними стереотипами. Проте використовувати подібні «емоційні прийоми» слід дуже обережно.

Отже, ораторові, який звертається до великої громади, слід враховувати як типові бажання та сподівання людей, так і ті проблеми, що існують у конкретному суспільстві (аудиторії). Як точно відзначає П. Сопер, більшості людей притаманні стереотипи та психологічні установки на самоствердження, продовження роду, досягнення здоров'я й збереження життя.

Це продиктовано елементарним, «тваринним» страхом за власне життя й життя та благополуччя своїх близьких. Але психологічно варто апелювати не тільки до тих бажань і страхів, що наводить Сопер, а й до ширшого кола психологічних імпульсів.

Так, дослідник перелічує звичайні бажання й прагнення, які є у будь-якої людини:

– фізичне благополуччя, пов'язане з прагненням людини зберігати життя й здоров'я, свободу й діяльність; отож, викликаючи почуття загрози всьому цьому, ми одразу ж пробуджуємо увагу аудиторії;

– економічні інтереси, прагнення до власності й гарантій добробуту, передусім у сфері професійній (скажіть робітникам, що завод буде закрито, і це одразу викличе більше, ніж цікавість);

– суспільні інтереси, що включають прагнення людини до престижу, авторитету й влади, а також до піднесення статусу тієї групи, до якої ця людина належить; питання національної та соціальної консолідації, або ж те, що їм загрожує – це завжди «жива струна» будь-якої аудиторії;

– розвага – «інстинкт гри», що сполучається з духом змагання, ризику й досягнення нових обріїв;

– почуття власної гідності: люди люблять, якщо оратор підкреслює їхній розум, практицизм, проникливість тощо; натяк на те, що перед оратором сидять не дуже розумні люди, назавжди зруйнує контакт з цією аудиторією.

Проте дослідник визнає й прагнення людини до істини, підкреслюючи, що пробудити в людях почуття справедливості, співчуття до слабкого, високі душевні поривання теж не так вже й складно (хоч і відмічає не без сарказму, що такі поривання не вимагають чогось більшого, ніж «віддати голос», надати «моральну допомогу»). Це свідчить про те, що автор не так вже й багато надій покладає на совість і загалом вищі моральні цінності в серцях слухачів. Але він-таки добре знає, що «кожного разу, коли кордон між добром і злом різко окреслений, оратор, що знає свою справу, прямолінійним та щирим закликком до кращих душевних поривань слухачів досягне гарячої підтримки»

Крім того, щоб не провести «невидимого» емоційного кордону між собою та співрозмовником, культурні люди користуються займенником «ми», а не «я»: «Ми розглянемо», «Ми побачили» і т.п. Це допомагає іншому відчувати себе активним учасником творчого процесу, а не пасивним слухачем.

Взагалі від того, як людина говорить, які слова добирає, ми можемо судити не лише про неї, але і про її ставлення до предмета розмови. Причому тут є приховані «психологічні» підводні камені. Наприклад, А. Гарнер та А. Піз наводять такі приклади. Вираз «мій бос» показує емоційний зв'язок з

начальником; у той час як слово «бос» демонструє дистанцію. Фраза «Моя країна переживає фінансові труднощі» свідчить про глибоке знайомство з проблемою та емоційне переживання; але якщо австралієць скаже «Австралія має серйозні економічні проблеми», то тим само він продемонструє, що це – проблеми держави, а не його особисто. Якщо Ви говорите, що хтось говорив ВАМ, то ця людина – не близька Вам; якщо хтось говорив з ВАМИ – означає, що бесіда була взаємною. Якщо Ви кажете співбесіднику, що Вам потрібно щось йому повідомити, то одразу ж створюєте бар'єр. Коли кажете, що Вам потрібно поговорити з ним – закликаєте його до співробітництва.

### **5. 5. Психологічна готовність до спілкування: концентрація уваги та тренування пам'яті**

Увага відіграє важливу роль у процесі спілкування. Без неї повноцінний комунікативний акт був би неможливим. Якщо б ми не слухали співбесідника (а для цього потрібно насамперед зосередити увагу), то, відповідно, не могли б і підтримати розмову.

Відсутність уваги у спілкуванні може призводити в найкращому випадку до кумедних ситуацій, у найгіршому – до образ та розриву стосунків. Стверджують, що Президент Франклін Д. Рузвельт «розважався» в такий спосіб. Іноді він вітав гостей такою фразою: «Дуже радий Вас бачити! Цього ранку я вбив свою бабусю!» У більшості випадків гості відповідали щось ввічливе та схвальне. Президента спіймали лише один раз, коли жінка, якій було адресоване таке вітання, сказала: «Я впевнена, містере Президенте, що вона на це заслуговувала!» Наведений випадок свідчить про те, як часто ми буваємо неуважними при спілкуванні – особливо коли заздалегідь налаштовані почути певну інформацію.

Увага – не самостійний психічний процес, а, швидше, його необхідна умова. Завдяки увазі будь-яка інтелектуальна активність індивіда є вибірковою: серед великої кількості об'єктів виділяються лише декотрі (усе світле, яскраве, велике, нові предмети, сильні звуки тощо). Цікавим був

експеримент, який проводився з метою вивчення уваги. У великому європейському місті було збудовано навчальний заклад за спеціальним проєктом: без гострих форм і кутів, все було сірого кольору. Основна мета такого інтер'єру – нічим не відволікати увагу студентів під час занять. Але результат був абсолютно протилежний очікуваному: навіть на цікавих лекціях студенти засинали, були неуважними. Отож, додаткові подразники лише підсилюють увагу, концентрують її. Німецький психолог Е. Мейман експериментально довів, що процес навчання відбувається ефективніше не в цілковитій тиші, а в аудиторіях, куди долинає незначний шум. Стає зрозумілим, чому деяким студентам подобається готуватися до семінарів або іспитів під легку музику.

Розрізняють три види уваги, кожен з яких має свої особливості.

Вид уваги	Умови виникнення	Основні характеристики
Пасивна, мимовільна	Дія подразника, який викликає емоційну реакцію	Мимовільність виникнення, легкість переключення уваги
Активна, довільна	Свідоме спрямування своїх сил на певний об'єкт, розв'язання проблеми тощо	Докладання вольових зусиль, чому сприяє чітке усвідомлення мети
Післядовільна	Спрямування вольових зусиль на справу, спочатку нецікаву, але поступове захоплення нею, зростання інтересу, після чого її продовження вже не вимагає сильних зусиль та напруги	Спочатку увага має навмисний характер, згодом завдяки зникненню вольових зусиль переростає в мимовільну

Увага має певні властивості, від яких залежить якість сприймання інформації:

*Концентрація* (увага поглинається одним об'єктом). Красномовний приклад – смерть великого грецького математика Архімеда, який у рідному

місті Сіракузи, обложеному римлянами, був настільки захоплений розв'язанням математичних і оборонних проблем, що навіть під занесеним над ним римським мечем гукнув легіонерів лише одне: не чіпай моїх креслень!

Для концентрації уваги різні люди вдаються до різних речей. Візьмемо людей творчих – письменників. Марсель Пруст, хворий на астму, працював в ідеальній тиші, по ночах, коли всі спали, і для повної звукоізоляції наказав оббити стіни свого кабінету корком. Фрідріх Шиллер занурював під час письма ноги в холодну воду. Вольтерові потрібно було мати в шухляді письмового столу гнилі яблука: їхній запах збуджував мозок літератора. Генріх Сенкевич написав один зі своїх творів у курортному місті Закопане за столом кондитерської, де був постійний галас. Отже, для концентрації уваги кожен шукає власні шляхи.

*Стійкість* (тривалість зосередженості уваги на об'єкті). Природне коливання уваги заважає зосередитись. Як казав один авторитет з йоги, сучасна людина, на яку з усіх боків плине різноманітна інформація, зосереджується в спокійному стані хіба що на 2 секунди, як муха. А ось великий діяч буддизму Цзонхава, перш ніж здійснити великі релігійні реформи, 9 років сидів непорушно, вдивляючись в те само місце на стіні, розвиваючи в такій концентрації уваги духовний зір та волю. Концентрація уваги – запорука успіху в спілкуванні. Перш ніж спілкуватися, варто зосередитися на таких питаннях: чого, власне, я прагну? як найкраще встановити контакт зі співбесідником, аби досягти своєї мети? як комунікант сприйме те, про що я йому скажу? тощо.

*Переключення уваги* (довільне перенесення її спрямованості з одного об'єкта на інший, при цьому зберігається висока продуктивність). Швидкість перенесення уваги залежить від рухливості та сили нервових процесів (збудження та гальмування), від характеру об'єктів (важко переключитися з цікавої на нецікаву або малоцікаву діяльність, із сильного подразника на

слабкий). Невміння переключатися з одного предмета на інший називається *неуважністю*, яка проявляється в загальній нестійкості уваги (що властиве малим дітям) або в дуже глибокому зосередженні лише на якомусь одному об'єкті (зовнішній предмет чи емоційний внутрішній стан, думки тощо).

*Обсяг уваги* визначається кількістю об'єктів, на яких одночасно зосереджується індивід. Середній обсяг уваги дорослої людини – 4-6 об'єктів одночасно, дитини – 2-3.

*Розподіл уваги* (можливість одночасного виконання індивідом дій з різнорідними об'єктами. У житті ми часто розпорошуємо увагу. Наприклад, студент одночасно слухає лекцію і грає в якусь гру на телефоні. Юлій Цезар уславився тим, що міг одночасно читати, писати й диктувати комусь три окремі тексти. Наполеон міг обмірковувати теми різних дипломатичних повідомлень і диктувати їх кільком секретарям. Проте в багатьох випадках розподіл уваги є просто вмінням дуже швидко переключати її. Принагідно слід зазначити, що не всякому, хто відволікається на лекціях на ігри, вдасться досягти масштабу Цезаря або Наполеона.

Існують різні вправи, спрямовані на перевірку та розвиток уваги, наприклад: відшукати в лабіринті вихід; знайти, з якими цифрами поєднані букви, зв'язані між собою заплутаними лініями; відтворити візерунок по пам'яті (зорова увага); диференціювати звуки, які доходять з вулиці, коридору, аудиторії (слухова увага) тощо.

Уміння сконцентрувати увагу на собі важливе для будь-якого комуніканта, але особливо велике значення воно відіграє для оратора, що виступає перед великою кількістю людей. Отож він повинен враховувати такі моменти. Концентрації уваги на доповідачеві/ці сприяє темне тло позаду нього. Позаду повинен бути мінімум меблів, якихось інших предметів. Якщо вони все ж таки є в приміщенні, намагайтеся відійти від них якомога далі. Не повинно бути меблів і по боках; краще висувайтеся уперед до слухачів. Ви повинні стояти перед ними на самоті, тоді вся їхня увага буде спрямована на

вас; не бажано мати за своєю спиною що-небудь, що рухається (наприклад, акваріум).

Важливу роль у спілкуванні відіграє пам'ять. Без неї ми би не могли встановити контакт з людиною, та й навіть пригадати, чи взагалі знайомі з нею. Пам'ять також дозволяє нам знайомитися з досвідом інших людей – прочитаними книгами, розказаними життєвими ситуаціями, побаченими кінофільмами тощо та використовувати цей досвід у спілкуванні. Взагалі завдяки пам'яті як такій ми маємо можливість накопичувати знання та розвиватися. Без пам'яті людина вічно перебувала би в стані немовляти, сприймаючи все так, ніби бачить вперше.

Незважаючи на те, що процес запам'ятовування та пригадування інформації привертав увагу людей ще з античності, пам'ять у багатьох аспектах лишається для науки загадкою. Так, досі немає єдиного підходу до її вивчення: одні дослідники вважають, що вона безпосередньо пов'язана з наявністю в мозку особливого гормону, який можна замінювати ліками; інші – що запис інформації в мозку забезпечує певна хімічна речовина, яку виробляє організм тощо. У сучасній науці немає навіть єдиної думки стосовно того, залишає нова інформація у мозку фізичні зміни чи ні. Проте відомо, що пам'ять залежить від такого вродженого явища, як пластичність кори головного мозку (здатність утворювати, зміцнювати та відновлювати тимчасові нервові зв'язки). Вона має здатність втрачати з часом свої якості, що може призвести до склерозу. Це відбувається тоді, коли мозок перестає «тренуватися» й активно шукати нову інформацію, отже, не формуються нові тимчасові зв'язки, але починають відновлюватися старі. Цим пояснюється те, що люди похилого віку так часто згадують своє дитинство, хоча не пам'ятають подій сьогоdnішнього ранку. Учені зазначають, що поза словами, внутрішнім мовленням не буває й пам'яті. Отже, ми забуваємо те, про що не розказуємо (хоча б собі). Цим пояснюється феномен того, що ми майже нічого не пам'ятаємо з раннього дитинства

(приблизно до двох років, доки людина не навчиться говорити), хоча пам'ять у маленьких дітей добра, і вони з легкістю відрізняють своїх та чужих, пам'ятають, де лежать їхні іграшки тощо.

Виділяють різні види пам'яті:

А) Залежно від об'єкта запам'ятовування:

- словесно-логічна (запам'ятовування думок, понять, суджень, формул тощо);

- емоційно-образна (запам'ятовування уявлень про кольори, запахи, емоції, предмети та їхні властивості тощо);

- рухова (м'язова пам'ять).

Б) За тривалістю закріплення і збереження матеріалу:

- короткочасна (швидке запам'ятовування, негайне відтворення, короткий строк зберігання);

- тривала (довгий термін збереження інформації, який досягається шляхом періодичного повторювання матеріалу).

В) За участю волі:

- мимовільна (запам'ятовування та відтворення матеріалу без спеціальної мети відтворити або пригадати його);

- довільна (ставимо перед собою чітку мету і примушуємо себе до запам'ятовування).

Г) За усвідомленням (розумінням) змісту матеріалу:

- смислова (розуміння того, що запам'ятовується);

- механічна (запам'ятовуються речі, які до кінця не усвідомлюються або й просто «зазубрюються»).

Пам'ять також характеризується такими поняттями, як *обсяг* (ємність) пам'яті – кількість фактів (предметів, явищ), які людина здатна запам'ятати за певний час; *точність запам'ятовування* – здатність відтворювати інформацію максимально наближено до змісту; *готовність до актуалізації матеріалу* – його швидке відтворення при потребі.

Індивідуальні особливості пам'яті виявляються в дитинстві. Подальша доля нашої пам'яті значною мірою залежить від того, як ми самі працювали над її удосконаленням.

Одні краще запам'ятовують на слух (*аудіалісти*), інші – споглядаючи (*візуалісти*), треті – пишучи (*моторна пам'ять*, що базується на рухових відчуттях). Але (так буває у більшості людей) краще за все поєднувати кілька аналізаторів.

Також кожна людина має свій стиль сприйняття інформації: візуальний (інформація найкраще сприймається очима), аудіальний (інформація найкраще сприймається на слух), сенсорний (інформація найкраще сприймається сенсорно, тобто відчуттями). Визначити стиль сприйняття людини, з якою ви часто спілкуєтеся, нескладно, треба лише уважно стежити за її реакціями та питаннями під час сприйняття інформації. Скажімо, візуаліст напевно поставить таке типове питання: «А як це виглядає?» Відповідно, такій людині пояснення найкраще представляти у письмовому вигляді, супроводжуючи це наочними матеріалами (графіками, діаграмами, таблицями, мапами тощо). Якщо людина, отримавши подібний письмовий варіант розповіді, починає читати, але відкладає листки і просить: «Краще поясніть мені це самі», вона, скоріше за все, аудіаліст. Відповідно такій людині треба подавати інформацію під час особистої зустрічі та обговорення. Якщо ж людина каже: «Краще продемонструйте мені, як це все працює на практиці», у неї переважає сенсорний тип сприйняття, і найкращим шляхом тут буде проведення демонстрації.

Є люди з досконалою пам'яттю. Античний філософ Сенека, наприклад, міг запам'ятати та повторити 2 тис. слів у будь-якому контексті, лише раз почувши їх. Олександр Македонський, Наполеон знали в обличчя майже всіх своїх солдатів, а їх було чимало.

Ємність пам'яті можна підвищити постійним тренуванням. Наприклад, у знаменитого німецького археолога Г. Шлімана була з дитинства погана

пам'ять, але оскільки він збирався вивчати стародавній світ, то мусив вчити мертві мови. У процесі тренування його пам'ять стала феноменальною. Він вивчив 14 мов. Слід пам'ятати: чим більше людина знає, тим легше вона опановує нові знання.

У сфері пам'яті психологи виділяють такі процеси, як запам'ятовування, збереження, відтворювання та забування.

I. Запам'ятовування – це процес сприймання інформації, її кодування та реєстрації в пам'яті. Інформація начебто записується в мозку, лишає свій «слід». Продуктивність пам'яті можуть підвищувати екстремальні умови. Приклад – діяльність розвідників, шпигунів, які, глянувши один раз на план чи запис, начебто «сфотографували» його очима.

Американські вчені експериментальним шляхом довели, що найкращий час для запам'ятовування – вечір. Що менше часу до сну, то більше одержаних знань засвоюється.

Треба враховувати, що завжди корисно запам'ятовувати трохи більше, ніж потрібно. Це дозволяє відчувати себе більш впевнено і, наприклад, страхує оратора від ситуацій, коли час ще є, а говорити вже нема чого.

Існують певні мнемонічні прийоми (термін походить від грецької богині пам'яті Мнемозіни, матері дев'яти муз), що допомагають запам'ятовувати інформацію:

1. Розуміння матеріалу, визначення його головної думки.
2. Стійкі мотиви до запам'ятовування.
3. Розбиття матеріалу на логічні частини, до кожної з якої можна написати ключове слово (словосполучення) та поставити питання.
4. Встановлення зв'язків між частинами та зв'язків між ключовими словами (словосполученнями) та поставленими питаннями.

Четвертий пункт розгляньмо детальніше.

Встановлення смислових зв'язків. При цьому потрібно поставити перед собою питання: у чому новизна інформації? Що я вже знаю з цього приводу?

До якої сфери моїх знань її краще за все було б включити? Наприклад, потрібно запам'ятати етимологію слова «екологія», яке походить від 2-х грецьких слів – ойкос (дім, житло) + логос (вчення) і означає буквально «вчення про дім». Знаючи, що біологія – наука про життя та пригадавши, що «логос» означає «наука, вчення», і долучивши до цього, що екологія вивчає нашу планету як спільний дім для усіх живих істот, можна запам'ятати і значення слова «ойкос». Засвоївши етимологію цього слова, легко зрозуміти й переносне значення його – вчення про планету як про спільний дім усього живого.

Встановлення асоціативних зв'язків. Спробуємо запам'ятати, що вивчає екологія, скориставшись прийомом асоціацій. Можна, скажімо, виголошуючи це слово, уявляти (або й малювати) житло, будинок. Досить зручно користуватися для встановлення подібних зв'язків різними кольорами (особливо якщо у вас візуальний тип сприйняття). Так, якщо людина має гарячий характер, її можна асоціювати з червоним кольором. Дуже зручно використовувати асоціативні зв'язки під час вивчення іноземної мови. Скажімо, нам слід запам'ятати англійське слово «fine» – «гарний», і нормальною асоціативною парою до нього є український діалектизм «файний» з таким само значенням.

Подібні асоціативні зв'язки утворюються легко, але відносно легко й витісняються, тому найкраще використовувати їх під час короткочасного запам'ятовування. Чим більш незвична асоціація, тим довше будете її пам'ятати. Радять також використовувати приємні асоціації, оскільки неприємне швидко витісняється з пам'яті. Дослідники стверджують, що Цицерон ніколи не користувався нотатками під час виступів, тому що вдавався до методу асоціативного мислення. Готуючись, він ходив по будинку й порівнював кожен нову думку з певним закутком свого помешкання. Під час виступу в сенаті він знов подумки проходив приміщенням.

Встановлення структурних зв'язків. Якщо важко утворити смислові або асоціативні зв'язки, можна встановлювати структурні зв'язки, які відображають побудову об'єкта запам'ятовування. Засобами, що полегшують запам'ятовування, можуть виступати:

- ранжування (групування) – упорядкування відповідно до створеної для конкретного випадку шкали оцінок (наприклад, за ступенем родства, п'ятибальною системою тощо);

- утворення фраз з початкових букв слів, що полегшує запам'ятовування: «Де ти зловив сову цієї літньої ночі?» таким чином учні запам'ятовують правило: «після м'яких приголосних д, т, з, с, ц, л, н у кінці слова та складу ставиться м'який знак»;

- ритмізація: виголошувати (наприклад, ряд чисел) у певному ритмі

- римування між собою окремих слів або й написання вірша.

5. Сприятливий психічний стан для засвоєння матеріалу, оскільки втомлена, пригнічена, роздратована людина погано сприймає новий матеріал.

6. Використання того типу пам'яті, який у вас переважає, але не обмежуватись ним, використовувати всі види пам'яті (різні аналізатори).

7. Чергування запам'ятовування з пригадуванням (повторенням) попередньої інформації.

Краще засвоювати інформацію цілком, не розбиваючи на фрагменти, оскільки між ними часто втрачається зв'язок. Якщо текст дуже великий, то слід розбити його на якомога більші за обсягом фрагменти. Тоді заучування слід здійснювати за схемою:

1. Запам'ятовування А-Б.
2. Повторення А-Б, запам'ятовування Б-В.
3. Повторення А-Б, Б-В, запам'ятовування В-Г...

При повторенні потрібно робити перерви. Краще вчити по годині 2 дні, ніж 2 години 1 день (під час перерви підсвідомість продовжує закріплення інформації в пам'яті).

II. Збереження – процес закріплення інформації в пам'яті. Збереження отриманої інформації – не механічний процес, і скарбниця нашої пам'яті не являє собою картини безладного накопичення. Таке збереження базується на довільному запам'ятовуванні, яке систематизує накопичений матеріал за певними принципами (правилами). Щоб забезпечити довготривале збереження інформації, потрібне її періодичне повторення (відтворення).

Раціональна схема повторення:

1-й день 2-й день 3-й день 4-й день 5-й день 6-й день 7-й день  
☼☼ ☼ ☼ ☼ ☼

Нераціональна схема повторення:

1-й день 2-й день 3-й день 4-й день 5-й день 6-й день 7-й день  
☼ ☼ ☼ ☼ ☼ ☼ ☼

Найбільше втрачається на ранніх стадіях закріплення, тому спочатку інтервали між повтореннями мусять бути менші. У перший день матеріал повторюється двічі, на 2-й день – 1 раз і т. д.

Якщо інформацію потрібно запам'ятати за декілька днів, то її потрібно повторювати через 15-20 хв., через 8-9 год., через 24 години.

III. Відтворення – процес відновлення інформації, повернення її зі «сховища» у свідомість. Це розгорнутий процес, під час якого матеріал не тільки пригадується відтворюється, але й може бути оцінений по-новому.

IV. Забування – процес, що полягає у втраті чіткості та зменшенні обсягу запам'ятованого. Завдяки забуванню ми маємо можливість утримувати у мозку лише те, що для нас дійсно важливе. Матеріал, яким не користуються, поступово зникає. Забування запобігає перевантаженню мозку, сприяє виробленню нових навичок унаслідок стирання в пам'яті старих моделей, звільняє від тривоги чи відчуття болю. Ми забуваємо те, що

втратило для нас значущість. Відомий випадок з К. Лінеєм, шведським природодослідником, академіком Королівської шведської Академії наук, який описав близько 1500 видів рослин. У старості він любив перечитувати свої твори і хвалив їх, але не пам'ятав, що написав їх саме він.

Існує кілька теорій, що пояснюють процес забування:

- теорія розпаду (стирання інформації у пам'яті з часом); про це говорив ще Платон, порівнюючи «сліди» в пам'яті з відбитком на воску. Філософ зазначав, що подібно до воску, сліди відбитка на якому стираються з часом, пам'ять втрачає спочатку окремі деталі інформації, а потім відбувається й повне її стирання;

- теорія інтерференції (накладання однієї інформації на іншу);

- теорія неспроможності відтворення (неможливо віднайти ключ до відтворення);

- теорія мотиваційного забування (ми прагнемо забути інформацію, пов'язану з неприємними моментами).

Так звані «провали пам'яті», викликані зазвичай сильним стресом, – це витискування неприємних спогадів. Водночас, як свідчать дослідження, насправді пам'ять людини зберігає все, колись побачене, прочитане й пережите, і відновлює, коли цього побажає наше потаємне «Я». Отже, повного стійкого забування насправді ніби не існує.

Забування – найперший ворог спілкування. Саме тому в ужитку різноманітні записники, диктофони, нотатки в смартфонах тощо, які допомагають людині не втрачати контроль над своєю пам'яттю.

### **Контрольні запитання**

1. Розтлумачте поняття *індукція* і *дедукція*.
2. Які закони логіки важливо враховувати оратору/ці?
3. Назвіть основні види логічних помилок.
4. Перерахуйте фази логічного переконання.
5. Що може виступати логічними аргументами для оратора/ки?

6. Які засоби допоможуть ораторові/ці викликати емоційний відгук у слухачів/співрозмовників?
7. Назвіть відомі вам види уваги, стисло схарактеризуйте кожен.
8. Які властивості притаманні увазі?
9. Назвіть відомі вам види пам'яті.
10. Які процеси виділяють у сфері пам'яті?

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Зредагуйте речення, поясніть характер помилок.

1. Під час проведення експерименту показник не фіксувався, отже, він не може бути врахований.
2. До мого сусіда прийшов співробітник. Я знаю, що він його дуже поважає.
3. Матвійчук працює з Ігорем два роки. За цей час він досяг певних успіхів.
4. Олесь Іванович сказав Тарасюку, що він не зможе об'єктивно оцінити цю роботу.
5. Як мені б хотілося мати фотографію Тетяни, я її так поважаю, що постійно б носив її з собою.
6. Річка Сирець починається поблизу станції метро «Святошин». Впадає вона в Дніпро за 2 км від Київської гавані. Її довжина 9 км, площа басейну 13 км<sup>2</sup>. Живиться вона атмосферними водами і численними джерельцями. Більшість із них мають добру питну воду. Колись на ній було кілька водяних млинів.
7. Відділ, де працюють мої батьки, найкращий. Йому доручають виконання найскладніших проєктів. Вони не тільки прекрасно працюють, а й вміють відпочивати.
8. Відбудеться зустріч із заступником директора, якого призначили за результатами конкурсу.
9. Ми попросили членів комісії висловити пропозиції, які стосуються результатів перевірки.
10. Наказ містить інформацію про матеріальну допомогу, яку вам призначили.
11. Ця хвороба може призвести до раптової втрати рухомості правої руки, що зникає протягом 24 годин.
12. Кожен відвідувач сервісного центру отримає цінний подарунок, фото якого розмістять на офіційному сайті.

Завдання 2. Перевірте себе за тестом «Твої особливості сприйняття інформації»

1. Ти вже давно помічаєш, що подобаєшся колезі (приятелю/ці). Як він (вона) повинен проявити свої почуття, аби ти переконалася (переконався) у них?
  - а) якщо він/вона буде шукати мій погляд та дивитися мені прямо в очі;
  - б) якщо він/вона заговорить зі мною: усе можна буде зрозуміти за тембром голосу, інтонаціями тощо;
  - в) якщо він/вона доторкнеться до мене.
2. Як ти запам'ятовуєш нові слова при вивченні іноземної мови?
  - а) повторюю слова вголос;
  - б) декілька разів пишу слово на папері;
  - в) уважно дивлюся на слово і пробую запам'ятати його написання.
3. На роботу у ваш відділ прийшов/ла новий/а дуже симпатичний/а колега. Його/її енергійно починають обговорювати. Тобі він/вона не подобається, тому що:
  - а) він/вона виглядає неохайно;
  - б) він/вона користується неприємним одеколоном (духами, туалетною водою);
  - в) коли він/вона відповідає на дзвінки, у нього/неї тремтить голос, а це неприпустимо на роботі для професіонала.
4. Ти хочеш оновити мобільний телефон. Що обереш:
  - а) поставлю нову гру;
  - б) зміню корпус або хоча б заставку;
  - в) оберу нову мелодію.
5. Тобі сниться сон: ти розвідник/ця, якому/ій треба обрати позивний. Який варіант тобі подобається:
  - а) Краплинка;
  - б) Нотка;
  - в) Ромашка.
6. Що найкраще допомагає тобі зняти стрес:
  - а) альбом з репродукціями знаменитих художників; цікавий фільм;

відвідання фотовиставки;

б) гарний масаж та тепла ванна; плавання у басейні; танці;

в) концерт зірок естради; слухання нових дисків; душевна розмова з другом.

7. Що найбільш пригнічує тебе під час візиту до стоматолога:

а) неприємний «лікарняний» запах медикаментів;

б) вид інструментів, що лежать на столі;

в) звук увімкненої бормащини.

8. Якщо ти вирішив/ла би зробити жартівливий презент другові, то обрав/ла би:

а) свисток;

б) окуляри з носом та вусами;

в) водяний пістолет.

9) Ти заходиш у магазин з наміром купити подарунок. Звертаючись з проханням допомогти у виборі до продавця, бачиш повну байдужість. Розповідаючи про цей випадок вдома, ти скажеш:

а) «Уявіть, він навіть не поворухнувся, аби допомогти мені!»

б) «Мої слова він пропустив повз вуха!»

в) «Він навіть не подивився на мене, ніби я порожнє місце!»

10) Зателефонувавши до друзів, ти дізнаєшся, що вони купили нову техніку (кухонний комбайн, телевізор, мобільний телефон або щось подібне). Ти кажеш:

а) «Розкажи мене про нього!»

б) «Нічого не кажи! Я прийду і сам подивлюся»;

в) «Покажеш, як воно працює?»

## РЕЗУЛЬТАТИ

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>А</b>	<b>в</b>	<b>а</b>	<b>в</b>	<b>с</b>	<b>с</b>	<b>в</b>	<b>с</b>	<b>а</b>	<b>с</b>	<b>а</b>
<b>Б</b>	<b>а</b>	<b>с</b>	<b>с</b>	<b>в</b>	<b>а</b>	<b>с</b>	<b>в</b>	<b>в</b>	<b>а</b>	<b>в</b>
<b>В</b>	<b>с</b>	<b>в</b>	<b>а</b>	<b>а</b>	<b>в</b>	<b>а</b>	<b>а</b>	<b>с</b>	<b>в</b>	<b>с</b>

Підрахуйте кількість літер. Якщо переважає літера «в», Ви візуаліст; «а» – аудіаліст; «с» – сенсорик.

*Візуаліст (візуальний тип сприйняття).*

У душі ти художник/ця. Коли ти пригадуєш минуле або мрієш про майбутнє, перед твоїм внутрішнім зором пропливають яскраві, майже реальні картини. Коли ти читаєш книгу, то ніби бачиш вже готовий фільм (з героями, інтер'єром, пейзажами тощо). Ти гарно запам'ятовуєш обличчя людей, хоча можеш довго плутати їхні імена; добре орієнтуєшся навіть у незнайомому місці. Щоб ти отримав/ла задоволення від спілкування, співбесідник/ця повинен/а дивитися тобі прямо в очі, інакше ти будеш думати, що тебе не слухають (хоча це не завжди так). Ти не любиш, коли тебе торкаються під час розмови.

*Аудіаліст (аудіальний тип сприйняття).*

У твоєму світові звуки є найважливішою складовою. Ти із задоволенням слухаєш як спів птахів, так і музику. Часто звук (мелодія, стукіт крапель дощу тощо) може нагадати тобі епізод з минулого. Ти пам'ятаєш голоси усіх знайомих, і розіграти тебе по телефону майже нереально. Крім того, ти маєш прекрасну пам'ять почувши щось одного разу, можеш повторити це з усіма деталями. Ти душевна людина, і в будь-який момент готовий/а уважно вислухати співбесідника/цю. Дуже не любиш, коли тебе перебивають.

*Сенсорик (сенсорний тип сприйняття).*

Ти живеш відчуттями. Твоя пам'ять дбайливо зберігає велику кількість найдрібніших здогадок про запахи, смаки, дотики тощо. Ти добре розбираєшся в людях: ані презентабельний вигляд, ані солодкі речі ніколи не введуть тебе в оману. Сенсорики – чуйні та ласкаві люди, і цього ж вони очікують від співбесідника. Тобі подобається, коли під час розмови тебе поплескують по плечу або торкаються руки.

**Рекомендована література:**

Базова: 1, 4; 6–8.

Допоміжна: 1, 4, 10, 18.

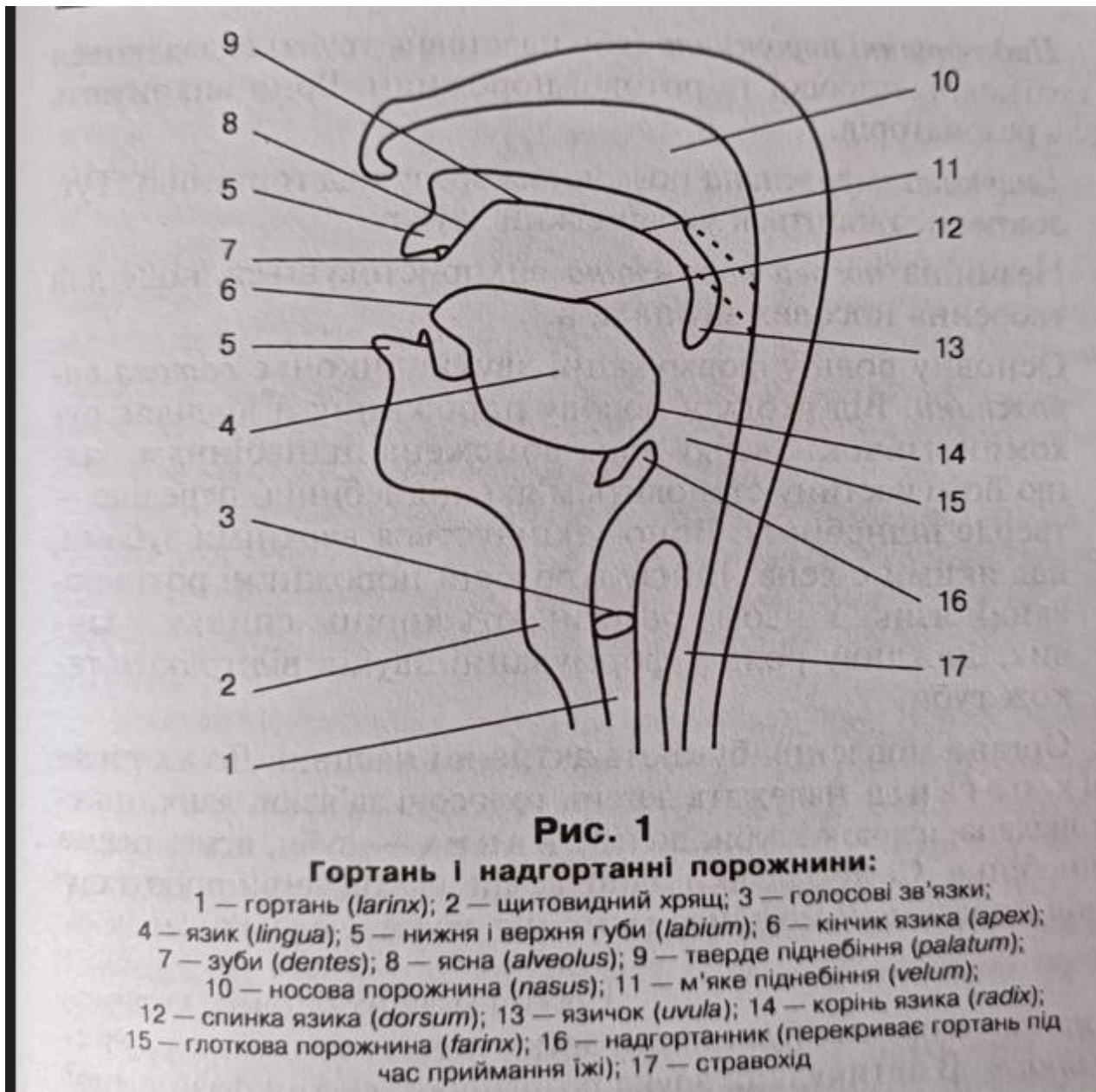
## **РОЗДІЛ 2. РИТОРИЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ**

### **Тема 6. Техніка мови**

#### **6. 1. Дихання і звук**

Дихання – це основна передумова творення людського звуку. Правильне, добре поставлене сценічне дихання зумовлює правильне звукотворення, необхідне для митця живого слова. Нагадаємо тут відоме французьке прислів'я: «Мистецтво співу – це мистецтво дихання». Але в творенні звуку велику роль відіграють ще й інші чинники, що діють разом з диханням. Це насамперед мовні органи та їх співпраця. Отже, опанувати мистецтво дихання можна лише за умови цілковитого розуміння роботи мовних органів, розуміння самої суті творення звуку.

Природа не дала людині відповідного окремого органа для творення звуків мови, для цього в процесі еволюції пристосувалися органи дихання та органи приймання їжі (див. рис. 1).



*Дихальний апарат* складається з легень, бронхів і дихального горла (трахеї). Процес дихання здійснюється за допомогою м'язів діафрагми (м'яз, що розмежовує грудну та черевну порожнини) та ребер. Коли легені розширюються, відбувається вдих, коли стискаються – видих. Видихуваний струмінь повітря і слугує матеріалом для творення звуків мови.

*Гортань* становить верхню частину трахеї і містить голосовий апарат: персневидний, щитоподібний і черпаловидний хрящі та, що найважливіше, голосові зв'язки. Під час дихання голосові зв'язки розслаблені й розсунуті. У процесі мовлення вони напружуються й зближуються, натягуючись, як

струни. Повітряний струмінь, проходячи крізь щілину між голосовими зв'язками, змушує їх дрижати – утворюється нечленороздільний звук, з якого частково ще в гортані і цілком у надгортанних порожнинах формуються окремі звуки мови.

*Надгортанні порожнини* (або надставна труба) складаються з глоткової, носової та ротової порожнин. Вони виконують роль резонаторів. Глоткова порожнина розміщена зразу над гортанню. Тут, зокрема, твориться український звук г. Незмінна *носова порожнина* використовується лише для творення носових звуків м, н. Основну роль у формуванні звуків виконує ротова порожнина. Від входу в носову порожнину її відділяє рухомий язичок. Зверху вона обмежена піднебінням: задню його частину становить м'яке піднебіння, передню – тверде піднебіння. Воно закінчується верхніми зубами, над якими є ясна. Внизу в ротовій порожнині розташований язик. У ньому розрізняють корінь, спинку й кінчик. Важливу роль у формуванні звуків відіграють також губи.

Органи мовлення бувають активні і пасивні. До активних органів належать легені, голосові зв'язки, язик, нижня щелепа, язичок і губи; до пасивних – зуби, ясна, тверде піднебіння. Саме завдяки одночасній злагодженій роботі органів мовлення й можливе творення звуків людської мови.

Робота мовних органів, спрямована на утворення будь-якого звука мови, називається *артикуляцією*. Сукупність артикуляційних навичок, потрібних для правильного вимовляння звуків тієї чи тієї мови, називається *артикуляційною базою* мови. Перенесення артикуляційної бази однієї мови на вимову звуків іншої мови спричиняє так званий *акцент*.

Значення *дихання* для оволодіння мистецтвом живої мови не потребує доказів. Повітря – це та рушійна сила, що примушує дрижати зв'язки й витворювати різні звуки. І коли до того ж видихуване повітря буде

рівномірне й витривале, тоді й звук буде міцний, рівномірний, еластичний, рухливий і витривалий.

Розрізняють два види дихання:

1) дихання несвідоме, фізіологічне, що не вимагає особливого напруження органів дихання (вдих-видих-пауза);

2) дихання свідоме, що вимагає великого напруження органів дихання, їх свідомого виховання й тренування (вдих-пауза-видих). Промова і проповідь, наукова доповідь і декламація, спів і драматична гра вимагають значно більшого запасу повітря, необхідного для звукотворення й різноманітних художніх та мовних засобів, вимагають постійного дихального фонду (запасу) повітря. Цей фонд здобуваємо, затримуючи повітря в легенях або ощадно витрачаючи й своєчасно поновлюючи його. У нашому мозку є особливий дихальний центр, що доцільно регулює та заощаджує кількість повітря для вдихання й видихання. Це дихання вже не коротке, звичайне, фізіологічне, несвідоме, а глибоке, складне, треноване, т. зв. сценічне дихання.

Тому виникає потреба технічної майстерности митця слова, а її можна набути тільки систематичними вправами. Звичайна кількість повітря в легенях становить 5000 см<sup>3</sup>. Але людина споживає не все повітря, а лише частину, залежно від обставин, а саме: 500 см<sup>3</sup> при звичайному, фізіологічному диханні; 1500 см<sup>3</sup> додаткового повітря вдихає або видихає людина при нормальному (неглибокому) диханні; ще 1500 см<sup>3</sup> споживається при сценічному диханні (т. зв. резервне повітря) і 1500 см<sup>3</sup> повітря постійно залишається в легенях (т. зв. залишкове повітря).

Залежно від того, які м'язи дихального апарату беруть участь у процесі дихання, розрізняють три типи дихання:

1. Грудний, або реберний. Найчастіше цей вид дихання діагностується у жінок. Під час дихання відбувається скорочення

міжреберних м'язів, через що грудна клітина розширюється і піднімається. Під час видиху відбувається опускання грудної клітини під власною вагою.

2. Черевний вид дихання. Зазвичай цей різновид спостерігається в чоловіків. Дихальні рухи здійснюються за рахунок діафрагми. Під час вдиху відбувається її скорочення, що призводить до збільшення тиску і легені починають заповнюватися повітрям. Внутрішньобрюшний тиск змушує черевні стінки злегка випинатися. При видиху відбувається розслаблення м'язів, через що стінка повертається у вихідний стан.

3. Змішаний (реберно-діафрагмовий) тип. Цей вид дихання у людини представлений відразу двома різновидами: черевним і реберним. Під час такого виду дихальні рухи виконуються відразу діафрагмою і м'язами грудної клітини.

Сценічне дихання має відповідати певним вимогам, зокрема:

- ✓ дихання має бути непомітне і спокійне;
- ✓ процес видихання має бути рівномірним;
- ✓ легені не повинні перевантажуватися зайвим повітрям;
- ✓ має бути витрачено мінімум енергії.

На думку науковців, цим умовам найбільш відповідає змішаний тип, що складається з таких елементів:

- 1) скорочення (рух вниз) діафрагми, через що черевні м'язи розширюються, а верхня частина живота випинається;
- 2) розширення грудної клітини в нижній і середній частинах;
- 3) скорочення черевних м'язів – підтягання нижньої частини живота в останній момент вдихання.

При скороченні діафрагми об'єм легенів збільшується в нижній частині. При скороченні грудних м'язів об'єм легенів збільшується в нижній і середній частинах. Скорочення черевних м'язів сприяє зміцненню діафрагми в напруженому стані, через що вона не може повернутись в своє вихідне положення. Отже, скорочення черевних м'язів (підтягання нижньої частини

живота) в останній момент вдихання, затримуючи повітря в легенях, допомагає створенню твердого, сильного й стійкого звуку. Відомий артист і вчитель художнього читання Е. фон-Поссарт пише про потребу скорочення черевних м'язів як про основне правило дихання, що його прихильниками є французькі й італійські вчителі співу, яке треба вважати дуже вдалим і обов'язково рекомендувати не лише співакам, але й акторам і промовцям. Цю думку також підтримує американський дослідник Лео Кофлер. Про розвиток правильного дихання мусить турбуватись кожний митець живого слова.

Знаючи *як* дихати, ми часто-густо не знаємо, *чим* дихати – ротом чи носом? Лікарі звичайно радять вдихати повітря носом, а видихати ротом, підкріплюючи цей висновок такими твердженнями: 1) шкідливе для органів дихання холодне повітря, проходячи носом, зігрівається; 2) у носовій порожнині забруднене зовнішнє повітря фільтрується, звільняючись від шкідливих для організму твердих частинок (пил, сажа тощо); 3) шкідливе для органів дихання сухе повітря, проходячи крізь ніс, зволожується.

Однак вдихати повітря лише носом ми можемо тільки перед початком читання і на великих паузах. На малих паузах, за браком часу, доводиться вдихати повітря також і ротом.

Отже, сценічне дихання вимагає від мистця слова (звичайно, лише в процесі виконання) одночасного дихання ротом і носом. Треба тільки пам'ятати, що мистецтво дихання полягає не в тому, щоб набирати якнайбільшу кількість повітря, а в тому, щоб вміти доцільно використовувати його.

Сценічного дихання можна набути лише відповідною підготовкою, вправами дихального апарату. Дихальні вправи відіграють велику роль в ораторському мистецтві.

Вони мають своїм завданням, з одного боку, розвинути дихальні м'язи, з другого боку, розвинути в мистця слова здібність автоматичного

застосування правильного дихання. Отже, автоматично-правильне, сценічне дихання виховується спеціальними вправами, які подаємо нижче.

Основні умови дихальної гімнастики:

1. Чисте повітря.
2. Легкий одяг (вільна грудна клітина та шия).
3. Виконувати вправи перед їжею.
4. Вдихати повітря носом.
5. Дихати рівномірно.
6. Стояти, відвівши трохи назад плечі, але не підіймати їх.
7. Виконувати вправи з максимальною витримкою, увагою та спокоєм.
8. Уникати зайвого напруження м'язів.

Вправи на розвиток органів дихання (за Б. Ковалевим).

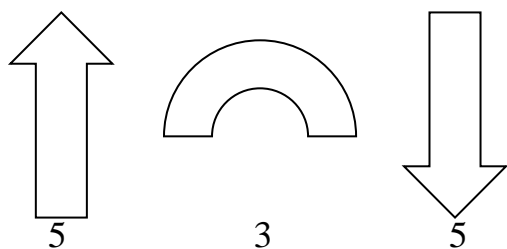
Стрілка вгору означає вдихання

Стрілка вниз означає видихання

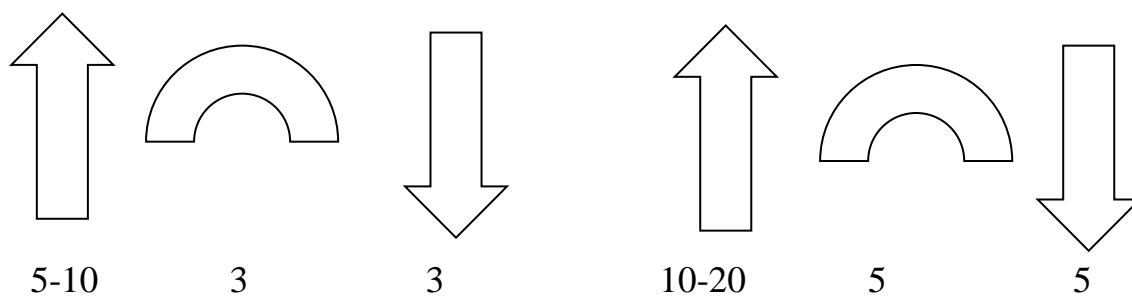
Дужка означає затримку дихання

Цифри показують кількість секунд (1, 3, 5, 10) або їх поступове збільшення (5-10, 10-60).

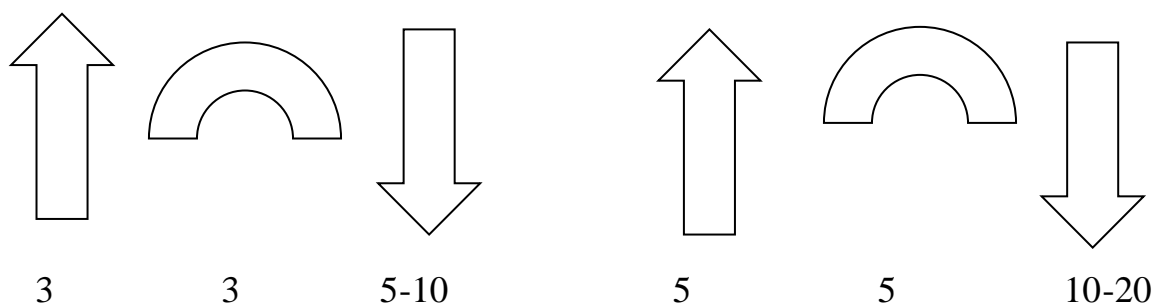
Вправа 1. На три основні елементи змішаного дихання.



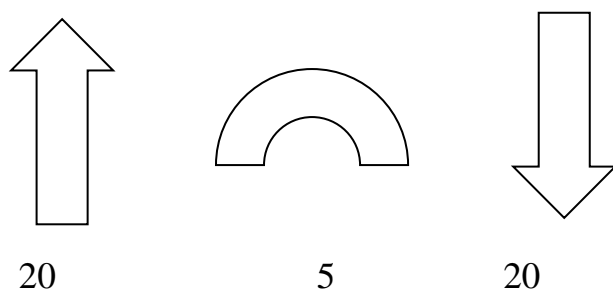
Вправа 2. Повільне вдихання додаткового повітря, а далі резервного



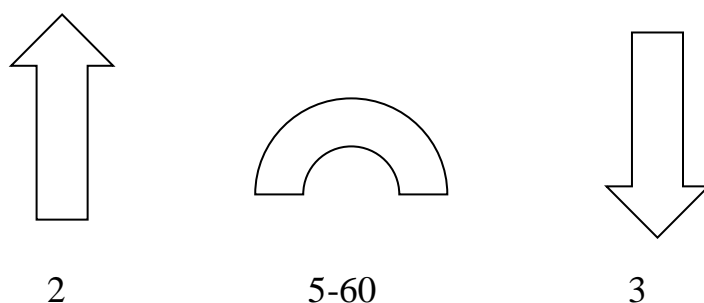
Вправа 3. Повільне видихання додаткового повітря, а далі резервного



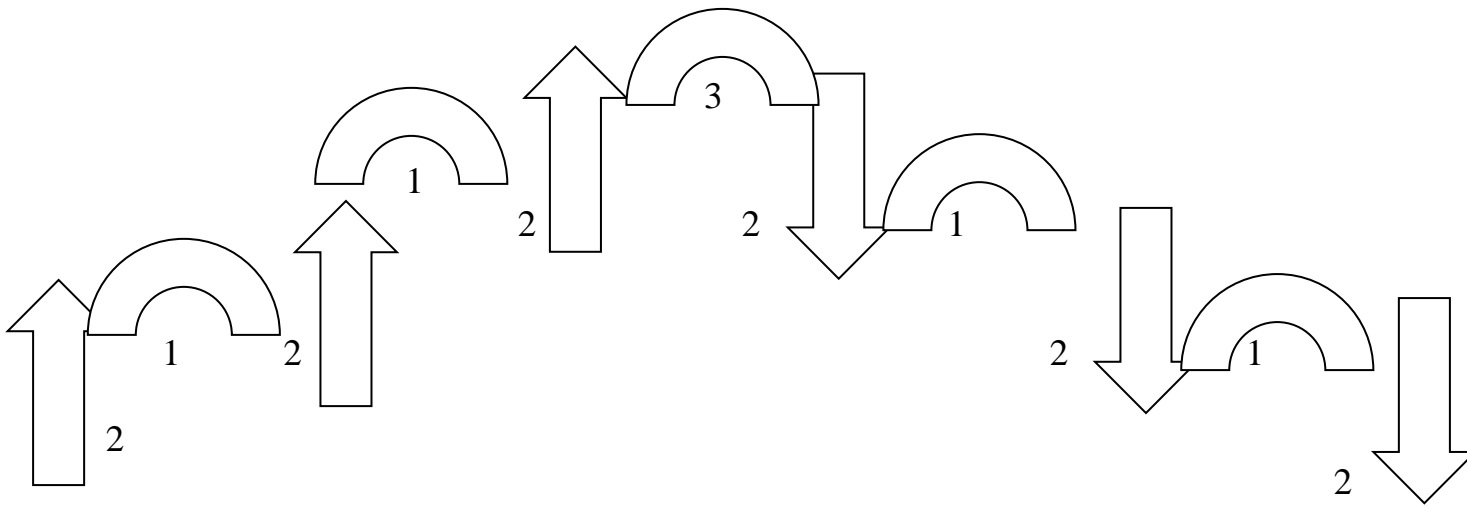
Вправа 4. Повільне повне вдихання і повільне повне видихання



Вправа 5. Швидке вдихання й затримка дихання (перший тиждень – 5-10 секунд, другий – 10-15 секунд, третій - 15-20 і так до 60 секунд)



Вправа 6. Часткове вдихання й часткове видихання



Для осіб з недостатнім фізичним розвитком, крім перших шести вправ, можа ще виконати такі вправи з дотриманням правильного дихання:

1. Нахилити тулуб вперед і назад, взявшись у боки. Нахилання вперед – видихання, підймання до первісного положення – вдихання. Нахилання назад – вдихання, підймання до первісного положення – видихання.

2. Нахилити тулуб у боки – спочатку в правий бік, потім у лівий. При нахиланні – видихання, при випростуванні – вдихання.

3. Підіймати плечі. Спустивши руки, повільно підіймати плечі якнайвище, а потім повільно спускати. При підйманні – вдихання, при спусканні – видихання.

4. Рухати плечима вперед і назад. Взевшись у боки, висувати плечі вперед, а потім повільно, але енергійно відкидати їх назад. Разом з плечима рухаються й лікті. При рухові вперед – видихання, при рухові назад – вдихання.

5. Підіймати руки вгору. Спокійно і рівномірно підіймати руки до рівня плечей, а далі – вище голови. Пальці з'єднані й випростувані. При підйманні – вдихання, при спусканні – видихання.

6. Підіймати руки перед собою. Спокійно й повільно підіймати руки, долонями всередину. Дихання таке ж саме, як у попередній вправі.

7. Випростовувати складені за спиною руки. Руки скласти за спиною долоньями назовні, а далі повільно випростовувати вниз і разом з тим плечі відводити назад і вниз. При випростовуванні обидві долоні доторкаються одна одної.

8. Спускати тулуб на руках. Голова, тулуб і ноги – на одній лінії. При спусканні – вдихання, при підйманні – видихання.

9. Зводити й розводити руки на рівні плечей. При розведенні – вдихання, при зведенні – видихання.

10. Зводити лікті ззаду за спиною, взявшись у боки. При зведенні – вдихання, при розведенні – видихання.

Дуже корисна також і вправа на дихання під час ходи:

- 1) Йти з піднятою головою й розправленими плечима.
- 2) Вдихати повітря так, щоб повне вдихання було зроблене протягом восьми кроків.
- 3) Затримати повітря протягом чотирьох кроків.
- 4) Видихати повітря протягом восьми кроків.
- 5) Не дихати протягом двох кроків і т. д.

Цю вправу треба виконувати кілька разів (4-6) підряд тричі на день.

## **6.2. Гігієна голосу**

Голосовий апарат людини – це найдосконаліший музичний інструмент. Кожний митець слова повинен пам'ятати про це, засвоївши такі вимоги загальної (п. 1-3) та професійної (п. 4-20) гігієни голосу:

1. Добре вентилувати (провітрювати) житлове приміщення.
2. Рівномірно опалювати його (середня температура – 18-20 С).
3. Носити одяг, що не перешкоджає рухам, диханню й кровообігу.
4. Не перевтомлювати мовні органи (робити вправи частіше, але недовго).
5. Не курити, не зловживати алкогольними напоями та уникати різких змін між гарячою та холодною їжею.

6. Не співати й не говорити одразу після сну (протягом 1-1,5 год).
7. Не вдягатись занадто тепло.
8. Загартовувати тіло, обтираючись уранці холодною водою.
9. Добре харчуватись, не переобтяжуючи себе зайвою їжею.
10. Дотримуватись нормального сну (8-10 год).
11. Дбати про здоров'я зубів.
12. Перед виступом багато не ходити й не говорити.
13. Поза виступами намагатися дихати тільки носом.
14. Не виступати незабаром після прийняття їжі.
15. У перервах між виступом не пити холодної води.
16. Не виступати в накуреному приміщенні.
17. Не перенапружувати голосового апарату після будь-якої хвороби.
18. Уникати не повітря й холоду, а застуди.

### **6. 3. Вимова**

Дуже важливу роль у мистецтві слова відіграє правильна вимова. Дикційна й орфоепічна чистота мовлення – його визначальні якісні ознаки. Дикція – це правильна, виразна артикуляція, засіб якісного розрізнення звуків мовлення, а орфоепія – це норми вимови.

Систематичні вправи з артикуляції (див. с.169), вироблення стереотипів рухів і позицій органів мовлення забезпечать ясність і чистоту вимови: допоможуть подолати скованість органів мовлення, шепелявість, поспішність чи сповільненість вимови, загикування, сюсюкання, гаркавість, гугнявість та ін. Знання ж сучасних орфоепічних норм буде еталоном дикції. Звичайно, і на дикцію, і на орфоепію впливають різні явища:

- особливості діалектного мовлення;
- мовленнєві помилки при практиці двомовного спілкування;
- варіантні явища літературної вимови (точніше, незнання цих варіантів);
- індивідуальні особливості (фізичні вади) органів мовлення;

- психічний стан мовця, ситуація.

Отже, завдання кожного промовця – це турбота про те, щоб його добре почули й зрозуміли. Щоб оволодіти мистецтвом сценічної вимови, треба насамперед оволодіти дикцією (виразністю вимови). А для цього треба бути обізнаним з основними групами та фізіологією звуків.

### *Голосні звуки*

Звуки нашої мови творяться залежно від положення мовних органів. Якщо звукові хвилі вільно проходять крізь мовні органи, утворюються голосні звуки; якщо вони натрапляють на своєму шляху на перешкоди, утворюються приголосні звуки.

Голосних звуків (фонем) в українській мові шість: І, И, Е, А, О, У. За місцем творення вони поділяються на голосні *переднього* (І, И, Е) і *заднього* ряду (У, О, А) залежно від того, яка частина язика піднімається до піднебіння. За *способом творення* (ступінь підняття язика до піднебіння) вони поділяються на голосні *високого* (І, У) *середнього* (И, О) і *низького* (Е, А) підняття.

ПІДНЯТТЯ	РЯД	
	Передній	Задній
Високе	І	У
Середнє	И	О
Низьке	Е	А

Проміжки між положеннями язика при творенні голосних переднього ряду менші (бо вужча передня частина ротової порожнини), ніж при творенні голосних заднього ряду. Тому у сприйманні голосних переднього ряду частіше трапляється попарне сплутування їх (е – и, и – і), ніж голосних заднього ряду (а – о, о – у).

Залежно від участі губ говоримо про лабіалізовані голосні (О,У) та нелабіалізовані – решта. Голосні бувають наголошені й ненаголошені.



1. Віддієслівні іменники середнього роду на -ання, у яких більше двох складів, мають наголос, як правило, на суфіксі: навчання, завдання, запитання, читання, визнання, видання, пізнання, послання. Але є й відхилення від цього правила: обладнання (набір механізмів тощо), нехтування, бігання, ковзання.

2. Наголос у багатьох іменниках жіночого роду із суфіксом -к(а) у множині переходить на закінчення: вказівка – вказівки, учителька – учительки, ластівка – ластівки, голка – голки, писанка – писанки; але: родичка – родички, сусідка – сусідки, верхівка – верхівки.

3. У багатьох двоскладних прикметниках наголос падає на закінчення: вузький, легкий, липкий, мілкий, низький, новий, нудний, пісний, різкий, сипкий, стійкий, стічний, страшний, твердий, тісний, тонкий тощо. У прислівниках, утворених від таких прикметників, наголос падає на перший склад: вузько, легко, мілко, нудно.

4. У дієсловах перший склад закінчень -емо, -имо, -ете, -ите не наголошується: несе<sup>мо</sup>, несе<sup>те</sup> (а не «несе<sup>мо</sup>», «несе<sup>те</sup>»); іде<sup>мо</sup>, іде<sup>те</sup> (а не «іде<sup>мо</sup>», «іде<sup>те</sup>»).

5. Варто запам'ятати наголос у таких словах:

агроно<sup>О</sup>мія, алфаві<sup>т</sup>, Аркуши<sup>к</sup>, асиметр<sup>І</sup>я, багаторазо<sup>В</sup>ий, безпринци<sup>п</sup>ний, бешке<sup>т</sup>, благові<sup>с</sup>т, близьк<sup>И</sup>й, болотист<sup>И</sup>й, бородо<sup>в</sup>ка, босоні<sup>ж</sup>, бо<sup>Я</sup>знь, бурштино<sup>в</sup>ий, бюлетен<sup>ь</sup>, ва<sup>г</sup>и (у множині), вантаж<sup>І</sup>вка, весня<sup>н</sup>ий, ви<sup>г</sup>ода (користь), ви<sup>г</sup>ода (зручність), видан<sup>н</sup>я, визво<sup>ль</sup>ний, вим<sup>о</sup>га, ви<sup>п</sup>адок, вир<sup>а</sup>зний, ви<sup>с</sup>іти, ви<sup>т</sup>рата, виш<sup>и</sup>ваний, відвез<sup>т</sup>и, відвест<sup>и</sup>, відгом<sup>і</sup>н, віднес<sup>т</sup>и, відомі<sup>с</sup>ть (список), відомі<sup>с</sup>ть (повідомлення, дані, популярність), ві<sup>р</sup>ші, віршов<sup>и</sup>й, вітч<sup>и</sup>м, гальмо<sup>о</sup>/гальма, гляда<sup>ч</sup>, гороши<sup>н</sup>а, грабл<sup>і</sup>, гурто<sup>ж</sup>иток, дан<sup>и</sup>на, да<sup>н</sup>о, децим<sup>е</sup>тр, де<sup>щ</sup>иця, де-<sup>ю</sup>ре, джерел<sup>о</sup>, дивляч<sup>и</sup>сь, дичаві<sup>т</sup>и, діал<sup>о</sup>г, добов<sup>и</sup>й, добу<sup>т</sup>ок, довез<sup>т</sup>и, довест<sup>и</sup>, довід<sup>н</sup>ик, до<sup>г</sup>мат, донес<sup>т</sup>и, донь<sup>к</sup>а, дочк<sup>а</sup>, дро<sup>в</sup>а, експерт<sup>т</sup>, ерет<sup>и</sup>к, жалюз<sup>і</sup>, завдан<sup>н</sup>я, завез<sup>т</sup>и, завест<sup>и</sup>, завжд<sup>и</sup>, завчас<sup>у</sup>, за<sup>г</sup>адка,

заіржАвілий, заіржАвіти, зАкладка (в книзі), зАкрутка, залишИти, замІжня, занестИ, зАпонка, заробІток, зАставка, зАстібка, застОпорити, звИсока, зДАлека, зібрАння, зобразИти, зОзла, зрАння, зрУчний, зубОжіння, індУстрія, кАмбала, каталОг, квартАл, кИшка, кіломЕтр, кінчИти, кОлесо, кОлія, кОпчений (дієприкметник), копчЕний (прикметник), корИсний, кОсий, котрИЙ, крицЕвий, крОїти, кропивА, кулінАрія, кУрятина, лАте, листоПад, літОпис, лЮстро, МАБУть, магістЕрський (про вчений ступінь), мАркетинг, мерЕжа, металУргія, мілімЕтр, навчАння, нанестИ, наПій, нАскрізний, нАчинка, ненАвидіти, ненАвисний, ненАвисть, нестИ, нІздря, новИЙ, обіцЯнка, обрАння, обрУч (іменник), одинАдцять, одноразОвий, озНАка, Олень, оптОвий, осетЕр, отАман, Оцет, павИч, партЕр, пЕкарський, перевезтИ, перевестИ, перЕкис, перелЯк, перенестИ, перЕпад, перЕпис, піалА, пІдданий (дієприкметник), пІддАний (іменник, істота), пІдлітковий, пізнАння, пітнИЙ, піцЕрія, пОдруга, пОзначка, пОмИлка, помІщик, помОвчати, понЯття, порядкОвий, посерЕдині, привезтИ, привестИ, прИморозок, принестИ, причіп, прОділ, промІжок, псевдонІм, рАзом, рЕміль, рЕшето, рИнковий, рівнИна, роздрібнИЙ, рОзпірка, рукОпис, руслО, сантимЕтр, свЕрдло, серЕдина, сЕча, симетрІя, сільськогосподАрський, сімдесЯт, слИна, соломИнка, статуя, стовідсОтковий, стрибАти, текстовИЙ, течіЯ, тИгровий, тисОвий, тім'яниЙ, травестІя, тризУб, тУлуб, україНСький, уподОбання, урочИстий, усерЕдині, фартУх, фаховИЙ, фенОмен, фОльга, фОрзац, хАос (у міфології), хаОс (безлад), цАрина, цемЕнт, цЕНтнер, ціннИк, чарівниЙ, черговИЙ, читАння, чорнОзем, чорнОслив, чотирнАдцять, шляхопровІд, шовкОвий, шофЕр, щЕлепа, щИпці, щодобовИЙ, ярмаркОвий.

6. У багатоскладових словах, крім основного, є ще побічні наголоси, які розташовуються через один або два склади від основного: винагорОджувати, безперЕчний, задовОлений. Побічний наголос надає українській мові особливої співучості, плавності. У прискореному темпі мовлення він чується

слабко, в уповільненому – сильніше. Особливо виразно такий наголос чується в складних словах: синьо-ж**О**втий, гірничодобувн**И**й, новобуд**О**ва.

### *Приголосні звуки*

Основною ознакою приголосних є шуми, які виникають унаслідок проходження видихуваного повітря через різні перепони, утворювані органами мовлення. В українській мові є 32 приголосні фонemi. Їх розрізняють так:

а) за участю тону й шуму: сонорні – тон переважає над шумом: м, в, н, н', л, л', р, р', й («ми винили рій»); дзвінки – шум переважає над тоном: б, д, д', дз, дз', з, з', дж, ж, г, г («буде гоже гедзю у джазі»); глухі – складаються тільки з шуму: п, ф, т, т', ц, ц', с, с', ч, ш, к, х («усе це кафе «Птах і чаша»);

б) за місцем перепони на шляху видихуваного повітря: губні – утворюються зближенням чи зімкненням нижньої губи або з верхньою губою, або з верхніми зубами: м, в, п, б, ф («мавпа Буф»); зубні – утворюються зближенням чи зімкненням кінчика язика з передніми зубами та альвеолами: д, д', т, т', з, з', дз, дз', с, с', ц, ц', л, л', н, н' («де ти з'їси ці лини»); передньопіднебінні – утворюються зближенням відтягнутого назад кінчика язика з твердим піднебінням: р, р', й, дж, ж, ч, ш; задньоротові – задньоязикові г, к, х, що творяться внаслідок активної участі задньої частини спинки язика, та гортанний г;

в) за способом подолання перепони: зімкнені (проривні) – під час промовляння їх активний і пасивний органи мовлення утворюють зімкнення, що проривається під натиском видихуваного повітря: м, б, п, н, н', д, д', т, т', г, к; щілинні (фрикативні) – під час їх вимови струмінь видихуваного повітря проходить крізь вузьку щілину: в, ф, л, л', з, з', с, с', г, х; зімкнено-щілинні (африкати) – вимова їх починається із зімкнення і закінчується проходженням видихуваного повітря крізь утворену щілину: дз, дз', ц, ц', дж, ч. До зімкнено-щілинних слід віднести й звуки р, р', артикуляція яких, як і будь-яких африкатів, починається із зімкнення, яке переходить у щілину;

різниця полягає лише в тому, що під час артикуляції звуків р, р' це повторюється 3–4 рази (тому ці звуки називають вібрантами);

г) за підняттям середньої спинки язика до піднебіння: тверді – середня спинка язика не піднімається: м, в, н, л, р, б, д, дз, з, дж, ж, г, г, п, ф, т, ц, с, ч, ш, к, х; м'які – середня спинка язика піднімається: н', л', р', й, д', дз', з', т', ц', с';

г) за характерним шумом: шиплячі: ш, ч, ж, дж («ще їжджу»); свистячі: с, с', ц, ц', з, з', дз, дз' («сче їздзу»).

Сонорні приголосні в будь-якій позиції завжди вимовляються звучно: вітер, шум, стан, верх, гілка, студент. Сонорний в ніколи не переходить у глухий звук ф, а, навпаки, перед приголосним і в середині та кінці слова після голосного ще більше посилює свою звучність, наближаючись таким чином до голосного у: вчора [учора], завтра [заутра], вовк [воук], кров [кроу], дівка [діука]. Дзвінкі приголосні в літературній вимові звучать дзвінко як у кінці слова, так і перед глухими приголосними: хліб, лід, мороз, вуж, поріг, рибка, вудка, доріжка, поразка, везти, могти, міг, домігся. У літературній вимові чітко розрізняються плід і пліт, гриб і грип, казка і каска, везти і вести тощо. Виняток становить звук г, який у словах легко, вогко, нігті, кігті, дьогтю (і похідних) вимовляється як х. Написання букви г у цих словах перевіряється за допомогою таких форм: легенько, волога, ніготь, кіготь, дьоготь. У префіксах роз-, без- кінцевий звук з може зазнавати різних змін, так чи інакше (залежно від сусіднього приголосного й темпу мовлення) уподібнюючись до наступного приголосного. Проте в цих префіксах незалежно від вимови пишеться тільки буква з: розпорядження, розсипка, розцінка, розсада, розсіл, безпека, безсистемний, безшовний. Префікс з- теж може зазнавати різних асиміляційних змін і так само в більшості випадків незалежно від вимови на письмі позначається буквою з: зсипати, зцілити, зчинити, зшити, зжовклий. Однак перед к, ф, п, т, х («кафе «Птах») префікс з- мінюється на с-: скасувати, сформувати, спорядити, схвалити, стислий. У

словах натхнений, натхнення, зітхати пишеться буква т (хоч дихати, надихати). Глухі приголосні перед дзвінками уподібнюються до парних їм дзвінких. Таких випадків є небагато. Це зокрема відбувається: у таких незапозичених словах: боротьба [бород'ба], молотьба [молод'ба], просьба [проз'ба], лічба, Великдень, повсякденний, якби, аякже, отже, осьде; в іншомовних словах: вокзал [вогзал], екзамен, рюкзак, анекдот, футбол [фудбол], айсберг. Щоб перевірити, яку букву писати, сумнівний приголосний треба поставити перед голосним або сонорним: молотьба – молотити, просьба – просити, повсякденний – всякий день, отже – отожд, віхті – віхоть, скибка – скибочка, мигцем – мигнути, мимохіть – мимо хотіння, мимохідь – мимо проходячи, мабуть – має бути.

Також слід зважати на особливості вимови груп приголосних та чергування У/В, І/Й.

### Контрольні запитання

1. Які органи беруть участь у творенні звуків мови?
2. Розтлумачте такі поняття, як *артикуляція, артикуляційна база, акцент*.
3. Які види й типи дихання вам відомі?
4. Назвіть основні правила гігієни голосу.
5. Розтлумачте поняття *дикція, орфоенія*.
6. Що вам відомо про особливості вимови голосних звуків?
7. Що таке наголос?
8. На що слід звертати увагу під час вимови приголосних звуків?
9. Назвіть основні норми вимови.

### Практичні завдання

Завдання 1. Виконайте артикуляційну гімнастику.

Артикуляційна гімнастика виконується без участі голосу і має на меті перевірку тих рухів, які необхідні для утворення голосних і приголосних. Вправи виконують ритмічно, за командою подумки: один, два, три... Рухи мовних органів контролюють за допомогою дзеркальця.

#### *Гімнастика губ:*

1. Підняти верхню губу, відкривши зуби аж до ясен (4-5 разів).
2. Опустити нижню губу, відкривши нижні зуби аж до ясен (4-5 разів).
3. Одночасно підняти верхню й опустити нижню губу (в усіх цих випадках губи трохи розтягнути в боки).
4. Висунути стулені губи вперед.
5. Закривши рот, розтягнути стулені губи в боки.
6. Стуленими й висунутими вперед губами рухати праворуч, ліворуч, угору, униз, а також повертати кругом – в один і другий бік. Щоки нерухомі, їх притримуємо долонями.
7. Стуливши губи, спустити вниз кути рота (сумна риса).
8. Стуливши губи, підняти вгору кути рота (усмішка).
9. Стуливши губи, підняти правий або лівий кут рота (крива усмішка).

#### *Гімнастика язика:*

1. Розкривши рот, висунути язик якомога більше й швидко втягнути його назад, надавши йому рівне положення, кінчиком торкаючись нижніх зубів. Губи, нижня щелепа й гортань нерухомі.
2. Втягнути якомога язик, щоб ротова порожнина залишилась порожньою.
3. Висунути язик якомога вперед і переміщувати його так: праворуч, вперед, ліворуч, вперед тощо.
4. Трохи розкривши рот, вирівняти язик; кінчик язика обернути на 90° до його основи и переміщувати його в ротовій порожнині з одного боку в другий.
5. Висунувши язик, спочатку вирівняти його, потім потовщити, а далі заокруглити, піднявши обидва краї язика.

#### *Гімнастика щелепи:*

1. Рухати нижньою щелепою, відкриваючи й закриваючи рот. Кінчик язика повинен бути біля нижніх зубів.

2. Обережно рухати нижньою щелепою в боки. Рот розкритий. Рухи обережні! Уникайте різких рухів! (3-4 рази).
3. Рухати нижньою щелепою вперед і назад. Рот розкритий. Рухи обережні! Уникайте різких рухів! (3-4 рази).
4. Поперемінно торкатися нижніми передніми зубами верхніх зубів і навпаки (5 разів).
5. Опущеною нижньою щелепою обережно робити кругообертальні рухи праворуч і ліворуч (2-3 рази).
6. Опускання й піднімання нижньої щелепи. Голову тримати прямо (мішечок із сіллю). Щелепа опускається вниз без жодного напруження, м'яко плавно, ніби відвалюється сама собою. Рот розкривається, як при беззвучній вимові "а". Язик лежить вільно, торкаючись кінчиком нижніх передніх зубів. Темп нешвидкий. Дихання повільне. 1 – рот розкривається; 2 – пауза; 3 – рот закривається (5 разів).

*Гімнастика м'якого піднебіння.* Широко розкривши рот:

1. Вдихати й видихати носом.
2. Вдихати й видихати ротом.
3. Вдихати ротом і видихати носом.
4. Вдихати носом і видихати ротом (вправлятися перед дзеркалом, стежачи за м'яким піднебінням, що буде спускатись і підійматись).
5. Довільно підіймати і спускати м'яке піднебіння (коли це важко робити, то уявіть собі, що хочете заспівати високу ноту).

Завдання 2. Виконайте дихальні вправи (за С. Коваленком).

Усі вправи виконують, попередньо відчинивши вікно, у вихідному положенні (В. п.) стоячи, руки вздовж тіла, ноги – на ширині плечей.

Вправа 1.

В. п. Вдих зробити повільно через ніс, ніби приношуючись. Спочатку заповнити повітрям живіт, поки він не стане випуклим, потім – діафрагму і

груди. Затримати дихання, повільно видихнути: груди – діафрагма – живіт (вдих - 6 с; затримка дихання - 6 с; видих - 6 с). Вправу повторити 10 разів.

Самоконтроль. Виконуючи вправу, не слід навмисне концентрувати увагу на деталізації. Ця вправа знімає сонливість і поліпшує настрій.

Вправа 2.

В. п. Повільно вдихнути, а потім дуже голосно, виразно, з чіткими наголосами прочитати вірш:

На-ша Та-ня гір-ко пла-че,  
Бо впус-тила в річ-ку м'я-чик.  
Та-ню, Та-неч-ко, не плач,  
Не по-то-не в річ-ці м'яч!

Читаючи вірш, слід повільно нахилитися вперед. Кінцівка вірша повинна збігтися із закінченням нахилу й видиху. Вправу повторити 3-5 разів.

Самоконтроль. Намагайтеся не задихатися і не хапати повітря ротом, тобто видих має бути рівномірним. Ця вправа сприяє збільшенню об'єму повітря, яке вдихається.

Вправа 3. «Чревомова»

В. п. Повільно, як у попередній вправі, нахилиючись, голосно читати вірш “Наша Таня...” через ніс із закритим ротом. Вправу повторити 3 рази. Самоконтроль. Стежте, щоб повітря при першому ж слові не вийшло через ніс.

Вправа 4. «Довгомова»

В. п. Глибоко вдихнути, затримати дихання, на видиху промовляти:

Як на гірці, на горбі

Стали двадцять два Хоми:

Один Хома, два Хома, три Хома і т. д.

Самоконтроль. Тривале мовлення на одному подиху дається не відразу. Але постійні тренувальні вправи дають змогу “дійти” до “двадцять другого Хоми”.

Завдання 3. Виконайте вправи на фонаційне дихання (дихання, пов'язане зі звуком).

#### Вправа 1. Свічка

Запалити свічку й повільно дути на її полум'я так, щоб воно “лягло”, видихнути повітря з легенів до решти.

#### Вправа 2. Уперта свічка

Видихнути, на секунду затримати дихання, потім знову почати дути на свічку. Якщо “покладали полум'я”, далі треба загасити свічку – підсилити інтенсивність виходу, підтягнути низ живота.

Ці вправи виконати зі свічкою і без.

#### Вправа 3. Набридлиий комар

На рахунок «один» – глибоко вдихнути, руки розвести. На видиху сказати – “з-з-з-з”, повільно з'єднати руки, щоб «вбити комара» під час завершення видиху.

#### Вправа 4. Проколотий м'яч

Спина – «на кілок» (вихідне положення – рівна спина, розправлені плечі, трохи підняте підборіддя). Вдих – руки зігнуті в ліктях, лікті відведені назад, у руках уявний м'яч; натискаємо на нього. Видих – «с-с-с» – долоні повільно сходяться (варіант: видих і зупинка, нібито натискаємо на м'яч із перервами).

#### Вправа 5. Підлабузник

Зробити вдих. На видиху повільно нахилитися вперед із прямою спиною. Руки з'єднані за спиною. Цей рух супроводжуємо словами: «Слухаю», «Що бажаєте», «Дуже дякую».

#### Вправа 6. Лісоруб

Вдих - руки "в замку" підняті над головою, ноги на ширині плечей.  
Видих – "р-р-раз!" Різкий рух руками вниз із нахилом спини, ніби розрубуюмо дерево.

Вправа 7. Втома

Вдих – підняти руки, голову вгору. Видих – «ух!» – опустити руки, нахилити тулуб.

Завдання 4. Виконайте вправи на правильність вимови.

Вправа 1. Промовте звуки [i] — [e] — [a] — [o] — [y] — [и], а потім поміняйте їх розташування [a] — [o] — [y] — [и] — [e] — [i]. Вимовте повільно, плавно, щоб губи й щелепи, закінчуючи попередній звук, самі налаштувалися на вимову наступного.

Вправа 2. Вимовте такі слова.

Диктант, дикція, динамо, батист, балерина, апельсин, косинус, дискотека, бинт, лимон, кубинський, холодильник, письменник, яких, глухих, стипендія, система, диверсія, інститут, лимонад, ідилія, диктор, титан, стимул, етикет, азимут, резиденція, президент, цитадель, циклон, цитруси, синус, символіст, консиліум, шилінг, джин, джинси, рикша, речитатив, режим, ринг, лиман, єхидна, акин, киргиз, Арктика, Єрусалим, Єгипет, інтелігент, філологічний, технічний, міміка, міраж, піпетка, фіктивний, Вашингтон, Аргентина, Афганістан, письмо, кишень, щипати, мусити, графин, абонемент, акомпанемент, анекдот, вентиляція, хамелеон, пеніцилін, песимізм, лекція, лектор, лектура, математика, тема, фольклор, література, чек, пленум.

Вправа 3. Правильно прочитайте наведені слова і словосполучення, поясніть правила їхньої вимови. Укажіть, у яких випадках зі зміною в слові одного голосного або приголосного звука може змінитися семантика слова або словосполучення.

У мене грип, обійдемося без ваз, треба ж їх везти, важ хліб, мимохідь, бачу воли, іду полоти, підлогу мостити, радість, стіна, тікати, стяг, село,

лисий, дурити, гребі, клени, повела, повила, не велять, дуб, гриб, завод, сторож, потяг, річ, вовк, квасоля, вій, чітко, чобіт, шовк, рясно, ребро, м'яч, тьмянний, морквяний, подвір'я, одинадцять, ходжу, дзвінок, гава, агрус, гандж, ганок, гедзь, гринджоли, гуля, гирлига, ремігати, гостра пам'ять, м'ясо, голуб'ята, здається, бджола, джерело, саджати, дзига, кукурудза, села, сила, рев, мир, син, милий, диво, тебе, Київ, тихо, билина, клен.

Вправа 4. Прочитайте наведені тексти з урахуванням орфоепічних правил.

А) На небі сонце – серед нив я. Більше нікого. Йду. Гладжу рукою соболину шерсть ячменів, шовк колосистої хвилі. Вітер набива мені вуха шматками згуків, покошланим шумом. Такий він гарячий, такий нетерплячий, що аж киплять від нього срібноволосі вівса. Йду далі – киплять. Тихо пливе блакитними річками льон. Так тихо, спокійно в зелених берегах, що хочеться сісти на човен й поплисти. А там ячмінь хилиться й тче... тче з тонких вусів зелений серпанок. Йду далі. Все тче. Хвилює серпанок. Стежки зміяються глибоко в житі, їх око не бачить, сама ловить нога. Волошки дивляться в небо. Вони хотіли бути як небо і стали як небо. Тепер пішла пшениця. Твердий безостий колос б'є по руках, а стебло лізе під ноги. Йду далі – усе пшениця й пшениця. Коли ж сьому край буде? Біжить за вітром, немов табун лисиць, й блищать на сонці хвилясті хребти. А я все йду, самотній на землі, як сонце на небі, і так мені добре, що не паде між нами тінь когось третього. Прибій колосистого моря йде через мене кудись у безвість.

Врешті стаю. Мене спиняє біла піна гречок, запашна, легка, наче збита крилами бджіл. Просто під ноги лягла співуча арфа й гуде на всі струни. Стою і слухаю. (М. Коцюбинський).

Б) Мені однаково, чи буду  
Я жить в Україні, чи ні.  
Чи хто згадає, чи забуде

Мене в снігу на чужині –  
Однаковісінько мені.  
В неволі виріс меж чужими,  
І, не оплаканий своїми,  
В неволі, плачучи, умру,  
І все з собою заберу,  
Малого сліду не покину  
На нашій славній Україні,  
На нашій – не своїй землі.  
І не пом'яне батько з сином,  
Не скаже синові: “Молись,  
Молися, сину: за Вкраїну  
Його замучили колись”.  
Мені однаково, чи буде  
Той син молитися, чи ні...  
Та не однаково мені,  
Як Україну злії люде  
Присплять, лукаві, і в огні  
Її, окраденую, збудять...  
Ох, не однаково мені.

Т. Шевченко

Вправа 5. Промовте у швидкому темпі звукосполучення і з'ясуйте, яка зміна відбувається в них залежно від темпу мовлення.

Ус-ус-ус-ус-ус, ул-ул-ул-ул, ас-ас-ас-ас-ас, ем-ем-ем-ем, ок-ок-ок-ок,  
іт-іт-іт-іт, ар-ар-ар-ар, іф-іф-іф-іф, ит-ит-ит-ит, рам-рам-рам-рам.

Вправа 6. Навчіться говорити скоромовки.

➤ Ой збирала Маргарита маргаритки на горі, розгубила Маргарита маргаритки надворі.

- Проміняла Парася карася на три пари чистокровних поросят, ой побігли поросята по росі, простудились поросята, та не всі.
  - Прийшов Прокіп – кипів окріп, пішов Прокіп - кипить окріп, як при Прокопі кипів окріп, так і без Прокопа кипить окріп.
  - Протокол про протокол протоколом запротокольований.
  - Ткач тче тканини на хустки Ірині.
  - Фараонів фаворит на сапфір зміняв нефрит.
  - Біг псище через мостище і через овсище, задрав хвостище, заросився, замочився, вибіг на дорогу, обтрусився і, здається, не було вади ні псу, ні овсу!
  - Босий хлопець сіно косить, роса росить ноги босі.
  - Був собі Карпо та Полукарпа, да переполукарпився на маленькі полукарпенята!
  - Був собі цебер, перецебрився, мав діти цебреньята-перецебреньята.
  - Був собі паламар, його діти паламареньята перепаламарилися.
  - Варка варила вареники, Василь варив вареники. Варка Василя вареником, Василь Варку вареником.
  - Залізо визалізилося!
  - З редьки п'ять страв: редька мниха, редька триха, редька кришиха, редька з квасом та редька так часом!
  - Їхав піп коло кіп, лічив копи по три снопи: одна копа копаком, друга копа копаком, третя копа копаком!
  - Ми свій фундамент перефундаментували, перефундаментуйте ви свій!
  - Не клюй, курко, не кури, турко, люльку!
  - Перепеличка невеличка під полукіпком випідьпадьомкалась.
  - У нас надворі погода розмокропогодилася.
  - Хитру сороку спіймати морока, а на сорок сорок – сорок морок.
- Завдання 5 . Розв'яжіть тести.

1. Підкреслена літера позначає той самий звук в усіх словах рядка

А шум, дивишся, сидиш

Б кіт, тримати, агентство

В мороз, просьба, зілля

Г сяйво, вісті, засіяний

Д вужчий, джміль, журнал

2. Прийменник У на місці пропуску слід уживати в усіх словах рядка

А висновок ... статті, експонат ... музеї, птах ... небі, участь ... форумі

Б поїхати...відрядження, наймиліше...світі, покласти...узголів'я,  
здали...архів

В побувати ... Львові, квітник ... саду, залишиться ... спогадах, купити  
... аптеці

Г вишня ... цвіту, мешкала ... Індії, оселя ... рушниках, віра ...  
безсмертя

Д перебував ... Ватикані, запевнили ... добросусідстві, приведення ...  
відповідність

3. Правильну вимову відображає фонетичний запис слів у рядку

А джміль [джміл'], щастя [шча'с'т'а]

Б займаєшся [займайє <sup>и</sup>с':а], свято [свйато]

В джерело [дже <sup>и</sup>ре <sup>и</sup>ло], вокзал [вогзал]

Г колеться [коле <sup>и</sup>т'с'а], виллю [віл':у]

Д висока [ви <sup>е</sup>сока], дзеркало [дзеркало].

4. Звук [г] треба вимовляти в обох словах рядка

А об..рунтувати, во..зальний

Б за..ратований, нама..атися

В ..удзичок, перемо..ти

Г а..русовий, домо..тися

Д по..ратися, ..атунок

5. На перший склад падає наголос у слові

А фартух

Б новий

В вітчим

Г подруга

6. Чергування у — в без зміни значення слова можливе в усіх словах рядка

А утомитися, удень, уступ

Б уголос, уклад, уживати

В увечері, удача, усередині

Г управа, удосконалення, уночі

Д учитель, увійти, убогий

7. Правил чергування у — в дотримано в рядку

А в нашій країні

Б збиратися в дорогу

В навчалися у академії

Г тайга, одягнена в хвою

Д у останньому вагоні

8. Правил чергування у — в дотримано в усіх рядках, ОКРІМ

А плавати в річці, закінчив у суботу

Б приїхав в Одесу, запитай у батька

В успіхи в роботі, навчатися у ліцеї

Г відпочили в Італії, приїзд у Польщу

Д служити в армії, галявина у квітах

9. Прочитайте речення. Мово моя, (1) тобі мудрість віків, пам'ять тисячоліть, розрада (2) хвилину смутку, зойк матерів (3) годину лиху, переможний гук лицарів (4) днину побідну, пісня серця дівочого (5) коханні своїм.

Літеру У треба писати на місці всіх цифр, ОКРІМ

А 1

Б 2

В 3

Г 4

Д 5

10. Правил чергування і — й дотримано в усіх рядках, ОКРІМ

А найбільш ймовірний, швидко йти

Б спостерігає й описує, ріки й озера

В фрукти й овочі, батьки й діди

Г тополя і явір, темрява і світло

Д правда і кривда, сміх і сльози

11. Прочитайте речення. Далеко (1) лунко оддавався голос солов'я, (2) бриніла в ньому пиха (3) погорда пестуна (4) улюблений густого (5) буйного лісу. Літеру й треба писати на місці всіх цифр, ОКРІМ

А 1

Б 2

В 3

Г 4

Д 5

12. Наголос на першому складі має кожне слово рядка

А перепел, донька, виголосити

Б спина, бюлетень, сказаний

В позначка, випадок, знаменник

Г цемент, камбала, подруга

Д оцет, живопис, відгомін.

13. Наголос на другому складі має кожне слово рядка

А жадоба, байдужий, олень

Б квартал, ознака, русло

В видання, занести, середина

Г шовковий, документ, павич

Д шофер, громадський, бешкет.

14. Наголос на третьому складі має кожне слово рядка

А привезти, каучук, чисельник

Б агрономія, сантиметр, поміщик

В кілометр, монолог, дивлячись

Г аргумент, соломинка, чотирнадцять

Д двоскладовий, компроміс, завдання

Завдання 6. Перегляньте інтернет-ресурси, виконайте запропоновані вправи. Поділіться своїми враженнями: чи було корисним відео, про що ви вже знали, про що почули вперше? Наскільки важко було виконувати вправи, скільки підходів ви змогли зробити, скільки днів практикували ці вправи тощо.

Завдання 7. Перегляньте художній фільм Тома Гупера «Король говорить» (2010) та зафіксуйте способи (методики, вправи), завдяки яким британському королю Георгу VI вдалося подолати вади мовлення, аби стати голосом народу.

### **Рекомендована література:**

Базова: 1, 3– 8.

Допоміжна: 8,10.

Довідкова література, словники: 9.

Інтернет-ресурси:

1. Дихальні вправи

<https://www.youtube.com/watch?v=av3LzUs3MFM>

<https://www.youtube.com/watch?v=aVjQB14BBZI>

2. Дикція: вправи для покращення чіткості вимови

<https://www.youtube.com/watch?v=frB13B11MFY>

3. Як покращити дикцію і артикуляцію

<https://www.youtube.com/watch?v=DaYfTBKD4Xc>

4. Прокачуємо дикцію

<https://www.youtube.com/watch?v=6Vdu73pICj0>

5. Артикуляція та дикція. Вправи для розвитку

<https://www.youtube.com/watch?v=-hCce0Hps70>

6. Як нас чують інші - дикція, дихання, інтонація, тембр голосу та звуки на фоні

<https://www.youtube.com/watch?v=yCVk2DhjuQI&t=448s>

7. Як голос впливає на наше життя

[https://www.youtube.com/watch?v=K4vmtv59f\\_Q&t=8s](https://www.youtube.com/watch?v=K4vmtv59f_Q&t=8s)

8. Сценічна мова. Красива вимова українською.

<https://www.youtube.com/watch?v=DAAFm5YgDVk>

9. Вокальні вправи: прості розспівки для постановки голосу та правильного дихання

[https://www.youtube.com/watch?v=JJvj9bXEzKg&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=65](https://www.youtube.com/watch?v=JJvj9bXEzKg&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=65)

**Тема 7. Полеміка як форма ораторського мистецтва: функції, принципи, прийоми**

### **7.1. Основні правила ведення полеміки**

Серед методів і прийомів спілкування з аудиторією важливе місце посідає полеміка – одна з ефективних форм впливу на слухачів, найважливіший засіб їх переконання. Передусім треба зазначити, що зазвичай відносять до полеміки. Це дискусія, полеміка як така та суперечка. Часто ці терміни вживають як синоніми.

Розгляньмо питання про те, як і за яких обставин виникає полеміка, як організовується, активізує слухачів. Уміння організовувати полеміку, скеровувати її потребує від промовця великої майстерності, глибоких знань. Гостра полемічна бесіда – найскладніша форма зближення з аудиторією. Термін «полеміка» в перекладі з давньогрецької означає «войовничий», «ворожий». Більш чітко визначення цього поняття можна знайти, наприклад, в СУМ-11, де полеміка – це суперечка в пресі, на зборах, диспуті тощо при

обговоренні яких-небудь наукових, політичних, літературних і т. ін. питань. Проте це не звичайна суперечка, а таке публічне обговорення, при якому є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей та поглядів. Виходячи з цього, полеміку можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок щодо того чи того питання, тобто публічний спір з метою захистити, обстояти свою точку зору і спростувати думку опонента. З цього 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 підтверджувати думки аргументованими, переконливими і безперечними науковими доказами. Отже, мета полеміки – досягнення істини чи її перевірка. Як слід вести полеміку, аби вона була корисною і продуктивною? Насамперед необхідно оволодіти деякими принципами полеміки. Один із принципів ведення полеміки – це чесність і принциповість. Перш ніж спростовувати погляди опонента, слід 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. Треба виявити істинні положення опонента й уміти критикувати їх. Важливого значення набуває і принцип використання емоцій у полеміці. Певна річ, без людських емоцій ніколи не було, немає і не може бути пошуку істини. Не можна вести полеміку без емоційного, суб'єктивного ставлення до питань, що обстоюються. Проте не слід перебувати в полоні емоцій, тобто надавати перевагу почуттям над розумом. Характерний принцип полеміки – виявлення невідповідностей і суперечностей у поглядах опонента, однобічності його позицій. Зрозуміло, він потребує оволодіння діалектичною

і формальною логікою, наявності високої культури мислення. Якщо промовець 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 вбачається їм правильною, привабливою; висвітлити, унаслідок чого опонент зміг зробити свою позицію зовні переконливою і логічною. Відомо, що істина потребує не декларування, а доведення. Не здійснюючи екскурс в логіку, можна висловити низку міркувань про застосування різних способів аргументування. У дискусії з малопідготовленою аудиторією, мабуть, доречно застосовувати метод індукції, тобто спочатку висунути тезу, а потім на переконливих прикладах довести її істинність. Для підготовленої аудиторії доцільніше використовувати метод дедукції. Існує й третій спосіб доведення – аналогія, яка відрізняється особливою наочністю. Вона дає змогу доступно пояснити, довести 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 перебігу полемічної бесіди. Однак його застосування потребує дотримання певних вимог. По-перше, жодним гумором, іронією чи сарказмом не можна підмінити логічну критику і розкриття позицій опонента. У полеміці сарказм, гумор, жарт мають поєднуватися з усіма іншими способами розкриття і критики позиції опонента. По-друге, як у перебігу полеміки в цілому, так й 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, певна річ, особливих засобів, методики ведення. У процесі полеміки використовуються різні прийоми. Дуже добре, якщо сторона, яка стоїть на правильних позиціях, зможе передбачити можливі заперечення протилежної сторони і навіть

відкрито висловити це передбачення: «нам скажуть...», «тут нам можуть, мабуть, заперечити...» та ін. Дозволеними в полеміці є прийоми доведення аргументів опонента «до абсурду». Буцімто, стаючи на його місце, мовби договорюючи за нього, можна показати, до якої безвиході за логікою приведуть його безпідставні судження. Зокрема, до цього прийому і зводилася сократова іронія. Можна використовувати прийом «відтягнути заперечення». Він означає, що заперечення можна, хоча і небажано, трохи відтягувати, якщо з якихось причин (розгубленість, безпам'ятність) у цей момент немає сил одразу заперечити і необхідний деякий час, аби 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. У полеміці можна використовувати прийом «заковтування гачка», сутність 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». Цей прийом роз'яснює тому, хто помиляється, істинний смисл його позиції.

## **7.2. Психологічні аспекти дискусивно-полемічної комунікації**

Полеміці завжди притаманне збудження почуттів. Це добре можна пояснити психологічно. Однак суперечка з метою з'ясування істини не повинна підмінятися прагненням мати рацію за будь-яких умов. У подібних випадках нерідко використовуються полемічні «хитрощі» (софістичні виверти). Отже, промовцеві, який бажає брати участь у полеміці, належить знати про це. Іноді той чи той полеміст, відчуваючи, що він не має рації, ухиляється від спору, маскуючись іронією. Він заявляє: «Знаєте, Ви ставите такі «глибокодумні» і такі «серйозні» запитання, що я пасую перед ними». Це звучить як ухильний докір і основа для того, аби відійти від відповіді «через

некомпетентність». У полеміці така тактика є неприпустимою і не може привести до позитивних результатів. Достатньою підставою для відмови від полеміки нерідко визнається постановка запитань у нетактовній, образливій чи грубій формі. На запитання не відповідають і в тому разі, 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 полемічна «хитрість», що одержала назву «надмірне уточнення». Сутність цієї полемічної «хитрості» полягає у тому, що один з учасників полеміки здійснює спробу спростувати думку опонента 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 полемічні «хитрощі», за допомогою яких досвідчений у полеміці оратор робить спробу відхилитися і відійти від відповіді на запитання. До них належать такі софістичні виверти: «відповідь у кредит», «відповідь запитанням на запитання», негативне оцінювання самого запитання без розгляду його по суті та ін. «Відповідь у кредит» полягає в тому, що один з учасників полеміки, якому важко відповісти на поставлене запитання, переносить його розгляд під різними приводами «на потім»: «Питання непросте, а часу не вистачає, тому розглянемо його наступного разу» тощо. Якщо бракує достатньої організації полеміки, а обговорення проходить безладно й учасники не відзначаються необхідним рівнем полемічної культури, нерідко спостерігається «відповідь запитанням на запитання». Уявімо таку ситуацію, яка, на жаль, трапляється доволі часто. Під час виступу одного з учасників наради (директора заводу) поставили запитання: «Скажіть, будь ласка, чому на вашому заводі не працює очищувальна система, яку ви запустили минулого року? Доки мешканці міста дихатимуть сірчаним газом?». Замість відповіді по суті промовець звергається до свого опонента: «Я вам відповім,

але після того, як ви мені відповісте: коли припиниться забруднювання озера відходами виробництва вашої фабрики? Ви ж запустили очищувальну систему цього року». Оponent звертається до голови: «Нехай мені доповідач відповідь!». Доповідач наполегливо продовжує: «Я то відповім, але нехай раніше опонент мені відповідь!». Аби уникнути відповіді, іноді негативно оцінюють саме запитання. Не відповідаючи по суті, промовець нерідко обмежується тільки безапеляційною оцінкою: «Це наївне запитання!», «Це ж несерйозно!», «Це тривіально!» та ін. Іноді таке оцінювання набуває відтінку окрику, коли замість відповіді можна почути: «Це догматизм!» або «Це неістотне питання!». Такі софістичні прийоми заслуговують на серйозний осуд, оскільки вони суперечать самій ідеї полеміки як раціонального обговорення складних проблем.

Існують дві крайності в ставленні до авторитетів: незріле, можна сказати, легковажне відкидання будь-яких авторитетів та зловживання посиленнями на них, що майже завжди означає відсутність самостійного, власного мислення. Дехто дозволяє собі в полеміці спекулювати на віці, освіті, службовому становищі. У літнього чоловіка під час полеміки з юнаком може вирватися у відповідь таке: «Вам 20 років, а мені – 60, як ви смієте мені заперечувати?» тощо. Інші використовують «підмашування» опонента псевдокомпліментами: «Ви як розумна людина не будете заперечувати...» чи «Ми з вами чудово розуміємо, краще за різних там профанів». Іноді за відсутності вагомих доказів роблять безвідповідальні натяки на деякі «таємні» мотиви, які нібито спонукають супротивну сторону: «Ви це говорите нещиро чи з почуття заздрості, чи від побоювання зіпсувати відносини з такою-то особою?» та ін. Тому під час полеміки необхідно пильно стежити за тим, аби неминучі спори, неминуче протистояння думок не перетворювались на плітки, чвари, наклепи. Трапляється, що опоненту приписують необґрунтовані, свідомо безглузді думки. Необхідність знання такого роду полемічних «хитрощів» не викликає сумніву. Кожен, хто

бореться за свої переконання, шукає правильні рішення, утверджує істину, має не тільки сам бути озброєним, а й добре знати методи свого опонента. Вміння розпізнати ту чи ту з полемічних «хитрощів», показати, з якою метою вона використана, дати гідну відповідь противнику – необхідна риса полеміста.

Аби розраховувати на успіх у полеміці, потрібно також мати чітке уявлення про логічну структуру і види запитань та відповідей, специфіку їх застосування у 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. Отже, основна функція запитань у комунікативному процесі – пізнавальна. Вона реалізується у вигляді правильної відповіді. Якщо у відповіді на запитання міститься істинне знання, то воно збільшує обсяг інформації, яка одержується, й у свою чергу може бути базою для нових, більш глибоких запитань. Усі запитання щодо їх логічної структури і ролі можна віднести до двох видів.

Перший вид – це запитання, що уточнюють, або закриті запитання, 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 полеміці, оскільки різко звужують «простір для маневру» в опонента. Такі запитання можна застосовувати відповідно до чітко визначеної мети. Вони спрямовують думки опонента в одному напрямку і спрямовані безпосередньо на ухвалення рішення. Закриті запитання справляють значний вплив і добре заміняють усі констатації і твердження. У

зв'язку з цим найбільш сильними є так звані подвійні закриті запитання, наприклад: «Чи слід призначити нашу зустріч вже на цей тиждень чи перенесемо її на наступний?». Така форма запитання пропонує опоненту і третю можливість – тривале відстрочення. У постановці подібних запитань криється небезпека, що в опонента складається враження, мовби його допитують, центр навантаження полеміки зміщується в наш бік, а опонент не має можливості висловлювати розширену думку. Закриті запитання рекомендується ставити не тоді, коли нам потрібно отримати інформацію, а тільки у 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 та ін. На ці запитання неможливо відповісти «так» чи «ні», вони потребують пояснення. Приклади таких запитань: «Яка Ваша думка з цього питання?», «Яким чином Ви дійшли такого висновку?», «Чому Ви вважаєте, що...?». За допомогою такого типу запитань ми вступаємо в діалог і, таким чином, мета передавання інформації реалізується вільніше, оскільки ми надали нашому опоненту можливість маневрування й підготували його до розширеного виступу. У цій ситуації ми втрачаємо ініціативу, а також послідовність розвитку теми, бо полеміка може повернути в русло інтересів і проблем опонента. Небезпека полягає також у тому, що можна взагалі втратити контроль над перебігом полеміки.

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

Слід відрізнити коректні запитання від некоректних. Якщо трапляються некоректні запитання, треба показати їх безпідставність і попросити опонента уточнити чи зняти їх.

Аби розширити межі й забезпечити безперервність відкритого діалогу, можна використовувати дзеркальне питання. Воно полягає в повторенні із запитальною інтонацією частини твердження, яке тільки що було виголошено опонентом, аби примусити його побачити своє твердження з іншого боку і продовжити свою розповідь.

Риторичні запитання – це запитання, відповідь на які є очевидною для всіх присутніх. Мета – активізувати аудиторію, вказати на нерозв'язані проблеми чи забезпечити підтримку нашої позиції з боку учасників полеміки шляхом мовчазної згоди. Запитання важливо формулювати таким чином, аби вони звучали стисло й були зрозумілими присутнім. А притаманне великій аудиторії мовчання й означатиме схвалення нашої точки зору. Але при цьому слід бути дуже обережним, бо можна вдатися до звичайної демагогії, а іноді потрапити у смішне становище, як це сталося на одному зібранні селян. Оратор пропонував повторно обрати одного члена правління, підкреслюючи його працелюбність запитанням: «Хто взагалі може зараз, у цій складній ситуації, порівнятися з ним?». З останнього ряду хтось випалив: «Кінь!».

Переломні запитання. Вони підтримують полеміку в чітко встановленому напрямі або ж порушують комплекс нових проблем. Якщо опонент коректно і змістовно відповідає на такі запитання, то відповіді зазвичай дають змогу виявити слабкі місця його позиції. Наведемо приклади: «Як Ви уявляєте собі ...?», «Як Ви вважаєте, чи потрібно радикально міняти ...?», «Як насправді у Вас стосунки з ...?». Подібні запитання ставляться у тих випадках, коли ми вже отримали досить інформації щодо однієї проблеми і хочемо переключитися на іншу, або ж коли ми відчули опір опонента і намагаємося обійти складні місця. Небезпека в цих ситуаціях полягає у тому, що при наполегливому використанні таких запитань опонент може підвести

їх до закритих відповідей «так» чи «ні». Це суттєво знизить наші шанси на отримання інформації.

Запитання для обмірковування. Такі запитання спонукають опонента розмірковувати, ретельно аналізувати і коментувати те, що було сказано. Прикладами є такі запитання: «Чи правильно я зрозумів Ваше повідомлення про те, що ...?», «Чи вважаєте Ви, що ...?». Мета цих запитань – створити атмосферу взаєморозуміння, це часто дозволяє досягти проміжних результатів. Послідовність використання запитань у процесі полеміки може бути такою. Для першого етапу, на якому порушуються нові проблеми, характерними є відповіді «так–ні». На наступному етапі, коли розширюються кордони сфер передавання інформації і проводяться збирання фактів і обмін думками, слід ставити переважно відкриті і дзеркальні запитання. Після етапу передавання інформації настає етап закріплення та перевірки отриманої інформації, на якому переважають риторичні запитання і запитання на обмірковування. І наприкінці, відмітивши нову спрямованість інформації, ми користуємося переломними запитаннями. Чого ми домагаємося такими запитаннями? У будь-якому разі ми суттєво знижуємо небезпеку «полеміки-сварки», бо будь-яке твердження чи констатація, особливо не підкріплені очевидними фактами, викликають в опонента протест, дух суперечності й контраргументи у відкритій чи закритій (внутрішній) формі. Якщо ж ми модифікуємо форму запитання, тим самим значною мірою їх пом'якшуючи, то опонент і сприйме їх легше, іноді навіть як особисту думку (завдяки риторичним запитанням і запитанням на обмірковування). Передавання інформації і підготовка до аргументації проходять вільніше, легше, оскільки опонент стає більш відкритим і показує свої слабкі місця до того, як ми підготували аргументи, що враховують його цілі і побажання.

### **7.3. Суперечка, дискусія, диспут, дебати**

Дискусія (лат. *discussio* – розгляд, дослідження) – публічне обговорення певної проблеми або окремих питань на зборах, конференціях, у пресі тощо з метою досягнення істини.

Це жанр еристики (грец. *Eristikos* – той, що суперечить), риторики діалогічного мовлення. Характерною ознакою дискусії є наявність єдиної теми. Завдання дискусії – досягнення учасниками згоди стосовно означеної проблеми.

Значну увагу дискусії і діалогу приділяли грецькі філософи Сократ, Платон, Арістотель. Вони вважали, що пізнання та розкриття сутності проблеми неможливе без урахування думки іншої людини. Дискусії Платона ґрунтувалися на розробленні системи аргументів (доказів). Поширеними способами аргументування в дискусіях були «супровідні» методи: ілюстрації, конкретизації за допомогою фактів, аналогії, знаходження суперечностей тощо.

Дискусії середніх віків полягали в різноаспектному розгляді питання. Організатором дискусії був лектор, який обирав тезу і заперечення. Кожному з учасників необхідно було аргументами підтримати тезу і відповісти на запитання.

У курсі риторики Феофана Прокоповича подано такі поради щодо проведення дискусії:

1) дуже важливо глибоко вивчити питання, з якого буде дискусія, а також погляд на нього супротивника;

2) кожен має піклуватися про ясність мови, уникати всього, що робить її темною і двозначною;

3) не треба зловживати прикрасами та показним блиском, це завжди викликає підозру в хитрощах, відшукати істину можуть лише простота й щирість;

4) слід думати про те, що буде відповідати на запитання опонент, передбачати його відповіді;

5) насамперед необхідне суворе і старанне дослідження власних тез на істинність, помилки;

6) варто дотримуватися миру й спокою, стримувати безладний крик;

7) скромність і дружня прихильність між тими, хто сперечається, мають зберігатися як непорушний закон.

Український учений Дмитро Ревуцький (1881-1941) радив: коли потрібно переконати слухача або читача в правдивості запропонованої теми, необхідно, щоб слово було зрозумілим, тема – переконливо обґрунтованою, мовлення багатим, правильним і приємним; той, хто прагне бути бажаним співрозмовником, повинен багато знати, особливо історію, філософію, етику, естетику.

Підготовка дискусії охоплює такі етапи:

1. Визначення орієнтовних меж теми дискусії. Перевірка чіткості і зрозумілості слів та понять теми, проблеми, у разі потреби використання наукових і словниково-довідкових видань.

2. З'ясування основних структурних компонентів дискусії та їх ролі в обговоренні означеної теми:

- початок (встановлення контакту із співрозмовниками; окреслення мети, проблем і актуальності дискусії; активізація уваги);

- інформування (виклад інформації в обраний спосіб: повідомлення, пояснення, опис, характеристика);

- власне дискусія: аргументація (коректне наведення доказів на захист сформульованих тез) і контраргументація (коректне наведення доказів для нейтралізації антитез, заперечень співрозмовника);

- прийняття рішення;

- підбиття підсумків.

3. Визначення джерел інформації з дискутованої теми й ознайомлення з ними.

4. Порівняння різних підходів, вибудовування власного погляду на дискутовану проблему або приєднання до певної тези чи позиції автора.

5. Проектування своїх дій як учасника дискусії:

- прогнозування вірогідних заперечень і зауважень співрозмовника, можливих контраргументів і оптимальної форми реакції на них з метою переконання;

- вибір коректних прийомів утримання уваги співрозмовників.

6. Визначення можливих варіантів завершення дискусії, вибір найдоцільнішого.

7. Аналіз своєї мисленнєво-мовленнєвої діяльності під час дискусії.

Готуючись до дискусії, слід звернути увагу на вироблення певних умінь: повідомляти про що-небудь; описувати, коментувати явища і факти; спростовувати аргументи співрозмовника. Важливі також уміння ставити питання, зіставляти і порівнювати факти, оцінювати події, робити висновки; приєднуватися до висловленого погляду; припиняти розмову чи змінювати її напрям; висловлювати прохання, згоду, незгоду; відмовлятися у ввічливій формі; встановлювати контакт із співрозмовником, підтримувати його увагу; висловлювати незадоволення.

Важливо дотримуватися постулатів англійського філософа-лінгвіста Пола Грайса, що ґрунтуються на таких принципах:

1) принцип кількості («Не говорити більше чи менше, ніж потрібно для виконання поточних цілей діалогу»);

2) принцип якості («Не говорити того, що вважаєш хибним або для чого не маєш достатніх підстав»);

3) принцип відношення («Не відхиляйся від теми»);

4) принцип способу («Висловлюйся ясно», «Уникай незрозумілих виразів, неоднозначності, будь лаконічним, будь організованим»).

У дискусії можуть виявлятися стратегії самопрезентації, тобто керування учасника дискусії увагою партнера, намагання подати себе якнайпривабливіше. Самопрезентація має певні ознаки демонстративності.

Манера проведення дискусії відзначається (в ідеалі) високою культурою поведінки, неупередженістю і вимагає від сторін високого рівня компетентності щодо предмета спору. Як складний вербальний аргументаційний процес, дискусія є різновидом суперечки.

Суперечка – словесне змагання між двома або кількома особами щодо певного питання, за якого кожна зі сторін доводить свою думку.

Предметом суперечки є положення і судження, що підлягають обговоренню шляхом обміну різними поглядами.

За кількістю учасників виділяють суперечку-монолог (людина сперечається сама із собою), суперечку-діалог (суперечка двох осіб), суперечку-полілог (суперечка між кількома чи багатьма особами). Залежно від мети суперечки розрізняють:

- суперечку для пошуку істини (приносить задоволення учасникам, розширює знання про предмет суперечки, зміцнює віру у власні інтелектуальні сили);

- суперечку для переконання (з метою переконати опонента в чомусь, схилити на свій бік, зробити однодумцем);

- суперечку для перемоги (для самоствердження учасника суперечки);

- суперечку заради суперечки (для задоволення примхи, пихи одного з учасників).

Мистецтво суперечки вимагає певного досвіду й майстерності. Успіх суперечки та її продуктивність значною мірою залежать від рівня культури, ерудиції, життєвого досвіду, а також знання правил публічної суперечки (чітко визначати предмет і свою позицію; не відходити від головних положень, з повагою ставитися до інших учасників суперечки, зберігати витримку і самовладання).

Диспут – це заздалегідь підготовлена публічна суперечка. Раніше диспути були обов'язковою умовою отримання наукового ступеня або працевлаштування до університету. Ураховували насамперед техніку захисту або заперечення. Проведення диспуту мало чітку організаційну структуру: виступали ректор, декан, магістри, відтак інші присутні. З логічно сформульованих положень робили висновки і розвивали аргументи. Один з учасників диспуту повинен був помітити помилку супротивника і заперечити. Такі турніри привчали не тільки до ретельного дослідження проблеми, а й розвивали вміння розглядати факти в логічній послідовності, абстрактно мислити тощо.

Учасники всіх розглянутих видів полеміки можуть користуватися як коректними прийомами її ведення, так і некоректними. Останні треба вміти розпізнавати, застосовуючи проти них таку тактику:

- сперечатися тільки про те, що добре знаєш;
- не сперечатися без потреби з відвертим хамом;
- ретельно та чітко з'ясовувати тезу та всі головні доводи – свої та супротивника;
- не забувати про предмет розмови;
- вказувати на логічні помилки опонента;
- зберігати самовладання під час суперечки.

Збереження самовладання є однією з основних навичок ведення суперечки. Ніколи не треба розгублюватися, коли вам ставлять питання або висувають заперечення, на яке ви зразу ж не можете дати відповідь. Американський філософ Девід Льюїс дає поради, які можуть стати у пригоді кожному, хто хоче навчитися коректно давати відповіді на питання та заперечення. І хоча тут йде мова про ситуацію ораторського виступу, ці поради можуть бути цілком доречними і для, скажімо, діалогу двох людей у побутовому спілкуванні. Наведемо основні з них:

- завжди починайте з вдячності людині, що висунула заперечення (з одного боку, це роззброює вашого опонента, з іншого – повертає симпатії аудиторії на ваш бік);

- попросіть того, хто поставив питання чи висунув заперечення, повторити свої аргументи (з одного боку, це дає вам час подумати, з іншого – людина, що змушена повторити свої слова, найчастіше дещо заспокоюється і повторює їх у менш критичній формі);

- повторіть заперечення або питання, формулюючи його приблизно так: «Якщо я правильно зрозумів, ви хочете сказати, що...» (при цьому використовуйте лише нейтральну лексику). Ви отримаєте додатковий час на обмірковування і переконаєтесь, що правильно зрозуміли опонента;

- попросіть висловити й інші заперечення, формулюючи це приблизно у такий спосіб: «Чи маєте ви інші, окрім цієї, причини, щоб відхилити мою пропозицію?» (це дуже важливо, оскільки, якщо ви не почуєте всі можливі заперечення, то можете бути втягнутим у безкінечну дискусію);

- коли всі заперечення висловлені і ви повторили їх своїми словами, узагальнюйте ситуацію, вказуючи на основні пункти, за якими існує згода чи незгода (на цьому етапі опонент повинен або погодитися з вашим узагальненням, або висунути подальші заперечення, що повертає Вас до початку процесу); добре також запропонувати реальні альтернативи тим пунктам, які викликали незгоду;

- якщо Вам не подобається питання, запропонуйте варіант, який Вас влаштовує більше.

#### **7.4. Конфлікт та методи його розв'язання**

Конфлікти – складники нашого життя, й уникнути їх неможливо, але прагнути контролювати їх перебіг потрібно. Існує навіть спеціальна наука – конфліктологія, яка займається виникненням та структурою конфліктів.

Конфлікт – це зіткнення мотивів і бажань різних осіб, їхніх ідей, інтересів, потреб, оцінок, ціннісних орієнтацій, рівня прагнень, домагань, реального та ідеального уявлень про себе.

Психологи виділяють зовнішній (інтерперсональний) та внутрішній (інтраперсональний) конфлікти. Зовнішній – це рольовий конфлікт, неприйняття певної особи та її ролей оточенням. Внутрішній – це конфлікт між реальною поведінкою особистості та її потаємними смаками, ціннісними орієнтаціями й поглядами, який провокується непорозумінням та неприйняттям з боку інших, або нереалізованими бажаннями, амбівалентним (суперечливим) ставленням до оточення та до себе.

Як бачимо, у всіх цих ситуаціях багато що зводиться до оцінювання інших та самооцінки, причому остання найчастіше позитивна. У той же час ми побоюємося оцінок нашої особи з боку інших людей: досліді й справді показують, що ми схильні оцінювати нашого ближнього прискіпливо, отже, як правило, негативно. А негативна оцінка веде до прихованого або й відкритого відчуження, з перспективою ізоляції, бойкоту тощо.

Чому ж у нашій свідомості так часто формуються негативні оцінки людей, що оточують нас? По-перше, шляхом негативної оцінки (тобто – приниження когось) можна, так би мовити, піднятися самому. По-друге, негативно оцінюючи когось перед іншими людьми, я ніби кажу: «ми з вами не такі». Нарешті, іноді негативну оцінку сприймають як сміливість сказати правду, і відверта недобррозичливість камуфлюється удаваним прагненням до об'єктивності (це не значить, звичайно, що всі негативні оцінки – суб'єктивні).

Але ж прихована негативна оцінка нашого ближнього занадто часто проривається назовні, зокрема у формі «кажу правду в очі». Ми ображаємо людину, не розуміючи й не бажаючи цього, просто даючи вихід своїй негативній емоції. Чи вислухаєте ви спокійно від вашого гостя посеред бенкету: «Ну, пиріг вам сьогодні явно не вдався!»? Ясно, що до людини, до

якої ставляться доброзичливо, так звертатися не будуть. І навряд чи Вас ще раз сюди запросять.

Це не означає, що взагалі треба завжди погоджуватися зі співбесідником. Звісно, потрібно мати свою точку зору, але при цьому слід уникати категоричних тверджень (особливо з малознайомими людьми), натомість демонструвати увагу до аргументів співбесідника, бути готовим визнати свою неправоту й перепросити. Слід також принагідно звертатися в проблемних ситуаціях до третіх осіб, до словника чи довідника, енциклопедії тощо, причому не гріх інколи визнати свою некомпетентність.

Перед тим, як звинуватити людину, подумаємо, чи не винні також і ми самі у цій ситуації? Якщо Ви берете вину на себе, ваш співбесідник, скоріше за все, визнає свою частку провини. Негативних оцінок слід уникати ще й тому, що, як відомо, наші недоліки часто є просто продовженням наших переваг. Лектор, що звик виступати у великих аудиторіях, виробив гучний голос, і вдома теж говорить досить голосно, що дратує сім'ю. Гучний голос на очах втрачає статус перерваги і перетворюється на чистий негатив. Але чи може це бути приводом для скандалу?

Якщо ж вас раптом піддано неочікуваній і жорсткій критичній атаці з боку недоброзичливця, захиститися можна за допомогою певних мовних кліше типу «Я не ідеальний»; «Усі помиляються»; «Гадаю, що Ви не дали мені зараз вичерпної характеристики»; «Все це вимагає більш кропіткого розгляду, і боюся, що Вам тоді буде соромно» тощо. Існують також інші способи захисту від негативних оцінок: просто не звертати уваги (це найважче); не погоджуватися з критикою чи знайти пом'якшувальні обставини; переключити увагу оточення за допомогою ходів типу: «так, тут я не дуже упорався, але проте в інших сферах я...».

Більш-менш нормально ми сприймаємо негативні оцінки від близьких нам людей, але й вони не повинні давати таку оцінку на людях, не мусять критикувати нас зверху. Ми ж бо чекаємо від них участі й допомоги.

Конструктивна критика завжди виходить з позитивного ставлення до того, кого критикують (тому її інколи називають емпатичною критикою).

Нерідко конфліктна ситуація виникає через наше втручання в чийсь особисте життя, наприклад, через недбалість або й для зловтіхи розкривається чужа таємниця. Тут стільки спокус «продемонструвати себе» («ось яку інформації мені довіряють...»; «я – в центрі уваги»; «я вас так поважаю, що не можу не розповісти про таке неподобство; ваша думка важлива для мене» тощо). У гірших випадках мотивом виступає помста або нище бажання познущатися. Але людина, чию таємницю ви розкрили, зненавидить вас, а ваш конфідент – той, кому ви зробили «честь» довірити чужу таємницю, ніколи не довірить вам своєї.

Та основні причини виникнення конфліктів – це різні аксіологічні (ціннісні) установки комунікантів. Візьмемо тривіальну ситуацію: одружившись, дружина чекає, що чоловік (як сучасна людина) буде допомагати їй в хатній роботі; чоловік же (у річищі традицій) – що дружина мусить вести господарство повністю сама.

Психологи визначають два основних типи комунікативної поведінки – конфліктогенну та синтонну. Конфліктогенна поведінка провокує конфлікт, який виникає, коли потреби одної людини заважають задоволенню потреб іншої. Синтонна поведінка (від латинськ. «тон» – «звук»; тобто «співзвучна») – це поведінка, яка відповідає очікуванням співбесідника. Це формули подяки, усмішки, дружні жести тощо.

Конфліктогенні ситуації виникають на кожному кроці. Так, наприклад, двоє розмовляють; підходить третій. Співбесідники замовкають (конфліктогенна ситуація) або включають третього у свою розмову (синтонна ситуація), Або: я даю людині пораду, коли вона мене просить (синтонна ситуація); я даю їй пораду, коли вона цього у мене не просить (конфліктогенна ситуація). Коли з вами переходять на «ти» без вашого дозволу, це може стати початком конфлікту. Шляхом до початку конфлікту є

удавано доброзичливі фрази на зразок «Як би це вам пояснити?», «Ти не розумієш...» тощо.

Чимало конфліктів виникає й через те, що люди по-різному розуміють ті самі слова або болісно сприймають логічні та мовні помилки (нелогічність викладу або вживання слова у неправильному значенні). Наприклад, дівчина, вислухавши монолог про проблеми з начальством, з найкращих поривань каже: «Давай, я тебе пожалію!» На це хлопець обурено відповідає: «Не треба мене жаліти! Що, я справляю таке жалюгідне враження?!» Наповнення одного й того самого слова різним змістом призводить до образи.

Ще одне джерело конфліктів – перебивання співбесідника, яке сьогодні можна спостерігати навіть на високих рівнях (достатньо прослухати дебати у Верховній Раді). На жаль, причина тут часто навіть не в невихованості – люди перебивають зазвичай тому, що бояться забути свою думку. При цьому впадає в очі простий психологічний підтекст: я не повинен забути свою думку, тому що вона важлива; а те, що інший може забути свою думку, не так важливо. Але виникає закономірне питання: що важливіше – не забути думку чи зіпсувати відносини, перебивши? Перед нами типова конфліктогенна ситуація: моя думка глибша та важливіша, ти повинен підкоритися і слухати...

Особливо ж гаряче розпалюється конфлікт, коли спостерігається т. зв. вербальна агресія – недвозначні образи та приниження співбесідника, заперечення його тверджень (особливо без аргументації) та висміювання. Шляхетна людина ніколи не вдається в конфлікті до подібних прийомів.

Навіть така невинна річ, як гумор, може також стати причиною конфлікту, якщо гумор спрямований на висміювання конкретного співбесідника – це приховане самозвеличення за рахунок приниження іншого. Маніпулятори, наприклад, полубляють таким способом переключати негативні емоції зібрання на якусь певну особу, яка має виконати роль цапа-відбувайла і зробити маніпулятора в очах оточення «героєм». Батько

психоаналізу З. Фрейд розцінював гумор як символічне знищення ворога. Звичайно, мова не йде про ситуації, коли гумор спрямований на себе (подібна поведінка, навпаки, часто здатна загасити конфлікт).

Проте для створення конфліктогенної ситуації не треба якихось особливих образливих або ущипливих слів. Нейтральне слово або речення можуть створити як синтонну, так і конфліктогенну ситуацію, якщо включаються невербальні чинники. Наприклад, «Дякую» можна сказати таким крижаним тоном, що у співбесідника зникне всяке бажання продовжувати розмову. Таким чином, конфліктогенні ситуації формуються не лише в річищі власне мовленнєвої діяльності. Скажімо, демонстративно не помічати або не слухати людину, коли вона до вас звертається, не відповідати на привітання (така собі примітивна імітація «аристократизму», як його собі уявляє певний суб'єкт) – конфліктогенна ситуація. І навіть такий позамовленнєвий чинник, як похмурий вираз обличчя, теж може спричинити сварку.

Проте якщо конфлікт вже розпочався, можна скористатися одним з класичних методів «роззброєння» опонента.

Так, Д. Карнегі радив спочатку визнавати свої помилки, а потім вже вказувати на помилки співбесідника. Або, як кажуть у нас, «хочеш у сварці гору взяти скажи, що ти винуватий».

Можна також висловити прохання пояснити свою точку зору більш детально та на конкретних прикладах. Подібне прохання виконує водночас дві функції в справі залагодження конфлікту: по-перше, воно свідчить про те, що ви справді бажаєте розібратися у ситуації, а, по-друге, пояснення можуть надати можливість вашому співбесідникові заспокоїтися, сконцентрувавши всю увагу на аргументації.

Ще одним шляхом залагодження конфлікту може стати прихований або й відвертий комплімент, ужитий під час викладу своєї точки зору на проблему: «Як людина з широким світоглядом, ви, безперечно, знаєте, що...»,

«Ви, як розумна людина, повинні мене зрозуміти». Але при цьому важлива роль належить інтонації. Якщо Ви не вмієте контролювати свої емоції, а конфлікт вже дійшов кульмінації, то подібні слова, ще й вимовлені з непевною інтонацією, можуть бути сприйняті як свідомі кпини і лише погіршать справу.

Оригінальний і простий спосіб розв'язання конфліктів побудований на вживанні т. зв. «Я-висловлювань». Треба просто сказати конфліктному співбесідникові, що ви зараз відчуваєте, і пояснити, чому. Наприклад: «Я дуже розлютився, коли ви почали мене критикувати при моїх друзях, тому що я вважаю, що критикувати слід віч-на-віч». Адже щирість роззброює найзапекліших опонентів.

Залежно від характеру індивідуума, його соціальної ролі та рівня загальної і мовної культури виділяють такі основні стилі поведінки при розв'язанні конфліктів.

1. Конкуренції. Він притаманний активним і не занадто обтяженим альтруїзмом людям, які прагнуть розв'язання конфліктів авторитарно, не зацікавлені у співпраці з іншими, прагнуть задовольнити перш за все власні інтереси. Стиль ефективний, коли людина має певну владу і домінує в колективі. Неefективний у міжособистісних конфліктах. Його варто застосовувати, якщо результат для вас дуже важливий, і ви при цьому маєте певний авторитет, аби «нав'язати» свій варіант як найкращий.

2. Ухилення. Притаманний людям, чия позиція нестійка, хто не любить співпраці з іншими. Це також перекидання відповідальності за розв'язання якоїсь проблеми на інших. Стиль варто застосовувати, якщо проблема для вас не дуже важлива, а також коли ви відчуваєте помилковість або сумнівність власної позиції та правоту співбесідника, або ж коли останній є вашим керівником.

3. Пристосування. Ви цілком дієте у фарватері волі співбесідника, зовсім не прагнучи захищати власні інтереси. Стиль варто застосовувати,

коли ви комусь співчуваєте і намагаєтеся підтримати. Можна вдаватись до нього і тоді, коли результат для вас не дуже важливий, але важливий для іншого.

4. Співпраці. Ви берете активну участь у розв'язанні конфлікту й захищаєте власні інтереси, але прагнете при цьому до співпраці з іншим. Такий стиль вимагає більшої внутрішньої роботи порівняно з іншими стратегіями, адже спочатку треба проаналізувати для себе прагнення, цілі, інтереси обох сторін, а потім обговорити їх. Цей стиль найбільш оптимальний, коли обидві сторони мають відкриті або приховані різновекторні прагнення.

5. Компромісу. Це часткове задоволення власних інтересів: ви поступаєтеся іншим, а вони – вам. Нагадує співпрацю, але повного задоволення не дає, адже тут не враховуються глибинні потреби сторін. Найефективнішим цей стиль є тоді, коли обидві сторони розуміють, що одночасно задовольнити їхні потреби неможливо або коли треба швидко досягти бодай тимчасового рішення і немає часу на обговорення; коли треба зберегти нормальні стосунки, нехай ціною поступок.

Кожна нормальна людина прагне до того, щоб знайти правильні шляхи й прийоми спілкування, виробити власний стиль або ж гнучко використовувати різні стилі. Для цього потрібно перш за все добре знати себе: людині, що впевнено володіє собою, легше знаходити спільну мову зі своїм середовищем.

### **Контрольні запитання**

1. Розтлумачте термін *полеміка*.
2. Назвіть принципи ведення полеміки.
3. Що є достатньою підставою для відмови від полеміки?
4. Які види запитань використовують під час полеміки?
5. Що таке дискусія?
6. З яких етапів складається дискусія?

7. Що таке суперечка? У чому різниця між суперечкою та диспутом?

8. Назвіть відомі вам стилі поведінки під час розв'язання конфліктів.

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Відомо, що саме в молодіжному середовищі найчастіше трапляється так звана «суперечка заради суперечки», коли для її учасників є байдужим, про що сперечатися, з ким, навіщо, бо для них головне – виявити красномовство, доводячи, що біле є чорним, а чорне – білим. Схарактеризуйте функції такої суперечки й причини поширеності її серед молоді.

Завдання 2. Аргументуйте, наводячи переконливі приклади, думку, що успіх суперечки, її конструктивний характер значно залежить від складу полемістів, рівня їх загальної та професійної культури, ерудиції, компетентності, життєвого досвіду, знання полемічних прийомів та правил публічної суперечки.

Завдання 3. Поясніть, як ви розумієте поняття «коректні полемічні прийоми». Наведіть переконливі приклади з вашого фаху.

Завдання 4. З'ясуйте, який полемічний прийом (коректний / некоректний) та як саме ілюструє наведена фраза: «Грабіжник не бажає придбати нічого поганого; придбання хорошого є справа хороша; отже, грабіжник бажає хорошого». Наведіть аналогічні приклади.

Завдання 5. Прокоментуйте наведені твердження в контексті мети й правил ведення суперечки. Висловіть власну думку.

- Суперник, який виявляє ваші помилки, корисніший для вас, ніж товариш, який намагається їх приховати (Леонардо да Вінчі).
- Краще поступитися дорогою собаці, ніж допустити, щоб він укусив вас. Навіть убивство собаки не вилікує укусу (А. Лінкольн).
- Коли визнаєш свої помилки, маєш шанс їх виправити (Р. Бернс).

Завдання 6. Сформулюйте закон тотожності полемічних розмірковувань, спираючись на українську приказку «Один про Хому, а інший про Ярему». Наведіть ситуації, за яких використовують цю приказку, і з'ясуйте наслідки, до яких веде недотримання у полеміці цього важливого закону.

Завдання 7. Прокоментуйте в контексті ознак ораторського таланту полеміста закон суперечності, вперше сформульований Арістотелем як основний принцип мислення і возведений у закон логіки: «Дві протилежні думки про один і той самий предмет, узятий в один і той самий час та в одному й тому відношенні, не можуть бути одночасно істинними». Проілюструйте прикладами твердження, що логічне протиріччя є неприпустимим у науковій, політичній, судовій полеміці.

#### **Рекомендована література:**

Базова: 1, 3, 4, 6–9.

Допоміжна: 1, 4, 6, 9,10, 16–18.

Довідкова література, словники: 7.

Інтернет-ресурси:

1. Вміння спілкуватися. М'які навички. Найчастіші помилки під час розмови

[https://www.youtube.com/watch?v=P-d-sReyvHg&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=51](https://www.youtube.com/watch?v=P-d-sReyvHg&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=51)

2. Як вирішити проблему: покроковий план дій. Як знайти компроміс.

[https://www.youtube.com/watch?v=5UVG99PqFog&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=58](https://www.youtube.com/watch?v=5UVG99PqFog&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=58)

3. Як побудувати здорові взаємини. Сім засад здорової комунікації

[https://www.youtube.com/watch?v=nXIO-gw5y0Q&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=56](https://www.youtube.com/watch?v=nXIO-gw5y0Q&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=56)

4. Причини непорозумінь та конфліктів. Як говорити зрозуміло

[https://www.youtube.com/watch?v=G4a0IQxuA80&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=59](https://www.youtube.com/watch?v=G4a0IQxuA80&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=59)

5. Як вирішити суперечку. Як помиритися

[https://www.youtube.com/watch?v=3WUOsV1ssH4&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=62](https://www.youtube.com/watch?v=3WUOsV1ssH4&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=62)

6. Критика: як правильно давати зворотний зв'язок та критикувати

[https://www.youtube.com/watch?v=hIYE7v351\\_8&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=80](https://www.youtube.com/watch?v=hIYE7v351_8&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=80)

7. Критика: як до неї ставитися та як правильно реагувати

[https://www.youtube.com/watch?v=sKGblcbQRxY&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=81](https://www.youtube.com/watch?v=sKGblcbQRxY&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=81)

8. Як провести успішні перемовини. Сім відтінків діалогу, або спектр комунікації

<https://www.youtube.com/watch?v=PwD6ClajlrQ>

9. Стоп-слова, які вам шкодять. Чого не варто казати

<https://www.youtube.com/watch?v=r3RxlFAS-o>

10. Міжособистісна комунікація. Міжособова комунікація

<https://www.youtube.com/watch?v=gv3jOzcRbsc&list=PL8G81iuoscegap-66xrz7aiOLQHERIDsR>

11. Як будувати здорові взаємини. Як еволюціонує комунікація

<https://www.youtube.com/watch?v=Cn2yEdVF1OQ>

## **Тема 8. Виступ перед аудиторією**

### **8.1. Методика та етапи підготовки промови**

Якщо до звичайної розмови ми не дуже-то й готуємося, або готуємося лише почасти, то ораторський виступ мусить бути бездоганно підготовлений.

Будь-яка промова чимось подібна до наукового дослідження. Якщо вона навіть не містить в собі нових ідей чи відкриттів (як, наприклад, стандартна лекція у виші), то принаймні будується як «пошук істини». Отож,

промова мусить будуватися як певна *проблема*. Оратор, виступаючи перед аудиторією, завжди мусить проголошувати щось вагоме й, за можливості, нове (принаймні нове для певної аудиторії). Виступ має бути актуальним, змістовним. Лише за таких умов оратора слухатимуть.

Оратор повинен ґрунтовно володіти основними аспектами проблеми, про яку наважується говорити. Той, хто виступає перед аудиторією, мусить бути обізнаним у галузі знання, яку пропонує увазі своїх слухачів. Поверховість та малоерудованість одразу помітні, й довіри в аудиторії такий оратор не викликає.

Промова, як правило, потребує попередньої підготовки, й чим вона ґрунтовніша, тим солідніше, вагомніше виглядатиме виклад, а отже – і переконливіше. А будь-яка освіченість має таку властивість: чим більше людина знає чужих думок, тим самостійнішим стає її власне мислення, тим оригінальніша вона у поглядах, а значить, цікавіша для інших. Не слід лякатися того, що тема маловивчена, що з цього питання «мало літератури». Якщо и справді так, це означає, що промовець вільний від чужих думок і має право викладати власні міркування.

Споконвіку серйозними недоліками промови вважалися шаблонність, переказ чужих думок без власної оцінки. Це вимагає від оратора певної відваги, сміливості у викладі власної позиції. Але сама лише «власна» позиція може інколи засвідчити хіба що «темноту», малокомпетентність промовця.

Підготовка промови – творчий процес. Як будь-яка інтелектуальна діяльність, ця підготовка відбувається творчо, і кожен має право використовувати тут власну методику. Інколи можна почути думку, ніби промовці самі дивуються, як у них складається той чи той текст, особливо – імпровізація. Але більшість початківців нерідко розгублюються, якщо їм доводиться звертатися зі своїм словом до широкої аудиторії. Запропонований матеріал вони переписують з якихось джерел, але, слухаючи такий виступ,

одразу ж відчуваєш незграбність, некомпетентність, маловченість і, нарешті, цілковиту відсутність упевненості в собі. Такий промовець викликає лише співчуття.

Виділимо певний «алгоритм» підготовки промови – етапи роботи над інформацією дослідника свого предмета.

1) Вибір теми. Термін «тема» походить з грецької мови і означає «те, що покладено в основу», фундамент. Простіше було б сказати, слідом за П. Сопером, «тема – це те, про що йде мова».

Часто лекторові пропонують виступити на чітко визначену тему. Так, академічна доповідь в стінах ЗВО визначається навчальним планом чи науковим керівником; церковна проповідь визначена наперед євангельським текстом; на зборах заздалегідь пропонують виступити з певного питання тощо.

Проте нерідко тему промови підміняють її об'єктом. Наприклад, пропозиція висловитися щодо сучасної української культури не є власне темою. Це об'єкт уваги, бо культура – поняття широке (література, живопис, музика тощо). Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Інша справа, що слід виділяти в межах однієї теми ще й т. зв. підтеми. Наприклад, лекцію про екологічну чистоту середовища можна розвивати на таких підтемах, як чистота повітря, води, продуктів, соціальна та особиста гігієна людини тощо. Підтема, в свою чергу, може поділятися на мікротеми; наприклад, мікротемами до підтеми чистота повітря можуть бути: озон, кисень, смог тощо. Звичайно, мікротема не обов'язково мусить бути розгорнутою, вона часом може зводитися до абзацу або й навіть до одного речення. Усі ці моменти слід добре продумати. Якщо промовець не уявляє, що конкретно він хоче сказати, розраховувати на результат неможливо.

Часто тема визначається тим, яку психологічну реакцію оратор хоче викликати у своїх слухачів. Якщо він ставить за мету розважити їх, з багатогранного об'єкта обирається одна тема. Якщо ж переконати чи

закликати до чогось, – зовсім інша. Якщо тільки обрати тему й не думати про те, як її сприймуть, це знову-таки неправильно. Варто враховувати також свої можливості, оскільки можна взятися за велику й значну тему, але не впоратися з нею. Отож доцільно обирати таку тему, що до душі й під силу ораторові. Дейл Карнегі неодноразово підкреслював, що розуміння між людьми виникає лише тоді, якщо звертатися до іншого з великим і щирим інтересом до його проблем. Зокрема, легко зацікавлюються відповідною темою професіонали. Якщо оратор говоритиме, наприклад, із вчителями, і продемонструє знання специфіки їхньої праці, стурбованість проблемами вчительського життя, – можна сказати, він близький до успіху. Якщо ж Ви не знаєте, чим живуть учителі, а потрібно виступати саме перед ними, варто щось пошукати в інтернеті, поговорити зі знайомими представниками цієї професії.

Слід уникати загальних фраз та банальних істин: аудиторія слухатиме не того, хто знає загальновідоме, а хто покаже, як розв'язати важливі проблеми. Отже, ви маєте знати свій матеріал ліпше, ніж слухачі. Чим повніше ви захоплені своєю темою, тим більше шансів, що вас почують.

Бажано, щоб лекція або виступ, промова чи доповідь були аналізом якихось важливих, досі не розв'язаних життєвих проблем. Тому тему слід розуміти як проблему, завдання, які треба розв'язати. Ви не даєте рецептів, а разом зі своїми слухачами повинні «перехворіти» на ті проблеми, що вимагають уваги. Навряд чи захопить аудиторію людина, яка, вийшовши на трибуну, заявить: я за п'ятнадцять хвилин все вам розповім і навчу жити! Менторський чи ригористичний (сухо-повчальний) тон викличе до вас зневагу чи навіть ненависть (відповідно до обставин) уже через п'ять хвилин. Саме це є вадомою, наприклад, учителів-початківців (не всіх, звісно), які гадають, що діти тільки й чекають, щоб їх повчали: у сучасної дитини менторський тон викликає неприховано негативне ставлення, тим більше, що нинішні діти володіють великою кількістю інформації й без учителя. Треба

разом з аудиторією хвилюватися та шукати рішення, розв'язувати проблему. Якщо ви навіть знаєте відповіді на їхні жагучі питання, слід зробити вигляд, що знаходите їх саме зараз, разом із слухачами.

Існують такі поняття, як «розкрита» та «не розкрита» тема. Тема «розкрита», якщо матеріал їй відповідає, якщо основна думка промовця зрозуміла та доведена (за допомогою цитат, думок попередників, фактів та ін.). Бажано, щоби тема мала точки зіткнення з іншими темами (особливо якщо це лекція), апелювала до вже відомого слухачам.

Не сподівайтесь переконати всіх. Якщо вас зрозуміють хоча б кілька людей – тема розкрита вдало. Не намагайтеся також сказати все, що знаєте, бо, як говорив Вольтер, «таємниця нудного полягає в тому, щоби сказати все».

Смертельна для оратора є ситуація, закарбована у такому анекдоті:

- Як довго говорив оратор?

- Годину.

-А про що він говорив?

-Цього він не сказав.

2) Складання плану. Часто план сприймається, як щось сухе та вторинне, що обмежує свободу думки. Але насправді він подібний до скелета, що несе на собі вантаж м'язів, шкіри тощо: без кісток не було б опори. Інша справа, що формувати план «з нічого» людина, звичайно, не може. Ви, напевно, вже спостерігали, що власні думки, своє бачення проблеми, її структура відбуваються в міру того, як вивчаєш чужі думки, відгукуєшся на них. Поступово стає зрозуміло, що в цьому питанні не все висвітлено повністю, а щось і неправильно, і ви, автор промови, розкрили б це питання інакше. Саме тоді, коли матеріал опрацьовано й законспектовано на картках (чи занесено в комп'ютер), починається «пасьянс» з викладанням цитат і власних думок за якоюсь, спершу й вам самим незрозумілою,

логікою. У міру того, як вимальовуватиметься певна послідовність, твердішатиме й «скелет» вашої логічної схеми, тобто план.

Плани бувають трьох видів: простий, складний та цитатний. Простий план являє собою, по суті, ряд називних речень.

Зразок простого плану.

Тема: «ВИДИ КРАСНОМОВСТВА ТА СФЕРИ ЙОГО УЖИТКУ»

План

1. Академічне красномовство.
2. Політичне красномовство.
3. Юридичне (судове) красномовство.
4. Церковне красномовство.
5. Суспільно-побутове красномовство.

Складний план – це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, сюди зазвичай вводять вступ та висновки (хоча це не обов'язково).

Зразок складного плану.

Тема: «ВИДИ КРАСНОМОВСТВА ТА СФЕРИ ЙОГО УЖИТКУ»

План

1. ПОТРЕБА У ВИДОВІЙ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ КРАСНОМОВСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД СФЕРИ ЙОГО УЖИТКУ.

II. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ВИДІВ КРАСНОМОВСТВА.

1. Академічне красномовство:

- лекція;
- диспут;
- евристична бесіда;
- виступ на науковій конференції.

2. Політичне красномовство:

- політична промова;
- політична інформація;

- політична бесіда тощо.

3. (і т.д.: юридичне, церковне, суспільно-побутове красномовство та їхні різновиди).

### III. ОРАТОР МАЄ ДОТРИМУВАТИСЯ ЖАНРОВО-ВИДОВИХ НОРМ КРАСНОМОВСТВА.

Як ми пам'ятаємо, з античних часів прийнято використовувати певну схему промови (вступ, основна частина, висновки). Пізніший досвід деталізував її (вступ є зацікавленням; основна частина – опис, оповідь та міркування; висновки – це переконання). Отож, залишається розташувати свій матеріал так, аби виходило за століттями перевіреною схемою, або, якщо потрібно, поміняти для виразності місцями ці позиції.

Попрацювавши кілька років за цією схемою, ви набудете вміння миттєво схоплювати матеріал, систематизувати його в пам'яті, імпровізувати переконливу й ґрунтовну промову «на ходу».

3) Процес збирання матеріалу. Матеріал для промови може конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути власні думки, спостереження, емоції та ін. Матеріал, що містить чужий досвід, – це насамперед книги, журнали, газети, інтернет (хоча можуть бути і випадки з життя знайомих, друзів тощо). Якщо промовець власні думки підкріплює цитатами, то вони набувають більшої ваги. Крім того, цитати іноді допомагають влучно пояснити думку, зробити її більш конкретною та зрозумілою. Цитуючи чийсь думку чи спостереження, на це слід вказувати, тобто посилатися на джерело, звідки взята цитата.

Існує певна система правил, що допомагає швидше знаходити матеріал для промови і правильно ним користуватися. Тому, щоб вивчити ретельно проблему, слід користуватися відповідною літературою, відшуковуючи її у каталогах (систематичних та алфавітних) бібліотек.

Систематичним каталогом користуються, якщо тема маловідома чи зовсім невідома, і потрібно дізнатися, наскільки вивчене те чи інше питання.

Тут можна знайти готові підрозділи з окремих питань своєї дисципліни (напр., до розділу «Риторика»: красномовство академічне, політичне, судове і т.д.). Але багато цінного матеріалу можна знайти і в інших розділах каталогу (наприклад, «Літературознавство», «Історія» тощо). Якщо ж потрібно використати твори певного автора, звертаються до алфавітного каталогу.

## **8.2. Структура ораторського твору**

Класичним прикладом композиції ораторської промови є вчення Марка Фабія Квінтіліана (найвідомішого з римських педагогів, ритора, автора «Повчання оратору» – найповнішого підручника ораторського мистецтва, який дійшов до нас з античності) про розташування. Восьмичастинна композиція, розроблена цим видатним давньоримським ритором, увійшла в усі пізніші риторики і використовується дотепер. Наведемо її:

1. Звертання. Мета цієї частини – привернути увагу слухачів, викликати в них прихильність до оратора.

2. Називання теми. Мета – налаштувати слухачів на предмет мовлення, примусити їх згадати, що їм відомо з предмета (теми), підготувати слухачів до свідомого заглиблення у предмет мовлення.

3. Оповідання. Мета – викласти історію предмета (як виникло питання, як склалася справа).

4. Опис. Мета – описати, якою є справа на момент промови, дати системне уявлення про предмет (стан справ).

5. Доказ. Мета – викласти аргументи, що обґрунтовують рішення.

6. Спростування. Мета – викласти аргументи від супротивного.

7. Відозва (заклик). Мета – звернутися до почуттів слухачів, сформуванню емоційне ставлення до справи.

8. Закінчення. Мета – зробити короткий огляд усього сказаного та сформулювати висновки щодо обговорюваної справи.

Звичайно, не всі частини цієї композиції завжди мають бути в будь-якій промові. Перш за все, така композиція зорієнтована на судову промову (загалом, антична риторика орієнтувалась на судовий процес), де така повна композиція є доцільною. В інших випадках, залежно від жанру, теми, мети промови, особливостей риторичної ситуації певні частини можуть пропускатися. Але в будь-якій промові має простежуватись найпростіша універсальна тричастинна композиція: вступ, основна частина, закінчення. Таку композицію називають природною, оскільки багато процесів у природі, суспільстві, житті людини мають тричастинну схему (порівняйте: народження – життя – смерть; зрушення – рух – зупинка; сніданок – обід – вечеря; низький – середній – високий; початок – розвиток – завершення). Людський розум з легкістю сприймає таку схему. Кожна композиційна частина ораторської промови має свої особливості, зумовлені специфікою сприйняття повідомлення слухачами, які необхідно враховувати під час підготовки промови.

Розгляньмо особливості структурних елементів ораторського твору: вступ, основна частина та висновки.

Робота над вступом.

Початок промови є найвідповідальнішим: який тон ви задасте, так і прозвучить весь ваш виступ. Цицерон, наприклад, знаючи це, завжди готував вступ в останню чергу, приділяючи йому найбільшу увагу. Вступні зауваження, на думку П. Сопера, можуть визначити, чи буде вас слухати аудиторія і як вона до вас поставиться. Тому не слід сподіватися на якесь раптове натхнення, коли прийде час виступати, слід ретельно підготувати вступну частину. Пам'ятаємо зі шкільних уроків фізики – привести предмет у стан руху набагато важче, ніж підтримувати сам рух. Про що ж слід говорити у вступній частині промови? Оратор має пам'ятати, що зміст і структура вступу підпорядковуються його функціям. Виділяють три основних функції вступу:

1. Привернути увагу слухачів.
2. Налаштувати аудиторію позитивно на сприйняття промови.
3. Представити тему.

Ці частини можна назвати ще й так: «реклама», «вербування союзників», «презентація теми». У французького історика 18 ст. Гайара знаходимо цікаві риторичні міркування. Вступ, на його думку, є найбільш відчутною частиною твору. Красномовний вступ може так засліпити слухачів, що помилки в інших частинах залишаться непомітними. З іншого боку, невдалий початок спричиняє подальше несприйняття промови, настільки сильними є перші враження слухачів. Звичайно, не в кожній промові всі функції представлені імпліцитно (явно) і рівноцінно. Залежно від теми та характеру риторичної ситуації може переважати якась одна з цих функцій. «Реклама» розглядається як панівна функція в тих випадках, коли право мовця на виступ не є очевидним, або ж предмет мовлення не є значущим (античні ритори про це говорили так: «Мала людина про малу справу говорить»). Оратор у такій ситуації має мотивувати, чому про це варто й важливо говорити (слухати), або чому саме його варто послухати. Приклад: одна зі студенток в процесі освоєння курсу риторики вибрала для своєї промови тему виховання дітей; і коли група обговорювала її виступ, з'ясувалося, що багато хто не сприйняв мовця серйозно, бо ж знали, що вона не має власних дітей, але не знали, що вона взяла на себе виховання племінників. Про це обов'язково слід було згадати у вступі.

«Вербування союзників» – панівна функція для риторичних ситуацій, у яких доводиться мати справу з конфліктно налаштованою аудиторією або ж предмет мовлення є дискусійним. Завдання оратора за таких умов – домогтися прихильності слухачів, продемонструвати своє позитивне ставлення до аудиторії, представити себе демократично налаштованим співрозмовником.

«Презентація теми» як основна функція переважає в риторичній ситуації, де аудиторія завчасно налаштована на увагу і позитивне сприйняття матеріалу (академічна лекція, вшанування ювіляра тощо), також коли значення предмета мовлення незаперечне. Так, наприклад, наведена повна структура вступної частини може бути використана в науковій доповіді, лекції, оскільки такий вступ, де розкривається тема, мета, сутність змісту (основні питання, проблеми, структура основної частини), полегшить сприйняття складного матеріалу, активізує мисленнєву діяльність слухачів. А от епідейктична (урочиста) промова не потребує детального вступу. У застільній промові слід обмежитися коротким вступним зауваженням.

Загалом у риторичній розроблено багато конкретних рекомендацій, правил, порад щодо вступної частини промови. Оратор має пам'ятати про таке. Не слід починати з виправдань і вибачень «Я не оратор...», «Я не готувався», «Мені нічого сказати». Після такого вступу немає сенсу говорити далі. Аудиторія хоче бачити впевненого оратора, якому є що сказати. Хоча іноді подібну фразу можна використати як риторичний прийом: «Я не готувався виступати, але виступлю», тобто дає слухачам зрозуміти, що сталося щось важливе (реклама події). Слід пам'ятати, що вступ не повинен бути надто сухим і серйозним. П. Сопер рекомендує почати вступ з якогось цікавого повідомлення, причому в першому ж реченні. Дуже гарно сприймається гумористичне зауваження. Можна почати з цікавої цитати. Слова відомої людини завжди привертають увагу. Але слід пам'ятати, що цитата, яка ставиться на початок промови, повинна бути змістовною, авторитетною, оригінальною, навіть парадоксальною. Парадоксальність може бути не в самій думці, а в тому, що вона була висловлена дуже давно, чи в тому, як поєднується цитата зі змістом усієї промови. Д. Карнегі рекомендує брати цитати з Біблії: це авторитетне джерело, у якому можна знайти цитату на будь-який випадок. Ось як почала свою «Промову про комунізм і комуністів» одна зі студенток: «У сьомому розділі Євангелія від

Матвія сказано: «І чого в оці брата скалку бачиш, колоди у власному ж оці не чуєш? Або як ти скажеш до брата свого: «Давай я вийму скалку з ока твого», коли он колода у власному оці? Лицеміре, – вийми перше колоду із власного ока, а потім побачиш, як вийняти скалку з ока брата твого». Ця вступна цитата мала гарний смисловий ефект, тому що комуністи традиційно вважаються атеїстами. Можна почати виступ із запитання. Запитання – це «гачок», на який завжди можна «зловити» увагу слухачів. Особливо, якщо питання пов'язане з основними інтересами аудиторії, або торкається пізнавального інтересу. Наприклад: Чи відомі вам усі способи заробляння грошей?, Чи існує в сучасному світі рабство?, Чи можна схуднути за 24 години? Питання може бути поставлене як вибір із двох варіантів. Наприклад: «У мене є два дідусі, обом по 80 років. Один заявляє, що сьогодні освіта людині не потрібна – не варта вона того, щоб витратити на неї свою молодість, здоров'я, коли багато людей і без освіти добре живуть. Другий стоїть за освіту – не обійтися без неї сьогодні. При цьому перший – економіст з вищою освітою, другий усе життя пропрацював звичайним робітником. То який же з моїх дідусів правий?» (з промови студентки). Такий початок доречний у переконувальній промові. Слід пам'ятати ще одне важливе правило: вступ не повинен бути занадто довгим, не слід починати «від царя Панька», не слід також забігати наперед. Частина промови мають бути співмірними: вступ і заключна частина разом не повинні бути більші за основну частину.

Також у вступі можна розповісти якусь історію. Існує навіть термін «сторітелінг», так звана секретна зброя супероратора. Так, Ненсі Дуарте, експертка у сфері створення презентацій, зазначає: «В історіях є щось сакральне. У них криється майже надприродна сила, якою слід орудувати дуже обережно...Інформація статична, історії динамічні. Вони допомагають аудиторії наочно уявити собі те, що ви робите, або те, у що ви вірите. Історії об'єднують серця людей, переплітають воедино цінності, норми й

переконання. А коли таке відбувається, ваша ідея постає в головах слухачів як очевидна реальність». Принадність історії в тому, стверджує Акаш Карія (професійний оратор, автор книжок та курсів з ораторського мистецтва, зокрема книжки «Надихай своєю мовою», входить до десятки топспікерів Азійсько-Тихоокеанського регіону), що вона м'яко «упаковує» головну думку послання, народжує інтерес, зачаровує. Історія – це соус, під яким можна подати головну страву – ваш меседж. Завдяки історії вмикається та первісна магія, коли ми буквально «пірнаємо» в життя іншої людини. Проживаємо з нею все, чим вона ділиться. Наче ми із зали переносимося в часи наших предків, коли вони збиралися перед багаттям, спілкуючись і навчаючись за допомогою історій.

Отже, почати виступ з особистої історії – один з кращих методів залучення уваги публіки, тому що:

- такий вступ відрізняється від того, як зазвичай починає свою промову більшість ораторів;
- запрошує в ментальну подорож;
- відзначається впізнаваністю: історії змушують людей згадувати власний аналогічний досвід;
- історія – це «ментальна риболовля»: спікер заволодіває увагою слухачів, не дозволяє «вимкнутися»;
- люди «заточені» слухати історії. У давні дописемні часи знання передавалися за допомогою усних розповідей.

Також вступ можна почати з цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму. Цікаво й ефектно почати з того, що хвилює на цей момент, скажімо, якісь трагічні події на зразок стихійного лиха, або ж, навпаки, радісна звістка щодо важливих прогресивних перетворень у суспільстві: «Сьогодні, коли ми всі охоплені почуттям...» Це одразу ж встановлює контакт з аудиторією, справляє враження, що оратор живе тими ж думками й почуттями, що й усі присутні, отже, говоритиме щось цікаве й

важливе. Можна процитувати газетний матеріал, приклад з книги або з передач радіо чи телебачення, з кінофільму. Так виступ непомітно зіллється з настроєм аудиторії.

Можна також почати виступ із цитування якихось точних цифрових даних, документів. Наприклад: «Відомо, що в сьогodнішній Україні живе близько сорока мільйонів людей...».

Можна, нарешті, почати просто з якогось влучного й пристойного жарту, що одразу ж викликає людські симпатії. Жартівник є завжди нібито «своїм»; психологи кажуть, що той, хто жартує, зазвичай відчуває душевний стан, цінності та тривоги аудиторії, її «культурний код». Жарт знімає відчуження між людиною за кафедрою й тими, хто перед нею. Крім того, він фокусує увагу. Важливо тільки пам'ятати, що дотепність мусить бути інтелігентною, що стане виразом поваги до аудиторії.

Вступ-зацікавлення є лише підходом до теми, й необхідно одразу ж, викликавши інтерес аудиторії, сконцентрувавши її увагу на проблемі, спрямувати аудиторію у потрібне русло, перейти до основної частини.

Робота над основною частиною.

Основна частина складається з двох частин: викладу предмета (теми) розмови і його аргументації. Перша частина – виклад – справляє враження об'єктивного погляду на предмет (так є!), друга частина – аргументація – суб'єктивована (так є, бо я таким бачу цей предмет тому-то й тому-то).

У практиці судової риторики тривалий час (та й нині) ці частини функціонують окремо, тому що особливо важливо відділити корпус фактів від аргументів та коментарів промовця. У живих промовах і писемних текстах інших сфер діяльності такого чіткого фізичного розмежування (ось виклад, а ось – аргументація) може й не бути, бо первісно лінійні відношення між цими частинами поступово ускладнювалися, взаємопроникали одне в одне. Лінійна схема побудови повідомлень передбачає подання подій одна за одною, створюючи враження «йде як життя». Дотепні латиняни дали їй назву

«від яйця», і цим засвідчили свою прихильність до думки, що в схоластичній суперечці «що було першим – курка чи яйце», вони на боці «яйця». «Від яйця» означало, що події подаються із самого початку від першої до наступної послідовно, крок за кроком, ніби самостійно і вперше переживаються. Уся увага в лінійному викладі спрямована на сам виклад предмета, а мовець виконує роль реєстратора фактів, літописця чи хронікера подій, не втручаючись у їх хід. Чим офіційніший текст, тим менше помітний там автор. Виклад за моделлю «від яйця» одержав згодом назву історичного (хронологічного) методу. Він зручний для промовця, тому що можна «пливти за течією» подій, особливо не мудруючи над композицією, користуючись порадою давнього ритора Катона: «Тримайся теми – слова придуть самі». Якщо, звичайно, ти маєш слова з цієї теми. Для слухачів виклад предмета за лінійною схемою також зручний: прозорий, легко сприймається, запам'ятовується, не викликає напружень думки. Чітко простежується сюжетність подій і сторонність особи автора. Сам текст приведе слухача до закономірного висновку. Однак такий комфортний виклад предмета діє на слухачів настільки заспокійливо, що вони втрачають інтерес, внутрішньо «засинають». І оратор вже не може розраховувати на співпрацю з аудиторією, а отже, і на досягнення комунікативної мети. Коли з'являється загроза втратити слухачів, то краще обрати другу модель викладу.

Друга модель викладу потребує від промовця мистецтва групування фактів не за послідовністю їх виникнення, а за сутністю, а це означає, що треба володіти мистецтвом групування фактів, аналізу їх. Ця модель «в середину речей». Різне комбінування, перестановка частин викладу стимулюють інтерес слухачів до повідомлюваного. Тут не можна пливти за течією подій, треба самому уважно стежити за промовцем, визначати, запам'ятовувати, оцінювати авторський мовний виклад, маневри думки, створювати атмосферу мовної взаємодії. За такого викладу попередня й наступна події можуть мінятися місцями, щось пропускатися, членуватися на

епізоди або, навпаки, об'єднуватися, розвиватися в обох напрямках – до фіналу і до початку. Текст може починатися з висновку, конфлікту, якоїсь незначної деталі. Друга модель викладу потребує від автора більшої підготовки й досконалішої техніки для того, щоб вчасно представити слухачам оптимальну кількість матеріалу (не більше і не менше, ніж потрібно), а також викликати зацікавлення представленим: чому саме так згруповано матеріал, чого хоче досягти автор, де тут причина, а де наслідок. Ця модель послуговується кількома методами: дедуктивним, індуктивним, аналогічним, стадійним, концентричним.

Дедуктивний метод (лат. *deductio* – виведення) полягає у послідовному розгортанні повідомлення і руху тексту від загального до часткового. Це метод пошуку того, як спочатку висловленому узагальненню знайти конкретні підтвердження. Прикладами застосування цього методу можуть бути всі визначення частин мови в підручнику з української мови: іменником називається частина мови, що називає предмет і відповідає на запитання ..., прикметником називається... і т. ін. Загальне положення зразу визначає напрям пошуку саме певних фактів та ілюстрацій і організовує слухачів бачити ці факти і думати над ними так, як хоче автор. Дедуктивний метод веде слухачів від наслідку (загального положення) до причини (вона захована в конкретних фактах і процесах) і тим інтригує, провокує слухачів на пошуки цієї причини: фактів, подій, ознак, властивостей, які дають підстави зробити саме таке загальне положення, а не інше. Запам'ятовується слухачам якраз причина, бо вона має образ конкретного факту, а загальне положення треба зрозуміти силою міркування і завчити, запам'ятати, спираючись на факти. Дедуктивний метод широко використовується у навчальному процесі, особливо у старшій і вищій освітніх ланках.

Індуктивний метод (лат. *inductio* – збудження) є оберненим до дедуктивного. Він полягає в переорієнтації ходу думки у зворотному напрямі – від конкретного до загального. В античній риторичі цей метод називався

передбаченням основ. Промова починалася з часткового факту і слухачі мали бути заінтриговані: куди «хилить» промовець, до чого веде. Наприклад, слова *земля, книга, сон, читання, біг* відповідають на запитання що?, мають опредмечене значення, тому називаються іменниками. Дедуктивний метод одразу вимагає своїми загальними положеннями інтелектуальної діяльності і від промовця, і від слухачів, а вже потім конкретно-чуттєвого сприймання й емоційного переживання фактів. Індуктивний метод, навпаки, починається з конкретно-чуттєвого сприймання й емоційного переживання слухачів і вже потім має завершуватись інтелектуальною діяльністю. Володіти треба обома методами – індукцією і дедукцією, бо вони взаємодіють, ніби перевіряючи один одного і таким чином утримують нас від помилок у пізнанні дійсності. Для слухача індуктивний метод спілкування завжди є легшим, тому що думка «визріває» на конкретних фактах. Для промовця обидва методи мають бути однакові, бо до зустрічі зі слухачами він самостійно повинен «пройти» свій матеріал обома методами, перевіряючи результат, і вибрати в конкретному випадку індуктивний чи дедуктивний метод викладу, зваживши всі «за» і «проти» матеріалу, слухачів, умов спілкування, комунікативної мети. Індуктивний метод ширше застосовується у початковій освітній ланці, ніж у середній і старшій, бо він ґрунтується на конкретночуттєвій основі.

Аналогічний метод (гр. *analogia* – відповідність, схожість, подібність) є варіантом індуктивного методу, бо також «веде» слухача (читача) від конкретних фактів, явищ, ознак до загального висновку. Цей метод дає можливість залучати в обіг на основі подібності і відповідності новий, ще невідомий матеріал, закріплюючи його на фоні відомого. Аналогічний метод поширений в риториці, коли йдеться про якісь яскраві, виразні чи актуальні, але ще не досліджені об'єкти дійсності, їм шукають відповідники-аналоги серед уже вивчених і ніби заміщають ними, або ці предмети стають аналогами іншим, у яких уже виявили такі самі ознаки. Але ці ознаки повинні бути суттєвими. На мовному рівні (в елоквенції) аналогії

реалізуються в низці художніх засобів – тропів і фігур (тіньова економіка, духовний чорнобиль, айсберг корупції). Аналогію не можна будувати на якихось випадкових, факультативних ознаках, бо в такому разі вона не буде достовірною і не пройде випробування на істинність, «розсиплеться».

Стадійний метод (гр. *stadia* – сходинка, рівень) близький до історичного (хронологічного) методу. Він використовується тільки в лінійній побудові повідомлення, де не допускається жодна ретроспекція, тобто неможливе повернення назад. Отже, стадійний метод викладу матеріалу можна визначити як рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки. Суттєвим тут є те, що стадія – це етап, відтинок (частина) міркування, а не факт, подія, час. В одній стадії може бути кілька фактів, подій, ознак, властивостей. Стадійний метод потребує певної завершеності думки на кожній стадії, інакше наступна стадія не буде мати міцної опори (це як кладка цегли).

Концентричний метод використовують тоді, коли виникає потреба вивчити якусь проблему. Тоді в центр уваги (дослідження) ставлять цю проблему і навколо неї колами групують споріднені, близькі, дотичні проблеми, питання, події, факти тощо. Структура викладу нагадує серію кілець, в центрі якої головна точка – ідея, до якої колами сходяться ближчі, а потім дальші питання. Специфічною ознакою концентричного методу є потреба постійно повертатися до основної ідеї, ніби зв'язуючи з нею весь інший матеріал. Концентричний метод викладу використовується у науково-навчальному підствілі. Тут він дає можливість поступово з віком дитини нарощувати по колах матеріал однієї освітньої галузі. Після освітнього періоду людина концентричним методом протягом життя продовжує набувати знання, бо з віком їй відкриваються нові грані предмета науки. Широко використовується концентричний метод викладу і в публіцистиці при обговоренні життєво важливих проблем для людини, нації, суспільства, держави, наприклад таких: українська національна ідея, патріотизм, екологія,

громадянське суспільство, енергетична криза, чорнобильська трагедія, злочинність тощо.

Аргументація. Як відомо, у риториці все підпорядковане мистецтву переконання. На етапі інтенції – це добір матеріалу, у диспозиції – його розташування, в елокуції – добір мовних засобів і способів їх подачі, в мнеморії – запам'ятовування найважливішого, в акції – характер мовної поведінки і паралінгвістичних прийомів (міміка, жести). Проте основним етапом і змістом переконання є аргументація як логічна частина диспозиції. Аргументація в широкому розумінні означає майстерний добір переконливих доказів. В основі аргументації лежить складна логічна операція, що є ланцюжком або комбінацією суджень як елементів доказу: теза (гр. *thesis*), аргумент (лат. *argumentum*), демонстрація (лат. *demonstratio*).

Теза (у перекладі з грецької положення) потребує доказу, а часто й додаткового розгортання. Теоретично кожна теза ніби має право на докази її істинності чи неістинності. Теза створює базу для наступних міркувань. Вона може бути дуже стислою, але глибоко змістовною чи полемічно загостреною, або й просто примітивною. В античній риториці вимагалось від ораторів вміння аргументувати будь-яку тезу. Арістотель вважав, що треба вміти розвивати і аргументувати тезу в обидві протилежні (позитивну і негативну) сторони і під різними кутами зору, наприклад, шукати істинність і неістинність, корисність і некорисність, доцільність і недоцільність. Такі зумисне дискусійні ситуації у напрямках як «за» (*pro*), так і «проти» (*contra*) були, як правило, ігровими, тренувальними. У реальних мовних ситуаціях тези аргументуються в одному напрямі – істинності або неістинності. Аргумент (у перекладі з латинської доказ) – це наступне положення (мовні висловлювання чи текст), яке стосується тези й обґрунтовує її чи переконливо доводить істинність тези. Аргументи бувають прямі (безпосередні) і непрямі (опосередковані), у ролі яких можуть виступати

аксіоми, точки зору та думки авторитетних людей. Майстерності аргументації можна досягти, якщо знати фундаментальні закони логіки.

Аргументація використовується в темах проблемних, суперечливих, коли метою доведення правильності позиції оратора є переконання, агітація аудиторії. Головна частина агітаційної промови складається трохи інакше. Оратор має вплинути на слухачів, в чомусь їх переконати, для цього він має довести правильність своєї думки рядом аргументів. Аргументацію називають нежорстким способом впливу на аудиторію. Аргументація – це докази справедливості тези. Виділяють такі види аргументів: сильні, слабкі, неістинні. Сильні: доказ від факту («факти – річ уперта»). Слабкі: доказ від сумніву (доказ, зумовлений особистими сумнівами оратора), від впевненості, доказ від авторитету (загальна віра в авторитет зі сторони). Неістинні: доказ від людини (коли оратор, отримавши контраргумент, з'ясовує не його значення, істинність, а оцінює переваги людини, яка його висунула: «Мало каші з'їв, щоб мені заперечувати»), доказ від публіки (так зване «підмазування» аргументу, наприклад: «Ви, як люди освічені, не будете заперечувати, що...»), доказ від обіцянки, доказ від засудження, доказ від загрози («Не виконаєте завдання – не допущу до іспиту!») тощо. Риторика за тисячі років накопичила багато правил, як використовувати аргументи, як будувати аргументацію. Найкращим визначається гомерів порядок: на початку сильний аргумент, далі – аргументи середньої сили, а наприкінці – найсильніший аргумент. У жодному разі не слід допускати низхідного порядку аргументів. Ще одне правило диспозиції: сильні аргументи потрібно ізолювати, подавати у простій формі, слабкі аргументи групувати для самопідтримки. Крім того, якщо слабкі аргументи використовуються як доповнення до сильних, то їхня слабкість зменшується. При виборі аргументів для промови потрібно більше думати про їхню якість, а не про кількість. Важливою є вимога індивідуального підходу до доказів. Способів переконання в ідеалі має бути стільки, скільки й слухачів, тому що людська

свідомість індивідуально реагує на переконання. Ось приклад: після того, як група прослухала виголошену студентом-оратором промову проти куріння, виявилось, що деякі слухачі визнали аргумент «у курців швидко жовтіють зуби» сильнішим, ніж «95% хворих на рак легенів – курці». Чому? Можливо, тому, що слухачами були 19-літні студенти і студентки, для яких зовнішність виявилась важливішою за здоров'я, яке може й не погіршитись, а якщо й захворієш, то десь у старості, а до того часу винайдуть ліки проти всіх хвороб. Більш конкретно про план агітаційної промови можна прочитати в книзі П. Сопера «Основи мистецтва мовлення».

На етапі демонстрації в розпорядженні оратора є такі форми викладу матеріалу, як опис, розповідь, пояснення. Опис застосовується при передачі чуттєвих вражень від об'єкта (предмета, явища природи, місцевості, людини). Опис допомагає уявити предмет мовлення зримо, рельєфно. Але слід пам'ятати, що не варто в промові вдаватися до довгих і детальних описів. Вони мають бути короткими, стислими і яскравими. Не слід описувати другорядні, несуттєві об'єкти промови, щоб не втомлювати слухачів. Розповідь є найбільш яскравою і цікавою формою викладу, вона застосовується переважно для передачі дії (подій, випадків, пригод). Головна вимога до розповіді – вона має бути динамічною, стислою, слід остерігатися одноманітності, монотонності (він пішов туди, взяв те, прийшов, потім знов пішов, зробив і т.д). Пояснення застосовується, коли слід висвітлити суть об'єкта: механізм дії, функціонування, структуру, ознаки. Різні форми викладу (опис, розповідь, пояснення) рідко зустрічаються «стерильно», частіше вони комбінуються в межах однієї промови, при цьому одна з форм може переважати залежно від теми. Зрозуміло, наприклад, які форми викладу будуть переважати в таких повідомленнях: «Харків – моє місто», «Одного разу на риболовлі», «Що таке демократія?».

Висновки.

Кожна промова, текст мають завершення (конклюдзію). Закінчення бувають двох типів: риторичний елегантний фінал або підсумковий доцільний фінал. Елегантний фінал означає, що промова (виклад і аргументація) повинна закінчитися якимось красивим прийомом: поезією, жартом, самоіронією, несподіваним, але влучним порівнянням або доречним каламбуром. Таким фіналом часто завершуються епідейктичні (похвала або, навпаки, засудження), публіцистичні промови. Слухачі мають одержати естетичне задоволення, полегшення, відчуття гарний настрої. Промовець ніби відсторонюється від викладу й доказів, даючи слухачам волю самим далі розібратися й зробити свої висновки. До їхніх висновків можна буде повернутися вже при іншій нагоді. Над елегантним фіналом треба багато працювати, він вдається тільки високомайстерним, обдарованим, творчим ораторам.

Доцільний підсумковий фінал потребує таких висновків, які повинні бути релевантними темі й доказам. Такий фінал є основним в академічних, науково-навчальних, дорадчих промовах. Риторика виробила три типи доцільних (релевантних) фіналів: *підсумкові, типологічні й апелювальні*. Підсумкові висновки. У таких висновках синтезуються результати всієї роботи (і викладу, й аргументації), підбиваються підсумки й остаточно формулюються закони чи правила. Синтез матеріалу надає можливість у висновках побачити цілісний образ предмета розмови і представити його слухачам. Тому ці висновки можна назвати синтезними. Слід пам'ятати, що у висновку це може бути вже третій повтор теми викладу й основних доказів, отже, або це вже – істина, або, де її немає, – треба зробити уточнення, яка інформація про предмет розмови пропонується слухачам і чому. Підсумок можна робити двома шляхами: або збирати всі знання про предмет розмови, висловлені вище, або ці знання впорядковувати за етапами, послідовно, як розгорталася лінійна структура повідомлення. При обох підходах можна окремо виділити авторське бачення й підсилити акценти повторами, тоді

виразніше постане сам предмет розмови, його сутнісні ознаки, функції і призначення. Якщо підсумок ґрунтується на предметі розмови, то врахуйте деякі застереження:

- розмежуйте об'єктивне в предметі й суб'єктивне у вашому баченні цього об'єктивного;

- розрізняйте явище, факт, подію й оцінку;

- на цьому етапі вже не вводьте нових точок зору;

- розрізняйте суттєве і випадкове; наголошуйте на суттєвому;

- вже не додавайте нових даних, не розширюйте і не звужуйте предмет розмови;

- намагайтесь дотримуватися стрижня, думки, не відволікайтесь цікавинками; для них мало бути місце в основній частині, у викладі;

- не переформулюйте до невпізнання вихідні положення, але й дбайте про те, щоб не було набридливих мовних повторів.

Підсумок за структурою повідомлення повинен відображати головне не в предметі, а в логічній схемі розповіді про нього. Це певна анотація, короткий огляд сказаного, виведеного з розмови про предмет. Основні застереження (правила) до нього такі:

- схарактеризуйте загальну структуру повідомлення;

- не перебудовуйте на ходу повідомлення;

- не вирівнюйте всі частини повідомлення, тому що воно вже відбулося і висновок не відповідатиме дійсності; щоб не виникла потреба в цьому, «пройдіть подумки» виклад матеріалу перед промовою;

- не пропускайте важливих, на ваш погляд, пояснень при переході від однієї частини до іншої; контурно (схематично) нагадайте їх;

- не змінюйте термінологію, повторіть її ще раз, щоб закріпилася у сприйманні слухачів;

- перевірте, чи відповідають висновки задекларованим положенням на початку виступу і чи відповідають на запитання, поставлені там.

Типологічні висновки поглиблюють уявлення про предмет і таким чином надають слухачам можливість ще раз зрозуміти тему. Типологічні висновки не зводяться до переказу основних положень повідомлення про предмет чи структури цього повідомлення, тобто до повтору змісту викладу промовець не повертається. Типологічні висновки бувають двох видів: типологічні висновки з перспективою і типологічні висновки з фоном. Типологічні висновки з перспективою показують, як певна проблема, подія, факт, явище «вписуються» в історію питання і в перспективу, задають напрям гіпотетичного розвитку сучасного стану предмета на майбутнє. Загальна схема типологічного висновку: «вчора — сьогодні — завтра» або «що було — що є — що буде» завжди викликає зацікавлення у слухачів. Типологічний висновок використовує аналогічні прийоми підсумовування матеріалу, екстраполяцію частин викладу одна в одну та прогноз розвитку як самого явища, предмета, так і науки про нього. Виводячи типологічні висновки з перспективою, слід зважати на рекомендації (правила), вироблені риторикою:

- не робіть далекого прогнозу, на нього може не вистачити матеріалу;
- пам'ятайте, що прогноз – це тільки ймовірне судження, тому не давайте жорстких, категоричних прогнозів;
- не прогнозуйте недостатньо аргументовану тезу;
- пам'ятайте, що гарний прогноз мобілізує сили слухачів, а поганий – пригнічує, розслабляє;
- робіть висновок про предмет «тут» і «зараз», не мрійте багато, щоб не втратити довіру у слухачів.

Типологічні висновки з фоном подають предмет у ряду однорідних, споріднених або подібних предметів чи ставлять його в опозицію до них: як предмет викладу виглядає на фоні інших, чим вигідно вирізняється. Промовець має знайти таке місце предмета розмови, щоб його можна було розкрити й відповідно показати в кращому (чи гіршому) світлі. У

типологічних висновках з фоном також задіяна екстраполяція частин викладу, але просторова (у сферу поширення), тоді як у типологічних висновках з перспективою використовується екстраполяція часова (темпоральна: у глибину віків). Складаючи типологічні висновки з фоном, треба потурбуватися, щоб фон (матеріал про інші явища, предмети, поняття, відношення) був доцільним, правдивим і доповнював уявлення слухачів про предмет викладу. Фон може бути однорідним до предмета викладу (суголосним, подібним), а може бути контрастивним (опозиційним, протилежним).

Апелювальні висновки – це пряме звернення до слухачів при завершенні промови. Якщо підсумкові висновки – це синтезовані утворення (логічні), а типологічні – аналітичні (логічні), то про апелювальні висновки можна сказати, що вони конкретно-чуттєві, емоційні (паралогічні). Вони використовуються в судовому, епідейктичному, конфесійному, публіцистичному красномовстві.

У судовій практиці поширені такі апелювальні висновки: «Високий суде! Я визнаю, що мій підзахисний винен, але...».... Словом: «хай кине в нього камінь, хто сам без гріха!». Апелювальні висновки доречні у лекціях на морально-етичні теми, у полемічних виступах, у бесідах з молоддю, з вірянами. Апелювальні висновки зменшують дистанцію між промовцем і слухачами та інтимізують ситуацію спілкування. Такі висновки використовуються для емоційної розрядки, щоб зняти напругу міркувань і подивитися на предмет розмови ніби збоку: без логіки, на почуттях. Тому перед апелювальними висновками треба все з'ясувати з тезами, аргументами, ілюстраціями і фактажем та підсумками, щоб сказати: «Тепер, коли нам все відомо про,, , я звертаюся до вас...». Використання апелювальних висновків також вимагає дотримання певних правил мовної поведінки:

— не питайте дозволу в аудиторії на те, як вам завершувати промову;

— не підкреслюйте надто дистанцію між вами і слухачами, але й не втрачайте її;

— користуйтеся горизонтальною моделлю спілкування (партнери в спілкуванні), а не вертикальною – зверху вниз;

— не рекламуйте себе;

— не характеризуйте аудиторію, особливо негативно;

— не протиставляйте ні себе аудиторії, ні окремі групи слухачів між собою;

— не забігайте наперед, особливо з негативними оцінками;

— не змушуйте відповідати, коли того не хочуть;

— переконайтесь, чи доречним було використання саме такого (апелювального) типу висновків.

Маючи до роботи три типи висновків, промовець повинен сам зорієнтуватися в конкретній мовній ситуації, яким типом скористатися. При логічній демонстрації краще скористатися підсумковими висновками, при аналогічній більше підходять типологічні висновки, а при паралогічній демонстрації (емоційній) зручніше робити апелювальні висновки. Проте слід пам'ятати, що риторика – наука переконувати – завжди радить вибирати те, що є доцільнішим у конкретній мовній ситуації. Цим і повинен керуватися мовець.

### **8.3. Запис промови**

Після запису тексту потрібно уважно його проглянути. Перше, на що потрібно звернути увагу, чи правильно було обрано слова: якщо сумніваєтесь у значенні слова, краще перевірити його за словником. Далі йде робота над стилем: чи відповідають обрані слова меті промови? аудиторії, до якої буде вона звернена? чи не будуть деякі слова «випадати» з тексту стилістично? Зверніть увагу на наявність елементів художності в тексті (метафори, епітети тощо) – без них текст виглядає занадто сухим. Прослідкуйте, чи не втратили

логічність та доказовість думок, чи не перевантажений текст цитатами та прикладами.

Не обов'язково запис промови виконувати у вигляді детального конспекту. Для оратора, що вже має певний досвід, можна записати майбутню промову у вигляді розширеного плану чи тез. Це будуть так звані «опорні» фрази, відштовхуючись від яких, він може побудувати свою промову.

Але радимо тому, хто вчиться виступати публічно, робити розмітку тексту знаками партитури, що допомагають зафіксувати наголошене слово, правильну інтонацію, паузи та ін.

Знаки партитури за місцем їх розташування в тексті поділяються на 3 групи: рядкові, нарядкові, підрядкові.

#### 1. РЯДКОВІ ЗНАКИ

1. Фразові паузи: I коротка (на один рахунок); II на два рахунки (раз, два); III на три рахунки (раз, два, три). Наприклад: «Буряк і цибуля || були до вас довезені | по дуже поганих дорогах |||». Тут підмет, виражений двома іменниками, відділено паузою на два рахунки від групи слів, об'єднаних значенням дії (групи присудка), між якими пауза значно менша (на один рахунок). Між реченнями та абзацами пауза мусить бути дещо довша (на три рахунки).

Якщо підмет виражено одним словом, то зазвичай пауза між ним та іншими членами речення не робиться. Середню паузу (||) ми робимо в тому випадку, якщо підмет виражений двома чи більше словами. Таку ж паузу проставляємо у випадках: якщо речення містить звертання; вставне слово (слова) чи вставне речення; однорідні члени; тире. Маленьку паузу (|) ми проставляємо в тому випадку, якщо є потреба лише незначно відокремити голосом складники однорідної структури.


2. Дужки ромбічні < >, якими варто позначати вставні речення або слова, наприклад: «Левко підійшов до шопи < розмочла земля втягувала ноги по кісточки > і взяв лопату».


3. Дужки квадратні [ ] вживаються, якщо варто додати слово (слова), що допомогло уточнити зміст речення, знайти потрібну інтонацію. Наприклад: «У коморі не було не те що жита – [навіть] зернинки торішньої ніде не запало».


4. Лапки «»», у яких пишемо слова, що вимовляються з інтонацією іронії. Наприклад: «Що наші роблять? Пообідали та хліб їдять».

## 2. НАДРЯДКОВІ ЗНАКИ

1. Знак наголосу. Якщо для Вас якісь слова в тексті нові, і Ви не знаєте, як правильно поставити наголос, подивіться у словник і позначте наголос на письмі.


2. Підвищення тону.  Цей знак використовується для інтонування і означає незавершеність вислову, питання, непевність, використовується в окличних реченнях, при звертанні та ін.

Наприклад: «Чи ти пив п'янку радість кохання?» 

3. Пониження тону.  Пониження тону використовується для позначення інтонації, що знаменує завершення вислову чи певної частини. Зазвичай ця ситуація спостерігається наприкінці речення.

Наприклад: «Він був дуже, дуже обережний». 

∧

4. Злам інтонації Використовується при зламі інтонаційного малюнка (від підвищення до пониження чи навпаки). Наприклад: «Вона була вже не бідна  нині, а з грішми».

## 3. ПІДРЯДКОВІ ЗНАКИ

1. Логічний наголос \_\_\_\_\_. Логічний наголос не можна плутати з наголосом граматичним: це знак партитури, що виділяє семантичний центр фрази (слово або групу слів). На відміну від граматичного наголосу, він може змінюватися залежно від мети, яку хоче досягти оратор.

Наприклад, фраза «Сьогодні група ДЕА-КТР20 складає іспит» матиме різні смислові нюанси залежно від місця логічного наголосу.

2. Уповільнення темпу \_ \_ \_ \_ \_ . Цей знак використовується для того, щоб зафіксувати увагу на слові (словах), що для промовця є ключовими. Наприклад: «А лин, виловлений у панському ставі, був величезний».

3. Прискорення темпу →. Використовується для позначення вторинності, додаткового характеру інформації (вставні речення або слова тощо). Наприклад: «І тоді, — додав Ілля, — він і подався до міста».

→

#### **8.4. Взаємодія оратора й аудиторії**

Найважливішим засобом спілкування людини, яка виступає перед аудиторією, безумовно, є її мовлення, мовленнєва діяльність. На основі виступу оратора в слухачів формується певне враження про нього як мовну особистість і як професіонала. Виступ оратора повинен мати спрямований характер, тобто орієнтуватися на аудиторію, враховувати особисті мотиви, цілі й настанови присутніх. Важливою передумовою успішного виступу є володіння оратором багатством мови, її емоційним впливом, виразністю, точністю, логічністю, різноманітністю, художніми засобами. Також пам'ятаймо про наявність однакового розуміння в оратора і слухачів комунікативної ситуації як одного з головних чинників успішного виступу. У людській взаємодії активно використовується невербальна комунікація (від лат. *verbum* – слово), тобто застосування немовних засобів для створення та передавання повідомлення (про що йтиметься далі).

Науковці радять будувати текст промови, зважаючи на таке:

1. Надавати перевагу коротким реченням (до 13 слів) і простим фразам. Складні речення залишіть для письмового мовлення – там вони

допомогають логічно побудувати думку. У мовця для цього є інтонація. Структура речень має бути проста: «суб'єкт – його дія (виражена дієсловом)» Наприклад, фразу «Через погіршення погоди екскурсія не була проведена» краще озвучити так: «Погода погіршилась – й екскурсію скасували».

2. Уникати дієприслівників і дієприкметників:

Факти, зібрані нами → факти, які ми зібрали.

3. Використовувати тільки необхідні слова (мовна економія):

підвищити якість → покращити

виконувати обчислення → обчислювати

здійснювати контроль → контролювати

здійснювати гармонізацію → гармонізувати

здійснювати вимірювання → вимірювати

забезпечувати безпеку → убезпечувати

займатися досліджуванням → досліджувати

4. Використовувати зрозумілу й різноманітну лексику.

Так, словник професійних злочинців становить 120-130 слів. Кількість слів повсякденного вжитку (для сучасної людини) – 400-500 слів. Активний словник людини з середньою освітою – 1500-4000 слів. Лексичний обсяг у людини, що багато читає, – близько 8000 слів.

5. Використовувати діалогізацію мовлення, зокрема:

- питальні речення – дозволяють активізувати увагу слухачів, налагодити контакт з аудиторією, перепочити, привести думки до ладу, скоригувати темп подання матеріалу;

- звертання;

- вставні конструкції (як ви знаєте..., уявіть собі..., майте на увазі..., зверніть увагу...),

- опис реальності. Все, що ви бачите – зовнішній вигляд слухачів, їхні дії стає матеріалом, який може прозвучати у вашому мовленні.

6. Не забувати про порційність (важлива думка – аргумент – ілюстрація, приклад, наочність) та паузи.

7. Повтори. Добре запам'ятається думка, яку повторили двічі.

8. Емоційність (виразна різноманітна інтонація, невербальні засоби).

Стосовно аудиторії, то тут важливо знати, однорідна чи неоднорідна вона. За якими ж ознаками можна скласти враження про однорідність аудиторії? До них належать такі характеристики слухачів, як вік, національність, рівень освіти, професійні інтереси, настрої тощо. Зрозуміло, що чим однорідніша аудиторія, тим одностайніша реакція слухачів на виступ, тим легше виступати. І навпаки, неоднорідна аудиторія по-різному реагує на слова оратора, і тому треба докладати більше зусиль, щоб керувати такими слухачами. Суттєва ознака аудиторії – кількісний склад слухачів. Іноді цікавляться, у якій аудиторії легше виступати – у невеликій чи численній. Кожна з них має свої особливості. Деякі оратори бояться великої аудиторії, вони починають дуже хвилюватися, їх охоплює так звана ораторська лихоманка, і вони втрачають дар мовлення. Невеликою аудиторією легше управляти, але в такому випадку оратор повинен добре знати питання, про яке йдеться, бо незручно читати з аркуша перед невеликою кількістю слухачів. На встановлення контакту між оратором та аудиторією впливають і деякі особливості психології слухачів. Слухачі висувають перед оратором особливі вимоги: вони надали йому в процесі спілкування головну роль і хочуть, щоб він виправдав її. Тому важливо, щоб слухачі відчували впевненість у поведінці оратора, побачили спокій і гідність на його обличчі, почули твердість і рішучість у голосі. Навіть сама поява оратора на трибуні психологічно впливає на аудиторію – вона повинна налаштувати слухачів на успіх ораторського виступу, ні в кого не повинно виникнути навіть тіні сумніву в успіху. Але ж оратор – така ж сама людина, як і всі інші. Перед виступом у нього можуть виникнути неприємності, непередбачені ускладнення. Однак аудиторію не хвилюють особисті

переживання оратора. Отже, йому треба вміти приховати свій настрій, на відповідний час відключитися від усього, що не пов'язано з виступом в аудиторії. Особливістю психології аудиторії є те, що слухачі – це одночасно і глядачі. Оратор тільки з'являється на трибуні, а слухачі вже оцінюють його, обмінюються один з одним критичними зауваженнями. Що ж приваблює в ораторі зорова увага слухачів? Зрозуміло, що насамперед його зовнішній вигляд. Одяг оратора має відповідати характеру умов, серед яких проголошується промова, бути охайним. Аудиторія уважно стежить і за поведінкою оратора під час виступу. Зайві механічні рухи оратора відволікають увагу слухачів, стають предметом обговорення аудиторії. Слухачі звертають увагу і на позу лектора. Деякі оратори, діставшись трибуни, лягають на неї, розгойдуються то вправо, то вліво, переминаються з ноги на ногу, топчуться на місці. Усе це негативно діє на слухачів, не сприяє установленню контакту з оратором. Слухачам зовсім не байдуже, куди дивиться оратор. Досить часто можна спостерігати таку картину: керівник виступає з промовою і дивиться у вікно, оглядає стіни, опускає очі на підлогу, піднімає їх до стелі, розглядає свої руки, тобто дивиться куди завгодно, але не на слухачів. Буває ще гірше: промовець дивиться на аудиторію, як у порожній простір. Чи можна в такому випадку говорити про повне взаєморозуміння між оратором і аудиторією? Звичайно ні, хоча зоровий контакт не означає, що весь час треба дивитися на всіх і кожного. Але якщо під час промови повільно переводити погляд з однієї частини аудиторії на іншу, то можна створити враження зорового контакту зі слухачами. Отже, установлення контакту, оволодіння увагою аудиторії забезпечує успіх публічного виступу, є необхідною умовою для передачі інформації, для впливу на слухачів, для закріплення в них відповідних знань і переконань.

## **8. 5. Прийоми активізації уваги**

З-поміж прийомів активізації уваги науковці найчастіше називають такі:

*-Питання до аудиторії.* Різноманітні питання до слухачів здатні істотно активізувати аудиторію, розбудити її. Важливо тільки, щоб питання були простими, тобто вони можуть бути складними за змістом, але повинні ставитись так, щоб аудиторія могла відповісти просто «так» або «ні». Якщо аудиторія довго не відповідає на поставлене питання, немає смислу чекати моменту, коли хтось все-таки відповість – у такому випадку оратор повинен відповісти на поставлене питання сам.

*- Організація дискусії.* Якщо оратор відчуває, що увага аудиторії падає, то потрібно «завести дискусію»: висловіть що-небудь явно суперечливе, а потім роз'ясніть свою позицію. Активізація уваги аудиторії буде забезпечена.

*- Звертання до окремих слухачів.* Скажіть кому-небудь із слухачів: ви не згодні? Ви, я бачу, дотримуєтесь іншої думки? Помічено, що питання до окремих слухачів впливають на всю аудиторію.

*- Авансування* – навмисне затягування повідомлення важливої або цікавої думки, ідеї, деяких подробиць, які напевно цікавлять слухачів. У цьому випадку оратор лише згадує про той або інший факт і говорить: «Але про це поговоримо трохи пізніше; Про це докладніше я розповім потім».

*- Несподіване коротке відхилення від теми.* Цей прийом діє досить сильно, хоча ним не можна користуватись багаторазово. Наведемо приклад: відомий грецький оратор Демосфен, виступаючи в суді, помітив, що судді не уважно його слухають. Він перервав промову й став розповідати про людину, що найняла осла з погоничем. Вершник сів відпочити в тіні осла, а погонич сказав, що дав внайми тільки осла, але не тінь від нього. Суперечка перетворилася в судовий позов... Отут Демосфен замовк, а коли судді зацікавились результатом справи і попросили його закінчити, він з докором сказав їм: «Байку про тінь осла ви готові слухати, а важливу справу ви слухати не бажаєте». Уже згадуваний вище американський президент Ф.

Рузвельт привертав увагу співрозмовника словами: «Сьогодні вранці я вбив свою бабусю». Ефект несподіванки стимулював активне слухання.

– *Наближення до слухачів.* Цей прийом досить дієвий, однак не слід заходити занадто глибоко в зал, тому що це буде виглядати як контроль за тим, чим займаються ваші слухачі.

– *Розважальні елементи в другій частині виступу.* Необхідно робити більш захопливою, різноманітною й легко сприйнятною другу половину свого виступу, незалежно від того, скільки часу триває сам виступ. Увага слухачів особливо послабляється в другій половині виступу, і саме тому ця частина потребує особливої підготовки. Анекдоти, цікаві історії, посилення на особистий досвід, пов'язані з темою виступу, мають бути підготовлені заздалегідь.

– *Закон краю.* Цей закон говорить про те, що кінець і початок запам'ятовуються й сприймаються краще, ніж середина. Тому, щоб у середині вашого виступу не було «провалу», необхідно зробити її більш різноманітною, більш емоційною тощо.

– *Використання парадоксальних ситуацій і висловів.* Наприклад, афоризми Марка Твена дозволяють нетривіально сформулювати думку: «Людина, що не читає хороших книжок, не має жодної переваги перед тими, хто не вміє читати»; «Не можна покладатися на власне судження, якщо воно не засновано на уяві», «Я завжди намагався, щоб навчання не перешкоджало моїй освіті».

– *Апеляція до поточного моменту, до ситуації «тут і зараз».* Для цього необхідно стежити за реакцією слухачів. Доцільно також доречне і тактовне звернення до мови попереднього доповідача, використання мовних формул на зразок «про це сьогодні вже говорив ...», «як і попередній оратор, я ...», «хотілося б підтримати вже висловлену точку зору ...», «не можна не погодитися з ...», «дозволю собі заперечити ...» тощо.

– *Риторичні питання, прийом питання-відповідь* (оратор самостійно формулює питання і сам дає на них відповіді), вступ в діалог з аудиторією.

– *Голосові прийоми*. Варто посилити гучність мови або підвищити тон голосу. Можна використовувати й зворотний прийом: зниження гучності до шепоту, а також зниження тону голосу. Відновити увагу можна зміною темпу мови, особливо її уповільненням. У всіх цих випадках залученню мимовільної уваги сприяє зовнішнє звукове роздратування. Однак етика публічного виступу припускає, що все, що було сказано тихо, необхідно після досягнутого ефекту залучення уваги повторити зі звичайною гучністю.

– *Пауза*. Розрахована і вміло витримана пауза не тільки на початку виступу, а й в середині може також привернути увагу аудиторії. Нерідко пауза діє навіть сильніше, ніж посилення гучності або підвищення тону. У певних випадках рекомендується витримати паузу, зосередивши погляд на тих, хто заважає виступу. Однак цей прийом можна використовувати один-два рази: при частому повторенні він втрачає свою дієвість. Можна також ввести подовжену паузу, терміново створивши у промові кульмінаційний момент. І цим прийомом потрібно користуватися в розумних межах, бо часті паузи будуть лише дратувати аудиторію.

– *Жест і рух*. Емоційний жест допомагає зосередити увагу аудиторії, особливо в поєднанні з іншими прийомами. Піднята в потрібний момент рука, стиснутий кулак та інші жести, як правило, приковують погляди слухачів і допомагають оволодіти їхньою увагою.

– *Наочні засоби* (ілюстрації, діаграми, реальні речі та ін.) Вони мають не тільки володіють інформативне значення, але й допомагають переключити або відновити увагу аудиторії, оскільки зміна слухового сприйняття на зорове обов'язково викликає мимовільну увагу. Хороший ефект дасть читання якого-небудь документа, який оратор виймає з кишені або розгортає на очах у публіки. Сучасні електронні презентації дозволяють об'єднати різні

засоби наочності, проте потрібно стежити за тим, щоб презентація не ставала головним засобом залучення уваги і не відсувала оратора на задній план.

### **Контрольні запитання**

1. На що слід зважати, обираючи тему промови?
2. Які види плану промови вам відомі?
3. З яких частин має складатися композиція ораторської промови за Квінтіліаном?
4. Які існують правила й поради щодо вступної частини промови?
5. Назвіть дві моделі викладу основної частини виступу.
6. Які методи використовуються під час викладу основної частини виступу?
7. Поясніть різницю між елегантним та доцільним підсумковим фіналом.
8. Які знаки партитури використовуються для запису промови?
9. Назвіть відомі вам прийоми активізації уваги слухачів.

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Структуруйте та схарактеризуйте процедуру збирання матеріалу до публічного виступу.

Завдання 2. Ознайомтеся з рекомендаціями, розробленими американськими дослідниками для підготовки до розумових та нервових перевантажень, якими насичена професійна діяльність менеджера, перекладача, журналіста, юриста. Поясніть, на тренування саме чого спрямовані наведені рекомендації і визначте їх роль у творчій діяльності ратора.

Через 5-10 хвилин після пробудження якнайшвидше порахуйте у зворотному порядку від 100 до 1. Потім повторіть алфавіт, придумуючи на кожну букву слово. Якщо ви забули якусь букву або не можете придумати слово, не зупиняйтеся. Тут важливим є темп. Назвіть по 20 чоловічих та жіночих імен. Виберіть будь-яку літеру алфавіту і назвіть 20 слів, які

починаються з неї. Заплющити очі і порахуйте до двадцяти. Якщо у вас є час, можна ускладнити завдання. Вам знадобиться друкований текст, ручка, папір і годинник. Виберіть з тексту будь-яке слово. Поставте годинник на п'ять хвилин і запишіть якнайбільше фраз з обраним словом. Через п'ять хвилин зупиніться і порахуйте до двадцяти. Потім переверніть текст догори ногами і почитайте вголос. Уважно подивіться на знайомий предмет, який є у вашій кімнаті. Заплющити очі й опишіть його по пам'яті. Поглянувши на предмет, визначте пропущені деталі. Опишіть обличчя одного з ваших знайомих. Під час зустрічі з'ясуйте, що ви пропустили. Огляньте кімнату. Заплющивши очі, намагайтеся відтворити все побачене. Щоб не знижувалися творчі можливості мозку, вчені також рекомендують час від часу змінювати деякі звички. Наприклад, чистити зуби, тримаючи щітку лівою рукою, одягати годинника на іншу руку, змінити дорогу на роботу тощо.

Завдання 3. Спрогнозуйте можливість використання риторичних запитань, газетних заголовків, прийому драматизації для посилення уваги слухацької аудиторії, перед якою ви виступатимете з питань дитячої та підліткової злочинності, зокрема співпраці з російськими спецслужбами (підпали, фотографування військових частин, поліції, влаштування терактів та диверсій тощо)..

Завдання 4. У поданих фразах переставте (наскільки це можливо) слова, щоб змінювався лише логічний наголос, а не зміст речення:

Ніколи не зловживайте довір'ям важливої для вас людини. Про цю надзвичайно важливу для нас справу докладно ми дізналися щойно сьогодні. Дотримання важливих правил спілкування справляє позитивне враження на людину.

Завдання 5. З'ясуйте роль інтонації для розуміння змісту речень (розділові знаки пропущено): Мати вкрила його плащем батька. Брат мій учитель. Відпочивати забагато працювати. Мовчати не можна говорити.

Завдання 6. Прокоментуйте заповіді оратора:

- говоріть не їм, а з ними, або геть монолог;
- можливість говорити з людьми – це радість;
- якщо хочете стати хорошим оратором, станьте спочатку вихованою людиною;
- ніколи і нікому не зашкодьте своїм словом.

Завдання 7. Прочитайте наведені нижче тексти (за кн. А. Ваганді «108 шляхів до блискучої ідеї»), у яких описуються окремі компоненти внутрішнього творчого середовища особистості. Проаналізуйте їх:

а) Чи вдало зроблені означення, дібрані аргументи, чи доцільно використані приклади?

б) Чи відповідають ці тексти вимогам ораторської промови? Обґрунтуйте відповідь.

### **Допитливість.**

Допитливі люди ніколи нічого не беруть на віру. Вони завжди намагаються осягнути суть речей, постійно ставлячи запитання «Чому?» чи «А що...?» Люди недопитливі на все відповідають «Ну то й що?» Перші все хочуть зрозуміти, а другі навіть не намагаються це зробити. У дитинстві нам усім властива допитливість. Почуття здивування примушувало нас дізнаватися про все більше і більше. На жаль, ставши дорослими, ми втратили цю здатність дивуватися будь-чому. Але ніколи не пізно знову розвинути в собі цю якість. Слід не замикатися у собі, спілкуватися з людьми, багато читати, розвивати в собі інтерес до різних сторін життя. Адже чим більше ми знаємо, тим вищим є наш творчий потенціал. Це не просто процес отримання нових знань, хоча в ньому і розвивається інтелект. Вся справа в умінні використовувати отримані знання для пошуку нових шляхів розв'язання життєвих проблем. Перефразувавши Пруста, можна сказати, що справжній мандрівник-першовідкривач не шукає нові землі, а намагається по-іншому, по-новому поглянути на світ.

### **Здатність правильно формулювати проблему.**

У 1933 році англійський фізик Резерфорд сказав: «Отримання енергії шляхом розщеплення атома – нікчемна ідея. Кожен, хто сподівається завдяки цьому отримати нове джерело енергії, забиває собі голову дурницею». Своєю заявою лорд Резерфорд цілком міг задушити розвиток атомної енергетики, якби, звичайно, до нього прислухались. Усі ми щодня висуваємо подібні гіпотези. Не перевіряючи припущень щодо формулювання проблеми, ми цим знижуємо вірогідність її розв'язання.. Правильніше сказати, без такої перевірки є шанс розв'язати зовсім інше завдання, якщо вихідне неправильно сформульоване. Щоб правильно сформулювати проблему, ретельно перевіряйте всі припущення і гіпотези, аналізуйте висновки своєї попередньої діяльності. Найкраще правило при формулюванні завдання – відмова від прийняття будь-чого на віру. Те, що здається причиною, часто є наслідком. Поки ви не розберетеся в цьому, ваші зусилля будуть марними.

### **Оптимізм.**

Здатність знаходити позитивний бік речей є важливим компонентом внутрішнього творчого середовища. Коли ми віримо, що ситуація може змінитися на краще, так найчастіше і буває. Песимісти зазвичай схильні до необгрунтованої критики чужих і своїх ідей. Бачачи лише негативне в навколишньому світі, вони скептично ставляться до всього нового. Про потенційне рішення проблеми песиміст фиркне: «Це не спрацює». Оптиміст скаже: «Це може згодитися» чи «Це спрацює після невеликого корегування». Якщо ви хочете боротися зі своїм песимізмом, намагайтеся у всьому знаходити позитивні моменти. Чим більш ефективними будуть ваші спроби, тим вищі шанси на успіх. Позбавлені оптимізму, ви не удостоїте своєю увагою багатьох цінних ідей.

Завдання 8. Складіть короткі коментарі-роздуми до таких висловів:

- 1) Коли не знаєш слів, нема чим пізнавати людей (Конфуцій).
- 2) Заговори, щоб я тебе побачив (Сократ).
- 3) Яка людина, така й мова (Сенека).

4) Краще втратити друга, ніж дотепне слово (Квінтіліан).

5) Дурний піп – дурна в нього молитва (прислів'я).

Завдання 9. Уявіть, що вам доведеться виступити перед випускниками загальноосвітньої школи з агітаційною промовою «Ваш найкращий вибір – Каразінський!» Розробіть аргументацію цієї теми, виділіть головні (сильні) аргументи та другорядні (слабкі).

Завдання 10. Уявіть себе в ролі журналіста, який має взяти інтерв'ю у таких осіб: ректора університету, випускника, першокурсника, очільника студентського самоврядування, вахтера у гуртожитку. Підготуйте і запишіть 10 запитань для такого інтерв'ю. Продумайте концепцію розмови – запитання мають бути об'єднані загальною ідеєю.

Завдання 11. Складіть план виступу на одну з тем (перші дві теми можна об'єднати):

а) «Портрет справжнього чоловіка»;

б) «Портрет справжньої жінки»;

в) «Взірець інтелігентності»;

г) «Людина-професіонал».

Пункти плану сформулюйте у формі тез. Подумайте над прикладами: кого з відомих особистостей, літературних героїв, кіногероїв ви згадаєте у своєму виступі. Готуючись до виступу, не пишіть повний текст промови, а використовуйте лише план.

Завдання 12. Пригадайте чи доберіть з літературних джерел кілька притч (легенд, повір'їв, бувальщин, анекдотів). Спробуйте максимально стисло їх переказати, не забуваючи при цьому про мовну та інтонаційну виразність. Сформулюйте теми переконувальних промов, у яких можна було б використати цей матеріал. Обґрунтуйте доцільність його використання.

Завдання 13. Напишіть два варіанти («серйозний» та «несерйозний») вступної або заключної частини промови агітаційного характеру на тему:

а) Нікотин і коня вбиває.

б) Пиймо на здоров'я?

Завдання 14. Знайдіть у художній літературі чи публіцистиці приклади текстів, у яких матеріал викладається за допомогою: а) індуктивного методу; б) дедуктивного методу; в) аналогічного методу; г) стадійного методу; д) концентричного методу. Визначте переваги та недоліки кожного методу викладу словесного матеріалу.

Завдання 15. Сформулюйте теми промов, які доцільно викласти за допомогою: а) індуктивного методу; б) дедуктивного методу; в) аналогічного методу; г) стадійного методу; д) концентричного методу. Сформулюйте мету кожної промови. Аргументуйте вибір методу викладу матеріалу.

Завдання 16. Підготуйте виступ на тему: «Людина і закон». За епіграф можете взяти слова: «Ніщо ми так погано не знаємо, як те, що кожен повинен знати: закон» (Бальзак). Продумайте і сформулюйте загальну (інформація, агітація, заклик, похвала тощо) і конкретну мету вашої промови. Доберіть цікаві приклади. Придумайте і проаналізуйте кілька варіантів композиції. (Наприклад. Вступ: приклад-ілюстрація. Головна частина: протиставлення – що буває коли не знаєш законів, що дає людині знання законів. Закінчення: висновок-сентенція). Оберіть один з варіантів і напишіть за вибраною схемою повний текст промови.

Завдання 17. Прочитайте промову-звернення американського письменника І. Фолкнера до випускників університетської середньої школи в Оксфорді. Проаналізуйте її (тема та мета, інформаційна, ідейна насиченість, проблемність, дидактизм, чіткість та цілісність композиції, мовностилістичний аналіз, образ оратора, впливовість промови). Підготуйте промову «Звернення випускника Каразінського університету до першокурсників».

Багато років тому, до вашого народження, один мудрий француз сказав: «Якби молодість знала, якби старість могла». Ми так розуміємо значення цих слів: коли ти молодий, у тебе вистачає сили зробити все, що

завгодно, але ти не знаєш, що робити. Потім ти постарів, досвід і спостереження багато чого навчили тебе, але тобі вже все одно; ти втомився, ти всього боїшся і хочеш тільки аби тебе залишили у спокої; у тебе немає ані сил, ані бажання перейматися несправедливостями, якщо вони не торкаються тебе особисто. У вас, юнаків та дівчат, що зібралися в цьому залі і в тисячах таких залів по всьому світу, стане сил змінити землю, назавжди врятувати її від війни, несправедливості і страждань, якщо ви будете знати, як і що робити. А за словами старого француза, оскільки ви молоді і не знаєте, що робити, вам це повинен пояснити хтось сивоволосий, що стоїть нині перед вами. Але, здається, він ще не такий старий і мудрий, як можна подумати, дивлячись на його сивину. Він не готовий дати вам просту відповідь, лекало. Але готовий поділитися своїми переконаннями. Страх – ось що нам сьогодні загрожує. Не атомна бомба, і навіть не страх перед нею, тому що, якби вона впала сьогодні на Оксфорд, вона вбила б нас, і все – а це не так багато: вбивши нас, вона позбавила б себе влади над нами, яка тримається на страхові, на тому, що ми її боїмося. Ні, небезпека для нас не в цьому. Небезпека для нас – ті світові сили, які використовують страх людини, щоб позбавити її індивідуальності, духовності; подачками і залякуванням намагаються низвести її до стану немислячої маси, дають їй безкоштовну їжу, яку вона не заробила, знецінені гроші, заради яких вона не трудилася, – всі ті економічні, ідеологічні, політичні системи, як би вони себе не іменували і де б вони не знаходились – в Америці, в Європі, в Азії, – які готові перетворити людину в слухняну масу заради власного звеличення та могутності або через те, що самі розгублені і бояться чи не вірять людській сміливості, стійкості, здатності до самопожертви. Ось чому ми повинні чинити опір, якщо хочемо змінити землю і зробити її мирною та безпечною для людини. Не людська маса рятує Людину. А сама людина, створена за образом божим – наділена здатністю і бажанням відрізнити добро від зла, правильно від неправильного і цим спроможна врятувати себе, бо заслуговує

спасіння. Людина, особистість, чоловіки та жінки, які ніколи не допустять, щоб їх обманом, страхом і подачками примусили відмовитися від свого не тільки права, але й обов'язку відрізнити справедливість від несправедливості, мужність від боягузтва, жертвність від жадібності, співчуття від егоїзму; які завжди будуть вірити не тільки в право людини звільнитися від несправедливості, жадібності й брехні, але й в обов'язок людини, в її відповідальність за те, щоб творилась справедливість, торжествувала правда та співчуття. Тому ніколи не бійтеся. Ніколи не бійтеся підняти голос на захист чесності, правди та співчуття, проти несправедливості, брехні та жадібності. Якщо ви не тільки ті, які зібрались сьогодні в цьому залі, а й ті, хто ще збереться в тисячах таких же залів по всій землі, і завтра, і через тиждень, зробіть це не як клас чи класи, а як індивідууми, чоловіки та жінки, ви зміните світ. І тоді всі наполеони, гітлери, цезарі, муссоліні, усі тирани, котрі прагнуть влади і поклоніння, і просто політики, і пристосуванці, розгублені, темні чи злякані, котрі користувалися, користуються чи розраховують скористатися страхом чи жадібністю людини, щоб уярмити її, – всі вони за одне покоління зникнуть з лиця землі.

Завдання 18. Підготуйте переконувальну промову на одну з тем:

- 1) «Жорстокість веде до пекла» (індійське прислів'я).
- 2) «Жодне добро не пропаде дарма» (індійське прислів'я).
- 3) «Добрими намірами вимощена дорога до пекла».

Створюючи промову, використайте так звану кільцеву композицію, коли вступна та заключна частини прямо пов'язані (наприклад: вступ – запитання; закінчення – відповідь; вступ – інтрига; закінчення – розв'язка; вступ – аргумент від супротивного; закінчення – спростування тощо).

Завдання 19. Доберіть аргументи або контраргументи до наведених тез.

1. Гроші псують характер (Е.-М. Ремарк).
2. Хто вміє – робить. Хто не вміє – навчає (Б. Шоу).
3. Людина у злиднях не вільна (Ф. Рузвельт).

4. Всякий жадібний є нужденним (Г. Кониський).
5. Безділля породжує гріх (П. Могила).
6. Не шукай щастя за морем (Г. Сковорода).

Завдання 20. Підготуйте доповідь на одну із запропонованих тем:

1. Топоніміка Слобожанщини.
2. Топоніміка Харкова.
3. Пам'ятки Харкова.
4. Замки України.
5. Природно-ландшафтні парки України.
6. Об'єкти спадщини ЮНЕСКО в Україні.
7. Курортні зони України.
8. Видатні особистості України.
9. Видатні особистості Харкова.
10. Будь-яка інша тема, цікава здобувачеві/ці.

Завдання 21. Прочитайте текст. Чи можна назвати його промовою? Обґрунтуйте відповідь. Підготуйте промову «Похвальне слово учителю», з якою ви могли б виступити у рідній школі на зустрічі випускників.

Все найрідніше, найдорожче, наймиліше увібрало в себе слово *вчитель*. Ніжним серцем і світлим розумом обдаровують нас учителі. Наріжний камінь педагогічного покликання – це глибока віра в можливість успішного виховання кожної дитини. Перші в царині знань кроки ми робимо з допомогою учителя. Адже учитель – це творець духу творчості в навчанні і вихованні. Потрапляючи в стіни школи, першокласники відкривають світ знань, і вчитель робить так, щоб ніщо не пригнітило, не знівечило, не вбило в маленькій людині гарного, доброго, людського. Як про рідних батьків, так і про вчителів кажуть, що вони – доля дитини. А значить, доля кожного з нас. Батьки дарують життя, а вчителі знання, силу і розум, аби йти-летіти далі життєвими просторами.

Завдання 22. Прочитайте студентську промову агітаційного характеру «Проти куріння». Проаналізуйте її. Підготуйте власну промову на цю тему.

Шановні друзі, мої однодумці і, насамперед, ті, хто мислить і чинить інакше! Звертаюся до вас зі словами на захист життя, в якому немає місця курінню. Згадаймо початок тютюнової історії. На європейців, що разом з Колумбом привезли додому з відкритої ними землі жахливе зілля, та на їх перших послідовників дивилися з великою підозрою: якщо людина випускає з рота та носа дим, то вона зв'язалась з нечистою силою. Сьогодні людина, що випускає з себе дим, нікого не лякає. На жаль, вона стала ознакою сучасного суспільства. Але, як і сотні років тому, тютюн продовжує отруювати людей. Це факт незаперечний, доведений наукою. Я згадаю лише те, що мене самого надзвичайно вразило. Найшкідливіша речовина в цигарках – нікотин – за своєю дією на організм стоїть поряд з синильною кислотою. Рятує курця від швидкої смерті лише те, що отрута потрапляє в організм малими дозами і поступово стає його часткою, спричиняючи звикання. Крім нікотину, у тютюні виявлено ще 1200 шкідливих речовин. Якщо курець набере в легені диму і видихне його через білу тканину, на ній залишиться руда пляма тютюнового дьогтю. Коли цим дьогтем змазати кілька разів вухо зайця, в того розвинеться ракова пухлина. Ви скажете: «То ж заєць, а не людина!» А я нагадаю: «Серед хворих на рак легенів – 95% курців». Більш того, куріння негативно впливає не тільки на легені, вражається статева система, нирки, головний мозок, печінка, сечовий міхур та інші органи. Пам'ятаєте вислів «Крапля нікотину вбиває коня»? То це, виявляється, неправда! Крапля нікотину вбиває трьох коней, і ця крапля міститься всього в 10 цигарках. Отож, я обрав життя без куріння і пишаюсь цим. Я не дозволив тютюну руйнувати моє тіло та душу і закликаю вас зробити те саме.

Завдання 23. Прочитайте епідейктичну промову студента «Похвальне слово каві». Дайте їй оцінку. Які помилки в промові ви помітили? Напишіть

«Похвальне слово» (можна гумористичного характеру) будь-якому іншому продуктові чи страві: вода, молоко, сіль, хліб, сало, борщ тощо.

О, каво! Саме зараз, як ніколи, я відчуваю необхідність подякувати тобі за ті миттєвості натхнення, коли спалахують наче блискавки нові ідеї, за підтримку в безсонні ночі, проведені за виснажливою роботою, за енергію, яку дарувала ти мені, даючи змогу долати життєві перешкоди. Ти буваєш гірка і солодка, гаряча і тепла, міцна і ароматна, натуральна і розчинна, і навіть без кофеїну, але завжди ти неповторна і непередбачувана. Скількома винаходами, оригінальними ідеями і незвичайними рішеннями я завдячую тобі. Бувають моменти в житті, коли ми не відчуваємо себе досить вільно і комфортно, коли доводиться робити те, чого не бажаєш, коли мозок бунтує проти одноманітності та відмовляється працювати, коли руки опускаються під тиском життєвих негараздів, коли просто не знаєш, що робити. У такі хвилини найкращим для мене завжди була розмова з товаришем за філіжанкою твого божественного напою. І вихід зі скрутною ситуації приходив сам собою, наче вечірня прохолода після виснажливого спекотного дня. Що є кращим за каву в дощову негоду, коли настрої зіпсовані, летять шкереберть наполеонівські плани на вихідні і не залишається нічого іншого, як замислитись над власним життям, власними вчинками, заглибитись у читання книг? Я п'ю і славлю тебе, каво! Бо розливаєшся ти по тілу енергетичною лавою. І серце починає радісно стукотіти, мозок напружено працювати, відчуття загострюються, світ стає кращим і цікавішим. Життя триває!

Завдання 24. Прочитайте урочисті промови студентів з нагоди Дня незалежності України. Дайте їм оцінку, виявіть недоліки. Подумайте, чому промови, написані різними студентами, у різні роки, виявились досить схожими? Виберіть одну з промов і спробуйте переробити та доповнити її з урахуванням вашого погляду на свято Незалежності.

I. Сьогодні ми святкуємо 10-ту річницю проголошення незалежності України. Наш народ пройшов довгий і важкий шлях до створення власної держави. Який би період історії ми не взяли, завжди Україна була поділена на різні частини. Майже завжди її сини опинялися по різні боки барикад, які були створені амбіціями інших держав, інших народів. Об'єднанням України і проголошенням її незалежності здійснена багатотисячолетня мрія нашого народу, адже в усі часи знаходились провідники ідеї створення соборної української держави. Згадаймо добрим словом гетьмана Богдана Хмельницького, який підняв весь український народ на боротьбу за вільну Україну. Згадаймо гетьмана Івана Мазепу, який разом з козацьким військом виступив проти московського гноблення і, незважаючи на поразку, посіяв зерно волі і свободи, яке проросло в подальші часи. Не можна не згадати сьогодні знаменний день 22 січня 1918 року – День Злуки українських земель в єдину державу, яка, хоч і проіснувала недовго, але залишила народові надію на здійснення віковичної мрії. Сьогодні, в День Незалежності України, маємо з глибокою вдячністю згадати тих людей, а їх мільйони, які віддали свої життя за ідею соборності та державності України, але імена яких залишилися невідомі історії. Пам'ять про кращих синів і дочок нашого народу має жити в нас і кликати до здійснення патріотичних задумів. Я вірю в здатність нашого народу подолати всі труднощі, вірю, що Україна посіде достойне місце серед інших країн світу. Квітнути в віках тобі, рідна ненько Україна! Слава Україні!

II. Сьогоднішнє свято є закономірним продовженням справи наших дідів і прадідів. До нього Україна йшла довгим і звивистим шляхом. Стояли над Україною орди татар, литовські князі, польська шляхта, урешті-решт, московські царі. Але Україна продовжувала боротися за свою свободу і народжувала все нових і нових борців. Одні боролися мечем – серед них варто згадати велетнів духу Богдана Хмельницького, Івана Мазепу, Степана Бандеру та багатьох тих, чиїх імен ми ніколи не дізнаємось. Інші боролися

словом – це Тарас Шевченко і Леся Українка, Василь Стус і Ліна Костенко. Завдяки їм ми маємо сьогодні нагоду святкувати дванадцяту річницю незалежності України. Дехто скаже: «Та що нам дала ота незалежність?» А я відповім: «Маємо те, чого не мали наші діди й батьки, маємо те, до чого вже встигли звикнути, – СВОБОДУ!» Тож пам'ятаймо, якою ціною здобута ця свобода. І нехай славиться вільна держава Україна!

Завдання 25. Прочитайте прийоми подолання страху виступу перед аудиторією. Виберіть 2-3, які вам сподобались, і використайте їх під час підготовки до власного виступу.

№1. «Набиратися досвіду».

Як показує практика, досить успішно виступити 10-20 разів, тому потрібно використати будь-який привід для того, щоб виступити.

№2. «Найстрашніше» – для тих, у кого розвинена уява (візуали).

Найкращий засіб від страху – це сміх! Прийом полягає в тому, що ви починаєте розмірковувати: «Що найстрашніше може статися?» При цьому бажано перебільшувати цю ситуацію максимально. Фантазуйте від душі. Можете уявити, як ці ваші солідні та серйозні слухачі дістають раптом з кишень тухлі яйця та помідори і починають жбурляти їх у ваш бік. А ви спритно від них ухиляєтеся ... потім дістаєте ракетку ... або дитячу лопатку ..., і починаєте відбивати ці помідори назад. Спробуйте уявити, як начальник люто бігає за вами з іграшковим пістолетом або мухобійкою. Сутність цього прийому полягає в тому, щоб подумки розкрутити ситуацію до абсурду, поки вам не стане по-справжньому смішно! Узагалі, коли ми всерйоз замислюємося про те, що може статися, якщо ми скажемо щось не так, то важливість виступу зникає. Навіть якось прикро, що світові настільки байдуже, успішним чи провальним буде ваш виступ. Якщо ви візуал або у вас гарне образне мислення, то це прийом ваш! Отже, заплющуйте очі та уявіть...

№3. «Позитивні фільми» – також для візуалів.

Почнемо з прикладу. Один олімпійський чемпіон зі стрибків у висоту

перед стартом якийсь час стояв із напівзаплющеними очима, злегка напружував і розслабляв м'язи... І лише потім побіг. Коли його запитали, що він робив у ці миті перед стартом, то з'ясувалося: у цей час він уявляв, як стартує, біжить до планки та стрибає вгору. Якщо в цьому уявному стрибку він торкався планки, то він повторював у своїй уяві цей фрагмент і знову починав уявляти, як він стартує, біжить до планки, злітає вгору ... і так доти, поки у своїй уяві він не взяв цю висоту. І тільки після цього він побіг, стрибнув та... легко підкорив висоту! Тому що перед цим він успішно взяв її у своїй свідомості. Придумайте, уявіть найкращий сценарій вашого виступу чи доповіді. Фільм, у якому вам все вдалося: вас радісно зустрічають, вам усміхаються, ви почуваетесь сильним і впевненим, легко спілкуєтеся із залом, ваш голос звучить красиво, ви впевнено аргументуєте свою ідею тощо. Прокручуємо цей фільм у своїй уяві декілька разів. Перевірено: це працює!

№4: «Чарівні слова» – для аудіалів.

Як піднімають бойовий дух бійці перед боєм? Бойовим закликком. Як входять у медитативний стан ченці? Співають мантри. Кожна людина може дібрати до себе словесний ключик, який змінюватиме її стан. «Я це зроблю!»; «Так!»; «Вперед!»; «Я тут, як удома! Я переможець! Я завжди домагаюся того, чого захочу!» Психологи стверджують, що фраза, яку співають, впливає сильніше, ніж фраза, яку просто промовляють. Якщо фразу проговорити кілька разів поспіль, вона працює як насос, із кожним разом все сильніше накачуючи потрібний стан. Корисно мати в запасі кілька фраз для однакового стану. Якщо одна фраза не спрацює, то спрацює інша. Поміркуйте над такими ситуаціями. Подумайте, які фрази викликали б у вас потрібний стан за цих обставин.

1. Ви виступаєте та відчуваєте, що аудиторія засинає. А ви хочете її розбудити, підбадьорити, надихнути. Як розкрутити себе на більш бадьорий, живий, яскравий виступ? Як вибухнути фонтаном енергії? Як налаштувати

себе на яскраве, цікаве шоу? Яка внутрішня фраза вам запустить такий стан? Які ідеї?

2. Ви виходите до аудиторії втомлений ... аудиторія вам нецікава, але ви розумієте, що для вдалого виступу, вам потрібно відчувати інтерес до цих людей ... випромінювати любов, увагу, розуміння ... Які слова запустять такий стан?

3. Із зали у ваш бік полетіло жорстке, несподіване питання. І ви починаєте відчувати слабкість у ногах, тремтіння голосу, туман у голові... А хотілося б повернути собі відчуття сили, впевненості, спокою. Відчувати твердий стрижень усередині. Яка фраза всередині вас запустить цей стан?

№5. «Вибухове навіювання» – теж для аудіалів.

Уявіть, що ви заходите в холодну воду... Найскладніше – це перший крок. І набагато легше швидко пірнути, ніж заходити поступово. Цей прийом для ситуацій, коли страшно зробити перший крок. Його не можна назвати легким та комфортним. Але точно він є ефективним. Прийом простий. Ви починаєте на себе кричати: «Давай!!! Вперед!!! Не чекай!!! Рвись!!! Починай говорити!!! Ти зробиш це!!!»; «Так! Саме так!». Але все це ви кажете не вголос, а про себе. Іноді можна на себе кричати і не дуже чемно, а використовувати більш емоційні варіанти мови: «Ти!!! Ти що, боїшся????!!! Давай вставай і починай говорити!!! ....» «Я що – не впораюся? Я не впораюся?! Це що, перешкода? Для мене????» Важливо все це собі не говорити, а саме кричати, наповнюючи себе емоціями, енергією, силою... При цьому страх перед аудиторією зменшується, стає маленьким і незначним порівняно зі страхом перед внутрішньою розлюченою субособистістю, яка так кричить і скаженіє всередині. Але якщо у вас в арсеналі є інші, більш гуманні та екологічні методи розкручування себе для того, щоб зробити перший крок, то користуйтеся ними.

№6. «Внутрішній опис того, що відбувається».

Цей прийом підходить для збереження спокійного, комфортного стану.

Якщо вам ось-ось виходити виступати, а ви відчуваєте себе так, ніби сидите на стелі, то теж можна на деякий час піти у внутрішній опис того, що відбувається, щоб заспокоїти себе. «От зала... Невелика... Десь на п'ятдесят осіб... Оформлена у світлих тонах. Добре освітлена. Кафедра... Мікрофон бачу... пульт... У залі ще не всі розсілися, але половина вже на місцях. Ось ще троє людей зайшло ...». До цього прийому вдаємося якомога рідше: якщо дуже часто його повторювати, можна зовсім заспокоїтися і втратити інтерес до свого виступу, знизити енергетику. «Ось чоловік... Вік, напевно, років 40. Піджак сірий, старий, мабуть, років зо три, як уже носить. Погляд колючий... Правою рукою весь час по столу стукає...» і так далі. Ви ніби «заговорюєте» те, що відбувається.

Наступна група прийомів – для кінестетиків. Визволення йде від тіла. Страх відбивається в нашому тілі, сковуючи жести, надаючи нам безглузду сутулу позу, затискаючи наше дихання, а отже, голос спотворює обличчя негарною гримасою. Тому починаємо зі свого тіла, звільняємо його від затискування.

#### №7. «Змінюємо ритм дихання».

Згадайте свій стан, коли вам страшно. Яке дихання характерне для страху? Правильно! Поверхневе, прискорене, уривчасте, працюють тільки верхні відділи легень... Спробуйте кілька хвилин подихати таким чином – через півхвилини ви вже відчуєте себе незатишно. І, навпаки, змінивши дихання на інше, ви відчуєте себе впевненіше. Це пов'язано насамперед з тим, що, зосередившись на диханні, ми внутрішньо відключаємося від причин страху. Є багато варіантів, нижче ми наводимо кілька найпростіших.

1. Класичний варіант, який допомагає безпосередньо перед початком виступу – глибокий вдих і різкий видих. Вдихнули-видихнули і – вперед, на сцену! Такий «силовий» вдих-видих дає змогу скинути зайву напругу в ділянці грудної клітки.

2. Подвійний вдих – подвійний видих. Ви вдихаєте та видихаєте двома

порціями. Вдих-вдих, видих-видих, вдих-вдих, видих-видих.

3. Вдих, пауза. Ще вдих, пауза. Ще вдих, пауза, ще вдих... і так ще кілька разів, поки вже не будемо в стані повітряної кульки, готової ось-ось луснути. І після цього дуже довгий, повільний, спокійний видих, пауза, ще видих, пауза ще видих. І після цього рекомендуємо подихати, як звичайно, деякий час, щоб повернулося нормальне дихання.

4. Дихання за квадратом. Вдих 2 с – пауза 2 с – видих 2 с – пауза 2 с. У вашого квадрата сторона може бути 3 або 4 секунди. Спробуйте кожен із цих прийомів, виберіть найзручніший для себе. Взагалі технік та філософій, пов'язаних із диханням, дуже багато. Найважливіше – це зрозуміти принцип. Змінивши дихання, характерне для «страху» на будь-яке інше, ми точно змінимо свій емоційний стан.

№8. «Заводний жест».

Зверніть увагу зараз на свою поставу. Що з вашими ногами? Руками? Ваша спина зігнута чи пряма? Голова нахилена вперед чи убік? Чи немає затискачів? Часто це сутулі плечі, голова вниз, стислі губи, втягнута в плечі голова. Це точно постава переможця?? Нагадаємо, що жест має «зворотний зв'язок»: не тільки жест виражає емоцію, а й навпаки, жест, поза може визначати емоційний стан, впливати на нього. Відомий експеримент з усмішкою: спробуйте усміхнутися і «тримати» усмішку хоча б 30 секунд, а краще цілу хвилину. Це, до речі, не так просто. Психологи кажуть, що, незважаючи на дивину цієї справи, вона позитивно впливає на емоційний стан, помітно покращуючи його. Спробували? Ну а тепер додамо плечі та руки. Розправте плечі, вирівняйте спину, підніміть руки трохи убік і вгору. Голова піднята. На обличчі усмішка... зачекайте так кілька секунд... Тепер потріть долоні одну об одну, ніби в передчутті чогось бажаного... Кулаком правої руки ударте по лівій...Стисніть у лікті праву руку, опускаючи її одночасно вниз... Кожен із цих жестів змінює той стан, у якому ви перебуваєте, на інший. Згадайте, який жест ви робите, коли чомусь зраділи,

коли дізналися, наприклад, що склали на відмінно іспит або що вас прийняли на роботу в престижну фірму, або що надійшла довгоочікувана звістка від близької людини... Використовуйте цей жест, щоб надати собі енергійного, сильного і впевненого стану в потрібний момент.

#### № 9.«Фізичні дії».

Страх – це найчастіше надлишок адреналіну в крові. А якщо його стає занадто багато, то краще заздалегідь скинути надлишок, щоб не було аварійних ситуацій. «Спустити пару» найпростіше, навантаживши своє тіло простими фізичними діями. Фізична активність. Віджатись, зробити кілька присідань, піднятися пішки на 10 поверх... (Важливо лише потім встигнути відновити подих до початку виступу). Встаньте та спробуйте повібрувати всім тілом. П'ятки, коліна, стегна, таз, живіт, груди, голова, руки... – все тіло бере участь у цьому струсі. Зайвий адреналін наче витрушується з тіла.. «Клин – клином» – розслаблення через напругу. Ми можемо позбутися зайвої напруги через посилення цієї самої напруги. Станьте рівно. Напружте ступні, коліна, стегна, таз, живіт, груди, спину, руки, кулаки, обличчя... Сильніше, ще сильніше, ще, ще сильніше... А тепер розслабтеся! Спокійно видихаєте, відчуваючи, як все тіло приємно розслабляється. Позіхаємо. Іноді страх «ховається» у щелепі. У такому разі – позіхаємо! З усієї сили! Із задоволенням! Між іншим, так ми не лише скинемо надлишок адреналіну, але ще й зробимо корисну вправу для голосу та дикції.

Завдання 26. Підготуйте лекцію з презентацією (текст презентації не має дублювати текст лекції) на одну з тем. Структура викладу триланкова: вступ (завдання і план роботи), основна частина (дедуктивна або індуктивна побудова змістового викладу) і висновки (підсумки, узагальнення, рекомендації тощо). Лекція має супроводжуватися списком використаної літератури (у тексті мають бути покликання на першоджерела).

#### ТЕМИ:

1. Реакція на запитання.

2. Реакція на «психологічне каміння».
3. Страх публічних виступів.
4. Як перестати хвилюватися під час публічного виступу.
5. Що дозволяє повірити в себе.
6. Техніки привертання уваги.
7. Техніки ораторського виступу.
8. Робота з простором.
9. Робота з технічними засобами.

### **Рекомендована література:**

Базова: 1, 3, 4, 6–10.

Допоміжна: 1, 2, 4, 6, 10, 17–19.

Довідкова література, словники: 1–3.

Інтернет-ресурси:

1. Як виступати, щоб вас слухали

<https://www.youtube.com/watch?v=yVLUQcJVyrA>

2. Як виступати. Лекція проф. Вінстона

<https://www.youtube.com/watch?v=7kr3xSaL4CM>

3. Страх публічних виступів

<https://www.youtube.com/watch?v=Yi7b2f9vKfY&t=629s>

4. Як сподобатись, як нас бачать інші люди: візуальний рівень

сприйняття

<https://www.youtube.com/watch?v=J0L1NHdrZdg>

5. Як оживити промову: 5 миттєвих порад

<https://www.youtube.com/watch?v=E7UMygUF7Z0>

6. Як нас розуміють інші: жарти, цитати, аргументація та структура

промови

[https://www.youtube.com/watch?v=sBDirEAGEPs&list=PL8G81iuosceijoA](https://www.youtube.com/watch?v=sBDirEAGEPs&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=76)

[U-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=76](https://www.youtube.com/watch?v=sBDirEAGEPs&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=76)

7. Як нас сприймають інші?

[https://www.youtube.com/watch?v=UJko76pA2oU&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=79](https://www.youtube.com/watch?v=UJko76pA2oU&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=79)

8. Дизайн презентації: основи, правила та принципи

[https://www.youtube.com/watch?v=1MEVAq6b8Xo&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=82](https://www.youtube.com/watch?v=1MEVAq6b8Xo&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=82)

9. Як підготувати презентацію

<https://www.youtube.com/watch?v=OJyysjqxa4E>

10. Як підготуватись до виступу на публіці

[https://www.youtube.com/watch?v=K-ftQPGT2gs&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=89](https://www.youtube.com/watch?v=K-ftQPGT2gs&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=89)

11. Як відповідати на запитання під час публічного виступу

<https://www.youtube.com/watch?v=tt-a7PiMtYk>

12. Активне слухання. Як слухати так, щоб чути

[https://www.youtube.com/watch?v=9aFYER4PU2o&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf\\_TY29zAY&index=57](https://www.youtube.com/watch?v=9aFYER4PU2o&list=PL8G81iuosceijoAU-0gZvRUhf_TY29zAY&index=57)

13. Як створити презентацію в Canva.

<https://www.youtube.com/watch?v=WXGxNss57aA>

## **Тема 9. Особливості вербального й невербального впливу на ефективність спілкування**

### **9.1. Використання художніх образів у риторичі**

Логіка є могутнім засобом переконання аудиторії, але наша психічна діяльність базується на використанні можливостей обох півкуль мозку: як «логічної», так і «художньої», і без емоцій, без певного хвилювання немає повноцінного спілкування. Проте хвилювання має бути не стихійним сплеском, який розбурхує і того, хто говорить, і слухачів. Немов річку вводять у гранітні береги, щоби плин води було приборкано, аби вода не піднялася й не затопила площі і вулиці, так слід тримати свої емоції під контролем, «дозувати» їх вияв. Для того, щоб емоції легше було

приборкувати, надавати їм естетичного виразу, використовується художній образ. Його почали використовувати ще античні оратори, які щедро запозичували з художньої літератури поетичні прийоми.

Відмінність образу від логічного силогізму (умовиводу) полягає в тому, що образ ніби унаочнює думку. Образи ґрунтуються на конкретно-чуттєвих переживаннях дійсності: зорових, слухових чи тактильних враженнях. Так, мистецтво живопису (живописний образ) спирається на те, що бачать наші очі. Музика використовує те, що здатні відчути наші вуха. А слово містить у собі можливості всіх видів мистецтва.

Ось поет змальовує нам жнива, коли над полем дзижчать серпи, перетинаючи сухі й пружні, нагріті сонцем стеблини жита:

Між межами жваво, живо

Жовте жито жнуть женці

(Д. Загул)

Що створює тут враження отого дзижчання? Повтор звуку «ж» в кожному слові вірша.

А можна словом і «малювати»: «Ідуть дощі. Холодні осінні тумани клубочаться вгорі і спускають на землю мокрі коси» (М. Коцюбинський). Ми ніби бачимо ті «мокрі коси», що їх спускає кубло вологого мороку нагорі – хмара, бачимо дощ немов живу істоту, породження осені.

Отже, переконати можна й шляхом логіки, й засобами художнього слова. Створений словом образ буде не менш переконливий, ніж будь-який умовивід. Народ здавна користувався художнім словом, навіть коли не знав грамоти: «Насупився, мов чорна хмара!» – говорилося про лихого, непривітного чоловіка, від якого чекаєш щомиті «грому й блискавки».

Нехтувати такими можливостями слова немає підстав. Розглянемо шляхи створення словесного образу.

Як відомо, мова – це складна система, яка поєднує звуки, слова, словосполучення і речення. Образ твориться переважно на рівні звука та слова.

Звуки мови з точки зору лінгвістики вивчає такий розділ мовознавства, як фонетика. Але зараз нас цікавить лише, як можна «малювати звуком». Цим займається фоніка (літературознавчий термін), яка вивчає засоби створення образу самими лише звуками. Звук «ж» у вірші Д. Загула і є прикладом фоніки, художнього використання звука з метою створення образу. Разом з тим, треба пам'ятати, що випадкові співзвуччя можуть викликати небажаний ефект. Раніше радянський автомобіль «Жигулі» за кордоном не хотіли купувати, доки його не перейменували на «Ладу». Справа в тому, що в західних мовах чоловік, що торгує своїм коханням, зветься «жиголо» Може виникнути небажаний «додатковий» образ в конструкціях типу «Чи є борошно?» (можна почути «Чиє борошно?»). Багато років тому в Україні провалилася рекламна кампанія води Blue Water. Не врахувавши, що на слух ця назва українцям співзвучна зі словом «блювота», піарники закликали її купувати, викликаючи у слухачів очевидну реакцію.

Використання з метою створення образу груп приголосних називається алітерацією, голосних – асонансом. Наприклад, повторення у народній пісні звука [с] з метою передачі шелесту трави під косою: «Ой, там Василь сіно косить, тонкий голос переносить». Повторення голосного звука [і] ([i]) створює інтонацію тужливого голосіння: «Мов батько та старший брат, ходив він біля неї, вініс і подушку зі спальні, підсунув під голову і сам сів коло неї. Наче квітка білої лілії, завита у чорну хустку, лежала вона бліда-бліда, затягнена у чорне плаття» (Панас Мирний).

## **9.2. Нормативність як провідна риса ораторського виступу**

Але основним матеріалом оратора, безперечно, є не звук, а слово. Словниковий запас культурної людини багатий, гнучкий. Грамотна, чиста

мова одразу створює враження освіченості, інтелігентності. Але не плутаймо літературну мову (нормативну, уніфіковану, стандартизовану) з мовою художньої літератури (письменницькою мовою, що часто творить художні образи). Ми мусимо в мовленнєвій діяльності, як би не хотілося виразити себе найповніше та пограти словом, перш за все спиратися на літературну мову. Мова, у якій багато помилок, не тільки створює негативне враження, вона відволікає від теми.

Розгляньмо найпоширеніші мовні помилки, яких слід уникати:

1. Неправильний наголос: вИзвольний, підлітКовий, разОм. Іноді від наголосу залежить значення слова, наприклад, **орган** і **орган**; на **березі** і на **березі**, про що вже йшлося вище.

2. Неправильна вимова окремих звуків. Перш за все йдеться про фізичні вади (шепелявість, гаркавість тощо), для виправлення яких існує система спеціальних вправ. Але іноді люди, не маючи фізичних вад, неправильно вимовляють звуки, не дотримуються норм орфоєпії.

3. Неправильне вживання слів за семантикою, наприклад: **адрес** і **адреса**, **ефектний** і **ефективний**, **об'єм** і **обсяг**, **рятувальник** і **рятівник**.

4. Невміння розрізняти окремі морфемі в слові, наприклад: **емоціональний**, **професіональний**, **біблейський**, **понятійний**, **садовод**, **комп'ютерщик** (правильно **емоційний**, **професійний**, **біблійний**, **поняттєвий**, **садівник**, **комп'ютерник**).

5. Тавтологія – повторення спільнокореневих слів як в одному реченні, так і в сусідніх. Наприклад: **Тепле за тоном обличчя відтінене прохолодними відтінками середовища**; **Такі натурні зображення демонструють етапи розвитку українського реалістичного живопису. Особливого розвитку в післявоєнний період отримав жіночий портрет**.

6. Плеоназм – мовна надлишковість. Наприклад: **Поет у віршах зобразив дійсність, реальне життя**. Також: **моя автобіографія**, **долоні рук**, **пам'ятний сувенір**, **вільна вакансія**, **хронометраж часу**, **перша прем'єра** тощо.

7. Слова-паразити: ну, скажімо, зрозуміло тощо.

8. Невміння враховувати стилістичне (емоційне) забарвлення слова (фрази), тобто невідання включати слово (фразу) у контекст. Більшість слів належить до нейтральної лексики (вода, море, струм, батько і т. п.), але є певні групи слів, які належать до емоційно чи стилістично забарвленої лексики і ними потрібно користуватися дуже обережно. Наприклад: Студенти прийшли побалакати з новим деканом.

9. Порушення граматичної мовної норми, невідання правильно встановити зв'язок у реченні. Наприклад: самий веселий, засіб від болі; Хлопець урятував дівчину від банди, з якою потім познайомився.

10. Сполучення уламків стійких словосполучень у новий, неправильний зворот. Наприклад: «справив великий вплив» – від «мав вплив» + «справив враження»; «схожий до» («подібний до» + «схожий на»).

Отже, ораторові обов'язково слід дотримуватися мовних норм. Проте досвідом художника слова також не слід нехтувати. Майстри слова, письменники, часто ніби «граються» неправильностями й порушенням норм, аби створити яскравий образ дійсності. Так, у письменника навіть тавтологія та плеоназм можуть стати виразним засобом мови (пригадаймо «Мою автобіографію» Остапа Вишні, «З далекого туману, з тихих озер загірної комуни шелестить шелест: то йде Марія» у Миколи Хвильового з «Я (Романтика)»; те ж саме спостерігається й у досвідченого оратора. Креативний (творчий) момент нашого мовлення завжди викликає цікавість у співбесідника й примушує слухати.

Існує також велика група слів, які виходять за межі мовної норми. Письменники охоче вживають їх, наприклад, у мові характерних персонажів, щоб створити відповідний образ. Але вживання цих слів у мовленні оратора є досить ризикованим. Це просторіччя, канцеляризми, діалектизми, жаргонізми, неологізми, архаїзми, варваризми тощо. Далі стисло розглянемо кожен з цих груп.

*Просторіччя.* Це ненормована лексика, якою люди широко користуються: скиглити, гамселити, ушкварити, верзти, пика тощо. Як правило, вживання такого слова, скажімо, публічним оратором викликає сміх, гумористичний ефект. Отже, якщо ви прагнете досягти подібного ефекту, до лексику можна ввести 1-2 просторічних слівця. Але відвертого й широкого порушення загальноприйнятих норм намагайтеся уникати.

*Канцеляризми.* Це слова і стійкі словосполучення, властиві офіційно-діловому стилю. Ще у XVIII ст. І. Котляревський глузував з людей, що вживають канцеляризми недоречно, створивши образ бездушного бюрократа Возного. Радянський час широко поповнив лексику канцеляризмів новими бюрократичними слівцями й словесними штамами: міроприємство, охопити увагою, загострити питання, поставити на вид тощо. Не треба пояснювати, яке враження виникає у слухачів, якщо ви користуватиметеся таким убогим лексиконом.

*Діалектизми.* Відомо, що національну мову, крім літературної, творять також діалекти, якими користуються мешканці окремих місцевостей (часом у двох селах, розташованих поруч, говорять по-різному). Наприклад: сарака (невдаха), файно (гарно) – це діалектизми з говірок заходу України. Діалектизми можуть бути й фонетичними: на Поліссі слова «віл», «кінь» вимовляють як вул, кунь. Навіть людина, що володіє українською мовою, скоріше за все не зрозуміє приказку «кут ружбив мокутру й утюк на вульху», оскільки перед нами – поліський діалект (це значить «кіт розбив макітру й утік на вільху»; ідеться про людину, яка нашкодила й перелякалась). Часом діалектизми (як і просторіччя) є дуже виразними, красивими. Якщо Ви розмовляєте з носіями певного діалекту, варто показати, що ви з ним ознайомлені, проте повний перехід на діалект або надмірне вживання діалектизмів можуть створити враження людини неосвіченої.

*Жаргонізми.* Це відгалуження загальнонародної мови, вживане в середовищі окремих соціальних, вікових та інших груп населення, тобто має

виразну корпоративно-групову форму його породження та існування. Як приклад злодійського жаргону можна навести такі слова: перо (ніж), лажа (неприємність), зав'язати (порвати із злочинним світом), мочити (убивати), шмон (обшук), розколотися (зізнатися) тощо. Достатньо респектабельним може бути сленг – жаргон студентів, лікарів, адміністраторів тощо, тобто цілком пристойних соціальних груп. Але якщо ви спілкуєтеся не з членами такої групи, мусите уникати жаргонізмів.

*Вульгаризми.* Це, як правило, лайливі слова. Уживання слів брехуха, пашекуха, стерво та ін. може збагатити мовну палітру, однак змалює не лише людину, про яку ви невисокої думки, але одночасно й ваш особистий культурний рівень. Не всякому співбесідникові таке подобається слухати.

*Неологізми.* Це нові слова, які не так давно з'явилися в мові. З-поміж них виділяють як загальноновживані (менеджмент, дефолт, сайт, інтернет, супермен, шоу, спонсор, євробачення, іміджмейкер, клонування, гаджет, лайфхак, доккілля, добродій, гривня, книгозбірня, світлина, сиротинець, часопис) так і авторські (у П. Тичини: сміхобризний, злотоцінно, троядно, яблуневоцвітно; М. Рильського: огнекрилий, міднодзвонний, стоцвітно, успадкоємити; А. Малишка: яснота, краплинь, дощовиця, повесніння, весновій; М. Вінграновського: дніпророджений, середстепний, гідночеснолиций, сніговіється, листолет; І. Драча: калинолист, крутосходи, гірколіта, сонцеткана, гордоголовий; В. Стуса: доброокий, многолітував, всепрощальний, самоуникання, самопереростання). Дуже багато неологізмів зявилося з початком війни (бавовна, мордор, орк, приліт, донат, піксель, аналоговнет, іхтамнет, бандеромобіль, задвохсотити, кіборги, рашизм, байрактар, русня, чмоні, свинособаки). Частина з них перешли до загальноновживаної лексики, отже, суттєвих обмежень стосовно їхнього вживання немає, проте, як і у випадку із жаргонізмами, слід зважати на аудиторію.

*Історизми та архаїзми.* Це застарілі слова (кирея, жупан, колгосп, кольчуга, уста, ланіти). Їхнє вживання доречне тільки в історичних контекстах.

*Варваризми.* Це іншомовні слова, які вживаються в нашій мові, але не засвоєні нею: лат. Homo sapiens або гомо сапієнс (людина розумна), лат. Nota bene (Зверни увагу!), Tabula rasa («чиста дошка»), англ. Happy end (щасливий фінал), okay чи о'кей (все гаразд), фр. Adieu! (прощайте!) merci або мерсі (дякую), італ. Finita la comedia (виставу закінчено). Використовуючи їх, слід зважати на аудиторію.

### **9. 3. Лексичний рівень тексту. Тропіка**

За своєю природою слова у більшості своїй є універсальними, багатозначними. Саме ця властивість слова використовується в тропях (гр. tropos «зворот») – різноманітних способах вживання слів у переносному значенні. Таким чином створюються образи. Одним з головних тропів вважається метафора – перенесення назви з одного предмета на інший; заміна прямого найменування словом у переносному значенні. У метафорі, в основі її значення – три елементи:

- 1) інформація про те, що порівнюється;
- 2) про те, з чим порівнюється;
- 3) інформація про те, на основі чого створюється порівняння, тобто про рису (ознаку), спільну для обох предметів.

Наприклад: залізний характер (характер порівнюється з залізом на основі спільної ознаки – твердості); думки летять (думки порівнюються з птахами за ознакою швидкого руху). Метафора є прихованим порівнянням. Саме в цьому «хитрість» (чи «мудрість») метафори, адже третій компонент метафори ніколи не називається, він прихований, закамouflований. Слухачу дається можливість самому домислити, віднайти цей компонент. Для оратора це важливо тому, що метафора, як правило, не номінація предмета, а його характеристика. «Розкрутивши» метафору самостійно, слухач легше і

швидше з нею погоджується. Крім того, вона надовше запам'ятається слухачам. Існують різні види метафор. Ми часто вживаємо метафори, не помічаючи їхньої образності (так само, як герой Мольєра Журден з комедії «Міщанин-шляхтич» не підозрював, що говорить прозою). Наприклад: гострий зір, залізні нерви, закон вимагає, поле діяльності, ніжка стільця, зіткнення думок, золотий характер, м'яка людина, загострити питання. Такі метафори називають стертими. Урешті-решт вони перетворюються на штампи. Протилежністю цим метафорам є різкі метафори, тобто оригінальні, несподівані, образність яких незаперечна. Така метафора – справжня знахідка для оратора. Але варто нагадати: не можна риторичний текст перенасичувати метафорами, адже це не художній текст, у нього інші завдання. Через метафору (так само, як через інші тропи) можна передати основну ідею промови. Запам'ятається образ – запам'ятається ідея. Ось кілька прикладів використання метафор. «Матюки, абрєвіатури, різні словесні кентаври – це мовні тромби, що призводять до загальнонаціонального паралічу» (П. Мовчан); «Національна безтактність дуже часто виростає на добре угноєному ґрунті великодержавного російського шовінізму» (І. Драч); «У морі байдужості штормів не буває» (В. Чемерис); «Ми досі ще рятуємо дистрофію тіл, а за прогресуючу дистрофію душ – нам байдуже» (В. Стус). Важливими, ефективними в ораторській промові є такі тропи, як порівняння та антитеза. Порівняння – не тільки засіб досягнення образності, але й ефективний спосіб пояснення, адже в порівнянні зіставляються два предмети (явища, поняття), які мають спільні ознаки. Як правило, порівняння тим краще, тим швидше досягає мети, чим воно несподіваніше. Приклади: «Як свині в багні, вони насолоджуються, валяючись у нечистотах сріблострава» (І. Златоуст); «За відмову мою у задумах його [російського царя], убивчих для нашої отчизни, вибито мене по щоках, як безчесну блудницю» (І. Мазепа); «Я гордий, мов козацький предок мій, що перед можними не скинув шапки» (Б. Олійник); «Душа зруйнована, як Троя, своїх убивць переживе» (Л. Костенко).

Порівнянням, як і іншими тропами, не слід зловживати, особливо там, де і без нього все зрозуміло. Антитеза використовується для того, щоб поставити поняття у відношення контрасту, причому не тільки протилежні, але й ті, що не пов'язані між собою жодними відношеннями. Така антитеза більш ефективна, адже таким чином створюється гострий смисловий ефект. Важливість цієї фігури в тому, що обидві частини антитези взаємно висвітлюють одна одну, думка вирає в силі, при цьому вона подається у стислій формі, що посилює виразність. Наприклад: «Найбільше бо з усіх лих не біль, а ганьба, біль минає, а ганьба довічна» (П. Загребельний); «Не тіло, а душа є людиною» (Г. Сковорода); «Закон паперовий, беззаконня – реальнее» (П. Мовчан); «Є сотня мов, а правда лиш одна» (М. Рильський). Антитези і порівняння часто використовуються у прислів'ях: слова, як мед, а діло, як полова; з'їсть за вола, а зробить за комара. Ще один традиційний троп – епітет – образне означення, буквально перекладається як прикладка. Справді, епітет додається (прикладкається) до предмета як його характеристика. Через епітет можна висловити оцінку предмета, викликати певні емоції у слухачів. Епітет, як правило, метафоричний. Приклади: «І вдача твоя вбивчожиттєдайна, і намір твій жорстокий та святий» (М. Стрельбицький); «пекельний злочин 11 вересня»; «остогидла радянськість», «кричуща комфортність», «розкріпачене невігластво» (І. Дзюба). Гарний ефект досягається використанням в ораторському мовленні алегорій та уособлень (персоніфікацій). Ці тропи близькі до метафори. Алегорія допомагає перевести думку, ідею, в «картинку». Алегорія часто рівноцінна ґрунтовному опису чи характеристиці, допомагає, таким чином, передати думку стисло. Приклади: Дядечко Сем (про Америку); «Титанік» (про безнадійну ситуацію); Плюшкін (про скупу людину). Уособлення (і його різновид персоніфікація) надання речам, поняттям людських рис. Приклади уособлень: «Війна харчується грішми, війна звеселяється кров'ю – те саме і до нас було» (Данило Туптало); «Це лише здається, ніби ми впливаємо на

слово, спотворюючи його сутність. Слово мстиве – воно неодмінно за це покарає» (П. Мовчан). Гіпербола – троп, який визначають як перебільшення. Часто використовується для кількісних характеристик. Приклади: Я це повторював тисячу разів. Я піду за тобою на край світу. Літота – троп, протилежний гіперболі (зменшення). Приклади: Ні хвилини не відпочиває. У країні ніхто не працює. Часто гіпербола і літота використовуються одночасно, їх важко роз'єднати: «Так ніхто не кохав. Через тисячу літ лиш приходить подібне кохання» (В. Сосюра). Метонімія – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Приклади: тарілка борщу (як посуд для їжі, так і сама їжа); читати Андруховича (як сам автор, так і його твори). Різновидом метонімії є синекдоха – перенесення значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень: частина замість цілого, одиниця замість множини тощо. Приклади: перемовитися словом, студент тепер уже зовсім не той.

Перифраз – описовий зворот, що вживається для того, щоб надати реченню більшої виразності, а також уникнути повторів. Приклади: вугілля – чорне золото; місяць – нічне світло. Багато перифраз стосується українських письменників: Григорій Сковорода – мандрівний філософ, український Сократ; Тарас Шевченко – Кобзар, Пророк, Батько нації, основоположник нової української мови, Іван Котляревський – зачинатель нової української мови тощо.

Евфемізм – заміна табуйованих (стилістично неприйнятних для якоїсь групи або просто непристойних) слів синонімічними словами або зворотами. Приклади: дешевий гаджет – бюджетний; повія – жінка легкої поведінки, жриця кохання; інвалід – людина з обмеженими можливостями, особливими потребами. Слід також згадати іронію – троп, сутність якого у вживанні слова в значенні, протилежному буквальному. Використовується з метою прихованої насмішки. Наприклад, «оратор» (про людину, яка не вміє говорити), «атлет» (про хирляву людину) тощо. Іронія виявляє особисте

ставлення оратора до предмета мовлення. Користуватися нею слід обережно. Найкраща іронія – іронія над собою. Парадокс – неочікуване судження, висновок, що різко розходиться із загальноприйнятою думкою чи логікою попереднього тексту. Найвідомішим прикладом є вислів Сократа: «Я знаю, що я нічого не знаю».

#### **9.4. Синтаксичний рівень тексту. Синтаксичні фігури**

Фігури передбачають трансформацію структури речення. Їх називають синтаксичними засобами виразності, вони сприяють експресивності, динамічності, ясності висловлювання. Важливою в риторичному тексті є інверсія – неправильний порядок слів у реченні з метою виразності, передачі відтінків думки. Наприклад: «А повстали ми за віру батьків наших, поругану, обпльовану нечестивими, повстали за вас, знедолених, і за весь наш в раби, в бидло обернений народ» (з промови Б. Хмельницького, за романом М. Старицького). У цьому реченні логічно виділені означення поставлені в нехарактерну для них постпозицію, таким чином саме до них привертається увага. Силу, динамічність, ритм надає промові повтор – фігура, що являє собою повторення одного чи кількох слів, або цілих речень. Повтор створює ефект тиску, напору. Наприклад: «Поки в нас відбирали хліб і майно, ми мовчали. Поки нам завдавали болю тілесного, ми терпіли. Поки хилили шиї наші під ярмо панське, ми сподівалися виприснути. Та коли накладено кайдани на волю нашу, коли спробувано уярмити душу нашу, ми взялися за меч...» (з промови Б. Хмельницького, за романом П. Загребельного). Такий повтор називається анафора, коли кожне наступне речення починається тим самим словом. Іноді в промові повторюється через певні періоди ціле речення. Як правило, у цьому реченні закладена основна думка, яка, таким чином, закарбовується у пам'яті слухачів. У знаменитій Промові про мрію Мартіна Лютера Кінга повторюється фраза «У мене є мрія». Цю фразу пам'ятає весь світ.

Важливою фігурою є риторичне запитання – ствердження чи заперечення, що подається у формі запитання. Відповідь міститься у самому запитанні. Його мета – активізувати сприйняття слухачів, дати їм можливість домислити самим, щоб підказана думка стала їхньою. Іноді оратор може поставити цілу низку запитань. Наприклад: «Браття! Чи ж у вас в жилах тече не та ж кров, що в нас? Чи ж іншому ви молитесь богу? Невже в ваших серцях не озиваються стогони закатованих братів, крики наших дружин і сестер? Невже підніметься у вас на захисників України рука, неville підете ви з нашим ворогом нівечити свою матір?» (М. Старицький). Це речення починається зі звертання – риторичної фігури, основна функція якої – привернути увагу слухачів і висловити своє ставлення до них. Ще кілька прикладів: «Чи ж можна присягати на погибель Вітчизни ?!» (П. Орлик); «Хто поверне в рабство ту країну, де стяг свободи затрепетав?» (М. Рильський). Надзвичайно активізує увагу слухачів, додає експресії мовленню така риторична фігура, як питально-відповідальний хід. Поставлене оратором запитання активізує увагу слухачів, зацікавлює. Але, головне, ця фігура створює ефект діалогу в монологічному мовленні. Наприклад: «Як ви гадаєте, які три речі є найцікавішими у світі? Секс, власність і релігія. За допомогою першого ми можемо створювати життя, за допомогою другого ми підтримуємо його, а за допомогою третього ми сподіваємося продовжити його в іншому світі» (Д. Карнегі). Можна під час виступу скористатися алюзією – натяком на якийсь відомий історичний, міфологічний, літературний або загалом історико-культурний факт. Приклади: нитка Аріадни, танталові муки. Зазвичай алюзія є ознакою ерудиції та спрямовує розмову в річище високого стилю. Але слід пам'ятати, що мовець у такому випадку звертається до співбесідника, який належить до одного з ним рівня, має спільний культурний код. Зловживання алюзіями серед «чужих» здатне лише затьмарити зміст. Алюзія може стати й засобом іронічного змалювання явища, пародії, іронії: «Моєю ниткою Аріадни на сьогоднішньому іспиті був

конспект лекцій, захований під сорочкою». Ремінісценція – це відгомін добре відомого тексту, який у всіх на пам'яті. Приклад: От і згадали ми Івана Петровича незлим, тихим словом. Ремінісценція, як й алюзія, зазвичай виступає як ознака високого стилю, але, як бачимо з наведеного прикладу, може виступати і як іронічний прийом. Для сатиричного ефекту можна використати аномінацію – це створення нового слова на основі двох інших відомих слів. Найчастіше ця фігура використовується, змальовуючи різні недолугості нашого життя. Так, новий термін політичного життя скептично осмислений у такій формі: приватизація +ухватити = прихвати́зація.

Прийом градації дозволяє відтворити вчинки, думки, почуття події в розвитку. Є два види градації: клімакс – розташування слів за семантикою зростання, накопичення. Приклад: Така поведінка не тільки негарна, вона непорядна, навіть неприпустима; антиклімакс – розташування слів за семантикою послаблення, ознака або її втрати: Ми не маємо права знищувати природу, навіть шкодити їй, ані на кузьку оту малу наступити, ані листочка зеленого зірвати.

Активно використовується в публічному мовленні також пряма мова, діалог, цитати, афоризми, прислів'я, літературні приклади. Тропи та фігури – дуже потужний засіб впливу на слухачів, але перевантажувати ними промову недоцільно і небезпечно. Підкреслено красива промова викликає недовіру до оратора («гарно співає!»). Крім того, слід пам'ятати, що підвищує планку сприйняття тексту лише вдале застосування засобу виразності, невдале – її опускає. «Текст з невдалими застосуваннями засобів виразності визначає мовця як людину нерозумну, а це найтяжчий побічний результат у мовленні», – вважає О. Зарецька.

### **9.5. Невербальні засоби**

До невербальної комунікації відносимо кінесіку (код жестів і рухів), фізіогноміку (зовнішність), голосові ефекти (сміх, вигуки тощо), проксеміку (використання простору), такесіку (дотик), хронеміку (структурування часу)

тощо. Несловесні засоби по-різному використовують у процесі спілкування оратора з аудиторією: як пошукові компоненти, що враховуються при орієнтуванні перед початком спілкування; як символи, що використовуються для коригування вже встановленого контакту. За допомогою невербальних засобів оратор й аудиторія передають і сприймають різні сигнали: від слухачів на підтвердження розуміння ними того, про що говорить оратор; від лектора із «запитом» до слухачів про розуміння; ставлення лектора до аудиторії. Науковці стверджують, що вербальний компонент розмови охоплює 35-40%, а невербальний – 60-65% обсягу інформації. Проведені дослідження засвідчують, що невербальний компонент суттєво перевищує вербальний. Це пояснюється тим, що невербальні вияви людини пов'язані з її природними інстинктами та безумовними рефlekсами. Невербальні засоби дають оратору змогу доповнювати своє словесне повідомлення. Такі невербальні вияви можуть мати різні наслідки: підтверджувати, повторювати вербальну інформацію; посилювати й акцентувати сказане, що збільшує ефективність комунікації; заперечувати її (що заважає правильному сприйняттю повідомлення слухачами). Своєю чергою спостереження за невербальною реакцією слухачів дає змогу ораторові оцінити, як сприймає оточення його промову.

Наведемо напіванекдотичну ситуацію, що наочно демонструє важливість сприймання парамовленнєвої (невербальної, бо невербальні засоби вивчає паралінгвістика) комунікації навіть на підсвідомому рівні. Одного американського професора психології студенти «навчили» читати лекцію, перебуваючи в лівій частині аудиторії і стоячи на одній нозі (він мав звичку бігати по аудиторії і час від часу терти ступнею лівої ноги праву литку). Отож, кожного разу, коли професор переміщався у ліву частину кімнати, слухачі демонстрували неабияку увагу, а лише-но пересувався у праву, вони відводили погляд, починали перебирати різні предмети на столі, на обличчі застигав вираз нудьги. Через певний час професор, сам не

розуміючи, чому, міг читати лекції лише з лівої частини аудиторії. Пізніше студенти виявляли інтерес лише тоді, коли він стояв на одній нозі. Через певний час він завжди читав лекцію з лівого боку аудиторії, стоячи на одній нозі.

До невербальних засобів належать жести, міміка, використання голосу та зовнішній вигляд мовця: вираз обличчя, хода, постава. Усе це справляє на співбесідників певне враження ще до того, як ви сказали перше слово. Симпатія чи антипатія до співрозмовника формується саме в ці найперші хвилини. Особливо про це мають пам'ятати оратори.

При належному тренуванні можна навчитися аналізувати й невербальні моменти в поведінці вашого комуніканта, зокрема зорієнтуватися, щиро чи ні поводитьсь він з вами. Особливо ж важливо враховувати парамовленнєві чинники професійним ораторам, які мають дбайливо стежити за своїм зовнішнім виглядом і загалом обставинами, що супроводжують виступ.

Саме у сфері парамовленнєвої комунікації відбувається дуже важливий процес попередньої підготовки до спілкування. Визначає характер та наміри людини багато що: парфуми, зачіска, біжутерія, макіяж, одяг. Вплив зовнішності вашого співбесідника на спілкування простежується достатньо чітко. І не обов'язково бути красенем чи красунею: ідеться про вміння «подати» власну зовнішність. Важливо володіти собою, уміти створювати імідж – певний образ. Недарма існує спеціальна професія іміджмейкер, тобто людина, що допомагає створити імідж. Зачіска, охайність (або неохайність) рук та нігтів, макіяж, стан взуття та одягу – усе це уважно фіксується і впливає на сприйняття ваших слів.

Не кожен може похвалитися, що природа дала йому гарний зріст, міцну статуру й грацію жестів. Але буває, що зовні непоказна людина, коли виступає, мов магніт, притягує увагу співбесідників або й великої аудиторії. За кожним жестом її уважно стежать, мов підкоряючись ритму, який задає ця людина.

Деякі зовнішні атрибути забезпечують імідж автоматично. Так, у церковному красномовстві кафедра чи амвон, блискуче тло інтер'єру, пишні ризи самі по собі вже гарантують певну увагу слухачів.

Інша справа – звичайне мовленнєве спілкування. Тут слід подбати про увагу до себе за допомогою певних прийомів. Важливо дотримуватися міри й завжди пам'ятати про «жанр» спілкування. У суспільстві складаються неписані, але міцні правила щодо зовнішнього вигляду. В основі цих правил лежить етичний момент – піклування про співбесідника. В останні роки в нашій мові з'явився неологізм «дрескод» – «прочитання» інформації про співбесідника з його манери одягатися. Саме тому значна кількість солідних фірм встановлює строгу форму одягу для своїх співробітників, а гімназії класичного типу тяжіють до введення шкільної форми, аби між учнями не виникало непотрібних заздрощів; усе це є традиційним свідченням респектабельності. Навіть у запрошеннях на бенкети може визначатися наперед форма одягу (вечірня, «для коктейлю», «без краваток» тощо).

Серйозні політики та бізнесмени завжди, перед тим, як розпочати важливі переговори, збирають інформацію про свого опонента. Наприклад, першій зустрічі президента США Дж. Кеннеді з М. Хрущовим передувала значна підготовка американської сторони – збирання інформації не лише політичної, але й щодо особистісних характеристик радянського лідера (вивчали кінозаписи його виступів, уподобання – від улюбленої музики аж до страв включно). Навпаки, радянський лідер не дуже переймався тим, як його будуть сприймати навіть короновані особи. Відомий такий факт: король Таїланду в повній парадній формі наніс візит на кримську дачу Хрущова і був глибоко шокований, коли останній вийшов до нього у квітчастих сімейних трусах, пропонуючи гостеві не гаяти часу і тут-таки викупатися в морі. Одіозність радянських політиків у світі та їхнє кінцеве банкрутство визначалися в тому числі й такою брутальною неповагою до норм цивілізованості та етикету.

Слід пам'ятати про певні особливості одягу, які можуть сприяти формуванню довіри у наших слухачів:

- темні кольори;
- контрастні сполучення кольорів;
- діловий стиль;
- окуляри у темній оправі;
- силует, що наближається до прямокутника.

Водночас знижують довіру такі чинники:

- одяг яскравих, насичених відтінків;
- занадто модний одяг;
- численні прикраси;
- кокетливі елементи жіночого одягу (мереживо, волани тощо);
- силует, що наближається до кулі.

Крім одягу, слід завжди пам'ятати про поставу. Якщо людина горбиться, то ані вродливість, ані гарний парфум, ані одяг не зможе врятувати її від негативного сприймання комуні кантів. Крім того, що сутулі плечі та опущена голова виглядають некрасиво, вони ще створюють враження невпевненості та зацькованості.

Якщо перед серйозною розмовою або публічним виступом вас «заціплює», знайдіть куток, аби кілька разів зігнути коліна, крутнути головою й плечима, змахнути руками. Якщо перехоплює дихання, кілька разів енергійно зігніться. Все це знімає напругу. Мета таких засобів – набути спокійної постави.

Заклякла постава сприймається негативно, але й надмірна жестикуляція не викликає у співбесідника особливого ентузіазму. Треба зазначити, що середня кількість жестів, якою користується співрозмовники, є різною для різних народів. Так, наприклад, англійцеві чи фінну, скажімо, мексиканець та француз можуть здаватися людьми з розгнужаною жестикуляцією, оскільки

протягом однієї години спілкування англійці чи фіни зроблять в середньому 0 або 1 жест, а відповідно мексиканець та француз – 180 і 120.

Жести поділяються на *механічні, ілюстративні та емоційні*. Механічні жести супроводжують наше мовлення без зв'язку з його змістом, тобто робляться автоматично. Усім відомі такі приклади, коли людина, навіть не замислюючись над цим, робить одноманітні рухи рукою, поправляє зачіску, тре перенісся тощо. Ілюстративні жести зображують те, про що йдеться. Наприклад: поїзд рушив, і при цьому той, хто про це розповідає, робить рух рукою уперед та ін. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді навіть створюють комічне враження. Натомість емоційні жести підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають у виділенні основних думок. Головне, щоб ці жести у промовця були природними. Трохи повертайте голову й корпус, робіть жести руками лише в найважливіших місцях повідомлення. Не тупцюйте на місці, а непомітно переносьте центр ваги тіла з однієї ноги на другу. Ноги треба тримати трохи розставленими, одну ногу виставити дещо вперед. Коліна мають почуватися гнучкими. Якщо ви від знервованості не знаєте, «куди подіти руки», використовуйте старовинний акторський прийом: між середнім та великим пальцями кожної з рук утримується малесенький, непомітний уламок сірника. У найвиразніших місцях розмови або виступу робіть корпусом легкий рух уперед, спираючись на носок, або й цілий крок уперед. Живіт має бути підтягнений.

Частину жестів ми робимо мимовільно, і вони найчастіше відповідають певним прихованим настроям і думкам. Постійне спостереження та аналіз жестів і міміки співрозмовника значно полегшує спілкування.

Дзеркальне відображення пози співбесідника – ознака симпатії до нього. Ми невимушено копіюємо пози людей, що нам подобаються; це значить мовою тіла: «Ви відчуваєте, що я Вас розумію». Несвідомо засвідчує

нам щирість співрозмовник, якщо він частково або повністю відкриває долоні, принаймні не ховає їх.

Комунікант же, який ховає долоні (в кишені тощо), скоріше за все говорить неправду. Якщо в процесі бесіди співрозмовник раптом починає щось струшувати з рукава – це ознака втрати інтересу або негативного ставлення. Про негативне сприйняття співбесідника свідчать також схрещені руки та ноги: співрозмовник або не погоджується з тим, що ви говорите, або йому не подобається ви взагалі, або він просто не хоче вступати з вами в контакт (утім, така поза може свідчити й про невпевненість). Важливо навіть, в якому напрямі випускається дим сигарети: якщо вниз – це означає негативне ставлення до співрозмовника.

Про увагу до мовця можна говорити, якщо:

- погляди слухачів спрямовані до того, хто говорить;
- положення тіла – корпус нахилений в бік мовця; слухач посунувся на краєчок стільця, щоби бути ближче до нього;
- нахил голови вбік – ознака зацікавленості.

Про неувагу свідчить таке:

- погляд слухача спрямовано вбік;
- тіло напружене, посадка пряма, ноги зведені та рівно стоять на підлозі (така поза часто імітує увагу);

- голова не нахилена, слухач тримає її прямо, хребет випрямлений; слухач робить такі рухи: голова випрямляється, плечі піднімаються, потім опускаються, погляд починає блукати по сторонах – це свідчить про втрату думки, втрату уваги;

- тіло приймає позу, спрямовану в бік виходу;
- ноги витягнені вперед та перехрещені, тіло відкинуте назад, голова опущена вперед (часто означає незгоду);
- голова підпирається всією долонею;

- автоматичне постукування кінцівками (пальці рук, ноги) або якимось предметом (ковпачком ручки тощо) по підлозі або поверхні столу; це вираз нетерпіння, причому чим швидший темп постукування, тим нетерпіння більше;

- малювання на папері сторонніх предметів;

- застиглість очей, немиготливий погляд (імітація уваги);

- легке погладжування носа;

- міцно зчеплені руки;

- погладжування шиї (у чоловіків);

- поправлення зачіски, похитування ногою, пошуки чогось у сумочці (у жінок);

- рука торкається вуха та опускається вниз, або губ та опускається вниз (приховане бажання заперечити, перебити);

- застібання піджака (у чоловіків).

Якщо невербальні моменти суперечать тому, що людина говорить, потрібно вірити саме їм, а не словам. У західній науці про спілкування існує навіть спеціальний термін *конгруентність*, який означає відповідність між вербальними та невербальними чинниками повідомлення, узгодженість усіх його складників, продиктовані прагненням «підлаштуватися» під співбесідника, знайти з ним контакт.

Проте для того, щоби правильно інтерпретувати той чи той жест, потрібно брати до уваги багато чинників. Тут можуть відігравати неабияку роль вік людини, хвороба тощо. Ось кілька характерних прикладів.

Жести, пов'язані з торканням рота, зазвичай означають брехню; проте дитина відверто закриє рот долонею, а доросла людина може лише миттєво доторкнутися кінчиком пальця до губ, чого ви й не спостережете. Ховання долонь не слід однозначно співвідносити з нещирістю: людина з вегето-судинною дистонією, у якої постійно мерзнуть руки, буде ховати долоні, щоб просто їх зігріти. Отже, жести завжди треба оцінювати в контексті всього, що

нам відомо про людину. Найвірогідніше отримати правдиву інформацію тоді, коли ми інтерпретуємо весь комплекс (жести, міміку, одяг тощо), а не лише один показник, випадково вихоплений із цього ряду.

Зауважимо також, що вербальне реагування на невербальні сигнали не завжди буде найбільш вдалим варіантом. Коли вчителька кричить: «Ану, сіли всі рівно, випростали плечі, припинили дряпати парти, припинили малювати в зошитах чортів, слухаємо вчителя!» ясно, що порядок в класі налагодиться лише на кілька хвилин; біда ж бо в іншому – дітям нецікаво слухати. Але таке фронтальне звернення до неуважної й неконтактної аудиторії ще може бути так-сяк вдалим застосоване в ораторському виступі; якщо ж йдеться про повсякденне спілкування, то найкраще на невербальні сигнали відповідати також невербально. Наприклад: схрещені руки сигналізують про неприйняття співбесідника; людину, що тримає таку позу, важко в чомусь переконати. Якщо ви спитаєте прямо: «Вам не подобається те, що я кажу?», то скоріше за все почувате: «Не подобається». Краще відреагувати також жестом, наприклад, простягнути щось співбесіднику. Він буде змушений взяти це; його руки перестануть бути схрещеними і бар'єр між вами на мить зруйнується. Слід лише закріпити цей момент, оволодівши увагою комуніканта.

Можна подавати й читати сигнали суто невербальними засобами. Візьмемо, наприклад, потискання руки. Якщо хтось, потискаючи руку, прагне, щоби його рука була зверху, це сигналізує про те, що він претендує на панівну роль. Цей агресивний жест можна психологічно нейтралізувати, потиснувши руку такої людини обома руками (щоб його рука опинилася стиснутою вашими).

У всякої людини є те, що називають магнетизмом, чарівністю (або шармом, як кажуть французи). Та не кожний вміє його використовувати. Інколи людина просто боїться не те що виступити перед аудиторією – заговорити з незнайомими. Їй здається, що вони її сприймають критично,

навіть з кепкуванням. Але насправді стати цікавим для співбесідників не так вже й складно – треба бути щирою і ставитися до людей з цікавістю та повагою. І навпаки, будь-яке хитрування, намагання «подати себе» та підкреслено «причепуритися» може сприйматися як вияв комплексу неповноцінності (особливо якщо ви тримаєтеся непевно, немов пеерпрошуєте за те, що ви тут є і забираєте чужий час). Слід прагнути почувати себе володарем ситуації. Але владність полягає не в тому, щоб пригнічувати слухача своїм авторитетом. Довірливість і щирість мають читатися на вашому обличчі з найперших моментів спілкування з людьми.

Якщо Ви оратор, то велике значення має початок вашої промови – вихід до слухачів. До місця промови треба йти спокійно, не бігти, не поправляти на ходу одяг, не слід на ходу зачісуватися тощо. Є старовинний прийом: починати йти з півкроку, а не з широкого кроку. Пройшовши до місця, займіть впевнену позу та починайте. Якщо вам треба прочитати текст «з листа», не втуплюйтеся одразу в папірці. Огляньте людей, усміхніться. Запам'ятайте: той, хто кладе перед собою текст і читає, залякнувши в одній позі, немов намагаючись сховатися від слухачів, справляє неприємне враження.

Якщо ви обмежені в часі і прагнете звіритися з годинником, краще одразу ж зняти його з руки і покласти на стіл. Якщо Ви будете дивитися на руку, це створить враження, що Ви кудись поспішаєте і Вам не до присутніх.

Якщо після виходу до слухачів вас не покидає «ораторська лихоманка», можна вчинити певні дії, що частково знімуть напругу та полегшать початок промови: переставити якісь предмети на столі, написати на дошці тему, увімкнути світло, відчинити вікно тощо.

Контролюйте свій погляд. Не варто спрямовувати його у вікно, у стелю або заплющувати очі під час розмови чи публічного виступу. Не слід дивитися й «крізь» людей байдужим, відчуженим поглядом. Якщо перед вами велика аудиторія, завдання ускладнюється. Досвідчений оратор уміє

дивитися так, що кожен слухач відчуває його погляд «саме на собі». Майстерність дивитися на кожного окремо й водночас на всіх приходить з часом. Треба вчитися поступово переводити погляд з одного ряду облич на наступний, повертатися поглядом до тих, на яких виражено зацікавлення. Існує й такий прийом: час від часу повільно «малюйте» очима цифру 8, що наче лежить горизонтально на рівні очей залу.

За дослідженнями психологів, погляд «очі в очі» неприємний: він є виразом агресії й викликає недовіру або гнів. Недаремно ж люди зазвичай лише «зустрічаються поглядами» й відводять очі один від одного.

Подумки проаналізуйте вираз обличчя: чи не насуплені у вас брови, чи не зібралося у зморшки чоло, чи не розкрито рота. Буває, що від хвилювання обличчя ніби кам'яніє або, навпаки, його м'язи починають сіпатися. У такому випадку слід непомітно напружити 2-3 рази м'язи обличчя з усієї сили. Усміхніться, «до вух» розтягнувши рота. Піднесіть брови «аж до зачіски». Спробуйте поворушити вухами. Звичайно, це треба робити, щоб ніхто не бачив. Наведені вправи займуть кілька секунд, але в результаті м'язи обличчя повністю розслабляться, воно набуде спокійного, ясного виразу. Якщо ви легко червонієте, знічуєтеся, по можливості, непомітно наберіть повні груди повітря й не видихайте, скільки можете утриматися. Зробіть таку затримку раз, другий, третій. Дихання автоматично почне саморегулюватися. Загалом воно має бути цілком вільне, спокійне. А відтак легені стабілізують роботу серця, кровообіг стане нормальний.

Як ми вже зазначали вище, особливу увагу слід звертати на голос. Слід чітко й правильно вимовляти кожен звук, боротися із шепелявістю, гаркавістю, недбалою вимовою. Промовте всі літери алфавіту як звуки (а ще краще – запишіть на диктофон і прослухайте). Чи все тут у вас в порядку? Якщо ваша дикція не дуже чітка, на допомогу можуть прийти скоромовки, що дозволяють виробити досконалу вимову для будь-яких звуків.

Чи достатньо гучний ваш голос? Якщо він глухий і тихий, потрібно ширше спиратися на дихання, дати струменю повітря з легенів звучати сильно, вільно й чисто. Кожне слово співбесідникові треба чути, тому не можна зливати кілька слів у якусь невиразну звукову масу. Ораторові, який виступає перед великою аудиторією, потрібно пам'ятати, що чим більша аудиторія, тим повільніше розповсюджуються звукові хвилі: для того, щоб вони не змішувалися і не заглушали одна одну, мовець має дати їм час для поширення. Тому у великих аудиторіях слід говорити повільніше, ніж у маленьких. Гучність голосу можна певною мірою прогнозувати: у писаній промові є можливість заздалегідь позначити належні місця відповідними символами:  $f_1$ ,  $f_2$ ,  $f_3$ ,  $f_4$  (від італ. муз. терміну «forte» – голосно). Чи не занадто швидко (повільно, мляво) ви говорите? Правильне сприйняття Вашої мови іншими залежить і від темпу її виголошення (тобто швидкості, з якою вимовляються звуки, склади чи слова за одиницю часу). Людину, яка взяла неправильний темп, перестають слухати. Якщо Ви говорите занадто швидко, співрозмовник втрачає стрижень розмови, а незабаром – і цікавість до неї. Але так само погано, якщо Ви говорите занадто повільно – вас випереджають у сприйнятті інформації, і ефект той самий: інтерес до ваших слів втрачається. Найоптимальніший для сприйняття темп від 120 до 150 слів на хвилину. Необхідно зазначити, що найважливіші місця слід виголошувати повільніше, а другорядну інформацію подавати в більш швидкому темпі. Лекторові можна робити для зручності позначки щодо темпу проголошення окремих частин промови. Якщо темп визначити, скажімо, літерою  $t$ , тоді швидкість проголошення можна визначити так:  $t_1$ ,  $t_2$ ,  $t_3$ ,  $t_4$  і т. п.

Знайте теситуру (діапазон) свого голосу. Перехід від низького тону до високого і навпаки допомагає привернути увагу слухачів до певних місць вашого повідомлення. Дехто хоче говорити «не своїм голосом», наприклад, більш басистим, ніж він є насправді. Виходить штучно й негарно. Висота голосу дана від природи, її треба використовувати такою, якою вона є.

Діапазон голосу в людини зазвичай становить 1,5-2 октави, але людина говорить на 3-4 нотах. Проте цей діапазон можна за бажанням дещо розширити. Але пам'ятайте, що це краще робити поступово, й під наглядом фахівця, бо інакше можна зірвати голос.

І, нарешті, варто замислитися над тембром голосу. Є голоси «оксамитові», сильні й м'які, багаті на відтінки. Є голоси з «металевим» звуком, владні, рішучі. Є тонкі й ніжні, особливо у жінок. Тембр може чарувати більше, ніж щось інше. Він індивідуальний, неповторний, як візерунок шкіри на пальцях. Знайдіть свої темброві можливості й користуйтеся ними. Тембр можна міняти, переходячи від «оксамитових» нот до «металу в голосі», цього потрібно вчитися. Але уникайте хрипоти й задишки, гаркавості (заковтування звуку).

Усе мовлення, як ми також уже знаємо, базується на диханні, яке має бути достатньо глибоким і водночас інтенсивним. Контролюйте дихання, керуйте ним, це єдиний фізіологічний процес, що легко піддається контролю розуму. А через вільне дихання почне правильно функціонувати й усе інше.

Дотримуйте паузи. Пауза – це теж засіб впливу на слухача. Недарма серед акторів, у яких виразне проголошення тексту відіграє дуже важливу роль, добрим вважається той, хто вміє «тримати паузу». Паузи можна поділити на дихальні, логічні та психологічні. Дихальні паузи використовуються, щоб набрати дихання. У цей момент ви відпочиваєте самі і даєте відпочити аудиторії. Але треба слідкувати за тим, щоб ці паузи збігалися з паузами логічними. Логічні паузи відбивають структуру вашого повідомлення і в першу чергу розділові знаки. Психологічні паузи використовуються для того, щоб звернути увагу слухачів на щось або підготувати їх до якогось важливого моменту; при переходах від однієї думки до іншої, щоб підкреслити якусь думку. Виділяють три типи психологічних пауз – пригадування, замовчування та напруги.

Паузи пригадування повинні створити у співрозмовника враження, начебто ви підшукуєте потрібне слово. За допомогою таких пауз можна навіть заздалегідь підготовленому монологу надати характеру імпровізації: «Мені дуже сподобалася та – зараз пригадаю точну назву – риба під соусом по-флорентійськи», «Цей колір – такий блідий синьо-зеленуватий – як же його називають французи... а, електрик!». Паузи замовчування найчастіше застосовують у випадках, коли про якісь речі говорити небажано: «Ти був для мене... хоча я не заслуговувала на таке почуття». Паузи напруги привертають увагу співбесідника, якому цікаво, що ж буде далі. Такими паузами варто користуватися перед дійсно важливою або неочікуваною інформацією: «Ми вийшли на галявину. І тут брат побачив... справжнього вовка».

Слід уникати невиправданих пауз, що ускладнюють сприйняття ваших слів. Є також специфічний прийом: почати спілкування з паузи («ораторська пауза») – це зацікавлює слухачів. Але не мовчіть занадто довго, бо складеться враження, що Ви розгубилися або Вам немає чого сказати.

Нарешті, вправно користуйтеся інтонаціями. За твердженнями психологів, інтонація дає слухачам 17-20% інформації. Монотонне виголошення стомлює. Лише паламар читає речитативом, а також кобзарі виконували думи речитативом. Але в живій повсякденній мові наших сучасників інтонаційний малюнок багатший, більш розкутий. Уникайте також «нерішучої» інтонації: вона неприпустима. Взагалі вчені підрахували, що слухачі не засвоюють 30-40% того, що говориться, якщо інтонація не відповідає змісту слів. Тому слід сконцентруватися на тих думках та почуттях, які ви хочете донести до слухачів.

І останнє щодо голосу: головні його вороги – пияцтво та куріння. Не забувайте й про такий чинник, як місце комунікації. Особливо це стосується публічної промови. Оратору необхідно звертати увагу на деякі моменти, що стосуються сприйняття його персони очима аудиторії. Так, його постать

мусить бути достатньо освітлена – голос з темного кута мало кого приваблює. Для оратора-початківця небажано починати свою практику з виступу просто неба, перед численними слухачами. Окрім психологічного бар'єру, який може виникнути, тут виступає на перший план і такий важливий момент, як акустика. У приміщенні, де голос оратора добре резонує (багато залів спеціально налаштовані на добру акустику), початківець почуватиметься впевненіше. Ще два моменти, які потрібно врахувати ораторові: у великих приміщеннях для доповідей на оратора чекають дві небезпеки: або поглинання звука, або відлуння; в першому випадку слід дуже чітко артикулювати кожен звук; в другому – уповільнити темп. Відлуння спостерігається переважно в високих приміщеннях або в приміщеннях, які поділено на частини. П. Сопер радить, якщо аудиторія невелика (до 75 осіб), то говорити краще, ставши на один рівень зі слухачами.

Крім того, варто подбати про оптимальне розташування слухачів, аби бути в центрі уваги і не залишити жодного з людей «неохопленим».

Подаємо кілька усталених варіантів розташування групи слухачів. Аудиторне відділяє оратора від аудиторії, зворотний зв'язок утруднений. Круглий стіл дозволяє об'єднати людей, уникнути напруги, демократизувати атмосферу. «Конфронтація», або «обличчям до обличчя» – відповідає ситуації протистояння позицій. V-подібне розташування дозволяє створити атмосферу співробітництва між тими, хто спілкується, за провідної ролі оратора.

### **Контрольні запитання**

1. Розтлумачте літературознавчий термін *фоніка*.
2. Назвіть та стисло опишіть найпоширеніші мовні помилки, яких слід уникати ораторові.
3. Які групи слів виходять за межі мовної норми? Схарактеризуйте кожну.

4. Назвіть відомі вам тропи, наведіть приклади.
5. Про які синтаксичні фігури слід знати ораторові?
6. Поясніть різницю між механічними, ілюстративними та емоційними жестами.
7. На які невербальні засоби слід звертати особливу увагу ораторові?

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, уживаючи порівняння, епітети та метафори.

І знову осінь. Дощі. Полудень. Поблизу озеро. Воно розташоване в тіні дерев.

Завдання 2. Виділіть епітети в поданих нижче реченнях. Поясніть, чому те саме слово в одних випадках виступає просто як означення, а в інших – як епітет. Жовте листя кружляло під осіннім вітром. Золоте листя тонко дзвеніло під осіннім вітром. Тепле почуття ворухнулося в моїх грудях. Тепле повітря влилося в розчинене вікно.

Завдання 3. Визначте, яка це синтаксична фігура: «Люди поділяються на праведників, що вважають себе грішниками, та грішників, що вважають себе праведниками» (Паскаль).

Завдання 4. Розрізніть серед поданих виразів персоніфікації та уособлення. Стілець жалібно застогнав, коли на нього вмовстився Опанас Іванович. Невиразний смуток підкрався до мене. З чорних грудей хмари вирвалася вогняна блискавка. Мов сонячний стовп у кімнату, в її життя пролилося щастя. Справжнє життя наче оббігало Сергія кривими стежками.

Завдання 5. Перебудуйте на риторичний вигук, риторичне звертання, риторичне запитання таку фразу: Український фольклор є скарбницею нашої духовності.

Завдання 6. Доберіть до поданих слів усі можливі означення-характеристики. Апетит, аромат, багаття, вишня, вода, жито (жита), запах, колос (колосся), мед, соняшник.

Зразок: Соняшник (сонях). Великий, високий, вухатий, головатий, гордий, дикий, дорідний, жовтий, жовтоголовий, запізнілий, золотий, золотистий, золотоголовий, квітучий, крислатий, круглий, лапатий, ласкавий, листатий, молодий, німий, обважнілий, пожовклий, похилий, почорнілий, розквітлий, розкішний, розпухлий, самотній, сонний, сонцеликий, стиглий, тонкий, щедрий.

Завдання 7. Доберіть з довідки лексичні відповідники до наведених перифраз, поясніть функції перифраз, їхню стилістичну маркованість. Лісова принцеса. Любителі тихих світанків. Любителі дармової юшки. Другий хліб. Перлина Карибського моря. Машина клімату. Лижна Мекка. Конструктори зерна. Сталевий землекоп. Сонячний камінь. Інженери полів. Інженери людських доль. Нектар гір. Мандрівні Гомери. Біле золото. Зелене золото. Чорне золото. Легені планети. Зелений цех.

Довідка. Рибалки. Агрономи. Янтар. Кобзарі. Ліс. Ліси. Письменники. Косуля. Картопля. Браконьєри. Арктика. Екскаватор. Куба. Селекціонери. Бавовна. Вугілля. Ворохта. Мед.

Завдання 8. Обґрунтуйте, чи має значення (якщо має, то яке) для оратора знання орфографічних та пунктуаційних норм української мови. Назвіть і схарактеризуйте показники культури мовлення оратора в контексті трьох обов'язкових практичних навичок фахівця: уміння слухати, уміння говорити, уміння переконувати.

#### **Рекомендована література:**

Базова: 1, 3, 4, 6–8.

Допоміжна: 3–20.

Довідкова література, словники: 1–13.

## **Тема 10. Мовленнєва поведінка історика-екскурсовода. Самопрезентація у професійній діяльності**

### **Практичні завдання**

Завдання 1. Зробіть самоаналіз риторичної особистості.

Умовна схема аналізу.

1. Індивідуальні особливості особистості (характер, темперамент, особисті якості).

- Які індивідуальні особливості вашої особистості допомагають готувати успішні виступи?

- Які індивідуальні особливості вашої особистості заважають готувати успішні виступи?

- Які індивідуальні особливості вашої особистості допомагають успішно взаємодіяти з аудиторією?

- Які індивідуальні особливості вашої особистості заважають успішно взаємодіяти з аудиторією?

- Доберіть шляхи самовдосконалення (конкретні джерела для читання або перегляду, вправи для виконання).

2. Уміння складати структуру виступу.

- Уміння добирати тему відповідно до запитів аудиторії (знання психологічних особливостей аудиторії, вміння їх визначати, знання вікових, національних особливостей сприйняття).

- Уміння логічно викладати думки, не відходити від теми, розвивати і підтримувати основну думку.

- Уміння виділяти структурні частини виступу (вступ, основна частина, висновки).

3. Уміння добирати ефективні аргументи та прийоми активізації уваги.

- Визначте, які прийоми активізації уваги ви найчастіше використовуєте у виступах;

- Проранжуйте прийоми активізації уваги, які ви знаєте (від найефективнішого до найменш ефективного).

4. Оцініть специфіку власної мовленнєвої культури:

- правильність (володіння нормами літературної мови – орфоепічними,

орфографічними, граматичними, лексичними, стилістичними);

- виразність (наявність тропів, синтаксичних фігур; афоризмів, крилатих висловів у мовленні);
- ясність (чи легко сприймається зміст вашого висловлення?);
- точність (використання слів у повній відповідності з їх значенням);
- стислість (уміння говорити лаконічно);
- доцільність (відповідність мовлення цілям та умовам спілкування).

5. Проаналізуйте власну техніку мовлення під час публічного виступу:

- Позамовні чинники: темп, тембр, сила голосу, гучність, інтонація.
- Невербальні засоби: зоровий контакт, міміка, жести, позиція тіла, рухи, місце в аудиторії.

6. Рівень володіння й оперування матеріалом виступу.

- У який спосіб готуєте конспект виступу (план, тези, картки, повний текст, без конспекту)?
- Який тип підготовки для вас є найбільш оптимальним: план виступу, повний текст, експромт?
- Чи вільно ви оперуєте матеріалом під час виступу? (викладаєте думки без конспекту, вільно переструктуруєте текст у процесі виступу, впевнено відповідаєте на запитання в межах визначеної теми тощо).

7. Проаналізуйте власні відчуття, переживання, роздуми:

- Запишіть свої відчуття, переживання та роздуми під час публічного виступу.
- Зафіксуйте свої відчуття, переживання та роздуми після публічного виступу.
- Чи виявляється під час промови страх публічного виступу, у який спосіб, що саме викликає найбільше хвилювання? Обґрунтуйте, що змінилося у Ваших відчуттях, переживаннях і роздумах під час та після публічного виступу (на прикладі одного виступу).

Завдання 2. Підготуйте виступ-самопрезентацію – «Слово про себе».

Завдання 3. Укладіть перспективний план формування риторичної компетентності

	Оцініть власний рівень за 10-бальною шкалою (1 – найнижчий рівень; 10 – найвищий)	Джерела формування знань (які ресурси проглянути, які книги прочитати)	Як формувати уміння, навички (конкретні вправи, завдання, практична робота)	Досвід (варіанти як і де отримати відповідний досвід для формування навичок)
<b>Уміння складати структуру виступу</b>				
Уміння добирати тему відповідно до запитів аудиторії (знання психологічних особливостей аудиторії, вміння їх визначати, знання вікових, національних, гендерних особливостей сприйняття)				
Уміння логічно				

викладати думки, не відходити від теми, розвивати основну думку				
Уміння виділяти структурні частини виступу (зачин, вступ, основна частина, висновки)				
Уміння добирати ефективні прийоми активізації уваги				
Специфіка власної мовленнєвої культури				
Правильність (володіння нормами літературної мови – орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними, стилістичними)				
Виразність (наявність				

тропів, синтаксичних фігур; афоризмів, крилатих висловів у мовленні)				
Ясність (чи легко сприймається зміст вашого висловлення?)				
Точність (використання слів у повній відповідності з їх значенням)				
Стислість (уміння говорити лаконічно)				
Техніка мовлення під час публічного виступу				
Дихання				
Темп				
Сила голосу				
Дикція				
Інтонація				
Володіння невербальними				

засобами: міміка, жести, позиція тіла, рухи, місце в аудиторії, зоровий контакт				
Рівень володіння й оперування матеріалом виступу				
Рівень володіння й оперування матеріалом виступу (вільний / тільки читання з аркуша / вільний із короткий планом чи тезами тощо)				
Логічна аргументація пропонованих тез				
Власні відчуття, переживання, роздуми				
Страх публічного виступу: як подолати	10 – виявляється занадто; 1 – не виявляється			

Завдання 4. Прослухайте виступ мовознавця Павла Гриценка «Як досягти мовної гармонії у нашому суспільстві» за покликанням

<https://www.youtube.com/watch?v=rdsNouvSBJE>.

Визначте його тему. До кого звертається автор? Яка враження на вас справив виступ? Чи викликав у вас інтерес? Якщо так, то чому? Які мовні особливості виступу ви помітили?

Проаналізуйте промову за таким планом:

1. Обізнаність з темою.
2. Новизна інформації.
3. Логічність розвитку теми.
4. Аргументування основних положень.
5. Засоби активізації уваги слухачів.
6. Використання риторичних фігур і тропів.

Завдання 5. Зробіть повний риторичний аналіз наведеного тексту за схемою.

#### Схема аналізу

1. Укажіть автора/ку, тему, аудиторію (якщо відомо, для кого виступ).
2. Обґрунтуйте тему і мету тексту:
  - Тему оцініть із позиції актуальності та повноти висвітлення.
  - Зробіть висновок про мету висловлювання та ступінь її реалізації.
3. Оцініть специфіку мовленнєвої культури автора:
  - правильність (володіння нормами літературної мови –орфографічними, граматичними, лексичними, стилістичними);
  - виразність (наявність тропів, синтаксичних фігур; афоризмів, крилатих висловів);
  - ясність (чи легко сприймається зміст висловлювання?);
  - точність (використання слів у повній відповідності з їх значенням);
  - стислість (уміння говорити суттєво);
  - доцільність (відповідність мовлення цілям та умовам спілкування).
4. Прокоментуйте композицію тексту:

- Виділіть структурні частини (вступ, основна частина, висновки).
  - Висловіть власну думку про якість структурних частин (відповідність класичним вимогам щодо змісту та форми кожної частини).
5. Висвітліть прийоми активізації уваги аудиторії:
- Укажіть, які саме прийоми використані.
  - Оцініть їх доречність.

Прийди до нас!

*Озовітєся, заплачтє,  
Нїмїї, зо мною  
Над неправдою людською,  
Над долею злою!*

Т. Шевченко

Третій раз збираємося отєє серед гуку гармат і хлюпоту людської крові на поминки того, що був апостолом правди і братання. Третій раз сходимося, щоб пом'янути Його, по Його власному бажанню, «незлим, тихим словом».

А звідки ж нам нині того слова дістати, нині, коли світ цілий стогне з болю і виє з розпуки?

Тож, збентежені, стаємо перед Ним, і якась дивна тривога обгортає нас, щоби він не відізався з-поза гробу: «Пощо кличете мене до себе ? Відложіть це свято на пізніше, аж тисячі передчасних могил поростуть зеленою травою, аж рільник кине кріс, а возьме плуг у руки, а з дитячих невинних зіниць щезне жах смерті!.. Лишіть мене!»

А прецінь — ми Його не годні лишити. З Чернечої гори, з-над широкого Дніпра кличемо його через бойові лінії аж тут, над синій Дунай, щоби нас потішив, розгрішив і напутив, щоби понад кєрвавою тепєрішністю повінчав минуле з майбутнім.

Бо й кого ж нам нині викликати з гробу, як не Його?

Він не тільки найбільший з наших людей, але й найчистіший. Весь мов з хрусталу, мов якась жива і животворча мрія. До Нього не причепиться ніякий докір. Не ми Йому, а Він нам мав і має право докоряти. І докоряє.

Мов розгніваний батько на винуватих синів, гукав на предків наших:

Раби, подножки, грязь Москви,

Варшавське сміття – ваші пани,

Ясновельможнії гетьмани...

І від того докору нам ще нині лиця соромом палають, і кождий з нас дав би не знати що, щоб з тих лагідних уст не нам були гіркі слова. Та вони мусили впасти, і добре, що впали...

І кого ж нам кликати нині, як не Його?.. Він дарував нам не тільки найцінніші твори, але дав нам своє життя, мов якийсь прегарний поетичний твір.

Нема у Нього бойової лінії між думкою і словом, між словом і ділом, між поезією і життям. Єсть один Тарас Шевченко, найбільший і дійсно великий український поет. У «Наймичці», у «Неофітах», у «Думках» сказав Він світові нове, гарне слово від великого, поневоленого й, здавалося, безмовного народу, і світ того слова забути не може й не сміє.

Він був митцем нашого слова, тої простої хлопської, пониженої й опльованої мови, яка під теплим подихом Його великого серця розцвіла квітом найбуїнішим. Був арфою золотострунною, на якій українська природа й українська душа вигравали свою найповнішу пісню щастя і горя, свій псалом віри, надії й любові: віри в народ, надії на працю й безнастанний поступ, любові життя й чоловіка.

Кого нам викликати нині з гробу, як не Його?..

Був учителем нашим, благим і кротким, ясного розуму повним.

Казав нам, щоби ми щирим серцем полюбили велику Руїну, щоби обійняли найменшого брата, щоби ми на чужині не шукали й не питали того, що немає і на небі, а не тільки на чужому полі, бо лиш тільки в своїй хаті єсть

своя правда, і сила, і воля... Хіба ж годиться пригадувати все, що залишив нам Шевченко у своїм безсмертнім заповіті, а що ми сповнили і чого не могли, не вміли або не встигли сповнити?

Він, немов якийсь містичний дух-опікун українського народу, повис над нашим кордоном, і той кордон, тую криваву рану на нашім народнім організмі гладить, мов мати, люблячою рукою і віщим словом, мов бальзамом мастить, щоби тая давня наша рана не роз'ятрилася й не поглибилася, лиш щоби вона зросталася. І вона зростається, хоч сиплять на неї сіль і огонь, вона зростається, бо кождий з нас, кождий правдивий українець по сей і по той бік кордону чує це й розуміє, що поміж нами стоїть Він, найбільший єдинитель української землі й українського народу, найбільший український поет Тарас Шевченко...

І кого ж нам кликати нині, як не Його?..

Його, поета всепрощення, ми ж нині маємо так багато, так дуже багато собі і другим простити.

Не з привички пустої, не для зовнішнього ефекту, а з глибокої потреби нинішньої великої хвилі благаємо Його: Прийди, прийди на тії згарища і руїни, що простяглися ген аж по Збруч, поза Карпати, по Віслу, і тим нашим людям, що караються там Бог вість за які провини муками дантейського пекла, говори тим словом простим і щирим, яким Ти тільки вмів говорити, що всі їх болі і всі їх страдання не підуть намарно, що з тих руїн, мов Фенікс з попелів, двигнеться нове, буйне, повніше від давнього життя.

Піди, піди тими довгими стрілецькими ровами, де наші борці, хлопи й інтелігенти, старці й напівдіти, день і ніч заглядають в очі, і говори їм, і нашіптуй до уха, що вони не даром кров свою і братів своїх проливають, не даром голови свої буйні кладуть; що це не якась похибка трагічна, не червоне божевілля, а огонь очищення, а горнило, розпалене до грані, в яким витоплюються нові цінності світла, нові форми луччого життя.

Говори це їм, вони ж з Твоїм «Кобзарем», мов з Євангелієм, мов із Псалтирою в руках, конають, говори це їм, щоб вони не збожеволіли, щоб із страшним прокльоном на устах на той світ не відходили.

І прийди в ті літні, короткі, в прецінь такі довгі ночі, в наші табори полонених і в оселі виселенців наших і сестрам нашим, і братам нашим безталанним, що кинули хату, поле, худібку, все, а тепер з жалю і туги на скорбних постелях в'ються, говори, що вони незабаром вернуться туди, куди їх серце тягне, вернуться і почнуть жити наново, а на своє нинішнє горювання глядітимуть колись, немов на якийсь страшний сон.

Скажи їм, щоб вони не піддалися тузі і горю, щоб наперекір судьбі і на злість ворогам нашим жили, бо їх треба, конечно треба, бо що ми без них, що Україна без народу?

І зійди, зійди поміж нас, як ми тут нині є, і пригадуй нам тим голосом, від якого мороз йде по тілі, що всі ми, всі до одного кров з крові і кість з кості українського народу, що всі ми з тої української кривавої землі виростили, як дуби в лісі, як квіти на леваді, як колоси на ниві, як на степу бур'ян, і що всі ми, всі до одного в тую землю вернути повинні для її добра, для її вічного існування; пригадуй це нам, щоби ми раз мали відвагу один одному, як браття, в очі глянути, один одному по-дружньому руку стиснути, старший молодшому, вищий нижчому, і щоби ми, неначе оповіданню якоюсь історичною очищені, ланцем желізним правди і сили скуті, пішли назустріч тому валові, що з гуком, ревом, з реготом пекельним на нас іде. Щоби ми той вал від нашої землі і від нашого народу відперли, щоби ми діждалися тої великої хвилини миру, побіди правди над брехнею, волі над неволею, життя над смертю, ідеї над безідейністю і щоби ми вже раз пом'янули Тебе не тихим словом, а голосним ділом в новій, свобідній нашій Україні, — прийди!

*Богдан Лепкий*

Промова виголошена на вечорі на честь Т. Г. Шевченка у Відні 7 липня 1917 р.

Завдання 5. Доберіть будь-яке відео публічного висловлювання з фаху (інтерв'ю, промову, доповідь, лекцію тощо) та зробіть повний риторичний аналіз за наведеною схемою.

Схема аналізу:

I. Загальні відомості.

1. Покликання на обране відео на YouTube, Google-Диск тощо.
2. Автор промови / ПІБ оратора.
3. Тема.
4. Аудиторія (якщо відомо, для кого виступ).

II. Умовна схема аналізу риторичного тексту

1. Обґрунтуйте тему і мету тексту:

- Тему оцініть із позиції актуальності та повноти висвітлення.
- Зробіть висновок про мету висловлювання та ступінь її реалізації.

2. Оцініть специфіку мовленнєвої культури автора:

- правильність (володіння нормами літературної мови – орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними, стилістичними);
- виразність (наявність тропів, синтаксичних фігур; афоризмів, крилатих висловів);
- ясність (чи легко сприймається зміст висловлювання?);
- точність (використання слів у повній відповідності з їх значенням);
- стислість (уміння говорити суттєво);
- доцільність (відповідність мовлення цілям та умовам спілкування).

3. Прокоментуйте композицію тексту:

- Виділіть структурні частини (зачин, вступ, основна частина, висновки).
- Висловіть власну думку про якість структурних частин (відповідність класичним вимогам щодо змісту та форми кожної частини).

4. Висвітліть прийоми активізації уваги аудиторії на кожному етапі промови:

- Укажіть, які саме прийоми використані.
- Оцініть їх доречність.

5. Проаналізуйте техніку мовлення оратора:

- Позамовні чинники: дихання, темп, тембр, сила голосу, дикція, гучність, інтонація.

- Невербальні засоби: міміка, жести, позиція тіла, рухи, місце в аудиторії.

- Оцініть їх доречність.

6. Проаналізуйте власні відчуття, переживання, роздуми:

- Запишіть свої відчуття, переживання та роздуми під час перегляду відео.

- Зафіксуйте свої відчуття, переживання та роздуми після перегляду відео.

- Обґрунтуйте, що змінилося у Ваших відчуттях, переживаннях і роздумах під час та після перегляду виступу.

### **Рекомендована література:**

Базова: 1, 3, 4, 6–8.

Допоміжна: 3–20.

Довідкова література, словники: 1–13.

### **Тематика рефератів**

1. Основні поняття риторики.

2. Основні закони риторики.

3. Категорія етосу в риториці.

4. Категорія пафосу в риториці.

5. Ознаки педагогічної майстерності оратора.

6. Образ оратора.

7. Поняття риторичного ідеалу.

8. Образ аудиторії.

9. Основні етапи підготовки і виголошення промов.

10. Аргументація. Види аргументів.

11. Логічні помилки і шляхи їх уникнення.

12. Мовний вигляд промови (мовні засоби аргументів та образності).

13. Історія і досвід давньогрецької риторики.

14. Риторика Горгія.

15. Риторичне вчення Арістотеля.
16. Риторика Сократа.
17. Ораторство Демосфена.
18. Риторика Платона.
19. Історія і досвід давньоримської риторики.
20. Риторичні трактати Цицерона.
21. Цицерон про образ оратора.
22. Ритори Києво-Могилянської академії.
23. Риторична система Феофана Прокоповича.
24. Гомілетика Іоанікія Галятовського.
25. Досвід церковно-християнської риторики.
26. Види судових промов і їхні мовні ознаки.
27. Види епідейктичних промов і їхні мовні ознаки.
28. Види дорадчих промов і їхні мовні ознаки.
29. Особливості політичного красномовства.
30. Особливості рекламних промов та оголошень.
31. Риторика діалогічного мовлення. Еристика.
32. Мовні засоби дискусії.
33. Мовні засоби полеміки.
34. Риторика в навчальному процесі.
35. Риторика у вихованні особистості.
36. Культура мовлення як ознака риторичної освіти мовця.
37. Політичне красномовство українських парламентаріїв.
38. Риторика в повсякденному житті (аналіз і критика досвіду).
39. Риторика в сучасних засобах масової інформації.
40. Сучасні українські промовці й оратори (на вибір одна чи кілька персоналій).

## Список використаної та рекомендованої літератури

### Базова

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2003. 264с.
3. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2018. 215 с.
4. Коваленко С. М. Сучасна риторика: навч.-практ. посіб. Тернопіль: Мандрівець, 2007. 184 с.
5. Ковалів Б. Мистецтво слова. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 114 с.
6. Колотілова Н.А. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
7. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
8. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 625 с.
9. Ораторське мистецтво : підручник / за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. Харків: Право, 2013. 208 с.
10. Сагач Г.М. Риторика. Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. 565 с.

### Допоміжна

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. 460 с.
2. Акаш К. Надихай своєю мовою. 23 правила сторітелінгу від кращих спікерів TED Talks. Київ: Видавничий дім «Сварог», 2022. 98 с.
3. Бабич Н. Д. Практична стилістика і культура української мови. Львів: Світ, 2003. 434 с.

4. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.
5. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. Київ: Рідна мова, 1998. 476 с.
6. Борг Дж. Мистецтво говорити. Тасмниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
7. Ботвина Н. В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації: навч. посіб. Київ: АртЕк, 2002. 205 с.
8. Єлисовенко Ю. П. Ораторське мистецтво: постановка голосу й мовлення: Навч. посіб. / За ред. В. В. Різуна. К., 2008.
9. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. Київ: Видавництво «Молодь», 1990. 166 с.
10. Кушнір Р. Великий оратор, або як говорити так, щоб Вам аплодували стоячи. Дрогобич: Коло, 2013. 258 с.
11. Пентиліук М. І. Культура мови і стилістика. Київ: Вежа, 1994. 240 с.
12. Пилинський М. М. Мовна норма і стиль. Київ: Наукова думка, 1976. 288 с.
13. Плющ Н. П., Бондаренко В. В. Сучасна українська мова. Орфоепія: навч. посіб. Київ: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2007. 207 с.
14. Пономарів О. Д. Стилістика сучасної української мови. Тернопіль: Навчальна книга Богдан, 2000. 248 с.
15. Пономарів О. Культура слова: Мовностилістичні поради: навч. посіб. Київ: Либідь, 1999. 240 с.
16. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. Львів: В-во «СПОЛОМ», 2001. 223 с.
17. Різун В. В., Непийвода Н. Ф., Корнєєв В. М. Лінгвістика впливу. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. 148 с.

18. Семенюк О.А., Паращук В.Ю. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2010. 240 с.
19. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Харків: Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2020. 240 с.
20. Чак Є. Д. Чи правильно ми говоримо? Київ: Освіта, 1997. 240 с.

#### **Довідкова література, словники:**

1. Антисуржик. Вчимося ввічливо поводитись і правильно говорити / За заг. ред. О. Сербенської: посібник. Львів: Світ, 1994. 152 с.
2. Антоненко-Давидович Б. Д. Як ми говоримо. Київ: Либідь, 1991. 256 с.
3. Волощак М. Неправильно – правильно: Довідник з українського слововживання: За матеріалами засобів масової інформації. Київ: Вид. центр «Просвіта», 2000. 128 с.
4. Гриценко Т. Б. Українська мова та культура мовлення. Вінниця: Нова книга, 2003. 472 с.
5. Довідник з культури мови / За ред. С. Я. Ермоленко. Київ: Вища школа, 2005. 400 с.
6. Культура мови на щодень / Н. Я. Дзюбишина-Мельник, Н. С. Дужик, С. Я. Ермоленко та ін. Київ: Довіра. 2002. 170 с.
7. Куньч З. Риторичний словник. Київ: Рідна мова, 1997. 341 с.
8. Літературознавчий словник-довідник / Р. Т. Гром'як, Ю. І. Ковалів та ін. Київ: ВЦ «Академія», 1997. 752 с.
9. Орфоепічний словник української мови: В 2-х т. / За ред. М. М. Пещак. К.: Довіра, 2001.
10. Полюга Л. М. Словник антонімів. Київ: Рад. школа, 1987. 173 с.
11. Словник іншомовних слів / Уклад. С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. Київ: Наукова думка, 2000. 680 с.
12. Словник синонімів української мови: У 2-х т. / А. А. Бурячок, Г. М. Гнатюк, С. І. Головащук та ін. Київ: Наук, думка, 1999-2000.

13. Фразеологічний словник української мови: У 2-х т. / Уклад.: В. М. Білоноженко та ін. Київ: Наук. думка, 1993.

Електронне навчальне видання комбінованого використання  
Можна використовувати в локальному та мережному режимі

**Чуєшкова Оксана Володимирівна**

**КРАСНОМОВСТВО  
У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ  
ІСТОРИКА-ЕКСКУРСОВОДА**

Навчально-методичний посібник  
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня  
денної форми здобуття освіти за спеціальністю 032 «Історія та археологія»  
(освітня програма «Краєзнавчо-туристична робота»)

В авторській редакції

Підписано до розміщення 25.06.2025. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 11,5. Обсяг 2,354. Зам. № 257/25.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009  
Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна