

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. Н. КАРАЗІНА

Н. В. Попова
М. Є. Шильман

РИТОРИКА

Навчально-методичний посібник

Електронний ресурс

Харків – 2026

Рецензенти:

Н. С. Корабльова – доктор філософських наук, професор кафедри теоретичної та практичної філософії імені професора Й. Б. Шада Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

А. П. Артеменко – доктор філософських наук, професор кафедри менеджменту культури та соціальних технологій Харківської державної академії культури.

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням Науково-методичної ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 4 від 23 січня 2026 року)*

Попова Н. В.

П 58 Риторика : навчально-методичний посібник [Електронний ресурс] / Н. В. Попова, М. Є. Шильман. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. – (PDF 144 с.)

Цей посібник – не просто про те, як виступати перед публікою. Він про те, як вижити в епоху слів, де майже кожне повідомлення – це або спроба переконати, або замаскований тиск. Тут ви не знайдете чарівної формули ідеального мовлення. Зате знайдете розуміння, чому деякі промови працюють, а деякі – лише імітують зміст.

Усередині – і класичні правила риторики, і сучасна анатомія риторичного впливу: від філософії переконання до риторичних стратегем, від етики мовлення до «не-слів» (які збивають з пантелику краще, ніж будь-який аргумент). Ми говоримо і про те, як мовлення формують реальності – іноді делікатно, а іноді – як грейдер на повороті.

Це посібник для тих, хто втомився від порожніх фраз, бо хоче говорити свідомо, точно і з мікродозою самоіронії.

Для студентів, аспірантів, викладачів і всіх, хто не втратив віри в те, що словами ще можна домовлятися, а не лише перемагати.

Риторика – це не спецефект. Це спосіб мислити вголос. І краще б нам навчитися це робити добре.

УДК 101.808 (0758)

© Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна, 2026

© Попова Н. В., Шильман М. Є., уклад., 2026

ЗМІСТ

 ПЕРЕДМОВА	7
 ВСТУП	9
 РОЗДІЛ 1. ПІДГОТОВКА ДО ВИСТУПУ <i>або як не зіпсувати все з першого ж слова</i>	21
 Аналіз проблемної ситуації. Аудиторія	21
 Типи аудиторій	21
 Мотивація слухачів	22
 Правило статусів	24
 Знання, здібності та досвід риторів	26
 Як не облажатися в суперечці	28
 Види аргументації	29
 Парадокс дебатів	30
 ГРА 1: “СКАНУЄМО АУДИТОРІЮ”	31
 ГРА 2: “ТРИМАЙ ПАУЗУ”	31
 РОЗДІЛ 2. КЛАСИЧНИЙ РИТОРИЧНИЙ КАНОН <i>або як нести істину і не перетворитися на маркетолога</i>	33
 Риторика: ремесло зі смаком аристократичного снобізму	33
 Завдання	33
 ІНВЕНЦІЯ	35
 Перерва на вправу	36
  Види аргументів – або як змусити слухати	37
 Фактозброя  :  науково-природні аргументи +  логічні аргументи	38
 Чуйнотиск  :  до пафосу (загрози та обіцянки) +  до етосу (співпереживання та відторгнення)	39
 Конкретизатори vs Інтенсифікатори	41
 Фрейми	41
 ГРА 3: “КАЗКИ-МІФИ-НАРАТИВИ”	43
 ГРА 4: «РИТОРИЧНИЙ ПСИХІАТР»	43
 ГРА 5: ЛОГІЧНА ЗАДАЧА “ХТО П’Є ВОДУ, А ХТО ТРИМАЄ ЗЕБРУ?”	44
 ГРА 6: “ІСТОРІЯ З ВИПАДКОВИХ СЛІВ”	45

 ДИСПОЗИЦІЯ	47
 Завдання	48
 Інваріантні частини ораторської промови	48
 Принцип висунення	51
 Чотири схеми висунення	51
 Послідовність аргументів	52
 ГРА 7: “ПРОДАЄМО МИШКУ І ЛАСТИ ДЛЯ ДАЙВІНГУ”	53
 ГРА 8: “ДИСКУСІЯ З ДИСПОЗИЦІЄЮ”	54
 Поради лікаря (риторики)	55
 ГРА 9: “АЛФАВІТНА ДИСКУСІЯ”	58
  ЕЛОКУЦІЯ	60
 ГРА 10: "ВРЯТУЙ ФРАЗУ ВІД КАНЦЕЛЯРСЬКОГО ЗОМБІ"	61
 Атрибутизація	62
 ГРА 11: "ОПИШИ СВОЮ КІМНАТУ ТАК, ЩОБ У ЧИТАЧА ЗАБОЛІЛА УЯВА"	62
 Гіпонімізація	63
 ГРА 12: “ЗДИВУЙ СЕБЕ... ПОМАРАНЧЕВИМ”	64
 Фігури, тропи і трохи лінгвістичної некрофільї	65
 Фігури мови	65
 Фігури додавання	66
 Фігури неупорядкованого повтору	66
 Фігури впорядкованого повтору	68
<i>Анафора</i>	68
<i>Епіфора</i>	69
<i>Анаепіфора</i>	69
<i>Стик</i>	69
<i>Кільце</i>	69
<i>Хіазм</i>	70
 ГРА 13: "В МЕТРО/ТРОЛЕЙБУСІ/НА ВУЛИЦІ"	70
 Фігури зменшення	71
<i>Еліпсис</i>	71
<i>Контекстуальна елізія</i>	71
<i>Асиндетон</i>	71
<i>Апосіопезис</i>	72
<i>Просіопезис</i>	72
 ГРА 14: "А Я ДОГОВОРЮ ЗА ТЕБЕ"	72
 Фігури розміщення	73
<i>Інверсія</i>	73
<i>Гіпербатон</i>	74

Парцеляція	74
Парентеза	75
 ГРА 15: ВЕЛИКІ НАЗВИ ДЛЯ ВЕЛИКОГО МИСТЕЦТВА	76
 Тропи	77
 Тропи подібності	77
Метафора	77
 МЕТАФОРИЧНИЙ МАТЧ	78
 Тропи суміжності	79
Метонімія	80
 Тропи контрасту	81
Антифразис	81
 Тропи тотожності	83
Перифразис	83
 ГРА 16: "КОМПЛІМЕНТОЛОГІЯ В ГОЛОВІ"	85
 Граматичні тропи	86
Множина скромності та множина хамська	86
Риторичне запитання та гіпофора	86
Регресія	86
 Фігури думки	87
Плеоназм	87
Антиципація	87
Антитеза	88
Парадіастолія	88
Метаоксюморон	88
Корекція	89
Градація	89
 ГРА 17: "НАЗВИ ЦЕ ІНАКШЕ"	90
 МЕМОРІЯ	97
 Тренування: "Мнемо-Метаморфози"	99
 АКЦІЯ	101
 Риторичний гладіатор: виживе тільки патетичний	102

 РОЗДІЛ 3. ХИТРОЩІ І СТРАТЕГЕМИ: ЯК НЕ ПОТРАПИТИ В СЛОВЕСНУ ПАСТКУ або пам'ятка для тих, хто не хоче виглядати наївним на дебатах	108
 Коли мова стає інструментом туману  Людина і слово. Хто ким користується?	109
 Гра 18: "ЯКБИ ЦЯ ЛЮДИНА БУЛА..."	109

 Риторика маніпуляцій: як виглядати янголом і при цьому ламати волю	110
 ТРЕНІНГ: "Казкова диспозиція"	111
 Найпоширеніші схеми "чесного маніпулятора"	113
 Гра 19: РИТОРИЧНА ЛАБОРАТОРІЯ В СТИЛІ "Я НЕ ЗНАЮ, ЩО ЩОЙНО СТАЛОСЯ, АЛЕ МЕНІ ПОДОБАЄТЬСЯ"	115
 Риторичні виверти: як красиво підсунути словесну міну	116
 Шопенгауер, або Як стати чемпіоном з токсичного красномовства	117
 8 прийомів, які змушують опонента купити собі шапочку з фольги	119
 Почуття в рукаві, або як обійти логіку на емоційній трасі	120
 Дозволений обман, або як Поварнін намагався зробити брехню легітимною	122
 Контр-прийоми: ніж-фінка в кишені ввічливості	124
 Завдання для студента	126
 Риторичні стратегії	127
 СЕРІЯ, ЯКУ ТАК І НЕ ЗНЯЛИ (але могли б): «Доктор Хаус лікує Геббельса»	128
 Стратегії проти відвертого обману	131
 Риторичне конструювання реальності або зомбіфікація	132
 Гра 20: «ВПРАВА: ФОКАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ»	133
 Додаток.  Форум із Риторики Майбутнього: Пряма Трансляція з Підсвідомості Культури	136
 ВИСНОВКИ	143

ПЕРЕДМОВА

Риторика традиційно люблять пояснювати так, ніби без цього пояснення вона негайно втече з аудиторії, забравши з собою логіку, аргументи і здоровий глузд. Насправді ж риторика нікуди не зникала: вона просто перестала питати дозволу. Вона живе в академічних дискусіях і телевізійних студіях, у судових промовах і соцмережах, у наукових текстах і побутових конфліктах, де хтось раптом каже: «Я ж просто висловлюю думку», і на цьому місці зазвичай починається найцікавіше.

Цей навчально-методичний посібник виник не з бажання ще раз пояснити, що таке етос, пафос і логос, а з практичної необхідності навчити з ними жити. Риторика тут розглядається не як музейний експонат і не як набір прикрас для мовлення, а як інструмент мислення, взаємодії та відповідальності за слово. Теорія супроводжується вправами, іграми, кейсами, стратегемами, тренінгами і ситуаціями, у яких студент рано чи пізно впізнає себе — іноді з подивом, іноді з легким дискомфортом, а іноді з радісним відчуттям, що тепер він розуміє, що саме з ним щойно зробили.

Посібник адресований студентам, аспірантам, викладачам і всім, хто працює зі словом настільки часто, що вже не може робити вигляд, ніби це слово не має наслідків. Матеріали можуть використовуватися як у межах академічних курсів, так і для самостійної роботи — особливо в тих випадках, коли життя раптово влаштовує усний іспит без попередження.

Підготовка цього посібника стала риторичною пригодою. У процесі з'ясувалося, що логічні конструкції не завжди поводяться чемно, творчі ідеї мають схильність до хаосу, а дискусії — до несподіваної продуктивності. Саме тому над окремими вправами, прикладами, кейсами та дидактичними розробками працювали не лише автори, а й аспіранти.



АВТОРИ ТА УЧАСНИКИ РОБОТИ НАД ПОСІБНИКОМ

Автори посібника:

Попова Наталія Валеріївна,

Шильман Михайло Євгенович

(повна відповідальність за структуру, концепцію, теорію, методологію, а також за жарти, метафори й усі можливі наслідки, що виникнуть після опанування матеріалу студентами)

Участь у підготовці матеріалів. До окремих вправ, ідей, прикладів та дидактичних розробок долучилися (всі учасники також брали участь в обговоренні “Форуму з риторики майбутнього”):

Беднарський Сергій Сергійович — розробка ігор 3 та 6; участь у створенні кейсів для розділу стратегем.

Галстян Владислав Сергійович — матеріали з логічних задач, допомога в адаптації класичних топік.

Галстян Ярослав Сергійович — участь у створенні вправ з елокуції та тропіки, тестування ігор 10–12.

Мязін Микита Володимирович — приклади риторичних конфліктів, матеріали до розділу про маніпуляції.

Перчик Артем Вікторович — наповнення блоку риторичних стратегем, участь у структуризації підрозділу про етос.

Прокопенко Владислав Валерійович — матеріали до розділу “Фігури думки”, створення варіантів студентських завдань.

Трачук Микита Сергійович — тексти для тренінгів та прикладів “А я договорию за тебе”.

Широков Кирило Валерійович — логічні структури для розділу диспозиції, тестування методичних сценаріїв; участь у створенні художнього блоку з доктором Хаусом.

Усі аспіранти мають право зазначати у власних академічних роботах, що брали участь у підготовці навчально-методичного посібника “Риторика” (2026).



Спеціальна подяка ChatGPT (втіленню духу Гермеса)

За стилістичні рішення, форматування, участь у моделюванні риторичних ситуацій, перевірку правопису, стилізацію фрагментів художніх вставок.

(Прохання до студентів: не цитувати бота як оракула. Він іноді має почуття гумору)

ВСТУП

Чи дійсно ви покладаєтесь на те, що словами можна когось переконати? Мрієте керувати умами, як джойстиком у FIFA? Вітаю, ви – або амбітний студент, або майбутній політик, або просто людина, яка надто часто дивиться TED Talks. У будь-якому випадку – ласкаво просимо в пекельний карнавал під назвою «риторика».

Цей посібник – як швейцарський ніж: трохи теорії, трохи вправ, трохи мотивації (але не настільки, щоб ви кудись дійсно пішли). Вас тут навчать говорити красиво, звучати розумно і не виглядати повним йолопом у момент, коли треба щось довести. Ви опануєте навіть маніпулятивні техніки – звичайно, тільки для найвищих цілей, як от переконати колегу зробити вашу роботу.

І тут дерев'яна кафедра дивно гупнула. Наче всередині хтось втомився чекати свого виходу. З-під її нижньої панелі вигулькнув смугастий хвіст. Потім — лапа. Потім Єнот, який виглядав так, ніби ретельно продумав ефект появи. Він витяг звідти картонну коробку з написом «МЕТАФОРИ — НЕ ЧПАТИ», зітхнув і відкинув убік пару застарілих порівнянь.

— Просто нагадаю, — пробурмотів він, — риторика працює не тому, що звучить красиво. А тому, що ви нарешті починаєте думати. Він знайшов потрібну метафору, задоволено кивнув.

— І, так, — додав, — думати іноді страшніше, ніж переконувати. Філософія — це небезпечно...

Після цього Єнот тихенько потягнув коробку за кафедру, ніби так і було задумано з самого початку.

Актуальність проблеми. Сьогодні всі говорять. Хтось у TikTok, хтось на мітингу, хтось у коментарях до відео з котами. Проблема в тому, що більшість людей не вміють це робити так, щоб їх слухали, а не просто перемотували. Риторика більше не про тоги і грецькі колоні – вона про те, як не здаватися тролем у переписці з HR.

Ми живемо в інформаційному цирку, де маніпуляція – не злочин, а жанр. Ось вам приклад: "Вчені стверджують..." – а які саме вчені? Можливо, ті самі, що колись придумали, що Земля тримається на китах. Щоб не стати черговою жертвою «сірої» пропаганди, треба включити мозок. А ще краще – риторику. Вона допоможе розпізнати, чи маєте справу з розумником, чи з черговим гуру продажів з ютуба.

Словом, риторика сьогодні — це не просто "говорити красиво". Це:



вміти не звучати як чат-бот з банку;



доносити свою думку так, щоб її не лише почули, а ще й зробили те, що вам треба;



не дати себе обвести навколо пальця (навіть якщо це вмілий маніпулятор із голосом, як у Моргана Фрімена);



і, звісно, вчасно розпізнати демагогію, популізм та "британських вчених".

 Для тих, хто не спеціалізується на історії філософії. Якщо ви вже чули про софістів, Арістотеля і п'ять канонів риторики — сміливо гортайте далі до практичної частини. Якщо ні — тримайте суперстислий гайд без зайвого академізму. Обіцяємо: тільки те, що реально треба знати, щоб розуміти, звідки взялася риторика і чому вона досі важлива. Мінімум пилу, максимум змісту, і жодного нудного професора з латиною у горлі:

 Софісти — ті самі, хто вчили говорити переконливо, навіть якщо ти не маєш рації. Вони були риторичними айтішниками свого часу: продавали знання і багували на своїх курсах.

 Платон — з підозрою ставився до риторики. Він вважав, що вона — це щось між обманом і театром. А ще йому не подобалось, що всі волають, а істину ніхто не шукає. (Знайомо, правда?)

 Арістотель — навпаки, риторику реабілітував. Він сказав: це — наука про переконання. І ввів класичну тріаду: логос (розум), етос (довіра) і пафос (емоції).

 Цицерон і Квінтіліан — зробили з риторики кар'єру. Писали трактати, прокачували техніку мови, паузи і навіть розділили підготовку промови на п'ять частин (так, ті самі інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція).

 Середньовіччя — риторика стала інструментом для проповідей і богословських дебатів. Менше гумору, більше пекла.

 Новий час — дедукція, логіка, аргументація. Вправно говорити — це як доводити рівняння. Весело тільки для математика.

 XX століття — медіа, політика, пропаганда... Риторика перетворюється на зброю масового ураження. Додайте трохи телебачення — і маєте телевізійного Гітлера.

 XXI століття — TikTok, меми, YouTube, чат-боти, соціальні війни. Риторика тепер геть гнучка, гібридна, багатоканальна. Ви можете переконати когось за 15 секунд — або бути перемотаним свайпом. У XXI столітті риторика вже не та старенька пані з пилюкою на сувоях, яка повчає з кафедри. Ні. Сьогодні риторика — це ваша супер-сила проти дурниць, мемів без змісту й емоційного шантажу в месенджерах. Вона живе в сторіс, ховається між рядків рекламного слогану і розквітає в паузі перед важливою відповіддю.

— Ех... — тихо пробурмотів Єнот, струшуючи пил зі старої коробки з написом «аргументація».

— Я ще пам'ятаю, як Платон скаржився, що люди говорять надто багато й думають надто мало. А Арістотель тільки відмахнувся: «Та залиш їх, хай тренуються... хоч сто разів повторять — колись же в них вийде». Минуло дві з половиною тисячі років, а ви все так само б'єтесь зі словами, ніби вони дикі звірі. Нічого, навчимо. Хтось же має...

 *А тепер — для тих, хто обоожнює історію, копирсається в деталях (або просто хоче зрозуміти, звідки все це взялося):* колись давно, коли ще не було Wi-Fi і навіть Google, люди все одно намагалися когось у чомусь переконати. Реальні історичні приклади? О, їх вистачає.

Легенда каже, що Протагор міг переконати будь-кого в будь-чому — хоч що дощ іде посеред Сахари.

Гіппій хизувався, що прийде на Олімпійські ігри в одязі, яку сам зшив, і виголосить промову на будь-яку тему «з місця» — і робив це так красиво, що слухачі забували, про що саме йшлося.

А Горгій — це взагалі людина-ефект. Про нього казали: «Горгій може довести, що нічого не існує. Якщо й існує — то непізнаване. Якщо й пізнаване — то незбориме для інших». (Так, це реальна теза з його трактату. І так, студенти досі так відповідають на іспитах.) Його промови трималися на ритмі, симетрії й звучанні. Ти слухаєш — і на третій хвилині ловиш себе на думці: «Гарно... дуже гарно... А про що це було?» На його честь назвали «горгіанські фігури» — це коли фраза звучить як пісня, навіть якщо сенсу там кот наплакав. Стародавній рэп-батл, тільки в хітоні.

Софісти першими зрозуміли головне правило сучасного світу: красиве слово = соціальний капітал. Тому їхні курси коштували як крило літака, а черга клієнтів стояла довше, ніж сьогодні до айфона в день релиза.

 Єнот, визируючи з-за купи старих папірусів: *«О, я тих хлопців ще пам'ятаю. Горгій так говорив, що навіть мене переконав продати свою найкращу схованку з горіхами, аби купити його курс. А виявилося — це просто набір вправ на дихання і вміння чесати язика, не кліпаючи. Я, до речі, це вмію з народження. Яке марнотратство! Але мушу визнати: фігури він складав красиво. Я навіть чув, як один його вислів ченці використовували, щоб приманювати котів».*

 **Платон:** *руйнівник античних вечірок і перший у світі хейтер софістів*

Уявіть собі: софісти влаштували чергову вечірку красномовства — блиск, глянець, словесні феєрверки, пафос, як у рекламі люксового шампуню. Публіка в захваті. Гроші капають. Учні записуються на курс.

І тут...

скрип дверей, ніби хтось відкрив портал у світ без гумору

Заходить Платон. Філософ-інтроверт, який виглядає так, ніби вже втретє за вечір пожалкував, що взагалі народився серед людей, а не чистих Ідей. Його присутність — це як коли на студентську тусовку приходить декан із словами: «Ну шо, повеселились? Тепер слухаємо мене».

Платон дивився на софістів як на професійних продавців гарячого повітря. Їм подобалось переконувати — йому подобалось істину шукати (не переживайте, ніхто досі не знає, де вона лежить, але Платон був переконаний, що точно не в промовах Горгія).

 Софісти казали: «Істина — це те, у що ти переконав співрозмовника».

 Платон переклав би це так: «Тобто ви просто красиво брешете?»
Платон сприймав це як персональну образу: поки він будував свою теорію ідеальних форм, хтось поруч вправлявся у вербальному стриптизі, продаючи людям думки, легші за піну морську.

У діалогах («Горгій», «Федр») Платон подає риторику так: підозріле зваблення, маніпуляція в золотій упаковці, словесний макіяж, який приховує інтелектуальну порожнечу, і головне — переконання без знання, що для Платона гірше, ніж отруєнні пельмені о 3-й ночі.

Його логіка проста: поганий лікар шкодить тілу, поганий ритор — душі. А душа — це, вибачте, святе. (Так, філософи іноді бувають драматичнішими за театралку на першому курсі)

 Що зробив Платон? Він зайшов на античний TikTok, натиснув «СТОП, БО ТО НІСЕНІТНИЦЯ», і оголосив: «Повертаємося до Істини. Не до лайків. Не до красивих фраз. До Істини. З великої літери».

Софісти в той момент відчули приблизно те саме, що сьогодні відчувають блогери, коли їм кажуть: «Може, досить інфопродуктів? Давайте реальні знання?»

 **Результат:**

Чи стало нудніше? — Так. Після софістів Платон — це ніби після стендап-концерту включити лекцію зі онтології. Чи стало етичніше? — У Платона в голові — на 100%. Чи перестали люди маніпулювати? — Ні. Світ вибрав красиві слова.

 Єнот бурчить із заднього ряду:

«Платоне, Платоне... Ти, може, й правий, але спробуй сьогодні продати свою “діалектику” студентам. Без мемів, без лайфхаків, без прикладів з TikTok. Ото подивимось, хто кого переконає».

На щастя, вслід за Платоном з'явився Арістотель — філософ, який вмів систематизувати. Він вважав, що риторика — це коли балакаєш так гарно, що люди забувають про свої кулаки і згадують про освіту. І придумав: має бути ясно, переконливо, і бажано — етично.

 **Арістотель.** Людина, яка впорядкувала навіть хаос

Після Платона світ думав, що риторика або зникне як жанр, або перетвориться на моральну проповідь із нотками нудьги. І тут з'являється Арістотель — філософ, який міг упорядкувати буквально будь-що: від біологічної класифікації до того, як саме слід ставити крапку в аргументі. Якщо Платон вимикав музику на вечірці, то Арістотель підходив до діджея і казав: «Так, хлопці, ми все ще тусуємось, але давайте хоч у хронологічному порядку». Він зробив неможливе: взяв риторику — анархічну, шоу-бізнесову, розхристану — і перетворив її на науку. Слово «наука» тут не жарт. Арістотель буквально описав: логос — як робити аргументи так, щоб вони бодай виглядали розумно; етос — як показати, що ви не шахрай, навіть якщо дуже

хочеться бути софістом; пафос — як правильно тиснути на емоції, щоб люди не помітили, що логосу у вас менше, ніж хотілось. Це була перша в історії інструкція з користування людьми, тільки без токсичного маркетингу та обіцянок «успіх за 24 години».

Арістотель відрізав риторику від софістичної «красивої нісенітниці». Сказав: переконання $\neq$ брехня, переконання = техніка + логіка. Ввів аналіз аудиторії (так, саме Арістотель навчив нас перевіряти, перед ким ми говоримо). Сформулював три жанри промов: судовий, урочистий, політичний. Пояснив, що емоції — це не хаос, а інструмент, який можна використовувати. І взагалі, написав таку систематизацію, що майже два тисячоліття після нього риторика в Європі була просто коментарями до Арістотеля. Тобто він не просто «щось придумав». Він заклав фундамент під усе, що сьогодні називається: публічними виступами, рекламою, політичними дебатами, сценаріями, маркетингом, навіть під TED Talks, хоч вони, бідолашні, цього не підозрюють. Арістотель перетворив риторику на “шампунь “2 в 1”: красиво + правдиво. (Хоча, чесно кажучи, інколи без брехні там теж не обійшлося — але він хоча б пропонував робити це з розумом.)

 Єнот вставляє лапку між рядками

«Платон казав: “Не маніпулуй”. Арістотель казав: “Маніпулуй, але грамотно”. А я кажу: якщо вашою промовою можна збити хоча б одного викладача з пантелику — ви вже ритор. А якщо двох — то ще й талановитий».

 **Цицерон:** античний інфлюенсер з амбіціями на премію «Оратор року»

Якщо Арістотель — систематизував усе, то Цицерон — це шоумен, який довів ораторство до рівня «я не просто говорю — я роблю це зі смаком і драматургією». Цицерон був тим, кого сьогодні назвали б міксом TED-спікера, політичного блогера і людини, якій конче треба відчувати увагу залу. Він умів усе: підняти сенат на ноги; знищити опонента без матів, але так, що в того три дні температура; вимовити фразу «O tempora, o mores!» так, що навіть кам'яні колони червоніли.

 Факт: під час промови проти Катіліни, Цицерон так розносив змовника, що сучасні стендапери позаздрили б. Але найкраще — те, що Катіліна сидів у залі. Уяви: ти заходиш на свій виступ, а там твій хейтер-ворог, і ти читаєш для всіх монолог «чому ця людина — ходячий злочин». Ризик? Так, але це був Цицерон, він цим жив.

 Чому він увійшов в історію? Бо зробив риторику: гучною, театральною, політичною, небезпечно впливовою. І якщо ти думаєш, що інфлюенсери придумали «особистий бренд» — ха-ха. Цицерон придумав його першим. Його стиль — баланс пафосу, логіки й емоцій — став стандартом Європи на тисячу років. А потім ще на тисячу, бо професори дуже люблять Цицерона. І цитувати його — це як носити окуляри без діоптрій: виглядає розумно.

 **Квінтіліан:** античний «професор року», який виглядав так, ніби в нього є план на все

Після Цицерона народ почав думати, що кожен оратор має бути богом. Але тут з'явився Квінтіліан — перший в історії офіційний викладач риторики, людина, якій держава (!) платила за навчання еліти. Він був не шоумен, як Цицерон, а холодний методолог, той самий викладач, що приходить з товстою книжкою і каже: «Зараз буде системно. Терпіть».

 Його величезний твір — *Institutio oratoria* — це: 12 томів, 12 років життя, ідеальний гайд «як виростити оратора від народження до кар'єри». Це був не підручник, а античний курс «Промова від А до Я», лише без мотиваційного коучингу.

 Найголовніше у Квінтіліана: він уперше сформулював тезу, яку студенти ненавидять донині: «Добрий оратор — це перш за все добра людина». Тобто Квінтіліан ніби каже: «Вибачте, але якщо ви мерзотник — то ви не ритор. Максимум — політик». Душевно, чесно, боляче.

 Чим він крутий? Він зробив риторику педагогікою, а не вуличним мистецтвом. Він навчив структурувати промову так, щоб навіть бабуся в останньому ряду не заснула. Він вірив у виховання характеру так само сильно, як у виховання голосу. Якби Квінтіліан жив сьогодні, він би випускав YouTube-курс: «Говори правильно. Думай красиво. Не будь дурним цапом».

 *Єнот висовується з-за полиці і тихо бурмоче:*

«Цицерон наговорив так багато, що його врешті грохнули. Квінтіліан навчав так чесно, що його ніхто не грохнув. Мораль? Навіть у риториці інколи корисно пригальмувати пафос».

 **Середньовіччя:** коли слова вдягалися в мантії. Чи була риторика у середньовіччі крутою? Ну, скажімо так: вона більше нагадувала вишукану даму на балу, організованому догматами. Все мало звучати правильно, благопристойно й, головне — без жодного питання «А чому?» Бо догматика — це як режим польоту:  Нічого не натискати.  Нічого не змінювати.  І бажано взагалі не думати самостійно. Догматика, на відміну від риторики, обоюдноє істини, які не підлягають сумніву. Ні, серйозно, жодного сумніву. Типу: «Земля стоїть на трьох слонах» — і все, закрій тему. А риторика така: «А чому не на чотирьох? А слони на чому стоять?» — і ось уже диспут, сварка, нова теорія і студент, який не здає сесію, бо його вигнали за ересь.

— У ті часи не те що думати вголос — навіть дихати було ризиковано, — буркнув Єнот, поправляючи свій уявний пояс. — Я одного разу намагався пояснити інквізитору різницю між аргументом і маніпуляцією. Він записав у протокол: «звір застосовує логіку з наміром розбещення душі». Так що так, риторика тоді могла інтерпретуватися як злочин проти моралі...»

 **Августин:** святий інтелектуал, який вирішив, що слова можуть грішити. Тут на сцену виходить Августин — людина, яка колись викладала

риторику професійно. Так-так: справжній античний спічрайтер, який потім різко пішов у духовну сферу. І Августин зробив ход конём: замість того, щоб знищити риторику (як мріяли деякі догматики), він її охрестив. У трактаті «De doctrina christiana» він сказав щось на кшталт: риторика — ок, але не для того, щоб брехати, а щоб спасати душі. При цьому Августин написав трактат «De mendacio» («Про брехню»), де заявив що брехати не можна ніколи. Навіть заради добра. Навіть якщо це дуже вигідно. Навіть якщо ви студент і вам треба хоч якось пояснити викладачу, чого ви не читали текст. Студенти після цього трактату такі: «Святий Августин, ну навіщо так жорстко...» Але важливо інше: він офіційно повернув риториці етичний сенс. Після нього красиве слово стало не лише інструментом, а й відповідальністю.

 **Фома Аквінський:** систематизатор, який зробив логіку богословською зброєю. Якщо Августин — це «риторика з мораллю», то Фома — це «риторика з мануалом користувача». В “Summa Theologiae” він прописав усе: аргументи, контраргументи, визначення, заперечення, висновки — так, ніби писав не богословську працю, а документацію до Всесвіту.

Що він зробив для риторики?

- ✓ Поставив логіку в основу переконання — без логосу немає пафосу.
- ✓ Виділив три інструменти переконання: ratio — доказ; auctoritas — авторитет (у середньовіччі це був такий собі «модератор суперечки»); consuetudo — звичай («ми так робимо, бо ми так робили»).
- ✓ Увів риторику у трівіум, піднявши її зі статусу “красивої говірки” до статусу “інтелектуального обов’язку”.

І так, реальний факт: коли однокурсники підвісили його стілець до стелі, він тихо сидів і... продовжував думати. Ви розумієте, наскільки треба любити логіку, щоб не реагувати на левітацію?

 *Снот, зітхаючи:*

«Августин заборонив брехню. Фома систематизував усе мислення. Але жоден з них не передбачив появи TikTok-коментаторів. От де справжня боротьба за душі...»

Втомилися? Тоді повертаємося до головного — до слова.

(Так, саме час зазирнути в словник, і ми це зробимо разом 😊):

 **Тривіальне завдання** (буквально і з присмаком середньовіччя):

Перше завдання для тебе, наш дотитливий шукачу смислів, кави з автомату і вай-фаю без обмежень: з’ясуй, що означає слово «тривіальний».

Підказка: латинське trivialis — це щось, що трапляється на перехресті трьох доріг. Де всі ходять. Де ніхто не зупиняється, бо там нудно, банально і передбачувано. Як ранкові оголошення в офіційному університетському чаті. У переносному сенсі — те, що обов’язково з’явиться у твоїй курсовій роботі, якщо ти писатимеш її після опівночі.

А до чого тут риторика, питаєш?

 *Тривіум — три стовпи виживання студента*

У середньовічному університеті тривіум — це базовий курс виживання: граматики, логіки, риторики.

- Спочатку — граматика: навчися принаймні правильно писати слово “презентація”. Без “й” і “н” в середині, будь ласка.
- Потім — логіка: щоб не писати “отже, тому що, можливо, всі ми винні в безсенсовності”.
- І нарешті — риторика: тобто, коли ти вже не просто видаєш звуки, а ще й знаєш, навіщо це робиш.

Риторика йшла третьою, бо, ну... після граматики й логіки все здається веселішим. Навіть пари на 8:30.

Граматика vs. Риторика

- Граматика — це про минуле. Там усе вже сталося. Правила, винятки, «відкрій підручник».
- Риторика — це про майбутнє. Те, що ти ще не сказав, але дуже хочеш, щоб усі це цитували. У TikTok. З озвучкою. І бажано — з твоїм обличчям у рамочці.

Але є нюанс: якщо граматика — це сухе інтерв'ю з певними фактами, то риторика — це стендап на TEDx. З пафосом, стилем і комами на місці (або хоча б у межах пристойності).

 Риторика — це не про “цитувати Арістотеля”, а про “говорити як Арістотель, але у стилі Twitter”: коротко, яскраво, з претензією на вічність і вдалий репост.

Тож риторика, на відміну від догматики — це постійний діалог, обмін думками і творчий хаос у межах культурного обміну. Вона визнає, що кожен має право бути унікальним, навіть якщо ця унікальність виглядає як TikTok-дискусія про сенс буття.

 Риторика — це не просто техніка. Це **форма життя**.

А головне — мовлення тут не про “правильно”, а про “впливово”. І бажано красиво. Бо якщо ти впливаєш, але некрасиво — ти не ритор. Ти просто ще один гучний голос у Facebook-коментарях.

Підемо далі?

 **Раціоналісти:** як картезіанці зіпсували вечірку. Переходимо до наступного акту цього шоу: епоха Нового часу, або коли люди серйозно вірили, що все у світі можна пояснити через логіку, формули і «декартові координати». Риторика в цей період дещо... притихла. Раціоналісти вважали, що слова без фактів — це просто “підозрілі балачки” для сентиментальних бабусь і філологів. А справжній розум — це коли все доведено і крапка (філологи в цей момент тихо зітхнули).

 — Раціоналісти були впевнені, що все можна пояснити формулами, — пробурмотів Єнот. — Вони створили дедукцію, індукцію, трансцендентальну логіку... Але чомусь жоден не спромігся вивести формулу, яка б пояснила, чому ти постійно тягнеш двері на себе, коли там чітко написано “від себе”. От, де справжня загадка Всесвіту!

Тож тоді риторику акуратно з(а)сунули в освітню периферію. Вона все ще там була, але її роль зводилася до: «напишіть гарний есей і не забудьте про логіку». У XVII–XIX століттях усі хотіли бути як Гегель (не найкраща амбіція), тому риторика переселилася в письмову форму: аргументація, проповіді, політичні маніфести, судові промови й офіційні листи. Так з'явилася приватна риторика: строго, практично, але без феєрверків.

 XX століття: медіа-маніпуляція і зомбі-свідомість. Двадцяте століття було щедрим на всяке: війни, революції, радіо, ідеології, телевізори. І раптом усі зрозуміли: «Ого, можна ж маніпулювати масами не тільки силою, а й словами!» Філософи та науковці почали бити тривогу – мовляв, якщо ми не навчимося розбиратися в цих риторичних фокусах, то кожна телевізійна реклама шампуню буде зомбувати нас гірше за гіпнотизера з ТЦ.

— *Телебачення тоді промивало мізки так швидко, що навіть критичне мислення втікало через вуха, — зітхнув Єнот. — Реклама шампуню діяла як гіпноз. Я раптом зловив себе на думці: "А чи справді моє хутро достатньо шовковисте? Чи помічають інші мій недостатній об'єм?" Ледве не замовив увесь асортимент для "глибокого відновлення структури". Врятувала мене тільки одна думка: якщо я, Єнот, піддався на "дев'ять із десяти експертів рекомендують", то що робити моїм студентам? Хоча ні, стоп — вони й так купують все підряд. Я їм про Канта, а вони про кондиціонер...*

І тут риторика знову стає зіркою — бо хто ще пояснить, як сказати «ні», коли на тебе оре екран?

 XXI століття: риторика 2.0 — повернення з пафосом. І ось ми в теперішньому. Риторика знову на коні. Але тепер — з фільтрами, емодзі й критичним мисленням. Вона вже не просто про “гарно говорити”, а про вижити в світі, де всі всім щось впарюють.  Вона як йога, тільки для мозку й язика. А ще — новий soft skill. Іноді риторика — це єдине, що відрізняє тебе від штучного інтелекту. (Поки що.)

— *У сучасному світі переконує кожен, кому не байдуже, — зітхнув Єнот. — І найгірше, що найкраще це виходить... у холодильника. Один "бін" о другій ночі — і я вже з виделкою біля нього. Без аргументів, без доказів, без критичного мислення. Просто "бін" — і діалог окончен. А потім я йду розповідати про soft skills та риторику 2.0. Студенти, звісно, не знають, що їхній Єнот щонаочі програє Samsung'у. Може, в цьому і є моя відмінність від штучного інтелекту — III принаймні не їсть на ніч. Поки що.*

Бути переконливим — це не про академічні досягнення. Це про те, як продати свою думку на ринку ідей. Особливо якщо твій диплом — це все, що залишилось після невдалого NFT-стартапу.

 Історія риторики — це історія того, як **слово** змінює форму, але ніколи не втрачає силу. Тільки одне прохання: не використовуй цю силу на безглузді суперечки в коментарях. Хоча... це вже теж риторика 😊

😞 Чому РИТОРИКА сьогодні — ЦЕ ВАЖЛИВО?

Бо навколо вас щодня:

- Впливають 😞 (через телеграм, ютуб, рекламу...);
- Шантажують емоційно 🤔 ("а якщо не зробиш, то...");
- Продають вам сенси, яких ви не просили 📦;
- І, найголовніше — змушують мовчати, коли треба говорити голосно.

Тож або ви керуєте словом — або воно керує вами. І вгадайте, хто з вас виглядає дурнувато в такому випадку?

І тут, увага, ключова думка: переконання — це коли ви змушуєте людину зробити щось добре, але вона думає, що сама це вирішила. Тобто магія. Наприклад, уявіть, що ви даруєте людині камінець. Просто камінець. Але потім кажете: це шматок Місяця. Або Берлінського муру. Або — якщо візаві конче неук — просто «це історичний артефакт, каміння з храму Артеміді...». Вуаля, і от вже цінність — не в камені, а в словах, в історії, яку ви навішали. Це і є риторика: вдувати зміст у слова, як повітря в кульку, але не настільки, щоб вона луснула від сорому.

— Камінці, Місяць, Берлінський мур... — пробурмотів Єнот, визируючи з-за розвороту сторінки, наче випадково заблукав у тексті. — Діти, я бачив людей, які продавали повітря в ампулах як “дух Еллади”. Працювало! Слова — це не прикраса. Це інженерія міражів. Якщо не навчитесь — купуватимете міражі все життя.

І ось ми стоїмо на початку великого шляху. Ви, ми, і вся ця балаганна епопея з навчанням говорити як розумна людина, а не як голосовий помічник зі смартфона. Пристебніться. Буде пафосно. І трохи смішно.

🏠 ЩО МИ РОБИТИМЕМО В ЦЬОМУ ПОСІБНИКУ?

Ми:

- Навчимо вас думати словами й мовчати стратегічно.
- Покажемо, як скласти потрібний меседж, наче конструктор Lego (тільки без інструкції китайською).
- Розберемо риторичні трюки, фокуси й маніпулятивні заклинання.
- Вставимо між теорією гри, між вправами — жарти, а між словами — смисл.

І головне — ми дамо вам відчуття, що ви вже не просто людина, яка «щось там говорила», а **ритор**, озброєний, небезпечний і трохи привабливий (бо нічого не заводять так, як розумна мова). 😊

📁 Риторична бюрократія: терміни, що живуть за власними законами

А тепер — найвеселіша частина для любителів словесного садизму. Риторика має свою термінологію. І ця термінологія — як бібліотека Гаррі Поттера після грози: частина назв — грецька, частина — латинська, частина — взагалі вигадана на третій парі філфака, коли всі вже прагнули йти додому.

Наприклад: той самий прийом в одній книжці — епанафора, в іншій — анаепіфора, а ще десь — сімплока. Чому? Бо інакше було б занадто гуманно.

Це не терміни — це риторична бюрократія. Увійшов — і вже не вийшов. Запам'ятав — і все одно переплутав. 🧑 Але ми так не граємо. Ми не будемо кланятись богині термінологічного хаосу з її жезлом анаколуфа і сережками з катахрези. **Ми візьмемо лише ті фішки, які реально працюють**, і назвемо їх так, щоб ти згадав навіть тоді, коли прокинешся вночі від слова “залік”.

✦ Принцип простий: Не “глосологічна амфіболія”, а “двозначність, яка працює на тебе”. Не “перифраза евфемістичного рівня”, а “звучить м'якше — б'є сильніше”.

🧠 А ще — риторика сьогодні не лише про істину. Звісно, у риторичі є правда. Але є й маніпуляція. І це не зло — це реальність, у якій навіть реклама йогурту має підтекст, а “порада лікаря” — це часто порада маркетолога.

Сучасна риторика — це не просто “як сказати”, а “як так замотати думку, щоб всі погодились просто щоб не виглядати дурнями”.

📌 І саме тут з'являється магічне слово — риторичні стратегіями. Це не просто аргумент. Це — **хід**. Це — коли ти не просто щось говориш, а говориш так, що опонент сам просить здати залік, принести чай і викреслити себе з списку “переможців дебатів”.

✦ **Стратегіма** — це коли твоя мова не б'є в лоб, а красиво заходить збоку, з пафосом, логосом, етосом... і без шансу на порятунок.

Хочеш — вивчай всі ці анафори й антиномії. А хочеш — бери те, що працює, і користуйся з розумом. Бо врешті-решт, **риторика — це не про слова. Це про вплив.**

— От кажуть: “риторика — це маніпуляція”, — Єнот хитро примружився. — А я кажу: все залежить від того, хто говорить.

Коли я переконую студентів, що їм потрібен мій курс — це освіта.

Коли вони переконують мене, що їм потрібна додаткова спроба — це маніпуляція.

Коли я пояснюю колезі, чому його ідея не спрацює — це “конструктивна критика”.

А коли він пояснює мені те саме — це “підриг авторитету та небажання співпрацювати”.

Стратегіма, панове, — це коли одне й те саме звучить то як мудрість, то як зухвалість, залежно від того, хто говорить.

Моя улюблена називається “а давайте я вам розповім щось настільки цікаве, що ви забудете незручне питання”. Працює навіть на засіданнях кафедри. Особливо коли треба пояснити, чому знову не здав звіт.

🎓 Що має вміти студент, окрім “Ctrl+C / Ctrl+V”?

Риторика — не про зубріння і не про “переказ прочитаного без емоцій”. Вона про тебе. Про те, як ти мислиш, говориш, дивишся, тримаєш паузу, і як впливаєш на людей, навіть якщо у тебе в руках лише флешка і надія.

Кожен, хто навчається не лише для галочки, повинен:

- 🧠 Розуміти, як працює мова — не лише текстом, а й руками, бровами і стратегічною тишею. Бо іноді саме погляд з-під лоба переконує краще, ніж три цитати з Канта.
- ✂ Уміти винаходити, komponувати, прикрашати, запам'ятовувати й виголошувати промову — без зайвих пауз після кожного слова й без голосу робота з GPS-навігатора.
- 📌 Освоїти риторичні стратегії — щоб не губитися перед балакучим агресором з кафедри або тіткою, яка "просто ставить запитання".
- 🎤 Не боятися сцени, мікрофона, і того підозрілого типу з першого ряду, який весь час зневажливо хитає головою — бо, можливо, то просто в нього таке обличчя та нервовий тик.
- 🎓 Розуміти, як захистити диплом, не перетворюючи презентацію на філологічне караоке: без надриву, без "еммм", без 25 слайдів із віршами шрифтами Comic Sans.

Єнот, який досі чемно мовчав, раптом фиркнув так голосно, що двоє студентів злякано викинули з рук ручки, а один — телефон прямо в чай:

— Розуміти мову, тримати паузи, не боятися сцени... — він театральнo закотив очі. — Звучить як інструкція до ідеального людства. Але давайте без лукавства: якщо студент виходить до дошки й виглядає так, ніби його щойно спіймали на гарячому — не за рефератом, а за чимось набагато гіршим у приватній вкладці браузера — то ніяка риторика не врятує. Аудиторія відчуває страх на рівні феромонів. Як я — запах шаурми в рюкзаку з першої партії. Не бачу, але знаю, що вона там є.

Він поправив хвіст з гідністю філософа, якого щойно образили на конференції:

— І взагалі, хоч раз у житті зробіть неможливе: підніміть очі від листочка й подивіться на тих, хто перед вами. Вони або вам повірять, або з'їдять.

І так, це ще не все.

Далі буде глибше. Далі буде голосніше. Далі буде саркастичніше. І, можливо, трохи болючіше — але виключно для тих, хто й досі вважає, що "елокуція" — це італійський десерт. 🍰

Розділ 1. ПІДГОТОВКА ДО ВИСТУПУ *або як не зіпсувати все з першого ж слова*

Кому, коли і навіщо ми відкриваємо рот 😊💬

Перед тим, як увімкнути мікрофон або просто гучно кашлянути на нараді, варто трохи подумати. Так, це боляче, але необхідно. Риторика починається не зі слів, а з **контексту**: де ти, з ким ти, і що, в біса, ти тут робиш?

Аналіз проблемної ситуації:

Аудиторія

Отже, ти вирішив відкрити рот публічно. Вітаю, сміливцю. Це означає, що настав момент поставити одне дуже просте, але безжальне питання:

А кому, власне, ти це все будеш транслювати? Бо навіть якщо у тебе є досвід (тобто ти вже тричі програвав у суперечці в коментарях), це ще не означає, що ти знаєш свою аудиторію. А без цього — ти просто людина з мікрофоном, яка самозабутньо доносить вічні істини до стін, стільців і однієї уважної прибиральниці. Отже, питання номер один: скільки там буде людей? Бо від цього залежить усе: чи треба буде говорити голосно, чи просто достатньо не ковтати слова.

 Тому спершу порахуй — скільки їх буде?

Бо розмір має значення. (Не хвилюйся, мова йде лише про слухачів в аудиторії)

- **Мала аудиторія** — це коли видно кожну твою брехню, кожну краплю поту і кожен нервовий тік у лівому оці. Тут ти не виступаєш — тут ти виживаєш.
- **Середня аудиторія** — ідеальна: не дуже страшно, але ще досить конкретно. Тут можна робити вигляд, що ти все контролюєш.
- **Велика аудиторія** — вітаю, тепер ти звук і жест. Якщо кричати з пафосом і руками вгору, всі вирішать, що ти або знаєш, що кажеш, або зібрався пророкувати про кінець сесії.

Типи аудиторій (так, їх більше, ніж типів кави)

Аудиторії бувають різні. Як родичі на весіллі: ті, що прийшли послухати, і ті, що прийшли випити.

- **Зосереджені** — прийшли тебе слухати. Так. Свідомо. Добровільно. Що з ними не так — невідомо, але їм дякуємо.

! Важливо: Якщо ти просто читаєш написану промову — краще одразу вибачся. Це не промова, а вербальна презентація PowerPoint'у в людському вигляді. Живе спілкування не можна замінити текстом із суфлера, бо аудиторія не хоче бути свідками твоєї мовної катастрофи.

- **Розосереджені** — читають тебе у pdf на парі з вищої математики. Їхня увага — як Wi-Fi у метро: то є, то нема.
- **Цільові** — вони знають, чому тут. І хто ти. І, можливо, навіть стежать за тобою в Instagram. Поводься обережно.

- Нецільові — прийшли, бо “в деканаті сказали”. Вони хочуть, щоб усе скінчилось ще до того, як ти встиг привітатись.

📌 Риторична порада: не говоріть з аудиторією так, ніби вона в захваті. Вона не в захваті. Вона голодна.

- Соборні — святі люди. Плескають, сміються у потрібний момент, іноді навіть роблять вигляд, що їм цікаво. Їх мало, але вони існують — десь поряд із єдинорогами і бюджетними турами до Амстердаму.
- Натовп — це інша планета. Тут не працює логіка, тут гормони, шум, запахи і TikTok в голові. Вони не хочуть рефлексії. Вони хочуть шоу. І бажано з музикою.

🔊 І головне: не будь Шекспіром (особливо якщо ти не Шекспір)

Якщо аудиторія строката — говори просто, інакше розумні будуть нудгувати, а решта — імітувати розуміння. Це не образливо. Це гуманно. Бо частина людей однаково нічого не зрозуміє. Але хоча б не зненавидить тебе.

Повторюємо:

🧑‍🎤 **Комунікативна обстановка**

- Скільки людей? Скільки з них прокинулись?
- Де виступаєш: на TEDx чи біля мікрохвильовки на кафедрі?
- Який рівень ворожості в залі? (Від "о, цікаво" до "ми вже все знаємо, залишіть нас у спокої")
- Який запах у приміщенні? Це теж впливає на результат. (Ніколи не недооцінюй сморід).

🕒 Регламент? Теж важливо. Якщо маєш 5 хвилин — забудь про вступ про своє дитинство.

Пам'ятай:

🎯 Твоя мета — не вразити найрозумнішого, а не втратити найпростішого. І, бажано, не втратити себе. Бо це лише початок.

А далі буде ще веселіше. І голосніше. І, можливо, з лазерами. Але спершу — аудиторія.

🧠 **Мотивація слухачів** *Навіщо вони прийшли (і чому вже хочуть піти)*

Перед тим як відкривати рота, треба зробити ще одну важливу річ: зрозуміти, хто перед тобою сидить. Бо інакше ти можеш почати філософствувати перед людьми, які просто бажали зарядити телефон у теплому приміщенні.

Отже, слухачі. Розберемо їх на типи, як героїв у грі. Кожен зі своїм характером, набором заклять і рівнем витривалості.

🔑 **Тип 1: Жага пізнання**

Це рідкісний вид. Вони прийшли самі, без примусу, ще й встигли щось прочитати до початку. Ставлять питання по темі (не "а ви хто такий?"), дивляться в очі (а не в Instagram) і навіть записують щось, крім мемів.

📌 Якщо таких хоча б троє — вечір вдався. Можна викликати Uber знань.

📖 Тип 2: Добровільно-примусові глядачі

Прийшли, бо хтось з викладачів пообіцяв "перевірити списки", декан зробив обличчя Судного дня, або просто вийшло так, що вони не встигли втекти до дзвінка. На обличчі в них — вираз "я на каторзі", в очах — тихий крик: "відпустіть у буфет".

Вони не винні. Вони просто тут. Працювати з ними треба як з кактусами:

- обережно,
- без зайвих дотиків,
- і, головне, не перелий пафосом — зів'януть.

🍷 Тип 3: Емоційні тусовщики

Їм не потрібна тема. Їм потрібна соціальна присутність, "лайв-контент" і можливість подивитись на тебе у реальному часі (а потім обговорити з подругою, яка все одно нічого не зрозуміла).

Вони — як інфлюенсери без підписників:

- постійно щось слухають,
- нічого не пам'ятають,
- але створюють атмосферу.

📌 До кожного — своя тактика:

- Для пізнавачів — логіка й факти. Вони це люблять. І тебе полюблять.
- Для підневільних — жарти, голос, трохи драми, аби хоч хтось прокинувся.
- Для тусовщиків — враження, інтонація і зрозумілі слова. Без «епістемологій».

🕒 *Час — твій друг, або смертельний таймер*

Не забувай: час — не просто цифра на годиннику. Це межа виживання. У нецільової аудиторії рівень терпимості до чужого голосу — 5 хвилин. А якщо ти читаєш з папірця, то тобі дають рівно 2 хвилини мовчазного осуду, а далі — відкриті очі і внутрішній глибокий сон.

📊 Навіть геніальна промова може провалитись, якщо:

- 🔥 Душно
- 🏠 Тісно
- 🕒 Ти почав о 8:30 ранку після нічного флуду в чаті "Група-ФІЛ-21"
- ❄️ І, як президент Гаррісон, вирішив філософствувати на морозі без шапки. (Так, він і помер. Не від сорому. Від пневмонії. Це тяж урок.)

🤖 *Тож врахуємо все:*

- Коли виступаєш (і чи не під час першої пари після корпоративу)
- Скільки маєш часу (регламент — бог, усе інше — ересь)
- Де виступаєш (якщо зал мовчить — це ще не оплески, хоча й звучить схоже)
- Яка погода (бо спека й дощ змивають навіть найкращі аргументи)

 *Говори вчасно. Говори смачно. Але не видавай ентузіазм за аргументацію. Люди прийшли послухати думки, а не твоє захоплене дихання в мікрофон. Це ж не стендап. Хоча... якщо вже несеш ахінею, то хоча б зроби це харизматично.* 

 **Про що ти взагалі базикаєш?** (або: як не перетворити виступ на вербальний туман із запахом самовпевненості)

Отже, ти вже знаєш, хто буде перед тобою, і навіть приблизно уявляєш, скільки з них виживе до середини твоєї промови. Тепер — найстрашніше:

 Про що ти, власне, зібрався говорити?

Бо сказати "щось цікаве" — це не тема. Це відмазка. Твоє завдання — не просто ляпати язиком, а переконати. Не здивувати. Не залякати. Не загипнотизувати, як лектор, що читає з конспекту 1976 року з монотонністю капаючого крапу. А саме **переконати**.

 Перевір себе по чек-листу ратора:

1. Сформулюй проблему. І не обов'язково одразу тягнутися до "сенсу життя", "пошуку істини" або "переосмислення ролі мови в пост-антропоцентричному світі". Спокійно. Почни з чогось простішого. Наприклад: "Чому студенти з увімкненими камерами все одно вдають, що вони не тут?" Або: "Чому після фрази 'А зараз трохи теорії...' аудиторія синхронно втрачає волю до життя?"

 Формулюй проблему так, щоб її можна було відчувати, а не тільки загуглити. Якщо твоє питання не викликає ані співчуття, ані агресії, ані крінжу — шукай нову проблему. Інакше ти говориш не до людей, а до стін (які, до речі, теж іноді виглядають зацікавленими за деяких слухачів). Поясни, чому це важливо. І бажано не аргументом: "Бо викладач змусив". Хоча це справжнє джерело мотивації, ми тут не про страх, а про сенс.

2. Запропонуй рішення. Не реформу ООН. Не переосмислення космосу. Просто — хоч щось, що реально можна зробити. Типу: "менше читати з аркуша — більше жити в темі".

3. Впливай. Але без гіпнозу й без крику. Люди перед тобою — не флешки. У них є думки, досвід, меми, емоції. Вони розуміють, коли їм брешуть, і особливо — коли їм читають з презентації, написаної о третій ночі.

Потрібна допомога?

 І тут на сцену виходить... **Квінтіліан**. Старий римлянин, фанат латини і першого в світі академічного стендапу. Саме він придумав штуку, яка має назву риторичні статуси. Ні, це не "статус студента" в Дії. І не "статус стосунків з аудиторією". Це система мислення, яка рятує ратора від мовного самогубства.

 Статуси по-простому:

 1. Status coniecturalis (**статус встановлення**) — "А взагалі щось трапилось?" Коли ти ще намагаєшся довести, що проблема існує. Приклад:

“Чи справді студенти бояться виступів, чи просто вдають, що не розуміють, де мікрофон?”

 2. Status definitionis (*статус визначення*) — “А що це було?” Коли всі погодились, що щось є, але ніхто не знає, як це назвати. Твоя місія — ввести термін, дати визначення, одягнути хаос у латинську тогу.

 3. Status qualitatis (*статус оцінки*) — “Це було добре чи погано?” От тепер треба вмикати пафос, драму, метафори і сумний погляд ритора. Тут ти вирішуєш: “Це катастрофа чи новий шанс?”, “Зрада чи перемога?”, “Просто затримка пари чи нищівний провал системи?”

 4. Status praescriptionis (*статус відводу*) — “А ми взагалі маємо право це обговорювати?” Карта “відміна”. Якщо тебе загнали в кут, і все йде до логічної страти — кидай цей статус. “А чи компетентні ми судити?”, “А чи маємо ми мандат на істину?”, “А хто сказав, що ваша правда — єдина?”

 Модель статусів для тих, хто не в темі:

Як пояснити «ампліфікацію» людям, які ще не впевнені, що риторика — це не бренд кав'ярні?

Уяви ситуацію: ти стоїш перед аудиторією, повною людей, які вперше чують слово “ампліфікація” і підозрюють, що це або латинський соус, або щось з фізики. А ти — красень, який має це все пояснити. Але ж ти не диктатор. Ти ритор. А отже — дотримуєшся **послідовності статусів**, щоб не виглядати як людина, що вривається у чужу вечірку й одразу просить пароль від Wi-Fi.

Починай з бази. І не намагайся одразу виглядати розумним. Це небезпечно.

 **Status coniecturalis** — “Чи існує ця магічна штука — риторика?”

“Панове, риторика — це не фанфік Арістотеля, написаний під мухою. Вона існує. Вона дихає. Вона між нами. Нею говорять політики, інфлюенсери, бабусі біля під'їзду й ваш однокласник, який завжди щось впарює.”

 А якщо коротко: **Риторика — це рекламний відділ твого мозку.** Мозок продукує думки. А риторика пакує їх у блискучу обгортку з “як звучить”, “як подати” і “як зробити вигляд, що це важливо”.

 Поки слухач не впевнений, що риторика — це не конспірологія, говорити про її прийоми — все одно що вчити плавати людину, яка ще не знає, що таке вода.

 **Status definitionis** — “А що це взагалі за штука — елокуція як розділ риторики?”

“Елокуція — це коли мова не просто звучить, а ще й **світиться, виблискує, розмазує ефект** по обличчю аудиторії. Це не “я сказав”, це “я сказав і мені за це ще й лайкнули”. Стиль, подача, краса — словесна косметика, без якої навіть геніальність виглядає, як сире м'ясо без спецій.”

 Якщо аудиторія не знає, що її вуха мають не тільки чути, а й кайфувати, — поясни, чому взагалі існує така категорія, як “красиве мовлення”. Бо без цього далі буде тільки боляче. Усім.

Status qualitis — “А ось тепер, нарешті, ампліфікація!”

Тепер ти знаєш, що **Риторика** — це мистецтво так говорити, щоб тебе не тільки слухали, а й кивали, погоджувались і ще й дякували. У риторичі є окремий розділ — **елокуція**. Це не діагноз і не латинська спеція. Це стиль. Тобто як саме ти кажеш те, що кажеш: красиво, смачно, з нервом. І от у цій елокуції мешкає **ампліфікація** — це такий прийом. Посилення. Повторення. Ритм. Це коли мама каже: *“Ти маєш бути відповідальним! Вчитися добре — на відмінно, на п’ятірки, на медаль, на подяку від міністра. Поводитися чемно — вітатися, кланятися, усміхатися, говорити “дякую-будь ласка” після кожного вдиху. Економити гроші — кожну гривню, кожну копійку, кожен подих у маршруті, щоб не дай Боже не витратити зайве. Думати про майбутнє — планувати університет, кар’єру, дітей, онуків, ідеальну пенсію з 5-го класу»* А потім дивуються, чому в дитини в 11 років уже перша тривожність, а в 13 — панічні атаки... Бо вплив досягається не новизною, а повтором. Це не "багато зайвого", це "багато важливого, щоб пробило навіть того, хто в TikTok-е вже дві години".

 Якщо слухач не знає, що ти повторюєш не тому, що забув, а тому, що так треба — ти програв. Ампліфікація без пояснення виглядає як заїкання. А з поясненням — як риторичний молоток, який стукає, поки не дійде.

Мораль така:

Не поспішай блиснути складним терміном, поки не впевнився, що тебе хоч трохи зрозуміли. Інакше замість риторичного шоу буде просто словесне самозапалення.

Висновок (із присмаком правди)

Якщо ти не користуєшся статусами — ти блукаєш у тумані, як першокурсник у розкладі, де пари на 08:30 ще й у корпусі №7.

Статуси — не прикраса для наукової роботи. Це інструменти, без яких твоя промова може перетворитись на випадкову словесну аварію. І тоді цілком логічно хтось із залу питає:

“А про що це взагалі було?” (Спойлер: тобі не сподобається відповідь.)

 Отже, перед тим як нести свою думку у світ, розклади її по статусах. Це не тільки допоможе тобі — це врятує твоїх слухачів. А ще покаже, що ти не просто балакун, а балакун зі структурою. А це, погодься, уже мистецтво.

 Далі буде ще цікавіше. Бо ми ще навіть не дійшли до того моменту, коли тебе запитують: “А чого ви все це так красиво говорите, але без доказів?”

Тримайся. Ти майже ритор.

Знання, здібності та досвід ритора (або «Ти взагалі хто такий?»)

Перед тим як когось переконувати, треба задати собі кілька питань. Ні, не філософських. Просто базових:

- Чого я сам чекаю від цієї балаганної акції?
- Кого я тут намагаюся в чомусь переконати?

- Що в мене вже є в арсеналі, окрім харизми на мінімалках і блокнота з цитатами Сократа?
- І, нарешті, чим мене нагородила природа, окрім тяги до гучного словесного самовираження?

На перші два питання відповіді зазвичай ситуативні: хтось хоче слави, хтось залік, хтось просто мікрофон потримати. Але на останні – відповідь завжди однакова:

- Уміння подобатися людям. (Іноді навіть самому собі.)
- Знання того, як говорити, щоб тебе слухали, а не вимикали уявно звук.



Публічний образ — це не для інфлюенсерів. Це для риторів.

Так, у ХХІ столітті все ще зустрічають по одежі. І, ні, це не пережиток епохи гімназій. Це реальність. Бо якщо ти виглядаєш як людина, яка щойно прокинулась у шафі — на жаль, твоя думка автоматично здається менш переконливою, навіть якщо ти цитуєш Аристотеля з пам'яті й задом наперед.



Ритор — це не просто людина, яка говорить. Це **образ**. І образ має працювати на тебе, а не викликати асоціації з “чувак із затриманого стріму”.

Твій голос, твій стиль, навіть твої кеди — це все складові сприйняття. Ми не живемо в платонівському світі ідей, де можна виглядати як помісь пінгвіна з розлюченим хомяком і при цьому вести тренінги з лідерства. Ми живемо в світі TikTok, де кожна хвилина має візуальний гачок.

І ще: люди — істоти самолюбні. Вони підсвідомо довіряють тому, хто **схожий на них**: у поведінці, у мовленні, у настрої. Якщо ти надто “інший” — автоматично вмикається фейс-контроль. Не факт, що тебе зненавидять. Але є ризик, що **не послухають**. А це — фатально для рителя. Тому твоя задача – не дратувати. А краще – приваблювати. Як у хорошій рекламі: нічого зайвого, але зачепило. У медиків це називається принципом «Не нашкодь». У риторів – «Не виклич відразу».



Що має бути “під капотом”?

Ритор — це не мікрофон із зачіскою. Це людина, в якій є **що сказати**, і яка **вміє це подати**. Тому внутрішній зміст — критично важливий. Бо промова без знань — це як PowerPoint без картинок: наче щось є, але всі страждають.

Ось твій базовий набір виживання:

- **Ерудиція** — не просто знання, а знання, що живі, а не архівні залишки з першого курсу.
- **Професіоналізм** — не лише читати, а й розуміти, **що читаєш і навіщо**.
- **Віра у свої слова** — не треба бути пророком, але хоча б виглядати, як людина, яка не соромиться своїх думок.

Бо якщо ти сам не віриш у те, що кажеш — то хто, в біса, має повірити?

Ідеально – якщо ти ще й отримуєш задоволення від свого виступу. Якщо ні – принаймні роби вигляд. А головне – **створюй загальне поле розуміння**.

Що це таке? Це коли люди в залі не тільки не тікають, а ще й кивають. Бо ти говориш мовою, яку вони впізнають. Не за словником, а за асоціацією.

Пояснити щось – це не дати визначення з Вікіпедії. Це вміти з’єднати нову ідею з тим, що у співрозмовника вже є в голові. Це як Фейнман жартував:

«Зрозуміти – значить звикнути і навчитися використовувати». Геніальний чувак, між іншим. Фізик, а не ритор, але міг би ним бути.

Отже, **наступна наша мета – вміти пояснювати**. Не заради слів, а заради розуміння. Бо суперечка – це не шум, а зіткнення позицій. І якщо в тебе немає чим аргументувати – ти просто мікрофон на ніжках.

Підсумок (не для слабкодухих)

У ритора має бути:

- голова з думками,
- рот, що несе ці думки без помилок і каші,
- тіло, яке не псує все вище перелічене.

І головне — бажання бути **корисним, цікавим, доречним**. А не просто “людиною з публічною істерикою під назвою “мій перший виступ”.

 Готуйся. Формуй позицію. Підтягуй стиль.

 Перед тим як вийти до людей, перевір, чи не стирчить із кишені не просто папірець, а: облізла салфетка з залишками кетчупу і натяком на блювотиння, злипла з якимось рекламним листком, у якому загорнутий дохлий тарган. Усе це щедро присипане пилом, соромом і крихтами від позавчорашнього “інтелектуального сніданку”.

 Бо навіть якщо ти цитуєш Аристотеля латинською, а на піджаку — значок “Nobel inside”, аудиторія пам’ятатиме тільки одне: *“Це той, у кого з кишені випала біологічна катастрофа.”*

І, найважливіше — говори не для себе, а **заради розуміння**. Бо переконання — це не шоу. Це контакт. Ну або вистава, якщо вже дуже хочеться, але з **репетицією**.

 **Як не облажатися в суперечці (або “Як вижити в інтелектуальному рукопашному, не розстібнувши ширінку думки”)**

Почнемо з головного: суперечки бувають різні. Як настрої у декана — непередбачувані, часом небезпечні, іноді смердять пліснявою від прикритого сюжету. Але ти ж не хочеш зайти в батл зі штанами навиворіт і метафорами з пісень Винника? Тоді слухай далі.

За кількістю учасників:

- Суперечка-монолог — це коли ти сперечаєшся з дзеркалом. У священиків це називається “проповідь”. У блогерів — “прямий ефір без глядачів”.
- Суперечка-діалог — класика жанру. Один говорить, інший удає, що слухає. Потім навпаки. Обмін репліками рівня “а ти сам такий” — обов’язковий.
- Суперечка-полілог — це вже оргія думок. Беззахисний мікрофон, десять риторів, тридцять думок і нуль компромісів. Інтелектуальний Facebook у реальному часі. Якщо вижив — бери грамоту.

За формою:

- Усна суперечка — коли всі кричать, а ніхто не слухає. Голос гучніший — аргумент вагоміший. А якщо ще й з інтонацією “мама сварить”, то й узагалі ніхто не ризикує перечити.
- Письмова суперечка — коли ти наче й не кричиш, але кожне речення звучить як «шшш, зараз буде боляче». Ідеальна для повільних мислителів і швидких клавіатур.

За глибиною занудства:

- Одиначна суперечка — як перший секс: один аргумент, багато хвилювання, результат на дві хвилини. Прості тези, прості випадки. Без прелюдій.
- Множинна суперечка — тут уже як у серіалі з поліграфом: кожен говорить, кожен бреше, всі вдають, що щось доводять. Складно, гаряче, ніхто не пам’ятає, з чого почалося, зате всі ображені.

✚ Тож перед тим як вступати в суперечку, задай собі чесне питання: “Я зараз куди йду — в бій чи на бісів стендап?” Бо в першому випадку потрібні аргументи. А в другому — хоч трохи штанів на думці, щоб не засвітити голу логіку перед аудиторією.

 **Аргументація: твоя мовна зброя масового враження (або "Як не вийти на словесну дуель з повітряною кулькою в руках")**

Тепер ми дістаємо головну зброю риторика. Не, не чарівну паличку. І не ту штуку, яка блимає в PowerPoint’і. А **аргументацію** — те, чим ти повинен бити опонента не по голові, а по впевненості. І як у кожній серйозній бійці, тут важливо знати: чим саме ти розмахуєш. Бо якщо ти вийшов із зубочисткою, а інший прийшов із базукою — ну, сам винен.

Види аргументації, або “Що в тебе в кишені, воїне риторики?”

Наукова аргументація

Суха, стримана, чітка — як викладач, який уже бачив усе. Якщо твій опонент починає сипати джерелами, казати “згідно з дослідженням Гарвардської школи суспільного здоров’я”, — перед тобою або науковець, або бот, який щойно пройшов курс “Критичне мислення для айтішників”.

✚ Особливість: говорить правильно, але так нудно, що ти починаєш шукати Wi-Fi, щоб втекти в TikTok.

Повчальна аргументація

Це коли фрази починаються з “у мої часи” або “ти ще малий, щоби це зрозуміти”. Улюблена стратегія вчителів, бабусь і всіх, хто плутає повагу з примусом.

✚ Тут аргумент не в доказах, а в зморшках і багаторічному досвіді “я тебе на пелюшках пам’ятаю, а ти мені тут розказуєш!”

Діалектична аргументація

Це вже майже еротика для філософів. Коли сперечаються довго, культурно, обережно... і в результаті **ніхто нікого не переконав**, але всі пішли задоволені, з ароматом “інтелектуальної близькості”.

✂ Часто трапляється між друзями-гуманітаріями, які бояться зіпсувати стосунки фактами.

🔥 Еристична аргументація

Мета? НЕ ІСТИНА. Мета — **виграти**, принизити, закричати, з’їсти опонента з підливкою сарказму. Це те, чим користуються в Instagram-дискусіях, твітах та ток-шоу зі словами "ексклюзив".

✂ Головне — зачепити. А там хоч трава не росте.

🐍 Софістична аргументація

Ооо, улюбленці диявола. Софісти — це ті, хто **не сперечаються — вони маніпулюють**. Твоя логіка, факти, і навіть твоя мама — усе це стане жертвою їхнього словесного кунг-фу.

✂ Їхній стиль — прикинутись розумним, а потім так заплутати, що ти сам починаєш їм вірити і приносити печеньки в знак капітуляції.

🎯 Запам’ятай: аргументи — це не просто слова. Це снаряди.

🌀 **Парадокс дебатів, або Чому твоя зачіска раптом стала аргументом проти глобального потепління**

І ось ми входимо у класичний риторичний тупик: ти говориш про клімат, а тобі в обличчя летить репліка типу «*А ти взагалі в дзеркало дивився?*». І ні, це не нова форма наукової рецензії. Це просто люди. Що ти їм зробиш? Правильно — нічого. Хіба що вдариш їх по свідомості добірною аргументацією (але без фанатизму, бо вони і так страждають).

📊 **Як виглядає ідеальна суперечка (спойлер: тільки в книжках, і то не твоїх):**

1. 🗡 **Конфронтація.** Ви розумієте, що згоди не буде. Атмосфера напружена, але поки ще не літають стиліці. Це вже досягнення.
2. 📜 **Правила гри.** Нібито домовляєтесь про рамки дискусії. Хоча всі присутні вже mentally в TikTok або в чаті з мамою.
3. 🔄 **Аргументаційний батл.** Ти говориш одне, у відповідь: “А доведи!”. Ти доводиш — “А це не джерело”. І так по колу, поки хтось не здасться, не засне або не почне гуглити меми про пасивну агресію.
4. 😞 **Підсумки.** Один *ніби* переміг, другий — придумав геніальний аргумент у душі через три години. І так — кожного разу. #традиції

🎤 **Підготовка до виступу: не просто як читати монолог перед дзеркалом, ламаючи зоровий контакт із собою**

• 🔍 **Аналіз ситуації.** Хто буде слухати? Як? Навіщо? Чи є у них інтернет? Чи не твої це студенти, які вже планують втекти на пари з фізкультури?

-  **Саморефлексія.** Чи є в тебе взагалі талант до переконання, чи тільки до викликання ніяковості в аудиторії?

-  **Теоретична база.** Риторичний канон, статуси, пафос, логос, етос... і трохи екзистенційного відчаю, бо без нього публічні виступи — не ті.

І так ми, спітнілі та злегка зломлені, добираємось до наступного розділу. Там буде ще більше словесних кульбтів і трохи психотерапії через гумор.

 **А поки — завдання:**

ГРА 1: “СКАНУЄМО АУДИТОРІЮ”

 **Мета:** навчитися читати аудиторію як гадалка читає кавову гущу (тільки без шарлатанства).

Інструкція:

1. Уявіть себе у ролі ритора на парі, лекції, вечірці, мітингу чи навіть у тролейбусі.
2. Поглянь на перших трьох слухачів.
3. Спробуй здогадатися: хто з них друг, хто ворог, а хто просто хоче додому.
4. Вигадай аргументи, які "зайшли б" кожному з них.

 **Варіант ускладнення:** тебе слухають — студент, професор, і котик. Кого переконувати найважче і чому? 

ГРА 2: “ТРИМАЙ ПАУЗУ”

 **Мета:** зрозуміти магію тиші. Бо іноді мовчання звучить гучніше, ніж твій жарт про фізрука в лосинах.

А тепер трохи серйозного театрального бекграунду, який змусить тебе повірити, що пауза — це не просто "ой, я забув текст", а цілий інструмент впливу:

 У відомій п'єсі Гарольда Пінтера “Зрада” (*Betrayal*) майже більше дії відбувається *в паузах*, ніж у репліках. Пінтер навіть вписував у ремарки слова (пауза) або (тиша), як окремі моменти напруги. Ці *мовчазні драми* створюють глибину, де слова вже безсилі, але сенс — майже фізично відчутний. У театрі такі паузи — наче гачки: на них вішається увага глядача, і часом саме тиша вирішує, хто на сцені головний.

 Тож якщо актори здатні змусити тисячі людей мовчки ковтати драму під час паузи — уяви, що можеш зробити ти в діалозі з баристою. Із хорошим поглядом і ще кращою паузою.

Інструкція:

1. Під час реальної розмови з другом, знайомим або просто людиною, яка *вже* шкодує, що з тобою заговорила, — раптово зроби паузу.
2. 10-40 секунд... 3 хвилини... Ні слова. Просто дивись. Не кліпай. Наче тобі відключили звук, але очі залишилися в прямому ефірі.
3. Зафіксуй реакцію:
 - Нервовий сміх

- “Що ти мовчиш, скажи вже” (якщо тебе починають бити, або викликають швидку допомогу — починай говорити!)
- Легкий регіт + втеча за горизонт

😞 Варіант-гібрид: Уяви діалог, де обидва співрозмовники відповідають лише... *паузами*. Без слів. Хто першим зламається і скаже хоч “ага” — той і пригощає. Кавою

🔒 Ця вправа — не для слабких. Але вона відкриє тобі головну істину риторики: вплив — це не завжди говорити. Це ще й знати, коли не говорити. І якщо ти навчився керувати тишею — тоді *ти* керуєш ритмом. А не твій внутрішній клоун, що боїться незручної паузи.

➡ У наступному розділі — як створюється меседж, що змушує людей або голосувати, або купувати ще один кухоль з оленем. І ще більше ігор, вправ і дивних порад!

Розділ 2. КЛАСИЧНИЙ РИТОРИЧНИЙ КАНОН (або Як нести істину і не перетворитися на маркетолога)

Риторика: ремесло зі смаком аристократичного снобізму

У вузькому сенсі риторика — це не просто *вміння тримати паузу* і красиво махати руками, як телеведучий на вечірніх новинах. Це **τέχνη** — майстерність у стилі Арістотеля. Тобто не магія, а **ремесло**. Високоточне. Системне. Таке, що одягається в давньогрецьку тогу навіть на Zoom-зустрічі.

 І як кожне серйозне ремесло, воно має свою стару-добру п'ятикрокову інструкцію. Це і є **класичний риторичний канон** — бойова система для інтелектуалів, які хочуть нести сенс, а не тільки шум.

 **П'ять кроків, які зроблять з тебе ритора (або хоча б не розгубленого першокурсника):**

1.  **Інвенція (винайдення аргументів):** Знайди, чим *взагалі* можеш вдарити. Тільки не кулаком — краще **веслом по хребту сумнівів**. Це пошук ідей, доказів, прикладів і всього, що дає твоїй позиції вагу, а не просто гучність.
2.  **Диспозиція (структурування):** Склади свій словесний арсенал так, щоб не переплутати вступ з висновком. Бо якщо почнеш з "а тепер я завершу", — аудиторія піде ще до середини.
3.  **Елокуція (оформлення мови):** Прикрась усе це словами, які не викликають алергії. І не змушують людей лізти в словник після кожного речення. Краса — у точності.
4.  **Меморія (запам'ятовування):** Не забудь, що ти хотів сказати. Особливо, коли в аудиторії раптово з'явився хтось із кафедри, і твій мозок вирішив пограти в "Битву амнезій".
5.  **Акцію (виголошення):** Виголоси так, щоб тобі *повірили*. Навіть якщо ти сам ще трохи сумніваєшся. Тон, погляд, жести — все вмикається. Внутрішній стендапер, виходь на сцену.

 Що відрізняє класичного оратора від маніпулятивного базікала з TikTok?

Установка. Оратор не хоче тебе обдурити. Він хоче, щоб ти щиро погодився. А маніпулятор — це той, хто каже: «Вчені довели...», але не уточнює, що "вчені" — це він і його бобер за келихом дешевого вина.

 **Завдання:** Практика від великого Пратчетта (і трохи від здорового глузду)

«...Вільям мав дар слова. І говорив лише правду. Однак, варто зазначити: правдивість і чесність — не завжди одне й те саме».

Террі Пратчетт "Правда"

 **Тема для розмови, яка трохи чеше вам мізки:** Чесність, правда, дипломатія, брехня і одна зачіска, про яку краще промовчати — усі вони

грають у театрі комунікації. Але хто тут головний герой, а хто статист без тексту?

 **Дискусія на вибір (або на натхнення):**

-  **Чи можна бути правдивим, але не зовсім чесним?** (Якщо я кажу: “У тебе цікава сорочка”, це комплімент чи судова ухвала?)
-  **Чи завжди чесність = «кажу все як є»?** (А якщо «як є» — це “тобі краще мовчати”?)
-  **Чи буває брехня на благо? І чи не є це просто дипломатія для бідних?** (Типу: “Я не брешу — я просто живу в жанрі соцмереж”.)

 **Подумай про випадки:**

- Коли правда ранила, але ти її сказав.
- Коли нечесність рятувала, і ти досі дякуєш собі.
- Коли мама запитала про зачіску, а ти збрехав, бо не хотів похоронити її настрій до кінця тижня.

 **Правда і брехня: два персонажі в одному балагані.**

Слово — як Wi-Fi: іноді ловить, іноді зависає, іноді — ковток води, а іноді — пляшкою по голові. Правда і брехня не завжди вороги. Часто — сусіди, які позичають сіль, а потім пишуть одне одному пасивно-агресивні записки на дверях: “Хтось тут постійно «забуває» бути чесним”

 **І нарешті, мораль для риторів із совістю:**

Чесність — це не святенництво. Це не “говорити правду завжди, бо так треба”. Це — вибирати **якісний контент**, а не засипати аудиторію пилом маніпуляції.

Уяви промову, де людина:

- визнає свої слабкості,
- говорить прямо,
- не прикривається фальшивою досконалістю.

Що ти відчуваєш? **Довіру**. А довіра — це не той товар, який можна купити на OLX. Навіть з доставкою.

 Тож будь щирим. Говори чесно. Але пам’ятай: оратор — це ще й артист. А артист знає, як виглядати чесно навіть під софітами.

Що сказати, щоб зачепити, а не просто звучати  

Отже, ти вже вловив, кому ти щось говориш, і навіть тримав паузу, як Джокер на першому побаченні. Тепер — головне: що саме ти скажеш? Бо, як казала одна мудра людина з коментарів під відео на YouTube: “думки в голові є, а слів нема”. Або ще гірше — слова є, але краще б їх не було.

Меседж — це не просто набір звуків. Це суть твого впливу. Якщо він кривий, нудний або побудований як інструкція до бойлера — нічого не вийде.

 **ІНВЕНЦІЯ** (*Inventio, εὐρίσκω* – «відшукувати») Або як знайти сенс до того, як почнеш нести нісенітницю

Починаємо з самого початку. Без інвенції ти — просто гучномовець, у якого немає що сказати, але він все одно включений. Тут ти не вигадуєш — ти відшукуєш. Як археолог, який розгрібає шар за шаром... тільки замість кісток — у тебе там напівзгнилі ідеї, крадені твіти й емоції, що пахнуть травмою. Ти копаєш, іноді глибше, ніж твої стосунки. Ти розгрібаєш факти, контексти, образи — все, що перетворює фразу “я десь це чув у тіктоці” на: “Так, я готовий до бою, капітани аргументації! Піднімайте логос, заряджайте пафос, і не забудьте змастити етос — зараз буде жорстко”. Бо інвенція — це не медитація. Це полювання. На ідеї. На сенс. На увагу. І, якщо все правильно — на легкий інтелектуальний оргазм у свідомості слухача.

Інвенція — це відповіді на вічні запитання: Що? Кому? Де? Коли? Чому? І головне: чого краще не казати, бо й так ніхто не зрозуміє.

 Головні інструменти інвенції (тобто чим саме копаємо контент):

1.  Логос – аргументи, факти, логіка. Якщо у тебе немає логосу — ти або поет, або інстаблогер з цитатами “сила в тобі”.
2.  Пафос – емоції, драйв, драматичний підйом брови. Без нього аудиторія просто скаже: “Мені байдуже.” З ним — може й пустити сльозу. Правда, не завжди від зворушення. Іноді від нудьги.
3.  Етос – довіра. Моральний бекграунд. Репутація, яку ти не зливав в коментарях. Якщо ти *виглядаєш* як порядна людина — тобі вірять, навіть коли ти говориш абсолютну нісенітницю з впевненістю дипломованого афериста. (Перевірено політиками. І тими, хто читає лекції з “лідерства”.)

 **З чого почати?**

- **Яка тема?** (і чи потрібна вона хоч комусь, окрім тебе?)
- **Яка позиція?** (не "ну, я так думаю, але хз...", а чітко: за, проти, з нюансами)
- **Яка ідея** має запам'ятатись? (ідеально — одна, максимум дві)

 Якщо ти не можеш пояснити свій меседж другу за 2 хвилини — його не існує. Або це не меседж, а туман з претензією на глибину.

 **Підходи до формування меседжу** (або як зробити так, щоб тебе не тільки чули, а ще й не скролили далі.)

1.  Через проблему “Люди, у нас біда. Але я знаю, як вижити” (Тривожна кнопка + розумний вихід = увага гарантована)
2.  Через цінності “Ось що справді важливо. І чому ми про це забули” (Викликає легке сумління, а потім бажання обійняти когось або змінити світ)
3.  Через парадокс “Все, що ви знали — брехня. Слухайте далі” (Ідеально для інтриг, TEDx і драматичного повороту сюжету)

4. 📖 Через історію “Було це зі мною/з кимось/у книжці...” (Бо мозок краще сприймає казку, ніж лекцію. А серце — ще краще)

🧠 І тут на допомогу приходить... **Інвенція**

🎯 Інвенція — це копітка підготовка. Це коли ти не просто говориш — ти знаєш, чому це варто почути. Це як підготовка до побачення: якщо не підготувався — буде соромно всім, включно з тобою.

📌 Інвенцію не пропускають. Її вигадали ще тоді, коли ораторів не можна було “промотати на 15 секунд уперед”.

🕒 *Що ще дає тобі інвенція?*

Це не просто “подумай, про що говорити” — це алгоритм дій, майже як шпаргалка з виживання в умовах живої аудиторії:

- Ти скануєш людей: хто вони, що їм болять, чого бояться, що хочуть почути. (Ніби читаєш думки, тільки без капелюха мага).
- Ти обираєш аргументи, як зброю з інтелектуального арсеналу: комусь даєш логос (бо фанат Вікіпедії); комусь пафос (бо живе емоціями); а комусь — етос (бо вірить тільки “своїм”).
- І так — персоналізуєш подачу, як бариста, що точно знає, хто без лактози, а хто з драмою.

🎲 **Перерва на вправу** або *“Як викопати слово з власної підсвідомості й подивитись йому в очі”*. Сядь зручно, відкрий файл/зошит/знайди серветку — і починай.

🧠 **Інструкція:**

1. Напиши 16 абсолютно випадкових слів у стовпчик. (Все, що лізе в голову: *кава, динозавр, вино, плескіт, шкарпетки, Wi-Fi, булка...*)
2. Поєднуй їх по два — і на кожну пару придумай одну асоціацію. (*Кава + безодня → понеділок. Wi-Fi + динозавр → доцент кафедри.*)
3. Нові слова знов поєднуєш по два → знов асоціація → і так далі, поки не залишиться одне слово. *Один єдиний фіналіст у турнірі твоєї дивної логіки.*

🧑 І тепер питання: 😞 Чому саме це слово вийшло? 🧑 Що воно каже про тебе? 😬 Чому ти його боїшся (або хочеш надрукувати на футболці)? 😊 А може, це слово й зараз впливає на твої рішення, хоча ти думав, що ти просто голодний?

Вітаю. Ви тільки що витягли зі своєї підсвідомості “Слово дня”. Воно щось знає про вас. А ви — про нього. Подивіться на нього. Посидьте з ним. Можливо, ви навіть... одне одному подобаетесь.

Повертаємось до теорії.

🧠 Інвенція — це як стратегічний мозковий штурм перед виступом.

Коли ти вирішуєш: кому що сказати, як саме сказати, і головне — навіщо.

Бо риторика без інвенції — це як спам без “відписатись”

  Види аргументів – або як змусити слухати (і не дати втекти)		
 Фактозброя   Факти, логіка, статистика, графіки, цифри, таблиці й посилання на джерела. Це все те, що змушує виглядати розумно (або принаймні дає шанс виглядати менш істерично). Працює, коли в залі є хоч одна людина з критичним мисленням	 Чуйнотиск   Сльози, обурення, зойки, історії про бабусю, яка втратила капібару через систему. Це все те, що змушує серце тьохкати, а мозок тимчасово вимикатися. Працює завжди. Особливо, якщо додати фонову музику або гучне "У мене теж є мрія!"	
 науково-природні аргументи головне — щоб звучало так, ніби твій аргумент перевірили на мишах і аргумент вижив	 до пафосу це коли ти не переконуєш — ти <i>вибухаєш емоційно</i>	 загрози — «якщо не послухаєте, буде погано»
 логічні аргументи коли ти розставляєш думки як тарілки у шведському столі — рівно, красиво, і бажано без фатальної помилки		 обіцянки — «буде краще»
	 до етосу тут ти апелюєш до образу "я хороший, повір мені"	 співпереживання — «я теж через це проходив»  відторгнення — «не станеш частиною крутих, якщо не погодишся»

 Якщо **емоція** — це кішечка на колінах, то логіка — це **кактус на кафедрі**: стоїть, не рухається, але всі на це зважають.

 **Риторика** — це не просто «поговоримо гарно». Це інтелектуальний покер. І твоє завдання — не просто кинути карти фактів на стіл, а зіграти так, щоб опонент сам скинув свої. Аудиторія — як дилер: або видає фішки довіри, або закриває стіл і йде в TikTok.

 І ще: **навіть істина може звучати як маячня**, якщо її подати сухо, кострубато й у тоні методички з 1987 року. А ми ж не за методички — ми за **удар, блиск, іронію і стиль**. Бо без стилю навіть найсвітліша думка виглядає як сірник без головки: ні запалити, ні викинути красиво.

Пояснюємо детально:

Фактозброя або раціональні аргументи

Отже, уявімо, що ти раптом вирішив не просто базікати про життя, а вжахнути аудиторію залізобетонними доказами. Молодець. Але є нюанс: навіть істина може виглядати як дурниця, якщо ти подаєш її тоном працівника кол-центру, який впарює біодобавки.

 **науково-природні аргументи** або: *ти не вигадуєш — ти цитуєш щось про «дійсність»*

Це твої:

- цифри 
- факти 
- діаграми 
- графіки 
- Excel-таблиці, які самі втомились

 **Обережно: маніпуляція поруч!** Товар може бути той самий — але цифри різні = інтерпретації теж різні.  Статистика — як одяг: щось приховує, щось підкреслює. Один і той самий факт у руках економіста, політика й сусідки тітки Галі — це три абсолютно різні історії.

 **Приклад:**

- «Товар знежирений на 95 %» — звучить як щось для моделей
- «Товар містить 5 % жиру» — звучить як щось, чим намастили пиріжок у їдальні

 **Висновок:** усе залежить від подачі, а не від того, скільки там реально того жиру.

Логічні аргументи

Принцип простий: якщо неочевидне → очевидне, ти виграєш.

 **Приклади:** «Жоден із наших пращурів не помер незайманим». (*Це оптимістично. І біологічно.*) Або «Інтелектуальний рівень натовпу = найтупіший у ньому ÷ кількість учасників». (*Це Пратчетт. І правда.*)

 **Порушення логіки іноді навіть корисне** — але тільки, якщо ти граєш стильно: «А через що ви покинули гільдію алхіміків?» — «Через дах, сер». (*Знову Пратчетт. Знову геніально.*)

 **Бо іноді логіка заважає.** І тоді краще виглядати дотепним, ніж математично вірним. Це риторика, а не олімпіада.

Факти ≠ просто слова

Коли ти кажеш «факт», переконайся, що це не твоє «ну, я десь чув». Якщо джерело — «британські вчені» без прізвищ, аудиторія має право встати і вийти з ефектом розбитої чашки.

 **Справжні джерела:**

-  Великі видавництва
-  Університетські дослідження

-  Люди, чиї імена можна знайти, а не вигадати

✗ Фальшиві джерела:

-  акаунт “Zhenya_Expert_47”
-  мем з Instagram
-  те, що написано на пакуванні сирного продукту

📌 Риторична порада 📌: якщо факт не пробиває — спробуй не голос підвищити, а джерело краще знайти. І не забудь: один скрін з Nature* важить більше, ніж сто емоційних коментарів твоєї тітки.

* Nature — це не "натура" в побутовому сенсі і не природа 🌿 (хоча звучить саме так), а назва одного з найпрестижніших наукових журналів у світі. Повна назва: Nature — міжнародний щотижневий журнал, що публікує наукові статті з біології, фізики, медицини, екології, генетики тощо. Заснований ще у 1869 році у Великій Британії. 📖 Якщо хтось у суперечці кидає: "Це ж публікували в Nature" — це означає: "Факт підтверджений настільки серйозно, що навіть твоя бабуся з дипломом фізика кивне з повагою." 📎 Поруч із Nature за авторитетністю йде ще один велетень: Science (американський аналог). Обидва — вершина наукового світу. Тобто не "британські вчені з Facebook", а ті самі британські вчені, які справді щось довели.

❤️ Чуйнотиск 🧨 або емоційні аргументи (як пустити сльозу і не здатися шантажистом з дипломом)

Рациональні аргументи — це прекрасно. Як зубна щітка: корисно, правильно, але ніхто не плаче. А іноді треба, щоб люди не просто погодились, а відчули, що якщо не погодяться — то десь у Всесвіті заплаче один мотиваційний коуч. Тоді на сцену виходить він — емоційний аргумент, чарівний маг, що змушує серце битися швидше, а раціональне мислення — взяти відпустку на Мальдівах.

 **Аргументи до пафосу:** натисни кнопку «відчуй»

Це ті аргументи, що грають на струнах душі, як філософ на квартирнику, коли вже випили третій літр глінтвейну. Тут не переконують — тут зачаровують. Це шепіт. Це музика. Це легкий істеричний надлом у голосі.

⚠️ Варіант 1: Загрози

Відомі ще з часів печерного менеджменту: “Або ти – зі мною, або тебе з’їдять до обіду” «Якщо не погодитесь, світ зійде з осі, котики перестануть мурчати, а Wi-Fi зникне назавжди. І навіть не буде 4G» Це трохи шантаж. Трохи турбота. І трохи естетика ТікТок-впливера, що дивиться в камеру і каже: “Зупини війну – підпишись на канал.”

Приклад: “Якщо ми не підтримаємо цю екологічну ініціативу, наші діти питимуть каву з хлоркою замість молока. І не з турки, а з тазика”

Варіант 2: Обіцянки

Солодкі, як зефір після 40 днів безуглеводки. Це коли ти не тиснеш, а вмуровуєш в уяву слухача прекрасний світ, де все красиво, працює — і, головне, погодилися з тобою. “Якщо підтримаєте – отримаєте щастя, славу і знижку в універмазі. І плюс один бал на іспиті. Можливо. Неофіційно”

Приклад: “Підтримай мій план стосунків — і ми не лише врятуємо наші серця від токсичних колишніх, а й зможемо разом здавати курсову вчасно, вечеряти не печеньками з автомату, і нарешті знайти час для поцілунків, а не тільки спільних дедлайнів”

 **Пафос** — це завжди трохи спектакль.

Ти виходиш, піднімаєш брову, зриваєш голос на слові “майбутнє”, і раптом... люди починають вірити. Навіть у реформу транспорту. Навіть у тебе. Навіть у те, що презентацію ти готував більше ніж 7 хвилин.

Аргументи до етосу: стань «своїм» і виграєш

Це – аргументи про довіру. Ти або «свій хлопець» (або дівчина), або ритор у костюмі, якого всі бояться й ніхто не слухає.

Варіант 1: Співпереживання

«Я знаю, як вам важко, бо я теж стояв у тій черзі за довідкою в деканаті» Це аргумент “я з вами, я не з телевізора”. Працює тоді, коли аудиторія чує не “гуру”, а “людину, яка також страждала”.

Приклад: «Я теж відчував тривогу перед виступом. Моє перше слово було "ммм" і тривало хвилин п'ять. Але я вижив — і ви зможете!»

Варіант 2: Відторгнення

«Хочете бути з крутими? То не поведітьесь, як ті, хто не в темі»

Це — м'який соціальний тиск, загорнутий у стильну упаковку. Бо ніхто не хоче бути “тим дивним із третього ряду”.

Приклад: «Серйозно, не погоджуватись із цим — це як слухати музику з телефона без навушників у маршрутці. Це просто соціальне самогубство»

 **Етос** — це коли аудиторія бачить у тобі не лектора, а союзника. Людину з подібним досвідом, цінностями, запахом кави і спільною ненавистю до понеділоків.

 **Фінальна шпилька:** Емоційні аргументи — це не коли ти ридаєш перед трибуною (хоча можна, якщо в тебе Оскар за драму). Це коли ти змушуєш аудиторію не просто чути, а відчувати. Бо іноді одна добра обіцянка чи правильне “я теж” значить більше, ніж сто слайдів із графіками.

- **Пафос** — це феєрверк.
- **Етос** — це тепла лампа у кухні.

Разом вони можуть зробити з тебе не просто ритора — а **риторичного джедая**.

А логос? Ну, хай буде на бекстейджі. З чашкою кави й фактом наготові — підстрахує, якщо що.

Що ще треба знати? Існують:

Конкретизатори vs Інтенсифікатори: дуель без шансів на мир

 **Конкретизатори** дають інформацію.

Це коли ти кажеш: «За даними держкомстату: на 12% зросло виробництво...» Замість: «Сильно збільшилось».

Тобто — замість розмитих фраз ти даєш цифру, джерело, суть.

 **Інтенсифікатори** коли слова намагаються виглядати більшими, ніж сенс. Типові прикраси: «ексклюзивний», «мега», «унікальний», «архі-». Інформації нуль, дурного пафосу — вагон.

 Фрази, що викликають алергію в будь-якої притомної аудиторії:

- «Процес розвитку руху за посилення демократичного співробітництва».
- «Архіважлива участь у боротьбі за підвищення продуктивності праці».
- «Незвичайний талант дозволив озвучити позицію...»

 Переклад: Ніхто нічого не зрозумів, але всі втомились.

 Риторика — це не конкурс на найбільше слово. Це мистецтво сказати щось коротко, влучно і так, щоб ніхто не захотів тебе перебити. (А це, погодьмося, майже святе.)

 Щоб не впасти обличчям у демагогію (а потім ще й лежати поруч зі словами «ефективна комунікація»), потрібно тренувати себе — як хамелеона в кімнаті з візерунковими шпалерами: бути точним, але гнучким.

 Приклад: замість фрази «незвичайне відчуття» скажи: «Порив вітру шмагнув по щоках, окропив обличчя солоним місивом бризок. У ніздрі увірвався йодистий запах моря». (Г. Л. Олді) І от вже в голові не абстрактне “відчуття”, а повнометражне кіно.

 **Висновок:**

Конкретизатори = живі образи. А образи — це те, що вмикає мозок. Бо мозок любить не слова, а сцени. Не «було класно», а: «Він обійняв мене — і я розлила чай».

 **Фрейми:** ні, це не окуляри. Це лінзи, через які твоя аудиторія бачить світ — і ковтає твою думку, не розжовуючи. **Фрейм** — це словесна шпаргалка на культурну тему. Шаблон. Сценарій. Та сама сценка з голови, яка автоматично підвантажується в мозок при слові. Наприклад, скажи «школа» — і ось уже: таблиця множення, вчителька з журналом, яка бачить тебе навіть зі спини, важкий ранець, пенал із зістрижками від гумки і запахом дитячого відчаю... Все. Ти запустив фрейм. Людина вже не просто чує — вона згадує. А пам'ять — це гачок. І ти вже його вкоротив.

 **Завдання риторика:**

Знайти такий фрейм, який змусить аудиторію кивати. А ще краще — усміхатися з ностальгією чи вити від жаху, залежно від того, наскільки ти хочеш їх тримати в мовному заручництві.

 Візьмемо фрейм: “диво” (ні, не серіал і не Різдво). Зазвичай "диво" — це: коли дельфіни рятують людину, а не просто плавають повз, коли кава

з'являється в руках саме тоді, коли ти вже почав плакати очима, коли пара раптово скасована, і ти встигаєш *видихнути*, перш ніж знову втягнути життя, і коли сусід по гуртожитку навів лад на кухні. Без криків. Без твоєї крові. Просто... *диво*. Але тепер уяви: хтось гине внаслідок серії абсурдних випадковостей. Хіба це не теж диво? Просто... зі знаком мінус. Ми просто звикли, що "диво" = добре. Але фрейм працює через відчуття. І ти, як нормальний ритор, мусиш цим користуватись. Без сорому. Можна з насолодою.

✂ Отже, ритор має:

- розкопати фрейм у пам'яті слухача,
- тикнути пальцем у правильну кнопку,
- і зробити це не словом «унікальний», а фразою, яка розмалює уяву, як дитина стіни в гуртожитку після сесії.

🤪 І ось ти — вже не просто балакун у краватці. Ти:

- активізував емоційну пам'ять,
- викликав образи,
- пов'язав їх із досвідом слухача.

Вітаю. Ти на пів шляху до риторичної перемоги. Залишилось тільки тримати ритм і влучати словами, і тебе вже слухають не з ввічливості — а тому що не можуть відірватися.

📌 Бо ми тут не просто про мову.

Ми про:

- зачепити,
- тримати,
- і переконувати не криком, а точною, мов хірургічний лазер, конкретикою.

Невеличке тренування: 🎲 «Фрейм-детектор»

Студенти працюють у малих групах (або індивідуально в Zoom-чаті).

Роль ведучого: «постачальник тригерів».

✂ Правила: Майстер гри дає слово-тригер (типу «літак», «весілля», «школа»). Завдання студента: розгорнути фрейм — швидко вигадати 4–5 образів, які автоматично спливають у пам'яті.

Напр., «школа» = дошка, крейда, щоденник, дзвінок, запах їдальні.

Далі майстер гри кидає сіре речення. Напр., «Це було диво».

Завдання: переробити речення, використовуючи елементи заданого фрейму. Якщо фрейм = «школа»: «Це було диво: учителька раптом забула журнал удома». Якщо фрейм = «літак»: «Це було диво: поруч вільне крісло, і ніхто не сопів у потилицю».

🎯 Приклад:

Слово: «лікарня». Фрейм: халати, черги, запах ліків, коридор.

Сіра фраза: «Було страшно».

Перепис: «Було страшно — в коридорі мигали лампи, а пацієнти кашляли в унісон».

 Фінал. Виграє той, у кого фраза найвиразніше «запустила» сценку в уяві слухачів. Критерій простий: чи ми у голові побачили кіно, чи лишилась абстрактна каша.

 Набір для гри «Фрейм-детектор»: весілля (Сіра фраза: «Це було незабутньо»); кафе (Сіра фраза: «Це було приємно»); поїзд (Сіра фраза: «Дорога була важкою»); море (Сіра фраза: «Я відчував свободу»); ринок (Сіра фраза: «Було шумно»)

Можемо ще пограти:



ГРА 3: “КАЗКИ-МІФИ-НАРАТИВИ”



Мета: виявити, як дитяча казка формує ваш стиль переконання.

Інструкція:

1. Пригадай свою улюблену (або найтравматичнішу) казку з дитинства.
2. Перевір зі своїми батьками / бабусею: яка саме казка була й насправді улюбленою.
3. Порівняй — здивуйся. Можливо, пам'ять тебе зрадила.
4. Спробуй відповісти: чи не є ця казка проекцією твого життєвого сценарію? Може, ти й досі чекаєш принца. Або, навпаки — ти той вовк, що все пояснює, поки його ніхто не слухає.



Висновок: ми всі — герої казок, тільки не завжди знаємо, в якій саме казці фігуруємо.



ГРА 4: «Риторичний психіатр» або коли всі переконують, що вони адекватні — і жоден не переконує



Мета: тренувати риторичне відчуття логіки, абсурду та стилю через рольову гру. (І в якості бонусу — спостерігати, як твої одногрупники остаточно з'їжджають з етичної гірки.)



Правила гри:

1. Один гравець — «риторичний психіатр». Він виходить із кімнати / Zoom-у / гуртожитської кухні.
2. Усі інші — «пацієнти». Вони обирають спільний “риторичний діагноз”. Не суто психологічний, а риторично-сценарний — на основі фреймів, архетипів, мовних патернів чи просто дичі.



Приклади риторичних діагнозів:

- Усі пацієнти — риторичні грішники: перебивач, демагог, маніпулятор, той, що весь час каже “ну як на мене”...
- Усі переконані, що вони емоджі — і спілкуються відповідно.
- Усі вважають, що вони великі оратори минулого: Цицерон, Черчилль, Оксфордський дебатер, бабця на лавці...
- Усі використовують виключно кліше з політичної реклами.
- Усі поводяться так, ніби вони виступають на весіллі, де ніхто не слухає.
- Усі уявляють, що вони сам Логос, і їм огидно, коли хтось скаже “я так відчуваю”.

 Далі — психіатр повертається в палату. І починає діагностувати. Задає питання, спостерігає, ламає голову.

Пацієнти:

- відповідають,
- поводяться відповідно до обраного діагнозу,
- *не зривають роль* (а якщо зірвали — діагноз переходить у шизофазію).

 **Мета психіатра:**

Зрозуміти, який фрейм/діагноз/риторичне збочення охопило всю палату. (І при цьому не втратити віру в людство.)

 **Варіант на ускладнення:**

Після гри — аналізуємо, яку риторичну стратегію використовував кожен пацієнт:

- апеляцію до етосу?
- риторичний абсурд?
- шаблони з реклами?
- навмисне роздратування?

 Ця гра — тест на риторичну реакцію, на уважність до мовних патернів, і трохи — на те, скільки маячні можна витримати, перш ніж почати говорити латинською.

ГРА 5: ЛОГІЧНА ЗАДАЧА "ХТО П'Є ВОДУ, А ХТО ТРИМАЄ ЗЕБРУ?"

 **Мета:**

Розвинути логіку, увагу до деталей і вміння структурувати інформацію, яка здається повним хаосом. (І відчутти себе детективом у мульти-всесвіті національностей, будинків і равликів.)

 **Умови гри:**

Уяви вулицю з п'яти будинків у ряд. Кожен будинок має:

- свій колір,
- мешканця певної національності,
- свою тварину,
- певний напій,
- і мешканець носить особливий тип взуття.

Немає жодних повторень. Кожна характеристика — унікальна.

 **Дані (тримайся):**

1. На вулиці п'ять будинків.
2. **Шотландець** живе в червоному будинку.
3. У грека є собака.
4. У зеленому будинку п'ють каву.
5. **Болівієць** п'є чай.
6. Зелений будинок знаходиться праворуч від будинку кольору слонов'ячої кістки.

7. Той, хто носить **берци**, тримає **равликів**.
8. У **жовтому** будинку носять **кросівки**.
9. У **середньому** будинку п'ють **молоко**.
10. Той, хто приїхав з **Данії**, живе у **першому** будинку.
11. **Сусід** того, хто носить **сліпери**, живе поруч з тим, у кого **лисиця**.
12. **Кросівки** носять у будинку по **сусідству** з тим, де тримають **коня**.
13. Той, хто носить **пантофлі**, п'є **апельсиновий сік**.
14. **Японець** носить **в'єтнамки**.
15. **Датчанин** живе по **сусідству** із **синім** будинком.

Питання:

- Хто п'є воду?
- Хто тримає зебру?

Порада:

- Роздрукувати або намалювати таблицю 5×5 — одна колонка на кожен будинок.
- Вписувати кольори, національності, тварин, напої та взуття, викреслюючи неможливе й поступово звужуючи вибір.

Це не просто головоломка. Це — **тренування аргументації через логіку**. Якщо ти зможеш розібратись у тому, хто тримає равликів у берцах, — то й в опонента з TikTok ти знайдеш логічну нестиковку.

ГРА 6: “ІСТОРІЯ З ВИПАДКОВИХ СЛІВ”

 **Мета:** імпровізація + структура + виживання у стилі “ЧБД” (Чисто Балачки Дурнуваті™)

Інструкція:

1. Обери три рандомних слова. Не шукай сенсів — шукай привід посміятись. Наприклад: шкарпетка, зебра, Wi-Fi.
2. Побудуй структуровану історію з цими словами. Вона має:
 - починатися логічно (так, це може бути складно для деяких людей, особливо вранці);
 - розкручуватись драматично (герої мають страждати — це ж мистецтво);
 - виходити на гідний фінал (фінал має бути кращим за твоє резюме).

 **Складність:** Це не “потік свідомості” з твого телеграм-каналу. Це структурований абсурд. Так виглядає риторика на стероїдах: дивна, несподівана і абсолютно контрольована. Тримай логіку, навіть коли герої — це туфля і кальмар.

Варіант для розігріву:

«Якось шкарпетка, загублена в пральній машині, опинилась у Савані. Там її знайшла зебра з синдромом тривожного з'єднання — вона ніяк не могла підключитись до Wi-Fi. Разом вони подолали дефіцит інтернету, відкрили

стартап із доставки носків диким тваринам і виграли премію "Смисл року" на конференції TEDxСафарі. Happy end».

 Далі — як зробити зі своїх думок впорядковану структуру, яка працює, а не ламається при першому ж скептичному погляді. І ще — більше ігор!

 **ДИСПОЗИЦІЯ:** *логіка + естетика = виживання на словесному фронті*

 Що це таке?

Диспозиція — це не назва французького парфуму й не симптом втоми після сесії. Це **другий рівень класичної риторики**, де важить не тільки **що** ти кажеш, а й **як** ти це викладаєш. Бо якщо твоя думка — це начинка, то диспозиція — це ланч-бокс: бо ніхто не хоче, щоб аргументи витекли прямо в портфель.

 **Чим відрізняється від композиції?**

 **Композицію** ти відшукуєш у чужому творі.  **Диспозицію** — ти створюєш сам.

Композиція — це як вивчити, як побудована чужа хата. А диспозиція — це *збудувати свою*. І ще й прибити табличку “геній живе тут”.

Тобто:

- Композиція = аналіз чужої структури;
- Диспозиція = побудова своєї, з елементів логіки, послідовності, естетики й бажано — без дірок.

 По-простому:

Це структурування думок, або “Як не бути словесним хом’яком, що розкидає фрази, як їжу з клітки”.

Усе має бути не як: купа носків  на підлозі гуртожитку,

а як: стілець з ІКЕА  — трохи плутанини на початку, але потім усе працює і навіть виглядає красиво.

 Навіщо воно тобі?

Бо структура говорить сама за тебе. Вона каже: “Я не просто балакаю, я мислю. Я не просто кидаю факти, я їх викладаю, як тостер на полицю”.

Ти можеш бути не Платоном (і, будьмо чесні, ти ним не є), але з чіткою диспозицією — хоча б виглядаєш як людина, що у змозі вести студентську дискусію, а не перерву на кухні з сусідом-індусом, який мовчки слухає, як ти знову втратив свою думку.

 **Запам’ятай:**

 Суцільна стіна тексту — це ворог.

 Ніхто не читає абзаци розміром з трилогію про Гегеля.

 Навіть Кант, якби жив у наш час, користувався б булетами.

 **Зустрів слово, яке нічого тобі не каже?** Не панікуй. І головне — **не проходи повз, наче воно тебе не помітило**. Бо якщо ти його ігноруєш, воно потім прийде в тесті, презентації або розмові, і буде мститися.

 **Що робити?**

-  До словника!
-  У Google!
-  Або питай у штучного інтелекту (але перевірай!).

-  Не відкладай "на потім"! Це "потім" ніколи не настане — як і день, коли ти нарешті прочитаєш інструкцію до праски.

 Візьми собі за правило:

Етимологічний словник — твій вірний друг. Якщо не хочеш бути хом'яком із фразами “ну, я десь так і думав”, а хочеш говорити чітко, впевнено і проходити співбесіди без того, щоб потім переосмислювати своє існування.

Завдання (трохи просвітлення у світ хаосу):

Досліди походження слів, названих на честь реальних осіб або з цікавим бекграундом:

-  Доберман
-  Галіфе
-  Дизель
-  Френч
-  Гербера
-  Гільйотина
-  Веллінгтони
-  Гуппі

 Підказка: це не просто слова — це певні **історії**. А ще — це твої інтелектуальні козири на вечірках, де всі присутні п'ють сидр і прикидаються розумними.

 **Висновок:** кожне нове слово — це ще одна цеглина до твоєї внутрішньої бібліотеки.

 **Інваріантні частини ораторської промови або:** *«Як римляни навчилися різати текст на шматки ще до того, як це стало модно»*

 Квінтіліан — давньоримський ритор, системник по життю (і, можливо, перший редактор з OCD до того, як це стало діагнозом). Його підхід до виступу був не менш серйозний, ніж будівництво Колізею.

Він виділив 8 частин промови — так, вісім. Це на шість більше, ніж у більшості сучасних блогерів. Це як анатомія: якщо видалити печінку — тіло виживе, але буде нюанс. Так само і з промовою — якщо в тебе відсутнє «доведення» або «завершення», то ти не ритор, а лектор з флюсом.

Ось повний набір деталей, з якого будується композиція справжнього виступу, а не словесна локшина.

Звернення

 «Доброго дня! Я той, кого ви будете слухати замість обіду». Це момент, коли ти ще не переконуєш — ти просто намагаєшся не знепритомніти.

◆ Працює тон, постава, очі й твої 4 секунди до першої зівки аудиторії.

 *Приклад від доктора Хауса:* «Привіт. Я знаю, що ти вже шкодуєш, що не втік. Але дозволь мені спробувати зробити твоє страждання хоча б змістовним»

2 Іменування теми

«Сьогодні я хочу поговорити про...» Не про «важливість важливого». А про щось реальне, чітке, сформульоване без слова «актуально» в першому ж реченні.

 *Лайфхак від Хауса:* «Тема без назви — це як пацієнт без аналізів: всі панікують, ніхто не знає чому. І всі думають, що це глисти».

• 3 Розповідання

Тут з'являється історія. Звідки все взялося? Хто страждає? Де болить? Це точка входу в тему — твоя особиста. Без неї промова звучить, як інструкція до рентген-апарату.

 «Усе почалося з чхання. Потім були галюцинації, далі — PowerPoint. Класика симптоматики “я нічого не встиг, але вже здаю”...»

4 Опис

Поточна ситуація. Де ми зараз? Які дані? Які факти? Це як температуру поміряти. Не для пафосу — для розуміння масштабу лиха.

 «Пацієнт, 19 років. Живий, але всередині — кавовий автомат і Google Translate. Складається враження, що диплом пише він, а не студент»

◆ Саме тут слухач: • перестає гортати TikTok, • відкладає булку, • і, можливо, піднімає брову. (У світі риторика — це вже прогрес).

5 Доведення

 Логіка входить у чат. Це той момент, коли твоя думка повинна почати працювати як скальпель: чітко, впевнено і боляче для неуважних.

◆ Ти аргументуєш. ◆ Ти наводиш приклади. ◆ Ти змушуєш аудиторію думати, хоча вона й не підписувалась на це зранку.

 **Ключове тут — не що ти кажеш, а як:**

- Факти — перевірені.
- Приклади — влучні.
- Подача — з усмішкою маніяка, який щойно знайшов слабке місце у логіці опонента.

Фішки для цього етапу:

- **Апофазис** (апофазія, паралепсис; грец. ἀπόφασις — «відмова», «заперечення»): це риторичний прийом, при якому промовець робить вигляд, що не збирається говорити про щось, але все ж говорить — і ще як! Суть: нібито обходиш певну тему, але саме цим привертаєш до неї всю увагу. Ефект «забороненого плоду». *«Я не буду згадувати про сумнівну репутацію мого опонента, адже ми тут зібралися обговорювати його програму, а не плітки»* Так, ми всі все зрозуміли. Репутація, плітки, і от уже всі напружено дивляться на того опонента — мовляв, а що з ним не так?

• **Діаіресіс** (грец. διαίρεσις — «поділ», «розчленування»): це вже логічна важка артилерія. Розбиваєш складне поняття на складові, щоб показати: я не просто базикаю — я мислю. *«Свобода — це не лише відсутність цєнів. Вона має три основи: свободу думки, свободу слова та свободу дій».*

А ще ми будемо далі стикатися зі схожою ситуацією. Але цей прийом буде носити назву:

• **Регресія** (регресивне розкладання): це **риторична фігура**, яка теж працює на розщеплення проблеми — але **не з позиції логіки, а зі сторони стилістики**. Ти береш велику, складну і страшну тему — і розбиваєш її на купу дрібних, іноді абсурдних прикладів. Але головне: ти це проговорюєш крок за кроком, озвучуючи кожен пункт словами типу: “по-перше”, “по-друге”, “по-третє” — і так далі, до риторичного нападу сміху. *«По-перше, бути відповідальним — це вчитися. По-друге — не спізнюватися. По-третє — не хамити. По-четверте — не злазити з дивану, думати про майбутнє, планувати дітей, не їсти чіпси в ліжку... І ще щось. Тільки що?»* Регресія — це як мамині поради, які викликають посмішку — але залишаються в голові.

Різниця:

Логічні прийоми (як діаіресіс) працюють із поняттями. Риторичні фігури (як апофазис чи регресія) — працюють зі словами, їх звучанням, ритмом, відтінками сенсу. **Логіка структурує сенс. Риторика — викликає ефект.** Разом вони — як хірург і анестезіолог: один ріже, другий робить це приємним.

 *Інструкція від доктора Хауса: «У пацієнта два варіанти: або нормальна аргументація, або TikTok-рекомендації від інфлюенсерки, яка вважає, що ампліфікація — це приправа для пасти. Якщо ви обираєте друге — то на що ви взагалі сподівались?»*

6 Спростування

Це частина, де ти б'єш першим. Передбачаєш контраргументи і розбираєш їх, як студент розбирає стипендію — до копійки.

 «Це не алергія. Це — ідіотизм. Ми тестували. Він стабільний, передбачуваний і передається через TikTok-коментарі»

7 Заклик

«А тепер — біжи!» Або хоча б: «Наступного разу, коли ви скажете “це все маніпуляції”, подумайте: може, це риторика працює?»

 «Я не кажу, що вам треба змінити життя. Але якщо ви продовжите так, як зараз — навіть ваш диплом плакатиме в кутку і проситиме захистити себе без вас»

8 Завершення

Не «дякую за увагу». Це фінал. Це крапка, що залишає після-смак. Твоя промова має вийти з аудиторії раніше за тебе. І залишити приємний осад. Як хороший антибіотик — без побічних ефектів, але з результатом.

 «Не всі виживають після лекції. Але якщо ти дослухав до кінця й ще не спиш — вітаю, ти вже кращий за середню температуру по університету»

 **Підсумок для живих людей:** Це не просто структура. Це як техкарта для стейку, тільки для виступу. Це як історія хвороби для промови: якщо все зібрано правильно — пацієнт (аудиторія) вийде з аудиторії живим та, можливо, натхненим. І навіть якщо ти не Цицерон — така структура зробить тебе цікавим, переконливим і нормально зібраним.

 Наступного разу, коли писатимеш спіч — згадай Квінтіліана. Він, звісно, не носив халата, але мислив точно. І з повагою до думки.

 **Принцип висунення:** як не втопити головне
 Людський мозок — це не бездонне відро. Він втомлюється, відволікається на повідомлення в телефоні, або просто починає рахувати кількість цеглин у стіні за спиною оратора. Тому монотонна, одноманітна промова  — це гарантований шлях до нудної поразки.

 **Приклад провалу:** уяви, що ти розповідаєш тригодинну історію без жодного підйому чи паузи — коти, DVR-повідомлення і поїздка в супермаркет раптом стають цікавішими за твої слова.

Щоб уникнути словесного коматозу, потрібно робити  «риторичні гірки»: на піках — головне, на спадах — перепочинок.

 **Приклад трюку:** після дражливого факту про бюджет, зроби несподівану паузу, розпитай аудиторію: «І що ви відчуваєте?» — і потім продовжуй із ключовою тезою.

 Основна ідея не повинна ховатися в середині другого абзацу між «можливо» і «здається».

 **Принцип простий:** • Головне — виділяй. • Решта — хай тліє десь збоку.

 Краще один яскравий акцент, ніж сто рівномірних речень.

 **Приклад правильного виділення:** на початку скажи «ось наша головна ідея», а наприкінці повернися: «пам'ятаєте це речення? воно наш фундамент».

 **Чотири схеми висунення (не магія, а технологія):**

1  **Конвергенція**  Спершу стримано, а потім усі тромбони одночасно. Уривок, в якому концентруються всі образні засоби: метафори, епітети, звукові ефекти і трохи блискіток. Або навпаки багато блискіток і потім тиша, простота, стриманість. Обидва варіанти працюють.

 **Приклад:** Гаррі Поттер заходить до кімнати з пророцтвами — усе блищить, мерехтить, ефект «вау».

 Інший приклад: Гаррі йде на смерть до Лісу. Стиль мінімалістичний, сухий, і саме тому — страшенно потужний.

2  **Зчеплення**  Повтори — наше все. Якщо слово, образ чи ідея повторюється в різних частинах тексту — воно закарбовується. Особливо, якщо це не просто «ну от», а щось типу **дзеркала** в історії про Гаррі:

Спочатку — магічний артефакт. Потім — пастка. Потім — метафора. Як слід від руки у вологому цементі: спочатку непомітно, а потім — навічно.

3 Градація  Розкручуємо напругу. Або скочуємося в тлін. Ідея в тому, що кожен елемент сильніший або слабший за попередній.

 **Наростання:**

Тренування Дамблдорської Армії — від «ой, у мене чарівна паличка не працює» до «лупи його, Герміоні!».

 **Спадання:**

Сцена в печері з Дамблдором — ковток за ковтком, біль за болем. І ти страждаєш разом із ним. Поступово. Жорстко. Не уникнути.

4 Обмануте очікування  Це як градація, тільки з «підставою» в кінці. Всі думали одне, а ти — бац — і перевернув стіл.

 Приклад: Снейп. Усі думали, що він гад. А він виявився героєм із розбитим серцем. Ефект гарантовано. І риторичний крик душі теж.

 **Послідовність аргументів:** *не всі промови створені рівними*

 Не всі аудиторії однаково відкриті. І не всі тебе люблять з першого погляду. Але (мотиваційна статистика): щонайменше 10% людей у залі вже тебе люблять. Просто тому, що ти на сцені. Ти ще рота не відкрив — а в когось уже б'ється серце. (Або це тиск, але хай буде серце.) Тому треба бути стратегом — як у грі «Цивілізація»: обираєш ресурси, дивишся на карту, і головне — **не** починай виступ із фрази «я не готувався, але...»

Ось кілька схем, як правильно розставляти аргументи, щоб не втратити ні повагу, ні голос:

1 Ампліфікуюча схема  (від лат. *amplificatio* — розширення, посилення) у риторичі це стратегія поступового нарощування доказової та емоційної сили виступу. Користуйся, якщо ти — невідомий новачок, але маєш що сказати. Починаєш повільно, обережно. Будуєш аргументи, як пісочний замок — цеглинка за цеглинкою. І ось — раптом — усі вважають тебе експертом.

 Приклад: Гаррі Поттер формує Армію Дамблдора. Спочатку — крінж і скепсис. Потім — чарівні дуелі та довіра. А потім уже всі хочуть у цю армію, навіть той хлопчик, що в першій книзі розплакався через жабу.

2 Шокова схема  Якщо тебе не бояться, але й не слухають. Тобі потрібен удар з розбігу: факт, від якого у декана втрачається дар мови. А далі — каскад аргументів, поки аудиторія не отямилась.

 Приклад: Герміона говорить про експлуатацію ельфів. Всі такі: «Щооо? Ельфи — це ж, типу, мило!» А потім — «Хм... може, вона має рацію?» І вже тихенько гуглить «етика чарівного рабства».

3 Маневр  Якщо ти — ніхто, і твої ідеї — фу. Почни з того, що подобається аудиторії. Зроби вигляд, що ти з ними. Потім — сумнів, злам, розворот. І вуаля — аудиторія вже слухає, бо ти хитро перетворив її світогляд у фонтан питань.

 Приклад: Дамблдор з Орденем Фенікса. Спочатку погоджується з усім, як миленький. Потім — сумнівається. А потім — хоп! — і ламає логіку всіх навколо. І вже не зрозуміло, хто тут у кого в Ордені.

 Ці схеми — не просто стратегії. Це риторичний виживач. Бо риторика — це не про шум. Це про те, щоб твій голос захотіли слухати, навіть якщо в тебе тремтять руки і шкарпетки не пофарбовані в тон.

Пограємо?

ГРА 7: “ПРОДАЄМО МИШКУ І ЛАСТИ ДЛЯ ДАЙВІНГУ”

 **Мета:** навчитися адаптувати аргументи до конкретної людини + тримати структуру, навіть коли тебе перебивають фразою "мені це не потрібно".

Інструкція:

1. Уяви, що ти — продавець. У тебе всього два товари:
 - Біла мишка (реальна тварина)
 - Ласты для дайвінгу (розмір невідомий, може, навіть дитячі)
2. Перед тобою — типаж. Ось список, але можеш вигадати свого:
 -  Бабуся
 -  Айтішник
 -  Підліток
 -  Депутат
 -  Хіпстер
 -  Ветеринар
 -  Бариста
 -  Конспіролог в капелюсі з фольги (бонус-карта)
3. Твоя задача:
 - Обрати, що ти продаєш — мишку чи ласты.
 - Придумати **1 аргумент**, чому ця людина має купити це.
 - У разі перебивання (типу “це мені не треба”) — тримайся за **диспозицію**: не панікуй, а повертайся до структури:
 -  “Я розумію, але давайте я поясню, чому саме вам це може бути корисно...”

Приклад гри:

Підліток — мишка

“Це найкрутіший анти-стрес. Ніби ти тримаєш маленьку істоту, яка не лайкає твій пост, але дивиться на тебе з повагою. І ще вона живіша за твоїх 90% фоловерів.”

Бабуся — ласты

“Вони ідеальні для гідро-кінезо-терапії. Або для внука — щоб не тинявся без діла, а тренував ноги, поки мозок відпочиває.”

Айтішник — мишка

“Ідеальний подарунок для себе, якщо GPT тебе не обіймає. Погладив мишку — отримав дофамін, зібрав Pull Request.”

  **Депутат — ласти**

“Це символ вашої кар’єри: пірнути глибоко, лишитись на плаву й уникнути відповідальності. Ще й виглядають дорого.”

  **Хіпстер — мишка**

“Це не просто мишка, це біла мишка. Мінімалізм. Біо-естетика. Нікого більше в місті з нею немає. Вона, до речі, їсть тільки локальну моркву.”

 **Ветеринар — ласти**

“Якщо ви йдете купати собаку — вони рятують. Якщо пацієнт — капібара, то без них навіть не заходьте.”

 **Бариста — мишка**

“Можна тримати на касі. Ніхто не запам’ятає ваше лате, але всі запам’ятають ту мишку, яка нюхала еспreso.”

 **Варіант із перебиванням:**

 Бабуся: “Дитино, я не збираюсь нікуди пірнати.”

 Ти: “Цілком розумію. Але саме ці ласти допомагають від болю в суглобах під час водної гімнастики. У санаторії всі запитуватимуть, де ви їх взяли.”

 **Прокачуємо диспозицію:**

- Кожна відповідь = *невеличка міні-промова з логікою*: вступ → ідея → доведення → завершення.
- Не панікуй, **якщо слухач каже "ні"** — це просто виклик, а не фінал. Ти ритор. Ти не зламаєшся. Ти... продаєш ласти.

ГРА 8: “ДИСКУСІЯ З ДИСПОЗИЦІЄЮ”

Кожен виступ — нова стратегія. І трохи драми в навушник.

 **Мета:**

Навчитися керувати емоційною хвилею під час виступу чи обговорення, використовуючи різні стратегії диспозиції: — шок  — емоційний маневр

 — обмануте очікування

 **Інструкція:**

1. Обери **питання** (одне або кілька). Це твоє стартове "тло", твоя **тема**.
2. Обери **стратегію подачі** (класичну 8-частинну композицію (Квінтіліан); або конвергенцію, зчеплення, обмануте очікування, або шок, або маневр... Як ти вибудовуєш структуру, яким буде твій настрій, повороти, несподіванки?
3. Побудуй **міні-виступ (2–3 речення)** так, щоб:
 - вступ привернув увагу
 - середина змусила слухати
 - фінал або добив, або залишив після-смак
4. Міняй **стратегію диспозиції** щоразу, навіть якщо питання те саме.

Питання для запуску емоцій:

-  Який твій найщасливіший спогад?
-  Було таке, що ти сильно розчарувався в людині?
-  Яку наймудрішу пораду ти отримував від іншої людини?
-  Якби міг повернутись у часі — яку пораду дав би собі молодому?
-  Розкажи про своє найкумедніше побачення.
-  Хто з твоїх знайомих виглядає абсолютно щасливим — і чому?

Стратегії диспозиції (обирай наосліп або за натхненням):

-  **Шок:** почни із сильного твердження або абсурдної деталі. “Мій найщасливіший спогад — коли я вперше нічого не відчував. Вперше — справжній спокій”
-  **Емоційний маневр:** почни нейтрально, а потім раптово змінюй настрій. “Колись я закохався на побаченні... з салатом цезар. Людина, з якою я був, зникла з життя, але той салат... залишився в серці”
-  **Обмануте очікування:** готуй слухача до одного — а давай щось інше. “Я б порадив собі в юності... не ходити на ту вечірку. Але не тому, що щось сталося. А тому, що я так і не пішов”

Формат гри:

- Працює як **імпровізаційний виступ**,
- Або як **риторичний батл на емоціях**:
 - Один учасник ставить питання
 - Інший — відповідає в обраній стратегії
 - Третій — оцінює за "переконливість", "неочікуваність", "композицію"

 **Порада від редактора:** Навіть найкраща структура не врятує, якщо ти говориш як Siri. Додай життя, жестів, сарказму — і твоя композиція зазвучить, як симфонія, а не як Google Translate.

 І пам'ятай: Це не просто гра. Це тренажер для твоїх ораторських м'язів. Не дай їм атрофуватись.

Поради лікаря (риторики), або Як не втратити пульс публіки

Готуємося до виступу

Риторика — як операція: або вдалась, або всі роблять вигляд, що нічого не сталося.

Отже, перед нами постає проблема.

Ви — оратор. Вони — слухачі. І якщо бути чесним, ви взагалі з різних планет, ще й без перекладача. Але чомусь усі зібрались тут, у цій лекційній палаті, щоб або вирішити проблему, або хоча б естетично потримати її в руках і покрутити, як лікар Хаус — черговий рентген.

Але тут є одна умова: треба сформулювати тему. Бо тема — це не просто "все складно". Це коли ти здатен сказати одне речення і не втратити свідомість від абстракції.

 **Тема має бути:**

◆ **Проста**

Не "інтерсуб'єктивний обмін у пізньому пост-індустріалізмі", а щось, що не викликає побічних ефектів. 🧠 Доктор Хаус би сказав: "Якщо після формулювання теми пацієнт помирає — перепиши тему."

◆ **Зрозуміла самому ритору**

Бо якщо ти сам не розумієш, про що ти, **то це як ставити діагноз, дивлячись у кавову гущу.**

 "Я не ідіот, просто мозок зараз зайнятий симуляцією мислення" — так ти виглядатимеш, якщо сам не розібрався.

◆ **Захоплива**

Якщо ти сам позіхаєш — це вже код синього рівня. Ніхто не витримає нудьгу, крім пацієнтів у медикаментозному сні. 🧠 Хаус би кинув паличку й вийшов.

◆ **Прийнятна для слухачів**

Ніяких токсичних жартів, вульгарностей і «а от одна моя знайома...» Це ж не Reddit, це жива аудиторія.

Поводься, як лікар перед наглядовою радою — злегка іронічно, але без судових позовів.

◆ **Актуальна і нетривіальна**

Не "користь води". Не "важливість сну". А "чому мозок ненавидить понеділки і як це пов'язано з офісним Wi-Fi". Тема має щипати. Але по-інтелігентному. Як холодний стетоскоп.

◆ **Реально розкрита**

Це не сеанс медитації. Це — структура. "Подумайте про це" – це порада від астролога, а не ритора. 🧠 Говориш про проблему? Принеси анатомію. І покажи, де саме болить.

 **План — твоя риторична ЕКГ**

Не "я собі щось прикину в голові" 🧠 — а список, план, нотатки на випадок паніки, вологи і стресу.

 **Пиши так:**

- Шрифт — великий, як у меню в офтальмолога.
- Виділення — жирно, кольорово, як припис у рецепті.
- Повні речення? Ні. Це не "Сага про Форсайтів". Це нагадування собі, хто ти і що робиш.

 **Практичні поради: (риторична аптечка)**

 **Контакт із публікою – перший огляд**

Подивись. Усміхнись. Зроби щось тепле, але не слизьке. "Дякую, що прийшли. Це вже подвиг. Я б, чесно, не прийшов."

 **"Перед зустріччю з вами..."**

Створюй ілюзію спонтанності, як Хаус — коли вже все знав, але зробив вигляд, що щойно здогадався.

Прив'яжи до їхнього досвіду

“Знаєте це відчуття, коли здаєш аналізи, а тобі кажуть: ви у списку на завтра?” Публіка одразу в голові така: “Ой, це я.”

Пояснюй складне — як педіатр

“Уявіть, що в організмі ламається маленька шестерня. Тепер уявіть, що це — ваш дедлайн.” Магія + метафора = розуміння.

Риторичні питання

“Чи був колись у вас пацієнт, який казав правду з першого разу?” — Хаус ніколи не чекав відповіді. Але всі подумали.

Наочність

Жести, слайди, діаграми, навіть фотка з УЗД теми. Що завгодно, аби мозок не втік у TikTok.

Жарти — як антибіотики

По рецепту. Підготовані. Не імпровізація на рівні “ой, забув кінець і жартував про кролика”.

Огляд перед початком

Попередь, що буде. Ніби лікар каже: “Зараз трохи боляче, але недовго”.

Мотивація

“Ця тема важлива, бо завтра у вас буде зустріч, і якщо ви скажете “еммм”, то загинете. Соціально”

Приклади

Якщо сказав “за дослідженнями”, будь добрий — покажи джерело. Або хоч назви вигаданого професора з акцентом.

Повторюй

Як діста: тричі на день і вчасно. Але не занудно, а з ефектом повторного удару по рецепторах свідомості.

Фінал — як виведення пацієнта з наркозу

“Поки я тут балакав, ви вже подумки поїли, перевірили пошту і встигли розчаруватись у людстві. Тому коротко — ось головне ще раз. Бо без повтору все це залишиться просто красивим шумом.”

Висновок:

Цей розділ — твій стартовий шприц. Твоя сироватка правди. Твій план дій у кризовій ситуації “я вийшов і не знаю, що сказати”.

І якщо в залі ніхто не втік, а хтось навіть усміхнувся чи записав собі думку — ти щойно зробив маленьке риторичне диво. Без наркозу, але з ефектом.

До теми виступу ми ще повернемося в розділі «Акція». Але поки — це твій стартовий пак: говорити, нести зміст, а не вологу, і, можливо, навіть отримати оплески.

Поміркуй. Або: я — переконую, як...

- **Буратіно:** Усе базується на імпровізації, шапках і випадковій харизмі. Аргументи десь є, але я їх ще шукаю ключиком.

- **Баба-Яга:** *Спочатку заплутаю, потім налякаю, потім умовно підкажу правильну відповідь. Переконаю через страх, загадки і “я тебе бачу”.*
- **Принцеса, яка сама собі принц:** *Я прийшла, сказала, красиво вклала логіку в пафос, розвернулась і пішла. І переконала всіх, навіть себе.*
- **Кіт у чоботях:** *Мало аргументів, зате в мене стиль і безсоромність. Якщо що — перебалакаю будь-кого до капітуляції.*
- **Злий чаклун:** *Аргументи? Маніпуляції? Яка різниця. Головне — результат. І трохи блискавки зі сцени.*
- **Єнот-провокатор:** *Виступаю несподівано, вмю бути милим, сміюся першим з власних жартів, виглядаю як хаос у блискітках. Переконаю не змістом, а драмою й ефектом раптовості. Всі плутаються — і врешті-решт погоджуються. Бо Єнот же!*

ГРА 9: “АЛФАВІТНА ДИСКУСІЯ”

 **Мета:** Навчитися будувати послідовні репліки в діалозі, імпровізувати в межах структури й не загубити думку, навіть коли алфавіт душисть.

Формати гри:

- Дуетна розмова в алфавітному порядку.
- Груповий батл: хто найдовше витримає без збою і з максимально епічними репліками.
- Риторичний імпровіз: додати таймер і оцінювати «стиль», «інтригу» та «розв’язку».

 **Бонус:** гравці можуть вибирати тон — офіційний, флірт, скандал, побут, академічна дискусія тощо. Головне — не зупинятися.

Правила:

1. Оберіть тему. Серйозну, побутову, філософську — хоч про сенс життя, хоч про те, чому Єнот знову зник із пари.
2. Один із гравців починає речення зі слова на літеру «А».
3. Наступний — продовжує діалог, починаючи речення з «Б».
4. І так — до «Я». Якщо хтось зіб’є алфавіт — штрафна драма або саркастичне зауваження від журі.

Приклад:

- Агов, Єноте, ти знову прийшов без штанів?
- Буває, мила. Це ж не суд, а гра у пристрасть.
- Весь гуртожиток уже в курсі твоїх "експериментів" з пральною машиною.
- Горизонт моралі розширюється з кожною новою плямою.
- Гудзики з мого халата досі в терапії.
- Дослідни вимагають жертв, солоденька.
- Елементарна гідність — чула про таку штуку?
- Єретика завжди виглядали яскравіше.
- Жодна кафедра не готова до таких виступів.
- Залиш це для пари з філософії абсурду.
- Інтригує, правда?

- Їсти з тобою в одній їдальні — вже виклик.
- Йой, не драматизуй. Усі так ходять... у моїх снах.
- Коли ти востаннє мив руки, не те що душ приймав?
- Лірично звучить. Але ні, не згадаю.
- Може, час запровадити дрес-код: штани — *must-have*?
- Насправді без них легше аргументувати — нічого не тисне.
- Ось чому тебе вигнали з дебатового клубу?
- Плітки, плітки. Там просто не оцінили мій жест.
- Роздягтись у третьому раунді — не жест, а виклик.
- Слухай, але ж я виграв!
- Ти виграв психіатричне спостереження, не більше.
- Усе одно краще, ніж твій монолог про структуру промови.
- Формально, він був сильніший за твої труси.
- Хочеш сказати, що вони теж зникли?
- Цілком можливо. Єнот нічого не втрачає — лише знаходить нові виклики.
- Чесно? Я не готова до ще одного виклику.
- Шкарпетки залишу. З поваги.
- Що ж, риторика — це дійсно мистецтво впливу. Навіть коли воно без штанив.
- Юридично ти не порушив правил, але морально — це пекло.
- Яскравість мислення не залежить від наявності пояса.

✦ **Пояснення для допитливих:** Під час гри мозок працює на повну. Треба не тільки придумувати репліку, а ще й не забути літеру. Це складніше, ніж здається!

💡 **Мораль гри:** риторика — це не тільки структура, але й гра. Особливо якщо алфавіт загнав тебе в літеру «Щ» і ти все ще тримаєшся.

✅ **ЕЛОКУЦІЯ** (або як перестати бути балачковим варивом)

 Елокуція — це той момент, коли твоя мова нарешті вдягає костюм, фарбує губи і виходить на сцену. Тобто, ми вже не просто "щось говоримо". Ми творимо. Стиль. Атмосферу. Іноді — психоз, але з музикою.

 Елокуція — це мистецтво говорити так, щоб:

- твоя фраза залипала в мозку як дурна пісня з TikTok;
- аудиторія раптово перестала дивитися в телефон;
- після виступу тебе хотіли цитувати, а не викликати психіатра.

 **Просто факти?** Це не до нас. **Ми за ефект.**

 **Приклад №1:** «День – ніби настирливий комівояжер – намагався через щілину в фіранках спокусити нас зразком своєї продукції» (Т. Фішер).

 **Приклад №2:** «Дорослий орангутан дуже схожий на дружню купу старих килимків... але водночас він має силу, яка легко змусить людину наїстися цими килимками до відрази» (Т. Пратчетт).

 Елокуція — це коли твоя мова не просто несе зміст, а розкидає блискітки, робить колесо і фінально — поклон.

 Твоя мова — це або інструмент переконання, або тупа палка. Елокуція — це як узяти цю палку, обмотати її метафорами, запалити димову пашку і вигукнути: «Оце так стиль!»

 **Мета елокуції:**

- прикрасити думку так, щоб не здохло почуття смаку;
- подати аргумент так, щоб навіть бабуся сказала «оце ти загнув!»;
- створити ефект — когнітивний, емоційний, естетичний або просто «вау».

 **Головне** — не переборщити. Бо замість стилю вийде словесне балачкове вариво, яке навіть метафори не врятують.

 **Що елокуція не їсть. Взагалі. Ні за яких умов**

 **Мовні штампи**

Єнот бурчить: «Оце “повністю й цілком” я вже бачив. Воно валялось під трибуною ще з минулого століття. Штампи не підсилюють мову, вони її консервують. Хочеш, щоб твоя промова звучала як інструкція до пілососа? Тоді сміливо сип це добро. Але не дивуйся, якщо слухачі почнуть шукати кнопку “вимкнути”»

 **Демагогія**

Єнот фиркає: «“Настав час діяти”, кажеш? Чудово. А що саме робити і навіщо? Гасла без сенсу це як фантик без цукерки. Гарно шелестить, але жувати нічого. Публіка не папуга і не хор для підспівування. Вона хоче аргументів. З м'ясом. Кістки можеш залишити собі»

 **Канцеляризм**

Єнот заочує очі: «“Зупинюся на недоліках”... Я вже зупинився. Назавжди. Канцелярит це словесне болото, в якому гине думка ще до того, як

встигає пискнути. Якщо дуже хочеш звучати як міжвідомчий лист із 1979 року – вперед. Але тоді не називай це риторикою. Назви це археологією»

 *Післямова від Єнота: «Годуй публіку сенсом, а не мовним сміттям. Елокуція істота вибаглива. Вона любить свіжі слова, чесні інтонації й думки, які не соромно вимовити вголос»*

 **ГРА 10: "Врятуй фразу від канцелярського зомбі"** (Або: як із чиновницької нудоти зробити літературну магію)

 **Мета:**

Навчитись: **1** Позбуватись канцеляризмів — перетворювати суху чиновницьку мову на живу, яскраву, образну. **2** **Навпаки:** перекладати людську, живу, емоційну фразу на "корпоративно-чиновницький" діалект. Цей варіант називається «Скажи на корпоративному».

 **Як грати:** **1** Тобі дають канцелярський вираз (той самий, через який хочеться завести кота і втекти в гори). **2** Твоє завдання — переробити його так, щоб це звучало як:

- образ із художньої літератури,
- яскравий діалог,
- мем,
- або хоча б просто як нормальна людська мова.

Правило: Уникай слів типу «здійснювати», «реалізовувати», «у межах наявної компетенції», «предметно опрацьовано», «було прийнято рішення» тощо.

Зворотний варіант: Отримуєш нормальну людську фразу → перекладаєш її на корпоративний суржик, ніби ти готуєш документ для звіту, який ніхто ніколи не прочитає.

 **Приклад завдання:**

 **Варіант 1: «Рятуємо фразу»**

 **Було здійснено аналіз наявної ситуації.**  **Людською мовою:** Ми подивились, подумали і вирішили, що все як завжди — через одне місце.

 **Варіант 2: «Скажи на корпоративному»**

 **Людська фраза:** Я знову не встиг здати звіт, бо пив каву і дивився в стелю.  **Корпоративною мовою:** У зв'язку з високим навантаженням на когнітивний ресурс було прийнято рішення відтермінувати завершення проекту до оптимального дедлайну.

 **Канцеляризм для переробки (для розігріву):**

1 Було здійснено аналіз наявної ситуації. **2** Розпочато процес розгляду питання. **3** У рамках чинного законодавства були проведені відповідні заходи. **4** У зв'язку з виробничою необхідністю питання було винесено на порядок денний. **5** Здійснено моніторинг результатів впроваджених заходів.

Бонусний рівень (для сміливих):

Перероби на художній стиль і додай трохи іронії, метафор чи сарказму. Наприклад: **Було здійснено моніторинг.** 🖐 Ми вчергове витріщились на цифри, покивали головами і зробили вигляд, що все під контролем.

Формат гри:

- У парах або команді: один вигадує канцеляризм, інший перекладає його на людську мову.
- Або як батл: хто зробить це яскравіше, смішніше або елегантніше.

Елокутивні прийоми: *коли текст оживає і трохи шкіриться*

Елокуція вибухає там, де є конкретика, ритм, образність і деталь. Це не просто «він зайшов до кімнати», а кіношна сцена з гримом, світлом і продуманими атрибутами:

 **Атрибутизація** — це риторичний прийом, у якому твої прикметники і прислівники врешті-решт отримують шанс не просто лежати в мовному комоді, а вийти на сцену у всій красі. Вона дозволяє не просто сказати: «було холодно», а розповісти, як мороз підкрадався до кісток, ніби досвідчений м'ясник із Будапешта. Атрибутизація — це розгортання речення через множинні ознаки, що створюють картинку. Наприклад: «Шкурка кольору соковитої гематоми стрічками сповзала під ножом...» (Г.Л. Олді)

 **ГРА 11: "Опиши свою кімнату так, щоб у читача заболіла уява"**
(або: *Атрибутизація в дії, коли кожна деталь працює на образ*)

Мета:

Навчитись бачити й описувати речі через деталі, образи, фактуру, колір, запах, атмосферу. Прокачати прийом атрибутизації: коли ти не просто кажеш "кімната", а малюєш її так, щоб читач бачив і чув її, як у кіно.

Правила гри:

1 Обери свою кімнату (або вигадану). **2** Описуй її так, ніби ти пишеш для режисера, який за цим має зняти сцену художнього фільму. **3** В описі мають з'явитися **деталі**:

- Колір
- Матеріали
- Форма
- Зношеність / новизна
- Запахи
- Звуки
- Що кидається у вічі, а що ховається по кутках

4 Чим дивніший опис — тим краще. Твоя задача, щоб хтось, читаючи, сказав: "Ого, я прям бачу це".

Приклад:

 **Погано:** У мене в кімнаті стоїть стіл, шафа і ліжка.

✅ **Добре (атрибутизація включена):** Стіл, покритий подряпинами і засохлими слідами від кави, з лівого боку завжди кривенько нависає аркуш із записом: «Не забудь купити мозок». Шафа має запах старої бабусиної хати й постійно тріщить, ніби ночами намагається втекти. Ліжко — це окрема епоха: матрац продавлений у формі тіла, що схоже на карту Швейцарії, а плед кольору «глибока осінь на пенсії» час від часу падає на підлогу, демонструючи зневагу до порядку. Десь під ліжком живе забута шкарпетка, яку я боюся чіпати без свідків.



Формати гри:

- Індивідуально: описуєш свою кімнату, намагаєшся перевершити сам себе в деталях.
- У парах: один описує кімнату, інший має намалювати, що уявив. Потім сміються разом.
- У групі: читаєш уголос, інші мають вгадати, де правда, а де вигадка.



Конкретизатори + метафори — «Меч вигнувся скорпіоним жалом» — і вже не просто меч, а жива істота.



Психологічна деталь — не просто опис зовнішності, а психопортрет. Наприклад: «З відстані кількох дюймів обличчя Няні Огт було схоже на дружню купу старого лахміття» (Т. Пратчетт)



Портрет через побут — як у Остапа Бендера. У якого немає пальта, немає шкарпеток, зате є лаковані штиблети й костюм у талію. Це вже не просто герой, а сюжет. Коментатори відзначають, що така атрибутика вказує: перед нами рецидивіст, щойно звільнений, без даху над головою, з гардеробом на собі. Тому — без шкарпеток (бо згнили у в'язниці), але з туфлями.



Гіпер-реалістична сцена — приклад Т. Пратчетта: «...установились тим чесним сільським поглядом, який каже: якщо треба — прикопаємо під купую компосту на повний місяць».



Усе це — інструменти, щоби слово перестало бути просто «словом». Хай стане драмою, фарсом, ляпасом або спокусою. Бо якщо твоя промова не створює картинок у голові — вона просто шум. А шум — це те, від чого всі тікають. Навіть на конференції.

Елокуція — це не про «правильно сказати». Це про «так сказати, щоб уявили, відчули, злякались або засміялись».

Тож прикрашай, але зі смаком. Не вирізай серця, а вивертай сенси. Не сип штампами, сип сіллю. І тоді навіть найсухіша тема буде як фільм: із гумором, напругою і після-смаком. І не забувай: мова без стилю — як кава без кофеїну. Звична, але навіщо?



Гіпонімізація: точність — наше все

Коли ти замінюєш «тварина» на «такса» — це гіпонімізація. Коли замінюєш «нога» на «орган» — це мовна катастрофа.

«Висохла ліва нога басилевса відмовлялася тримати масивне тіло».
Сила. Образ. Конкретика.

А тепер уяви: «Висохлий орган нижньої кінцівки...» — і аудиторія вже втратила віру в тебе і в людство загалом.

Гіпероніми — це загальні слова: «тварина», «дерево», «одяг». Гіпоніми — це точні удари: «пітбуль», «вишня», «шкарпетки з динозаврами».

Не «засіб пересування» — а «роздовбаний самокат». Не «обладунок» — а «беушна броня з OLX». Так слухачі не просто розуміють — вони бачать.

 Отже: атрибутизація + гіпонімізація = потужний риторичний фрейм. І твоя промова звучить, як Netflix-серіал з хорошою операторською роботою.

Просто пам'ятай: деталі мають смак. Але якщо в тебе весь торт — це один суцільний крем із метафор, слухач захоче закусити бетоном.

ГРА 12: “Здивуй себе... помаранчевим”

 **Мета:** Викрити в собі банальність. Побачити, як мислить твоя уява під тиском. Навчитися відсіювати очевидне, щоб дійти до *того самого* “ого”.

Що робимо:

1. Візьміть аркуш, ручку (або телефон).
2. Дай собі **60 секунд**.
3. Записуйте **усі помаранчеві предмети**, які спадають на думку. Усе — від апельсина до знаку "об'їзд".

 **Час вийшов?** Не зітхайте.

4. Засічіть **ще 60 секунд**.
5. Продовжуйте список. Тисни на уяву, поки не почнеш писати щось типу: «помаранчева піна для бороди», «вогник гніву в очах вчительки хімії», «освітлений захід сонця в пластиковому стакані».
6. **Порахуйте предмети.** А тепер питання:
 - Що було першим? (апельсин, так?)
 - Де ти здивував себе — у першій хвилині чи в другій?

 **Що тут відбувається?** У стресовій ситуації мозок любить короткі маршрути. Він дістає **очевидне**, як булку з верху пакета. Але креативність починається з **відсівання**.  Як казала Емма Коатс, художниця в *Pixar*: “Відкиньте першу ідею. І другу. І третю. Четверту й п'яту теж. Справжня магія починається після банального”.

Командна версія:

- Запропонуйте гру колегам, друзям, одногрупникам.
- Хтось веде час. Усі пишуть. Потім порівнюють списки.
- Голосування: чия ідея — найбільш неочікувана, найдивніша, найгеніальніша чи просто “оце так!”

 Хочеш ускладнити? Спробуй інші кольори.  Можливі варіації: не кольори, а звуки, запахи, слова, які починаються на “П”, речі, які не існують, але могли б. Або запиши: “10 речей, які не можуть бути помаранчевими, але тепер — уяви, що вони стали”.

Це не просто вправа. Це твій **тест на звільнення з кліше-системи мислення**.

І якщо у твоєму списку на 27 місці з'явилась “помаранчева жаба у костюмі спікера” — вітаю. Ти пройшов випробування.

💀 **Фігури, тропи і трохи лінгвістичної некрофільї**

Зараз ми трохи зійдемо з основного шляху, але тільки щоб зібрати бонуси. Поговоримо про методику вивчення і класифікацію фігур і тропів — або, як сказали б студенти, «всі ті дивні штуки, які викладачі кидають у нас, як шурикени, під час семінару».

Риторика, як справжній MMORPG, має три рівні прокачки: • 🎯 Близня прагматика — переконати опонента і не втратити обличчя; • 🛡 Тривала прагматика — виглядати переконливо настільки довго, щоб тебе кликали на всі збори; • 🧑 Віддалена прагматика — звучати так, ніби тобі не байдужа доля людства (навіть якщо ти просто хочеш здати курс). Ми орієнтуємося на перші два. Про третю поговоримо після просвітлення — або після третьої спроби здати екзамен.

А тепер — до фігур. Їх сотні. Ми візьмемо тільки ті, що працюють. Інше — залишимо для вічності або лінгвістичних збоченців. Наприклад: ✳ Катахреза — це як метафора, яка прокинулася не в тому ліжку. Наче хотіла бути мудрою, але вийшло: «електрична конка», «підощва гори», «вухо мікрофона». Це вже не стиль, а шепіт психіатра. На відміну від катахрези 🧴 Оксюморон — хоч і звучить як ліки від маразму, але працює чудово: «старий новий рік», «живий труп», «гостинний патруль». У нього хоча б є почуття гумору, на відміну від катахрези.

🎯 Далі — тільки те, що прикрашає і б'є точно в ціль. Ті фігури, що не просто красиві, а ще й функціональні, як кавоварка в понеділок. І трохи, трохи лінгвістичної збоченості — але з любов'ю.

🌀 **ФІГУРИ МОВИ:** коли твоя фраза підкачана емоційно, але нічого нового не каже

🗣 **Що це взагалі таке?**

Фігури мови — це як декоративна подушка на дивані: ніби не обов'язкова, але без неї все виглядає як “ремонт ще не закінчено”.

Вони не приносять нової інформації. Вони не пояснюють формулу або не відкривають Америку. **Вони створюють емоцію. Настрій. Атмосферу** “слухайте мене — тут буде красиво”.

📦 **І якщо фігур немає?**

Вітаю. Ти в режимі **асхематону** — лінгвістичної пустки, де слова сохнуть як гарбузове насіння на батареї. Приклад: «— Е-е, я тут думав... пане... е-е... Достабль... яка моя ну... типу... мотивація в цій... е-е... сцені?» Слухати це без іронії — як дивитись, як хтось намагається зав'язати шнурки у тундрі.

ФІГУРИ ДОДАВАННЯ: коли повтор — це стиль

Це фігури, які **не просто повторюють** — вони **святкують повтор**. Вони беруть ідею — і повторюють її, ще раз, і ще раз, поки навіть найзаспаніший слухач не скаже: *“Окей, я це запам’ятав. Не бий мене словами більше”*

Це ритм. Це мантра. Це структура, яка звучить як хіт.

І якщо ти думаєш: *“Я вже це чув”* — саме в цьому фокус.

 Продовження буде: з прикладами анафори, полісиндетону, епаналепсису й іншої лексичної магії, яка перетворює фразу на фаєршоу.

А поки що просто пам’ятай:

Фігура мови — це коли ти не просто говориш, а вже **виступаєш**. І навіть якщо нічого не сказав — звучав красиво. І це вже половина справи.

ФІГУРИ НЕУПОРЯДКОВАНОГО ПОВТОРУ: *“Ти, ти, ти, ти чуєш мене взагалі, чи я даремно тут стою?!”*

 **Гемінація** (Повтор повнозначних слів. Як внутрішній крик. Як *“мамо, мамо, мамооо!”* на базарі)  *«Тихо, тихо...»* — не прохання, а панічний наказ.  *«Ще раз. Ще раз. Ще раз!»* — наче в рекламі матраца...  **Коли використовувати:** коли тебе або не чують, або ти дуже хочеш, щоб тебе врешті почули. Ідеально пасує для петицій, сварок, любовних зізнань і сексуально-риторичних сцен на кухні.

 Вправа «Емоційний Термометр»

1 фраза — 3 рівні інтенсивності. Студент має повторити одне слово тричі, але поразу з іншою емоцією:

- спокій: *«Тихо, тихо, тихо...»*
- тривога: *«Тихо! Тихо! Тихо!!»*
- німа паніка: *«Ти... ти... ти...»*

 **Полісиндетон** (Передозування сполучників. Як текст промови, яку писали всі одразу)  *«І розум, і серце, і совість, і воля, і пам’ять, і ще щось там...»*  *«І ковдра, і тіло, і ніч, і він, і ще той один, і ще...»*   **Коли використовувати:** коли хочеш зробити з фрази ритмічну паніку. Коли “і” стає не сполучником, а звуком риторичної істерики з нотками пристрасті.

 Вправа «Список, що задихається»

Студент описує свій день, але з умовою: кожне нове слово має починатися зі сполучника (*«і я прокинувся, і пішов...»*). Потім ми зробимо те саме, але:

- повільніше
- швидше
- з пафосом
- з іронією

Всі побачать, як сполучники буквально задають дихання тексту.

 **Гомеологія** (Повтор частин слова. Словесне заклання, яке б'є по мізках, як телефон з автозаповненням)  «Заріжуть, затопчуть, заб'ють, заклують...» — це не фраза, а відправлення до словесного чистилища.  «Роздягнеш, розпустиш, роз'ятриш, розмлієш...» — Пратчетт би схвально кивнув. І закрив вікно.  **Коли використовувати:** коли хочеш створити відчуття лінгвістичного нападу — як уявний гопник зі словником синонімів.

 Вправа «Заклинання до холодильника»

Студент має створити фразу з 4 дієслів з однаковим префіксом:

«роз-», «пере-», «за-», «від-».

Наприклад: «Відкриєш, відсунути, відламати, віддати — холодильник не встояв».

Бонус-вправа: змінити префікс → змінити настрій тексту.

 **Демінутиви й аугментативи** (Котенятко й домище. Або ти — милий, або ти — страшний. В одному реченні)  «Зайченятко моє, сонечко, пиріжечок!» — усе мило, поки не виявляється, що це сказано в робочій листуванні.  «Зайшов, значить, такий собі менеджерище, з телефонищем і мордячищем, як у бультер'єра після розгрому тендеру. І почав дихати повітрям, ніби воно його»  «Слухай, чиновничку, може, досить вже з бюджетиком гратись?»  **Коли використовувати:** коли хочеш здатися милим або пасивно-агресивним. Або й те, й інше. Ідеально працює в поєднанні з голосом “ой, та я ж нічого...”

 Вправа «Милий / страшний»

Студент отримує нейтральне речення: «Керівник зайшов до кімнати». І робить дві версії:

демінутивну: «Керівничок зайшов до кімнатки...»

аугментативну: «Керівнище зайшов до кімнатище...»

Група аналізує: інтонація? гумор? агресія?

 **Поліптотон** (Повтор того самого слова — в різних формах. Як мильна опера з одним актором.)  «Їжак їжака не злякає» — класика.  «Хто спостерігає за спостерігачами?» — параноя з латинським відтінком.  **Коли використовувати:** коли хочеш зробити з мови мовну гру, або показати, що ти не просто кажеш слово — ти його еволюціонуєш.

 Вправа «Етимологічні гойдалки»

Студент отримує дієслово, наприклад: бачити.

Треба створити фразу з 3–4 форм:

«Я бачу, що ти побачив, як вони побачили...»

Бонус: зробити це так, щоб звучало не як абстракт, а як жива сцена.

 Правильний повтор — не баласт, а стилістичний снаряд. Він вибухає там, де потрібно. І залишає після себе ритм. І відчуття, що тебе не просто почули — тебе прослухали двічі.

 Наступна зупинка: фігури впорядкованого повтору, або “Як ритм може врятувати твою промову від коми й від суду честі”.

 **ФІГУРИ ВПОРЯДКОВАНОГО ПОВТОРУ:** коли слухачу потрібна опора

Уяви, що твій слухач — це втомлений хом'як на біговому колесі. Він чесно біг, намагався стежити за думкою, але десь на третьому абзаці спіткнувся, збився з ритму і вже не зовсім розуміє, де початок, а де висновок. Саме в цей момент риториці доводиться бути не блискучою, а турботливою.

Повтор — це не збій мовлення і не ознака бідного словникового запасу. Це спосіб сказати слухачеві: «Зачекай. Ось важливе. Ось те саме ще раз. Так, саме воно». Повтор впорядковує рух думки, дає відчуття знайомості й безпеки, дозволяє не випасти з контексту остаточно. Це не технічний брак. Коли ти починаєш кілька фраз з одного й того самого слова або конструкції, ти використовуєш анафору. Вона добре працює для презентацій, публічних виступів і будь-яких ситуацій, де треба створити ілюзію впевненого руху вперед, навіть якщо всередині ти трохи панікуєш. Коли ж ти наполегливо завершуєш фрази однаково, сподіваючись, що бодай хтось нарешті вловить головне, — це епіфора. Улюблений інструмент викладачів, лекторів і всіх, хто знає, що з першого разу не доходить. Загалом, фігури повтору в риториці працюють приблизно так само, як ритм у реп: ніхто не плутає його з помилкою. Повтор тут — не ознака слабкості, а стиль. І для хом'яка, і для слухача це шанс не злетіти з колеса.

 Повтор — як ритм у реп, як приспів у поп-хіті, як та сама фраза викладача, яку він повторює кожної лекції, доки хтось не почне прислухатися. Ось ваш набір улюблених заклинань:

 **Анафора — починаємо кожне речення однаково:**

Я хочу, щоб ви думали. Я хочу, щоб ви відчували. Я хочу, щоб ви нарешті здали цей чортів модуль.

 Вправа «У мене є мрія...» 3–5 речень, починаються однаково.

 **Історія від Єнота** Єнот колунався у книжкових полицях Парижа і витягнув там Ерве Ле Телльє. У цього пана було неймовірно дивне хобі: не збирати марки, а сісти й написати тисячу (!) речень, які всі починаються словами «Я думаю, що...» Наприклад:

Я думаю, що це називається анафора. Я думаю, що єнот зламався б уже на двадцятому повторі. Я думаю, що тисяча однакових фраз — це вже тортури, а не література. Я думаю, що Ле Телльє дуже хотів перевірити, чи в студентів є почуття гумору.

А потім йому стало нудно робити дурниці самому. Разом із цілою бандою хитрюг з УЛІПО він вигадав філософа Жана-Батіста Ботюля. ☹☹ Уявного! Але писали про нього так серйозно, що публіка повірила.

 **Єнотові жарти:**

- 1) Напишіть три свої «Я думаю, що...». (Якщо витримаєте десять — вас офіційно зарахують у клуб Ле Телльє).

- 2) Вигадайте власного філософа. Нехай він викладає «мовчазну риторику» чайникам, або тренує хом'яків у судових дебатах.
- 3) Прочитайте тексти вголос і простежте, хто кивнув серйозно. Якщо хтось реально занотує собі «професора з підвалу пральні» — вітаю, ви зробили справжню риторику.



Епіфора — закінчуємо кожне речення однаково:

Хотів списати – і нарався на перевірку. Вона підглянути хотіла – і наравалась на перевірку. Вони всі влаштували змову – і наравались на перевірку. Навіть чат-бота просили допомогти – і наравались на перевірку.



Вправа «...і все одно» Студент має створити 3 речення, які всі закінчуються однаково



Анаепіфора — одне і те саме — на початку й у кінці, але початок і кінець не однакові:

*Якщо песик гарчить у сні – **значить, він герой**. Якщо песик кидається на пилосос – **значить, він герой**. Якщо песик захищає вас від поштової коробки – **значить, він герой**. Якщо песик просто спить на ноуті – **значить, він герой**!*



Вправа «Герой!»

Студент отримує шаблон: «Якщо Х, то він молодець. Якщо У, то він молодець. Якщо N — теж молодець!» Потім замінює Х/У/N на абсолютно абсурдні, але логічно структуровані речі. Це тренує форму, навіть коли зміст пустує.



Стик (анадиплосис) — слово йде зі сцени... але повертається одразу. Бо воно ще не награлося

Котик вистрибнув на шафу. Шафа скринула у відповідь.



Ланцюговий повтор — ефект сніжки, яка котиться по риториці

Котик попросив їжу. Їжа зникла з миски. Миска залишилась порожньою. Порожнеча викликала роздуми. Роздуми змінили котика. Зміни торкнулися всього. Все стало підозрілим. Підозра переросла у план. План включав холодильник. Холодильник не піддався.



Вправа «Ехо-перекид»

Перший студент каже: «Я знайшов ідею».

Другий має почати речення словом «ідея».

Третій — повторює останнє слово другого.

Виходить ланцюг з живою логікою.



Кільце — одне слово керує парадом – і на початку, і в кінці

Котик був звичайним студентом з дипломом у зубах і прокрастинацією у серці, але коли настав дедлайн, він активував магію, зібрав волю в кулак і навіть відкрив Word – і все це зробив котик.



Вправа «Початок=Кінець»

Завдання: історія у 4–5 реченнях, де: перше слово = останнє слово. Це дисциплінує структуру краще, ніж будь-які нотації.

 **Хізм** — дзеркало думки – коли фраза себе переглядає і не впізнає

Не списуй під час іспиту, якщо не готовий до провалу. І не готуйся до провалу, якщо списуєш під час іспиту.

 **Важливо: повтор** — не тому, що ти заїкаєшся, а тому, що ти стратег. У добрих руках повтор — як гаряча пастка: один раз зачепився — і вже нікуди не дінешся.

 **І останнє:** Повтор у тексті — це не просто для краси. Це як підводка в макіяжі: якщо її нема, погляд розпливається. А якщо вона є — тебе нарешті помітять навіть ті, хто досі рахували в залі стільці.

 **ГРА 13: "В МЕТРО/ТРОЛЕЙБУСІ/НА ВУЛИЦІ"** (або тренування фігур повтору, коли читати не можна, а думати хочеться)

 Суть гри:

Йдеш або їдеш кудись і... мовчки (!) тренуєш фігури повтору на всьому, що бачиш довкола.

Це тренує:

- уяву,
- мовний слух,
- вміння тримати ритм,
- витримку ритора в реальному житті (бо на папері завжди легше).

 Правила:

1 Обираєш фігуру. **2** Дивишся на людей, будинки, рекламу, собак, дерева, голубів, трамвай — усе підряд. **3** Про кожен об'єкт складаєш речення з тією самою фігурою. **4** Важливо: не повторюй одне й те саме речення (це не списування). Слова мають бути нові — а фігура та сама.

 Приклади:

 Анафора:

(йдеш повз людей) Я бачу, як жінка посміхається. Я бачу, як хлопець дивиться в телефон. Я бачу, як бабуся поправляє сумку. Я бачу, як усі хочуть спокою.

 Епіфора:

(дивишся у вікно трамваю) Сірий дім стоїть без емоцій. Авто стоїть без емоцій. Люди стоять без емоцій. Навіть я сьогодні стою без емоцій.

 Стик (Анадиплозис):

Собака побіг за пташкою. Пташка сіла на гілку.

❑ **Фігури зменшення:** *коли риторика схудла, але побігла швидше*

Ці фігури – мов ті студенти на п'ятій хвилині контрольної роботи: вже не думають, просто скорочують. Тут усе зведено до мінімалізму, але в стилі «бігти легко, бо мозок залишили вдома». Вони створюють відчуття темпу, динаміки, драматизму або просто того, що дописувачеві лінь було формулювати повноцінні речення.

Фігури зменшення – це як спринт у марафоні: швидко, ефектно, іноді з втратами сенсу, але зате звучить! Тут не пояснюють – натякають, не зв'язують – кидають через голову. Аудиторія або встигає вхопити на льоту, або потім гуглить у паніці. Це як марафон, де всі побігли у кросівках, а ти — босоніж, зате перший.

💣 **Для чого ці штуки?**

- Щоб звучати динамічно і різко, як двері деканату у сесію.
- Щоб створити ритм, який б'є по барабанній перетинці.
- Щоб сховати факт, що думка була одна, а слів забагато.

Ідеально працює:

- 📈 У драматичних уривках: «Зрадив!»
- 📢 У пафосних заголовках: «Боровся. Помер»
- 😏 У діалогах, де ніхто нікого не слухає: — «Що?» — «Все!»

Це ті самі фігури, які вбивають канцелярит і дають змогу сказати «усе» словом «все». А ще — офіційні улюбленці літературного телеграм-стилю.

🔑 **Короткий гайд по фігурах зменшення:**

🧸 **Еліпсис.** *Це коли ти економиш слова, бо запізнюєшся на пару.*

«Заліковку!» «Кави!»

🎲 Вправа «Мікро-діалог»

Пари студентів отримують ситуації:

- студент у деканаті
- бариста і розлючений клієнт
- батьки на телефоні

Їхнє завдання: провести діалог, використовуючи максимум 1–2 слова на репліку.

🔗 **Контекстуальна елізія.** *Усі все зрозуміли, але ніхто не зізнається.*

«Не презентація робить захист, а захист — оцінку» «Не диплом пише студент, а студент — чат» «Не тема обирає доповідь, а доповідь — слайдшоу»

🌀 **Асиндетон.** *Без сполучників. Як твоє резюме після першого курсу.*

«Кава, дедлайн, зум, паніка» «Списування, надія, розплата, обійми Google» «Котики, меми, цитати, презентація, слъози»

🎲 Вправа «Пульс історії»

Студент отримує тему (будь-яку): ранок перед сесією; підготовка презентації; перше побачення; паніка перед дедлайном

І має створити 4–6 слів, які описують подію без єдиного сполучника.
 Темп — 10 секунд.
Наприклад: «Кава, паніка, Google, копіювання, дзвінок, порятунок»

 **Апосіопезис.** *Коли хотів сказати, але... не зміг. Сльози, цензура, або тиша після фрази.*

«Я це здам, я точно...» «Колись я мріяв про інше, але...» «Цей курс... він зламав мене...»

 Вправа «Натяк сильніший за крик»

Студент бере просту фразу: «Я хотів вам сказати, що...» І повинен обірвати її в момент максимальної напруги.

Приклади виконання: іронічне; трагедійне; романтичне; формально-канцелярське. Це навчає працювати паузою як риторичною фігурою.

 **Просіопезис.** *Коли хтось почав без тебе. І слава Богу.*

«...а потім все зникло з Moodle» «...й останній слайд вирішив усе» «...і з того моменту ми вже не писали план лекції»

 **Запам'ятай:** ці фігури виглядають, наче розірваний на шматки текст. Але в правильних руках — це ритмічна зброя, яка примушує слухача ловити кожне слово. Або принаймні сміятися з того, що ти знову не договорив.

 Вправа «Запізнився на думку»

Студент отримує кінець фрази: «...і тоді все полетіло в тартарари»; «...тому дедлайн став лише словом»; «...тож він і вирішив втекти у магістратуру»

Завдання: придумати відсутній початок, але так, щоб він був: комічним; детективним; абсурдним; академічно суворим.

Так студенти відчують, що сенс може народжуватися після виголошення фрази.

 **ГРА 14: "А Я ДОГОВОРЮ ЗА ТЕБЕ" або тренуємось не вестися на "ну ти ж сам розумієш..."**

 **Мета гри:**

Навчитися зберігати спокій і риторичний контроль, коли співрозмовник навмисно обриває фразу, кидає недомовленість або демонстративно «ставить крапку», щоб позбавити тебе права на відповідь.

 **Правила:**

1 Гравець №1 каже будь-яку фразу з **апосіопезисом** (недоговорена думка, обірвана на півслові, на емоції, з натяком). Наприклад:

- «Ну ти сам знаєш, які в нас зараз...»
- «Я б міг сказати, що ти... але...»
- «Що тут ще додати...»

2 Гравець №2 має **миттєво відповісти** однією з трьох стратегій:

 **Стратегії відповідей:**

1. Добудувати самостійно з іронією або сарказмом.

«...знову Меркурій ретроградний?» «...і що – світ знову закінчується?»
«...ну так, я ж завжди у всьому винен».

2. Спокійно поставити уточнююче питання.

«Що саме ти маєш на увазі?» «Я не зрозумів, поясни, будь ласка.»
«Тобто ти хочеш сказати...?»

3. Зробити вигляд, що ти взагалі не помітив драму. Перехопити хід.

«Гаразд, тоді я продовжу. Як я бачу ситуацію...» «Добре, тоді перейдемо до конкретики.» «Окей, а тепер повернемося до справи.»



Як тренуватись у транспорті або на вулиці:

Уяви подумки розмову з уявним токсичним опонентом (можна згадати якогось реального). Сам собі промовляй їхні обірвані фрази, а сам собі одразу відповідай однією зі стратегій.



Варіант у парах (для тренінгу чи студентів):

Один грає "Драматичного співрозмовника" і кидає апосіопезиси, другий — тренується відповідати. Потім ролі міняються. Можна оцінювати: хто зберігав спокій, хто перехоплював хід, хто смішніше добудував.



Навіщо ця вправа: (a) виробляє звичку не губитись, коли тобі навмисне кидають паузу чи недомовленість; (b) тренує вміння перехоплювати ініціативу; (c) розвиває емоційну стійкість; (d) формує легку іронію як риторичний захист.



Фігури розміщення: коли синтаксис грає в "Твістер"

Це не просто мова. Це мова, яка встала з ліжка й вирішила — сьогодні буде дивно, стильно й трохи агресивно.



Що це таке? **Фігури розміщення** — це коли звичний порядок слів іде собі гуляти, а замість нього приходить **драма, пафос**, і трохи стилістичного "що це взагалі було".

Тобто синтаксис ламається. Але не просто так — **заради ефекту**: 🤔 подиву; 🔥 напруги; 🎭 драми; 📝 або просто стилю (як у поезії або рекламі духів з сюжетом про душу тигра)



Навіщо це? Фігури розміщення потрібні, коли хочеш: 🎯 поставити паузу, яка звучить як клацання револьвера; ⚡ зробити акцент, що змусить слухача підняти брови; 🏹 збити опонента з пантелику, поки сам набираєш аргументи в легені.



Основні стилістичні акробати:



Інверсія

Бо "Я тебе люблю" — це банально. А от "Тебе я люблю" — це вже з натяком на драму, каву й театр абсурду.



Приклади:

- «З цією каблучкою я беру тебе в дружини». Не просто романтика, а інверсія зі смаком весільного бюджету.

- «Відьма чином бреше нахабним?» – спиталися гноми – коли гноми краще володіють риторикою, ніж деякі студенти.



Вправа «Звичайне → драматичне»

Студент отримує буденні фрази:

Я люблю каву.

Ти мене лякаєш.

Ми почнемо лекцію.

Вони забули дедлайн.

Завдання: переставити слова так, щоб фраза набула драматичного, урочистого або комічного звучання.

Приклади виконання:

«Каву люблю я!»

«Мене лякаєш ти — занадто сильно»

«Почнемо лекцію ми, хоч світ і не готовий»

«Дедлайн забули вони. Як завжди»

Потім студенти читають уголос — група оцінює рівень театральності.



Гіпербатон

Інверсія, яка з'їла словник і не подавилася.



Приклад:

- «Палицю мудрому Йоді дати хочеш ти ту». Синтаксис? Я не знаю, хто він. Але звучить потужно.



Вправа «Yoda-mode»

Студент отримує речення:

«Ми обговоримо ваш проєкт на наступній зустрічі»

«Студенти уважно слухали викладача протягом лекції»

«Використав він свій шанс надзвичайно майстерно»

Завдання:

◆ перенести одне слово або словосполучення у несподіване місце, але так, щоб сенс був зрозумілим.

◆ Потім — зробити гіпертрофований гіпербатон, стилізований під Йоду.

Приклади:

«Проект обговоримо Ваш на зустрічі наступній ми»

«Уважно студенти слухали протягом лекції викладача»

«Шанс надзвичайно використав свій майстерно він»



Парцеляція

Коли думка розкладається. На. Шматки. На. Елементи.



Приклади:

- «Я. Дійсно. Хочу. Викликати. Митру». – це не прохання. Це риторичне побоїще.

- «*Міцні! Напої! Перетворюють! Людину! На! Посміховисько!*» – коли в голові “Red Bull”, а в роті — театр.
- «*Брешете. Я. Не. Кричала!*» – класика жанру “судові драми на другому курсі філфаку”.

🎲 Вправа «Розбий, щоб звучало»

Студенти отримують довге речення:

«Сьогодні я зрозумів, що мені потрібно змінити своє життя»

«Вона сказала, що ніколи не повернеться»

«Ми всі знали, що цей момент настане»

Завдання: ♦ перетворити його на парцельований монолог, додавши ритм, напругу, емоцію.

Приклади виконання:

«Сьогодні. Я зрозумів. Мені потрібно. Життя. Змінити»

«Вона. Не. Повернеться. Ніколи»

«Ми. Знали. Всі. Цей момент. Настане»

Фінальний етап: прочитати в різних емоційних режимах — «драма», «істерика», «треш-комедія», «офіціоз».

🌸 Парентеза

Це той момент, коли речення йде собі спокійно, а потім — бам! — ремарочка у дужках, як думка з заднього сидіння.

📌 **Приклади:**

- «Присутнім здалося, що повітря раптово зігрілося. Легкий аромат прілі (...осінь в лісі, похилі промені сонця, клени над ярмом...) залоскотав ніздрі». Це не просто речення. Це **кінопауза в голові. І це Олді. Бути харківцем — це круто.**
- «...у світі бувають риби, які таскаються за акулами (...в пащі, якщо пощастить...)» — рівень коментаря з дна харчового ланцюга. Іронія — на глибині.

🎲 Вправа «Дужки правлять світом»

Студент отримує речення:

«Студенти нарешті зібралися в аудиторії»

«Він відповів на питання викладача»

«Ми закінчили проєкт вчасно»

Завдання:

♦ вставити парентезу, яка додає: гумор, емоцію, уточнення, контраст.

Приклади:

«Студенти нарешті зібралися (...хоч ніхто не знає, як вони туди дісталися о 8:30...) в аудиторії»

«Він відповів на питання (...і дивом не збрехав...) викладача»

«Ми закінчили (...не запитуйте, яким коштом...) проєкт вчасно»

 **Запам'ятай: фігури розміщення — це коли граматика ламає тебе, а не навпаки.** І якщо зробиш це красиво — вона тобі ще й подякує. А твоя фраза? Вона буде не просто почута. Вона буде **відчутна як удар по шаблону.**

 **МІКС-ФОРМАТ:** “Інверсія + Парцеляція + Парентеза” — хаос контрольований, стиль гарантований

 **Вправа «Коктейль з синтаксису»**

Студент отримує міні-сюжет:

«Я запізнився на важливу зустріч»

«Вона вирішила сказати правду»

«Ми готувалися до іспиту всю ніч»

Завдання — створити три речення та використати інверсію, парцеляцію та парентезу.

Приклад:

«На зустріч важливу запізнився я»

«Пробки. Нерви. Кава на штани»

«Я таки дістався (...як герой, але без слави...)»

 **ГРА 15: ВЕЛИКІ НАЗВИ ДЛЯ ВЕЛИКОГО МИСТЕЦТВА**
(Альфонс Алле та риторика, якої ви не чекали)

 **Історія для натхнення**

У XIX столітті жив собі веселий французький письменник, журналіст і жартівник Альфонс Алле. Він був людиною з дуже дивним почуттям гумору й умів перетворити банальність на мистецтво. Саме Алле вигадував картини без картин — просто аркуші одного кольору з надзвичайно довгими іронічними назвами. Наприклад: червона картина мала назву «Збирання врожаю помідорів на березі Червоного моря апоплексичними кардиналами».

Його ідея проста: картина — не головне. Головне — **ідеально абсурдна, пафосна й деталізована назва.**

 **Ваше завдання:**

Створіть свої власні абсурдні **назви картин** для будь-якого обраного кольору. Ваша назва має бути:

- Довгою.
- Гіперболізованою.
- Трохи пафосною.
- Іронічною або дивною.
- Бажано з елементами парцеляції, вставних конструкцій (парентези), уточнень, атрибутизації.

Приклади для натхнення:

 **Жовта картина:**

«Перша спроба лимонного пудингу знайти гармонію з ранковим сонцем над полями, де оселились качки-мандаринки з явно сумнівною репутацією».

 **Синя картина:**

«Філософські роздуми океану (вкрай втомленого від айсбергів) щодо власної безодні й перспективи взаємин з небом, яке все ще вдає із себе воду».

Рівень HARD:

Спробуйте:

1. Використати **парцеляцію** (розрив речення на шматки).
2. Додати **вставні уточнення** (іронічні або псевдонаукові).
3. Обов'язково вжити 3–4 **епітети** або атрибути.
4. Створити ефект поважного, пафосного стилю.

 **Тропи** — коли мова вирішила, що їй нудно бути буквальною

Тропи – це коли слова починають грати в переодягання. Вони беруть старе значення, кидають його в смітник і тягнуть на себе щось нове, блискуче, з блискітками. Або навпаки – витягають з шафи бабусин халат і видають себе за щось знайоме.

Тут нема чіткої дефініції, і це чудово – бо ми тут не в паспортному столі. **Тропи – це фігури переосмислення.** І як йому не повірити, якщо він це так красиво сказав? Метафорично, між іншим.

Тропи — це коли мова втомилась бути буквальною. Коли вона бере свої прямі значення, ніжно запаковує їх у коробку з-під взуття і відносить на горище. А натомість одягається у щось новеньке: блискуче, пафосне, драматичне, а іноді й трохи непристойне.

 Що таке троп під мікроскопом?

Це коли уява перетворюється на кастинг-студію для емоцій. Наприклад, як у Пратчетта: «У дискусійній залі його свідомості ціла дюжина емоцій раптом підскочила на ноги й розпочала галасливу суперечку...» От вам, панове, театр абсурду. Це не просто образність. Це — драматургія нейронів.

 Навіщо ці тропи взагалі?

- Щоб сказати просте — складно.
- Складне — красиво.
- Красиве — смішно або страшно.
- А найкраще — все одразу.

Бо тропи — це як карнавальний костюм для мови. Ніхто не знає, навіщо ти так вбрався, але всі дивляться.

 **ТРОПИ ПОДІБНОСТІ.** Це як Tinder для слів: вони ніби не підходять, але іскра є.

Це ті фігури, які зшивають різне в єдине. Порівнюють, об'єднують, підмінюють – і роблять це з харизмою. Якщо синтаксис – архітектор, то тропи – дизайнер інтер'єру, який тицяє: «Оце буде люстра з тапка».

 **1. Метафора.** Стягнуте порівняння без «як».

-  **Порівняння:** «Він тупий, **як двері**.»
-  **Метафора:** «Він **двері**» Причому ті, що скріплять і не зачиняються.

 **2. Яскрава метафора.** Коли уява – це дискотека.

- «Хмара в штанях»
- «Поезія згубила камертон»
- «Інтернет – це туалетна кімната людства... тільки зі збереженням історії пошуку»

✚ **Ефект:** хочеш – смійся, хочеш – плач, хочеш – купи шкарпетки з цими цитатами.

🦋 3. Стерта метафора

Колись була метафорою, а тепер – просто фраза. Заснула.

- «Ніжка стільця» – вже ніхто не думає, що вона в панчосі. (✍️ Тепер думаєш.)
- «Голова комісії» – і ніхто не подумає принести їй шапку.

✚ **Стерті метафори** – це такі лінгвістичні зомбі. Вони колись були живими. А тепер просто працюють в офісі.

📺 4. Розгорнута метафора

Не просто образ. А серіал. На п'ятнадцять сезонів.

- «Демократія – це мікрофлора кишечника» (Пелевін approved 🤖)
- «Кохання – це шахи. Тільки фігури не дерев'яні, а справжні, живі, з почуттями й комплексами.»

✚ Ця метафора не дає по лобі – вона обіймає тебе і не відпускає. Ти або входиш у неї, або вона входить у тебе.

🧠 Метафора – це не прикраса. Це спосіб мислити. Мозок дивиться на світ і каже: «А давай інакше!» А потім – забуває, що це “інакше”, і так живе.

📖 Метафори в науці:

- *Гідрофобність* – ні, це не страх людей перед душем.
- *Риба-хірург* – спойлер: не оперує.
- *Великий вибух / The Big Bang* – або як сказав би студент: “Науковий трах. Гучний. І з наслідками”

💻 Метафори в IT:

- *Баг* – це вже не комаха. А було б краще.
- *Патч, апгрейд, бекенд* – звучить як слова з фентезі.
- *Танці з бубном* – найточніше визначення техпідтримки в Україні.

🔊 **Мораль?** Тропи – це натхнення. Без них мова – це канцелярит без перекладу.

📖 **Завдання для ерудованих (і тих, хто не спить):**

🔍 Перечитай «1984» Дж. Орвелла. Особливо розділ про *новояз*. І бажано: ✍️ З олівцем. 🧑 Не під столом. 😊 І не з обличчям “мені просто треба здати”

🏆 **МЕТАФОРИЧНИЙ МАТЧ** (Або Tinder для понять, які шукають сенс)

Формат: у парах або командах

Мета: навчитися бачити подібність між далекими речами, створювати яскраві метафори — і розуміти, що метафора не прикрашає думку, а створює її.



Як грати:

Викладач роздає або показує картки з іменниками.

Половина — конкретні (*чайник, вайфай, єнот, політик, смартфон, фільтр кави*), половина — абстрактні (любов, свобода, страх, знання, совість, віра). Студент тягне дві картки навмання й має створити між ними метафору, яка пояснює одне через інше.

Наприклад:

«Кохання — це вайфай: ловить не всіх і не завжди»

«Страх — це будильник, який не вимикається»

«Політик — це тінь, яка вважає себе тілом»

«Совість — це антивірус без кнопки “видалити”»

Потім усі голосують за три номінації:



найпоетичніша метафора



найсмійніша метафора



найточніша (риторично влучна)



Варіант для команд:

Кожна команда отримує одне слово (напр. “інтернет”) і має придумати якомога більше метафор за 3 хвилини.

“Інтернет — це людський мозок на Wi-Fi”

“Інтернет — це базар, який не зачиняється”

“Інтернет — це дзеркало, яке бачить тебе краще, ніж ти сам”



Риторичний сенс гри:

Метафора — це не просто образ. Це спосіб зшивати різні світи.

Коли ви поєднуєте “любов” і “чайник”, мозок спершу пручається, а потім... створює сенс. Саме так мислить поет, філософ і рекламник — усі троє, до речі, однаково небезпечні для логіки.



Єнот пояснює:

Це як побачення двох понять, які ніколи б не зішлись в реальному житті. Вони дивляться одне на одного, ніяковіють, а потім народжується сенс. Так метафора й працює: не пояснює, а змушує побачити.



ТРОПИ СУМІЖНОСТІ

Коли слова шепочуть: «Я поруч, брате»



Що це таке? Метонімія — це коли у мови закінчився кредит на фантазію, але вона все одно хоче здаватися глибокою. Це як називати людину «борода», бо ти не встиг запам'ятати її обличчя. Тобто троп, у якому замість речі говоримо про щось із нею пов'язане: посуд замість їжі, одяг замість людини, країна замість прапора. Дешево, сердито, метонімічно.

«З'їв дві тарілки» — якщо буквально, то стоматолог буде незадоволений. Але ми ж розуміємо, що йдеться про вміст, а не про кераміку.

Метонімія – це не просто стиль, це виживання. Вона дає змогу не вигадувати нові слова, коли вже третя кава за день, а мозок каже: «Скажи щось швидко або мовчи вічно».

МЕТОНІМІЯ

Коли у мови закінчився креатив, але вона тримається стильно.

Це троп, у якому одне поняття замінюється іншим, пов'язаним із ним. І звучить це...  Дешево, сердито, метонімічно.

Класика метонімічної школи:

- «З'їв дві тарілки» — ну що ж, кераміка смачна цього річ.
- «Випив пляшку» — а потім ще одну, але вже без скла.
- «Читаю Котляревського» — дивно, бо він лежить у музеї.
- «Сусід горить!» — краще уточни: хата чи він сам?
- «Навіть не на сріблі, на золоті їдав!» — true історія кожного інстаграм-паніча.

Найпоширеніші трюки метонімії:

- Автор – твір: «Читаю Котляревського». (Уявіть, якби це був він сам.)
- Знаряддя – дія: «Жваве перо!» – тобто не біжить по столу, а творить текст.
- Причина – наслідок: «Вогонь знищив місто!» – хоча ми про пожежу.
- Власник – власність: «Сусід горить!» – краще уточнити, що саме.
- Матеріал – предмет: «Навіть не на сріблі, на золоті їдав!» – по-панськи, не щось в пакеті з-під гречки.
- Місткість – вміст: «Випив пляшку» – і не зупинився.

СИНЕКДОХА: маленька, хитра сестричка метонімії. З луною.

Це коли кажеш «чоботи прийшли», а маєш на увазі солдат. Тут усе крутиться навколо частини і цілого:

- Частина замість цілого: «Уругвай переміг Перу» – футболісти, а не країна з землею і баранами.
- Ціле замість частини: «Шукає дах» – насправді хоче десь пожити, а не будівельні матеріали.

Синекдоха – це коли ти дивишся на людину і бачиш у ній лише «жилет» чи «курячу шию», як у класиків. Зовнішність говорить сама за себе. У метафорі буде відображатися сутність, а в метонімії — зовнішнє.

Це все — не просто стилістика. Це спосіб сказати багато, сказавши мало. Особливо, коли лінь.

Чому це важливо?

Бо це спосіб сказати багато — сказавши мало. Або взагалі нічого не сказати, але звучати розумно. Іноді це ледарство, а іноді — високий стиль.

 А ще метонімія — універсальна відмазка, коли не знаєш точного слова.

Завдання для тих, хто читає, а не просто дивиться піктограми:

Придумай 3 приклади метонімії та 2 синекдохи зі свого життя. (Спойлер: «Кухня горить» — не рахується. Всі ми це проходили)

Тренуємось: “Метонімічне караоке”

Формат: індивідуально або командами

Мета: навчитися бачити зв’язки між речами — і говорити дотепніше, ніж звичайна людина з кавою о 8 ранку.

◆ Рівень 1. Побутовий

Студенти отримують звичайні фрази й перетворюють їх на метонімії.

Було → Стало:

 «Я написав курсову» → «Перо стомилося від ночі».

 «Мене вигнали з гуртожитку» → «Дах більше не мій».

 «Я здав іспит» → «Кава перемогла сесію».

 «Я не виспався» → «Подушка затаїла образу».

 «Мені не пише» → «Месенджер у жалобі».

 Єнот коментує: «Отак, нарешті оживили предмети. Бо до цього здавалось, що у вас душа глибока, а мова — ні. Якщо ваша фраза звучить так, ніби її можна поставити на кружку з написом “ранок філолога” — ви на правильному шляху»

◆ Рівень 2. Академічний (для тих, хто вижив)

Тепер завдання — створити метонімії і синекдохи у філософському та науковому стилі.

 «Кафедра не спить» — коли мається на увазі, що всі викладачі в чаті о третій ночі.

 «Бібліотека мовчить — значить... усі списують» — чиста метонімія тиші й провини.

 «Зошит не витримує натиску думок» — коли перо бачило занадто багато.

 «Аркуш народив текст» — синекдоха, що нагадує: папір — теж свідок творчості.

 Єнот підморгує: «Тепер усе звучить академічно й небезпечно. Якщо після вашої метонімії хтось скаже “ого, це глибоко” — не сперечайтесь. Просто запишіть це у портфоліо»

 **ТРОПИ КОНТРАСТУ:** коли мова перевдягається у костюм супергероя і знущається з себе ж

Ці тропи виглядають як гумор. Але насправді вони — як добрий алкоголь: не всім можна, не всі одразу розуміють, а діє швидко і точно.

 **Антифразис.** Це коли ви кажете «Ну й геній!», маючи на увазі, що людина тільки що зламала принтер, вставляючи в нього скріпку. Це не помилка — це мистецтво. Мистецтво казати одне, думаючи інше, і ще щоб всі навколо відчули себе частиною таємного клубу.

 **Іронія.** М’якенька форма тролінгу. Наче муркотіння кота, який натякає: «Годуй мене, поки я ще добрий». Приклад: «Заходьте в мої хоромі!» (Про кімнату в гуртожитку 9 м², три столи, два ноутбуки і один гіпоалергенний

тарган). Іронія — це не образа. Іронія – це як муркотіння кота, який хоче натякнути, що ти йому винен курку.

 **Каламбур.** Це коли ти граєшся зі словами, і ще пишаєшся цим. Приклад: No Sugar Mama — і про дієтичний продукт, і про відмову фінансувати хлопчика з TikTok, який «шукає себе». Головне: ти виглядаєш дотепно. А слухач — не завжди.

 **Сарказм** — це іронія, яка не спить, не їсть і знає, де живе твоя самооцінка. Це мова, що не просить дозволу. Наприклад: «Президент засмучений, бо ще не закінчив розфарбовувати свою другу книжку». Уточнення: це не про дитину в дитсадку. Це про Джорджа Буша-молодшого — так колись пожартували у пресі. Жарт про пожежу, яка знищила «обидві книги з особистої бібліотеки» президента, з яких одну він ще не встиг розмалювати — класика політичного сарказму. І ніжний ляпас, і чорний гумор, і образ освіченості в одному реченні.

Сарказм працює по принципу: хочеш – смійся, не хочеш – образи сам собі винен. Це риторика, яка ставить ногу на стіл і каже: «Я тут головний логос». А якщо ще й додає образ – от тоді починається магія.

 **Астеїзм.** Це коли ти наче свариш, але насправді кланяєшся до землі. Технічно – комплімент через інвективу. «Він так грав на контрабасі, що Бетховен у труні перевернувся – і заплодував». Це вже не просто похвала. Це похвала в масці Годзілли. Ідеально для стендапу, академічної лекції або листа до декана.

Так, ці всі тропи – не просто розваги для філологів, це зброя. Це спосіб звучати цікавіше, ніж автомат з кавою. І, якщо влучно вистрелити, то навіть powerpoint-презентація оживе і попросить автограф.

 **Де використовувати?** Стендап, лекція, лист декану, презентація, знайомство з тещею.

Навіщо ці тропи нормальним людям?

- Щоб звучати цікавіше за автомат з кавою.
- Щоб powerpoint-презентація ожила і попросила автограф.
- Щоб довести: у тебе не тільки словниковий запас, а й почуття гумору.

Супергерої контрасту

Мета: навчитися розпізнавати і творити тропи контрасту — антифразис, іронію, каламбур, сарказм і астеїзм. Бо без цього мова звучить як чай без цукру: можна, але нудно.

1 Підготовка

Снот готує список ситуацій: Студент запізнився на пару. Принтер зламався під час здачі курсової. Сусід забрав останню піцу. Презентація у PowerPoint зависла...

2 Розподіл тропів

Кожна команда отримує один троп, який має використати:

 Антифразис — кажеш одне, думаєш інше.

 Іронія — м'якенький тролінг, наче муркотіння кота.

-  Каламбур — гра словами з гордістю.
-  Сарказм — іронія на стероїдах.
-  Астеїзм — комплімент у масці Годзілли.

Завдання:

Придумати одне речення, яке описує ситуацію через троп. Приклади:

Антифразис — кажеш одне, думаєш інше:

«Твій проект — просто шедевр» (коли він насправді горить у кошику).

«Ви найпунктуальніші!» (після того, як студент знову запізнився на пару).

Іронія — м'який тролінг, натяк:

«Я обожнюю ці 3 години лекції про коми» (коли мозок вже вимкнувся).

«Я просто мрію сидіти в черзі за піцою» (після 20 хв очікування).

Каламбур — гра зі словами:

«Курс по економії? Тут усе по-цінному!»

«Бібліотека закрита? Значить, книга сама нас знайшла.»

Сарказм — іронія на стероїдах, без милосердя:

«Чудово! Принтер вирішив розважитися саме перед здачею курсової!»

«О, ще один електронний лист від декана — мій день став повним!»

Астеїзм — комплімент через інвективу:

«Ви так старанно робите домашку, що навіть Шекспір би здивувався»

«Ваша презентація настільки яскрава, що сонце просить автограф»

Оцінювання:

-  Найдотепніше використання тропу
-  Найсмішніше речення
-  Найточніше (троп правильно передає контраст)

 Варіант для профі: створити речення, яке поєднує дві ситуації через один троп. Обмеження часу: 30–60 секунд на ідею — щоб мислити швидко і смішно одночасно.

 Єнот коментує: «Ці тропи — як супергеройські костюми: надягнув, і одразу стаєш гостем у світі гумору й іронії. Якщо речення смішне лише вам — треба більше кави. Якщо смішне всім — троп спрацював. Пам'ятайте: сарказм не питає дозволу, астеїзм кланяється навіть, коли ви втомлені, а антифразис рве шаблони. А каламбур? Каламбур — це коли слова танцюють, а ви тільки плескайте в долоні»

 **ТРОПИ ТОТОЖНОСТІ** — коли реальність занадто нудна, щоб називати речі своїми іменами

 **Перифразис.** Це коли «медик» звучить занадто просто, а от «людина в білому халаті» — вже як мінімум герой прайм-тайму.

Це **описове перевдягання реальності**, коли просте слово отримує костюм із пір'я, блискіток і складнопідрядних речень.

- «Тварина» — нудно і не дуже приємно.
- «Наші менші брати» — трішки миліше.

- «*Домашній улюбленець із потенційною агресією*» – уже політкоректне й з ухилом на страхування.

🧠 Людство вигадало перифразис приблизно в той момент, коли вперше почуло правду і сказало: «Фу, це грубо».

- Замість «*товстий*» – «*обтяжений гравітацією*».
- Замість «*вмер*» – «*відійшов у засвіти*».

Перифразис – це фільтр Instagram для мови: усе виглядає краще, але душі вже немає.

📖 Метафора vs. Перифразис

Якщо метафора – це коли у речення прокидається поет, то перифразис – це коли цей поет одягає піджак і йде на прийом до мера. Для того, щоб відрізнити запам'ятайте: У бар зайшла метафора з кам'яним обличчям. Перифразис у цей момент скромно відвідав питний заклад.

🌀 Існують ще окремі збочення:

👤 **Пронімація** (*антономазія для тих, хто в лінгвістиці, як у серіалі*)

Це коли ми замінюємо ім'я персонажа якоюсь бароковою епітетною конструкцією. «Мати погрози усіх велетнів» → замість Фрігт

🏛️ **Епонім** Коли ми так захопилися персонажем, що назвали його ім'ям усе: від гробниці (Мавзолей) до напою (гrog) і модулів зв'язку (Bluetooth) (*якщо ти уважно читав посібник, то етимологію цих слів вже знаєш*)

📄 **Перифразиси бувають:**

○ **Нейтральні** «Представник сімейства котячих»

● **Евфемістичні** «Цар звірів»; «Віддав богу душу» → замість «здох»; «Фізично компрометував» → замість «застрелив»

● **Дисфемістичні** «Подерта кішка» (залежно від контексту, може й не про кішку).

📌 Що ми виберемо, залежить від:

- рівня культури,
- рівня агресії
- і, звісно ж, **бажання уникнути відповідальності**.

📖 **Перифразис – це лінгвістичний пуховик.** Тепло, затишно і нічого не зрозуміло. Іноді ця турбота про комфорт заходить так далеко, що ми не знаємо, чи була війна, чи просто «повернення надії».

🎮 **Але перифразис – це ще й велика гра.** Це спосіб сказати банальність так, щоб тебе слухали і навіть аплодували. Бо якщо ти скажеш «мер міста» – тебе потім й не згадають. А якщо скажеш «людина, на яку покладено кармічну відповідальність за маршрутку №203» – тебе процитують у Твіттері.

💀 **Дисфемізми – це коли навпаки:**

Береш щось нейтральне і робиш його схожим на жуйку з цвяхами.

- Замість «обличчя» → «тика»
- Замість «помер» → «гигнувся»

 Тут працює інше правило: якщо не можеш якось прикрасити – зроби огидно.

 І, звісно ж, перифразис – це не просто заміна слова. Це **побудова нової реальності**. Десь між:  фантазією,  політикою і  стендапом. Іноді – з магією, іноді – з бронетехнікою. Але завжди з претензією на стиль.

 **ГРА 16: "Компліментологія в голові"** (або: тренуй риторику на перехожих, не ризикуючи життям)

Мета гри:

Розвивати вміння швидко формулювати метафори, перифрази, компліменти та фігури мови. Навчитися бачити деталі й тренувати образність.

Правила:

1 Ідеш вулицею. **2** Про себе (!!!) кожній людині, яку бачиш, вигадуєш короткий комплімент. **3** Компліменти не можна повторювати. **4** Уникай банальностей ("гарні очі", "добрий вигляд") — шукай цікаві образи, порівняння, метафори. **5** Якщо важко — вмикай риторичні фігури: анафору, градацію, гіперболу, оксюморон.

Приклади:

- «Ця жінка йде, ніби несе в кишенях червень».
- «Чоловік у капелюсі має поставу, як у коми в реченні — десь затримуєшся, щоб вдихнути».
- «Цей підліток в навушниках виглядає, ніби слухає гімн своєї внутрішньої імперії».
- «Трохи втомлений дідусь, але з обличчям людини, яка точно пам'ятає смак кращих абрикосів у світі».

Рівень PRO:

Ускладнюй собі завдання:

- спробуй подумки вигадати цим людям короткі біографії у двох реченнях;
- роби ці компліменти в різних стилях (поетично, офіційно, з гумором, іронічно).

Техніка безпеки:

- **Не озвучуй уголос.** Це не стендап, а тренінг для мозку.
- **Не втручайся в життя інших.** Це не соціальний експеримент, а вправа на уяву.
- Якщо хтось помітив твій усміхнений погляд і почав підходити — просто ввічливо відійди. Життя дорожче за риторику.

Розширена версія гри:

Назва: "Як це сказати на корпоративному"

- У зворотній бік тренуйся перетворювати метафори на канцелярит:
Наприклад:  «Ця жінка ніби несе в кишенях червень» → «Громадянка

демонструє позитивний емоційний настрій відповідно до кліматичного сезону».

Ця вправа тренує: ✓ спонтанне мовлення; ✓ образне мислення; ✓ доброзичливість; ✓ реакцію на невербальну комунікацію інших.

І просто робить прогулянку веселішою.

 **Граматичні тропи:** коли граматики вирішила прикинутися стилістом

Це ті випадки, коли форма раптово вилазить на сцену, ставить руки в боки й каже: «Тепер я тут головна!» Але всі знають, що її викликали лише тимчасово — підмінити зміст, поки той пішов у запій.

 Класика жанру: латина, пафос і бабуся на лавці

О tempora, o mores! Переклад: «Що за часи, що за люди...» Сенс: стогін, як у бабусі біля під'їзду. Але звучить красиво, емоційно й дуже граматично.

 **Множина скромності**

Це коли людина раптово починає говорити від імені себе та невидимого хом'ячка: «Ми в нашій роботі показали...» (Ми — це я-студент, мій демон сумніву й науковий керівник, який усе переробить). Цей троп варто використовувати на захисті диплому, щоб створити ілюзію серйозного наукового колективу з одного тіла.

 **Множина хамська** «Ми люди прості, нічого не тямимо... але скажемо от що...»

Це ніяка не скромність. Це пасивно-агресивний тролінг у формі підлабузництва: типовий для приватних листів у приймальні мера та Facebook-коментарів під новинами.

 **Риторичне запитання**

Це питання, на яке відповідати не треба. І не смій.

«А судді хто?» — класика жанру. Такі питання додають пафосу, роблять вигляд, ніби дають вибір, а насправді просто піднімають градус емоцій, як хороший алкоголь.

 **Гіпофора: сам спитав — сам відповів**

Це коли ти не даєш аудиторії шансу втрутитися:

«Чому ми це робимо? Бо можемо!»

Технічно — внутрішній монолог, який втік зі сцени, забувши грим.

 **Підвид гіпофори — дубітація:** запитання-сумнів, яке зависає у повітрі як недоїдений чебурек.

«А може, вони й мають рацію?...» — і тиша така, що хоч ріж ножем.

 **Регресія: все по пунктах, бо слухачі емоційні**

«По-перше... По-друге... По-третє...»

Це формат для тих, хто хоче донести думку навіть до того, хто слухає краєм вуха та вже шукає вихід. Це розжована аргументація у стилі інструкції до пральної машини.  **Скорочена регресія:** «По-перше... (палець один) по-

друге... (палець другий)...» І обов'язково з жестами, щоб створити ілюзію бурхливої інтелектуальної діяльності.



Навіщо все це?

Граматичні тропи — це не просто пустощі. Це спосіб вести тонкий діалог із тінню, що сидить у голові слухача. І якщо ця тінь тебе боїться — ти зробив усе правильно.



Фігури думки — коли сенс робить гімнастику без зміни ваги

Це ті прийоми, які не стільки граються зі словами, скільки з ходом думки. Вони не змінюють змісту, якщо переказати інакше — бо суть лишається. Це як поставити той самий чайник на іншу плитку.



Плеоназм. Коли щедрість думки переходить усі межі.

- «Підіймайте вгору»
- «Життя прожити»
- «ІТ-технології» (о так, і ще пароль до Wi-Fi введи, будь ласка)



Усе це — як повторювати два рази поспіль — та ще й тричі. Стиль: "багато — це багато, навіть якщо надто".



Антиципація. Гра в передбачення, яка майже завжди закінчується сюрпризом. «У кожному питному закладі, в будь-якій точці багатовимірного творіння є **вони** — зашплені полиці з липкими пляшками дивної форми...» (Террі Пратчетт) Ми читаємо й думаємо: буде щось епічне — чаклун, привид, бійка з космічним кальмаром... А отримуємо **липкі пляшки**. І це зовсім не розчарування — це **винагорода**. Бо вся сила антиципації саме в тому, щоб **пообіцяти пафос**, а потім **віддати побутове**. І зробити з цього — **магію**.



Вправа «Великий розгін → малий фініш»

Студент має побудувати речення за моделлю:

- обіцяй епічний масштаб;
- закінчи простим, навіть смішним;
- створи ефект пониження очікувань — але приємний.

Приклади-заготовки:

«На краю всесвіту, де народжуються зірки і гинуть цивілізації, я нарешті знайшов... нормальну каву»

«У тиші, де навіть думки відлунюють, я почув... телефон дзвонить з нагадуванням про дедлайн»

«Я стояв перед дверима, за якими могла чекати доля, безсмертя або слава... і там був папуга»

Завдання студенту: зробити 3 власні антиципації, тема вільна.



Антиципація — це як двері в іншу реальність, де замість "та-дам!" лунає тихе "о, ну, звісно...", і саме в цьому — найкращий трюк.

●○ **Антитеза.** *Контраст, з якого злітають ікони та рвуться струни.*

«Сплять і багаті, і бідні, і мудрі, і дурні, і добрі, і злі» Контраст тут не для краси — він для нагадування, що все людське — симетрично в кінці. Антитеза створює дзеркало, а в ньому — вся твоя філософія.

✚ Дуже пафосно, дуже класично, дуже "фаустово".

🧠 **Парадіастолія.** *Захист честі та репутації через пере-брендинг.*

- Не «жадібний» → а «економний»
- Не «тупий» → а «впертий у своїх позиціях»

✚ Це риторичний Photoshop для характеру. Коли замість «мені байдуже» ти кажеш: «Я емоційно автономний».

🎲 Вправа «Зроби як звучить краще»

Студент отримує список негативних рис: жадібний, ледачий, грубий, хаотичний, неорганізований...

Завдання: переформулювати так, щоб це звучало як комплімент або хоча б нейтрально.

Приклади:

«Ледачий» → «енергорозважливий»

«Грубий» → «прямого стилю комунікації»

«Хаотичний» → «креативно непередбачуваний»

Фінальний етап:

👉 описати себе трьома «парадіастолічними» рисами, які роблять вигляд, що ви — ідеальний кандидат у CV.

🗺️ **Оксюморон.** *Союз двох слів, які мали би жити на різних континентах.*

- «Веселий цвинтар»
- «Мовчазна розмова»

✚ Це як подружжя зі скандальним минулим і спільним абонементом у спортзал. Все виглядає дивно — але працює.

🌿 **Метаоксюморон**, або коли наука вирішила пожартувати

А якщо більше двох слів? Як у Умберто Еко: Морфологія азбуки Морзе. Живопис острова Пасхи. Сучасна шумерська література. Ассиро-вавилонська філателія. Іконологія видань Брайля...

🐾 Єнот пояснює: а це буде **метаоксюморон** — це коли слова ніби зібралися поговорити серйозно, а вийшов інтелектуальний карнавал. Кожне слово поводить себе чемно, як науковець на конференції: морфологія, іконосеміотика, історія — усі при краватках, цитують джерела. Але варто їм з'єднатися, як раптом стає ясно: вони щойно вигадали фонетику німого кіно або землеробство в Антарктиді. Це не просто оксюморон, де сперечаються два слова («гарячий лід»). Тут стикаються цілі системи сенсів, що зазвичай живуть у різних світах — і від їхнього зіткнення народжується

парадокс. Такий собі парадокс у кубі, гра не лише з лексикою, а з логікою самої реальності. І головне — цей трюк не просто для сміху (хоч і смішно). Він для мислення, бо змушує побачити, наскільки наші “серйозні” знання залежать від риторичних конструкцій.

 Риторичний коментар від Єнота: метаоксюморон — це не лише розвага для тих, хто занадто довго живе серед книг. Це риторичний тренажер, який розвиває три надзвичайно важливі навички:  Мислення над формою дискурсу. Створюючи “неможливу науку”, ми вчимося бачити, як сама мова формує знання. Адже “фонетика німого кіно” звучить цілком переконливо — доти, доки не замислишся.

 Розпізнавання псевдонаукової риторики. Після таких вправ жоден текст із “квазіакадемічною” лексикою тебе не обдурить: ти одразу помітиш, коли форма прикидається змістом.

 Іронічне мислення. Іронія — це не легковажність, а форма інтелектуальної свободи. Бо, як каже Єнот, “хто здатен пожартувати над формою знання — той уже не її раб.”

 **Практикум від Єнота: “Створи свій метаоксюморон”**

Завдання: вигадай тему для уявної “наукової праці”, яка звучить переконливо, але насправді — блискучий абсурд.

Формула:

 (науковий термін або сфера) + (контекст, де це неможливо або безглуздо)

Приклади:

Квантова етика доби середньовіччя. Постструктуралістична кулінарія. Екзистенційна ботаніка. Психоаналітика штучного інтелекту для кактусів...

Бонус-рівень: спробуй коротко пояснити, про що могла б бути така дисципліна, якби вона справді існувала. Це і є найвищий пілотаж риторики — сміятися й мислити одночасно.

Висновок від Єнота: метаоксюморон — це дзеркало, у якому академічна мова бачить власну абсурдність і, замість образитися, починає сміятися.

 **Корекція.** Коли сам собі перебиваєш...

«Я подумав... Ні, це ще не думка. Це пролог до натхнення!»

 Такий собі монтаж думки в прямому ефірі. Фігура для тих, хто не хоче редагувати — і тому коригує в моменті.

 **Градація.** Мовний ескалатор, що рухається вгору або вниз. Але завжди — інтенсивно. Це коли події ескалують — від дрібної біди до повного апокаліпсису, і всі такі:

Пам'ятаю, думаю, хвилююсь, плачу, завмираю. Підіймись, озирнись, крикни, рушай, врятуй.

 Спочатку – емоція. Потім – дія. Потім – драма з відлунням у п'ятках. Це не просто послідовність – це лінгвістичний розгін з запотілим лобом.

 Напрямок:

- або "ще гірше"
- або "ще крутіше" (залежить, на якому поверсі твого настрою ми зупинимось)

 Вправа «Розгін — Стрибок — Політ»

Студент отримує одне слово: Страх / Надія / Сміх / Безсоння / Досвід

Завдання: створити градацію з 5 елементів, яка:

або нарастає («страх → паніка → жах → відчай → завмерла свідомість»)

або зменшується («злість → роздратування → втому → байдужість → спокій»)

 **Фігури думки** – це як баг у системі логіки: наче нічого не зламалося, але відчуття, що щось не те — залишилося. Іноді — на краще.

 **ФІНАЛЬНЕ МЕГА-ЗАВДАННЯ**

«Міні-промова на 6 фігур думки»

Студент має створити монолог (6–8 речень), де:

- ✓ є плеоназм
- ✓ є антиципація
- ✓ є антитеза
- ✓ є парадіастолія
- ✓ є оксюморон або метаоксюморон
- ✓ є градація
- ✓ є одна корекція

Тема:

«Мій мозок під час сесії»

«Я і дедлайн: токсичні стосунки»

«Що таке дорослість?»

«Чому університет — це квест на витривалість»

Це вийде і смішно, і глибоко — ідеальна риторична кульмінація.

 Це все — не просто риторичні трюки. Це словесна психологія в дії. Без жонгливання термінами. Замість цього — гра з фокусом думки.

 **ГРА 17: “Назви це інакше”**

Життя таке, яким ми його називаємо. Усе залежить від нашого сприйняття. На будь-яку ситуацію можна подивитися з різних боків.

Можна бути розлученою, а можна — вільною.

Можна бути обтяженою побутом, а можна — берегинею вогнища.

Можна тягти всю сім'ю на собі, а можна — бути їхньою опорою.

Можна все життя витирати комусь носа, а можна — присвятити себе дітям.

Навіть можна бути безнадійно хворим, а можна — поінформованим щодо фіналу.

Слова підступні: саме вони вирішують, що ти будеш відчувати.

Мета гри:

Побачити, як **слова формують емоції**, і навчитися навмисно **переформульовувати негатив** так, щоб він став **ресурсним, свідомим, а не тюремним вироком**.

Інструкція:

1. Один учасник зачитує фразу — буденну, важку чи “затертого формату”.
2. Інші учасники намагаються:
 - переформулювати її м’якше
 - або навпаки — жорсткіше
 - або просто знайти більш осмислену альтернативу
3. Після кожного прикладу варто обговорити: — *Що саме змінилось?* — *Яке слово змінило настрій фрази?* — *Що ти тепер відчуваєш по відношенню до цієї ситуації?*

Приклади для розминки:

Тягну всю сім’ю на собі → Я — опора для своїх людей

Я безнадійно хвора → Я знаю, як це закінчиться і встигаю головне

Я не реалізувався в житті → Мій маршрут не схожий на звичний, але я в дорозі

Формат гри:

- Можна грати по черзі: один читає, інші пере-формулюють
- Можна групою — кожен каже свій варіант на фразу
- Можна записувати й порівнювати: яка версія справді підтримує?

 **А ще:** спробуйте навмисно змінити риторику у власних щоденниках, виступах, навіть розмовах із собою. Бо дуже часто ми *не втомлені* — а просто в невдалому формулюванні.

 **Il brille par son absence** — коли твоя відсутність виконує роль головної ролі

У французькій мові є стійкий вислів: **«Il brille par son absence»** — він “сяє” своєю відсутністю. Тож наступного разу, коли ви: запізнилися на роботу; не прийшли на зустріч — пам’ятайте:  Ви не просто профукали можливість. Ви стали людиною, яка **“виблискує відсутністю”**.

 **Мова** — це інструмент інтерпретації. І ти сам вирішуєш, назвати це “втомою” чи “потребою в тиші”. Назвати себе “провалом” — чи “чернеткою, яка ще формується”.

А тепер маленький побутовий парадокс: ти щойно поїв, але холодильник знову відкрито. Голод мовчить. Хто ж тоді ініціював цю зустріч?

Варіант А. Внутрішній суворий суддя: «обжерливість», «слабка сила волі», «знову зірвався». І ось уже знайомий каскад: провина, самобичування, «ну ти й лузер»...

Варіант Б. Японська ніжність: *кучісабіші* 口寂しい — «самотній рот». Або навіть: «самотній ротик». І тут відбувається маленьке диво. Фокус миттєво зміщується: не «ти знову жреш», а «твоєму роту просто самотньо, йому нудно без компанії». Метафора оживає. Рот стає не органом, а істотою з настроєм. Самотній ротик... тут уже важко не всміхнутися і не поставитися до себе м'якше. Замість покарання — розуміння і гумор: «Ох, бідолашний, тобі самотньо... давай щось смачненьке, щоб розрадити». Без осуду. Без драми. Просто по-людськи. Тож наступного разу, коли рука тягнеться до чіпсів, шоколаду чи чогось «без причини», скажи собі:  *Це не провал. Це кучісабіші. Мій рот сумує — і це нормально.* Мова — це не просто слова. Це спосіб обійняти себе, замість того щоб бити. І ти завжди маєш вибір: карати жорстким ярликом — чи пестити м'яким, уважним словом 

 Втомилися? Завіса піднімається. Починається казка — страшна, повчальна і трошки голодна.

Читайте, тремтіть, насолоджуйтесь. А потім — тренування. Бо слова без практики — тільки шум.

Голоси, що стримують темряву

У давні дні, коли Янцзи ще гнівався на людей замість того, щоб байдуже топити міста, на його крутому вигині чіплялося за землю бідне село. Бідність не лякала — лякало інше: люди посварилися навіть у тому, кого саме треба вишановувати на День Предків. Старі твердили: якщо забути про рід — він перетвориться на голодну тінь, що приходить стягувати борги. Молодь питала зухвало: «А з чого це ми маємо годувати тих, хто для нас сам нічого не зробив?»

Так вони й розхитали власний лад — мов криву глиняну посудину, яку ось-ось рознесе по шву тріщина.

Настала суха осінь. Староста вийшов на площу й оголосив коротко, як вирок:

— Рису нема. Нічого нема. Свята не буде.

Молодь раділа — як школярі скасованому уроку. Старі ж посіріли, бо знали: Предки без ритуалу — це як тіло без імені. Знахарка попередила, стискаючи посох: «Якщо не нагодуєте пам'ять... вона! сама! прийде! по вас!»

Але хто вірить старим, поки не пізно?

Уночі село розбудив звук — не голос, не подих, а жування темряви. З туману вийшли Тіні: схожі на людей, але спотворені, наче у кривому дзеркалі. Це були Предки — ті, кого забули так давно, що вони забули самих себе. Вони не кричали. Вони тільки дивилися.

А погляд голодного духу гірший за крик.

Староста зрозумів: якщо пам'ять не годують — вона починає їсти живих.

Коли не лишилося нічого, крім страху, вийшла маленька сирота. Босоніж. Із порожньою мискою в руках. Вона підійшла до Тіней і сказала просто:

— У мене нема рису. Але є пам'ять.

І розповіла про свого батька: про запах диму на його одязі, про сміх, що лунав над річкою, про втомлені руки, що гладили її по голові перед сном.

Тіні слухали — і ставали світлішими. М'якшими. Людянішими.

Люди виходили слідом. Одна за одною історії падали в тишу, мов краплі світла у темряву. Кожна згадка — невидима ложка, що годувала тих, хто чекав десятиліттями. Пам'ять насичувала духів — доки вони не розчинилися в ранковому тумані. Тихому. Добрий. Як прийняте нарешті пробачення.

Село постановило тієї ночі:

Якщо нема їжі — годуй Предків історіями.

Якщо нема історій — тоді ти сам став біднішим, ніж думав.

Бо ненагодований предок — не чудовисько.

Це забута відповідальність.

Це нитка роду, кинута у порох.

Це тріщина в пам'яті, що може проковтнути цілу сім'ю.

І якщо її не підтримати —

вона почне забирати нас:

по одному сміху,

по одному імені,

по одному серцю.

Тренінг: НАГОДУЙ ДУХА ІСТОРІЄЮ

Слово — це не звук. Це їжа для тих місць у душі, де болить.

Уявіть аудиторію як тріщину між двома світами: один — світ забутих почуттів, другий — світ людей, які роблять вигляд, що їм ок. Між ними стоїть Оратор. З порожньою мискою.

♦ **Ролі та Правила**

 **Оратор** (з порожньою мискою)

Той, хто виходить вперед, бере на себе складну задачу: нагодувати чужий біль історією. Він повинен створити щось таке, щоб хоч один слухач тихенько подумав: «Блін... це ж про мене». Це і є момент насичення.

 **Голодні Духи** (вся група)

Голодні Духи — це ми всі, коли нас не бачать, не чують, не пам'ятають. Кожен студент обирає свій «голод» — внутрішній недогляд, який потребує слова. Голодний Дух реагує лише тоді, коли історія реально торкнулася. Якщо торкнулася — каже: «Ім'я моє повернулося». Це момент перемоги Оратора.

♦ **Каталог Голодів. Вибирайте чесно. І жорстоко.**

 Голод доброти: «Ніхто не помітив, коли я був хорошим».

★ Голод важливості: «Я в цьому світі взагалі хтось?»

 Голод подяки: «Я роблю, роблю — а "дякую" чути тільки на мемах».

 Голод причетності: «Я зайвий навіть там, де мене запрошували».

👁 Голод пам'яті: «Мої зусилля забули ще до того, як вони стали реальні».

 Голод тиші: «Мене не слухають. Мене тільки оцінюють».

Обирай той, що дзвенить під ребрами. Це і є твій голод.

◆ Технічне Завдання Оратора

Використовуються чотири прийоми:

Впіймай біль. Дивись на Духів так, ніби вони твої родичі на святі: всі щось приховують.

Підбери історію, як ліки. Не пафосну. Правдиву — або таку, яка могла бути правдою.

Подай без лушпиння. Жодних «еммм», жодних «всі ми знаємо...» Говори так, ніби ти тримаєш за руку людину, яка ось-ось зникне.

Дай себе впізнати. Слухач має думати: «Блін. Це ж ніби про мене, але ніби не про мене. Але я відчуваю».

◆ Зразок Ритуальної Оповіді

Голод доброти та Голод пам'яті

«Голодний духу... послухай. Пам'ятаю, як зимою, коли вітер був схожий на блукаючого звіра, ти підняв зі снігу крихітного рудого кошеня — грудочку холоду, страху й життя в одному подиху. Ти взяв його за пазуху, грів своїми долонями, немов тримав жаринку, яку не можна впустити, інакше згасне цілий світ. Ти боявся сміху інших, тому бурмотів, що це “ненадовго”, що “хай тільки переживе ніч”. Але він досі спить на твоєму вікні. Тимчасове — це те, що пишуть у сторіс. А те, що ти зробив — це коріння. Серце. Те, що вростає в тишу так глибоко, що його чують лише ті, хто пережив холод. Це все твоє. Це все — зерно. Я кладу його в порожню миску. Їж, духу. Не помирай від забуття. Повертай своє ім'я».

Якщо хоча б один студент тихо скаже: «Ім'я моє повернулося» — ритуал виконано.

◆ Завершення

Голодний Дух ситий — значить, історія знайшла свого адресата. А далі — нова порожня миска, новий студент, новий біль, нова магія. Цей тренінг існує для того, щоб студенти навчилися не просто «говорити» — а торкатися людяності, якої зараз у світі хронічно не вистачає.

У будь-якому тренінгу є момент, коли аудиторія затихає. Не тому, що вправа завершена, — а тому, що кожен раптом розуміє: слова, якими ми годуємо “духів”, — це ті самі слова, якими ми годуємо себе. Урок риторики закінчується, але риторика — ні. Вона тихо й непомітно переходить у реальність: у коридори, де втомлені люди п'ють холодну каву; у лікарні, де хтось називає біль “симптомом”, а хтось — “виροком”; у ті місця, де одна фраза може виснажити, а інша — повернути ім'я. Бо риторика — це не про виступи. Це про те, як ми називаємо світ, і що стається з нами, коли називаємо його неправильно... або, навпаки, вперше — правильно.

І ось вам історія. Не міфічна, не давня, не легендарна. А звичайна — настільки, що здається вигаданою. Про лікаря, який не вірив у магію. І про Єнота, який не вірив у випадковості. І про те, як один неправильний вислів може зробити життя важчим, а одна точна метафора — легшим.

Єнот і Доктор Хаус: або як слова змінюють реальність

Хаусу здалося, що він просто переборщив з таблетками. Ще ранку не було, а він уже втретє каву переплутав із аналізами пацієнта. І втретє — зітхнув. І втретє — вирішив, що день почався не з того боку. Тому коли біля автомата з батончиками він побачив Єнота — чистого, доглянутого, з термокружкою трав'яного чаю і дивно мудрим поглядом — він вирішив: це точно галюцинація. Галюцинація тиха, охайна, із запахом м'яти. Галюцинація, яка виглядала надто реалістично, щоб бути... ну, реальністю.

— Прекрасно, — сказав Хаус. — Тепер у мене глюк: звір із йогівським вайбом. Дайте дві.

Єнот обережно поставив термокружку на поличку автомата. Поставив — повільно. Поставив — наче підкреслюючи тишу навколо.

— Це не глюк, — промовив він. — Це лінгвістичний зсув.

Хаус примружився, зітхнув, знову примружився:

— Ах, ну звісно. Я завжди мріяв, щоб у моїй картині світу з'явилась антропоморфна грамати́ка з хвостом.

— Не хвостом, а з інтерпретацією, — уточнив Єнот. — І ти не бачиш мене “просто так”. Ти ж сам сказав: “Я більше не витримаю цієї реальності”.

— І що? — Хаус знизав плечима. — Це просто слова.

Єнот всміхнувся. Не пафосно — м'яко. Не поблажливо — знаюче. Так, як всміхається хтось, хто вже прочитав кінець книги, яку ти щойно відкрив.

— Саме тому я і з'явився, — відповів він. — Слова — не “просто”. Ти ж лікар: змінюєш термін — і змінюється діагноз. Змінюєш діагноз — і змінюється лікування. А лікування — це вже нова реальність для пацієнта. І для тебе також.

Хаус пирхнув, коротко й різко:

— Не плутай термінологію з магією.

— Але ж це одне й те саме, — лагідно сказав Єнот. — Магія, що не потребує заклять. Магія, яка починається не з палички, а зі словника.

Хаус відкрив рот, щоб щось різке сказати, але Єнот підняв лапку:

— Коли ти говориш: “це неможливо”, — ти закриваєш двері. Коли кажеш: “тут щось не сходиться”, — двері вже прочинені. А коли кажеш: “потрібно перевірити ще раз”, — ти вже всередині... і вже не вийдеш тим самим.

— Це... метафора? — недовіжливо спитав Хаус.

— Ні. Це інструкція до реальності.

Тиша. Автомат тихенько гудів, видаючи комусь батончик. Гудів, видавав, кліпав вогниками — ніби теж хотів щось додати.

— І навіщо ти мені? — нареши́ті буркнув Хаус.

— Бо ти втомився називати світ тим, чим він тобі здається, — відповів Єнот. — А я тут, щоб нагадати: формулювання змінює форму. Назвеш проблему “тупиком” — ти стоїш. Назвеш її “перехрестям” — ти вже рухаєшся. Назвеш рух “випадковістю” — знову стоїш.

Хаус потер перенісся:

— Чудово. Я розмовляю з пухнастим Вітгенштейном. Це точно сон.

— Якщо хочеш, можу бути сном, — погодився Єнот. — Слова ж у тебе сильні.

Скажеш “сон” — і я розчинюся...

...але реальність, яку ти назвав “сном”, залишиться тією ж.

Хаус махнув рукою:

— Та ні. Залишайся. Глюк без моралі — марна трата галюцинації.

— Добре, — кивнув Єнот. — Тоді почнемо з першого правила.

Сформулюй інакше — і світ зміниться. Сформулюй чесно — і змінишся ти.

— І як мені тебе назвати? — скептично спитав Хаус.

— “Риторикою”, — відповів Єнот.

І Хаус раптом, майже непомітно, усміхнувся.

— Ох, чудово. Значить, я офіційно з'їхав.

— Ні, — заперечив Єнот. — Ти просто змінив словник.

І поки Хаус моргнув, Єнот зник. Зник — без жесту, без пафосу, без тіні. Лишився тільки теплий запах м'яти, що взагалі-то не міг залишитись у галюцинації. Але залишився.

? Запитання до студентів

Які риторичні прийоми ви тут знайшли? (Може...? Список для звірки в ваших зошитах: анафора, епіфора, стик, кільцева композиція, обрив, парцеляція, метафора, метонімія, оксюморон, регресія...)

 **МЕМОРІЯ** — коли мозок вмикає режим PowerPoint

 Що таке меморія? **Меморія** — це етап підготовки до виступу. На цьому етапі ми не пишемо і не вигадуємо — а запам'ятовуємо. Причому не “десь там”, а так, щоб на сцені текст жив у нас під язиком, а не в блокноті. Це не магія, не “феноменальна пам'ять”, і навіть не чай з розмарином. Це — набір технік, які вчать думку закарбовуватись у пам'яті. Іншими словами: «Як зробити так, щоб не забути те, що сам тільки-но придумав».

 Мнемонічні прийоми — не для фокусників, а для нормальних людей: меморія — це робота з увагою, спостережливістю, регулярним повторенням. Ви не просто бубоните — ви будете маршрути для пам'яті.

Оратор не “просто пам'ятає”, він структурує, повторює, спостерігає, і через це зрозуміло говорить.

 Чим більше повторюєш → тим краще розумієш → тим краще пояснюєш → тим краще тебе слухають.

 **Як це зробити? Перевірені методи:**

 **1. Читайте вголос**

Читання вголос поєднує зорову і слухову пам'ять. Це база.

Ідеально — слухач, який зацікавлений. Але якщо немає — підійдуть будь-які варіанти:

-  Дзеркало — не слухає, але принаймні не перебиває.
-  Кішка — слухає, але зневажливо.
-  Тостер — вже сарказм, але якщо ви дійшли до цього — ви готові до TEDx

 Усе це — мнемонічна адаптація реальності. Ви вчитеся говорити не “в нікуди”, а комусь.

 **2. Робіть перерви при повторенні**

Пам'ять не любить марафони.

Вона працює краще за схемою: **2 дні по 1 годині** → краще, ніж **1 день по 2 години**. Під час перерв мозок продовжує обробку. Це не відпочинок — це фонове збереження.

 **3. Роздрукуйте основні пункти і повісьте їх усюди**

Так, **скрізь**. Як шпаргалки для мозку.

-  Ванна
-  Туалет
-  Над кухонним столом
-  Біля ліжка
-  На балконі

Це — випадкове повторення.  Чим частіше око “спотикається” об знання — тим більше шансів, що мозок його запам'ятає.

 **4. Використовуйте дивні, смішні, абсурдні асоціації**

Якщо треба запам'ятати: «цегла, вентилятор, ананас» — уявіть, як ананас танцює чечітку на вентиляторі, а зверху летить цегла як фінальна сцена мелодрами.

 **Чим абсурдніше — тим надійніше влітає в пам'ять.**

 **5. Гра в сюжет з непов'язаних слів.** Це вже мильна опера для мозку.

Ви обираєте 3–5 випадкових слів і вигадуєте смішну/божевільну історію, у якій вони з'являються. Ваш мозок це любить більше, ніж шкільні конспекти.

 **6. Метод Цицерона (локус-метод)**

 Це топологічна мнемотехніка — коли думки ви розміщуєте не в голові, а в уявному просторі.

Найпростіше — взяти знайоме приміщення (будинок, маршрут, кімнату) і “розкласти” там інформацію:

-  Вікно — вступ
-  Дзеркало — перша теза
-  Диван — другий пункт
-  Люстра — приклад
-  Двері — фінал

 Рухаетесь послідовно: зліва направо, зверху вниз. Головне: вибрати предмети завчасно, щоб не зупинятись на «а що покласти в тостер».

 Цей метод прив'язує абстрактне — до конкретного.

 **7. Піктограми, візуальні образи, схеми**

 Не читайте зі слайдів те, що слухачі вже бачать.

 Замість тексту:

- схема
- графік
- мем
- звук, асоціація, колір

 Презентація має пояснювати — а не дублювати. В іншому разі ви — PowerPoint-реплікатор, а не оратор.

 **8. Як запам'ятати цифри?**

 Метод шифрування через вірш:

Наприклад, $\pi = 3,1415926535\dots$

«Три, чотирнадцять, п'ятнадцять, Дев'ять, двадцять шість і п'ять.»

 **Підсумок:**

Як казав Наполеон: «Голова без пам'яті — це фортеця без гарнізону»

А ще він казав багато іншого. Але ніхто не запам'ятав. Бо не було:

-  піктограм
-  шпаргалок у туалеті
-  шизофренічних асоціацій з ананасами

✦ Меморія — це етап, де ви не просто щось вчите. Ви вбудовуєте певне знання в особисту реальність. І якщо все зробити правильно — ваш текст звучатиме не “вивчено”, а як частина вас.

🧠 Тренування: “Мнемо-Метаморфози”

Мета: одночасно тренувати меморію, креативність, асоціативне мислення та тропи.

✦ Як грати

1 Підготовка

Ведучий готує список понять (5–7 слів/термінів, абстрактних і конкретних). Наприклад: «революція, Wi-Fi, ананас, демократія, принтер, тостер, блокнот». Для ускладнення — додаємо тропи, які учасники мають використати у реченні/історії

2 Завдання

Учасники або команди мають створити коротку історію або речення, де: використані всі слова із списку; застосований хоча б один троп; історія логічно (хоч і абсурдно) послідовна.

Наприклад: «Демократія танцювала чечітку на Wi-Fi, поки ананас жорстко критикував принтер. Блокнот лише спостерігав, а тостер став моїм найкращим союзником»

3 Мнемонічне завдання

Кожна команда або учасник має запам'ятати свій сюжет і повторити його через 5 хвилин без нотаток, використовуючи локус-метод або піктограми.

Це тренує: асоціативну пам'ять, уяву, швидке зв'язування понять.

4 Оцінювання

💡 Креативність сюжету

🧠 Складність і логіка асоціацій

😄 Гумор і тропи

🔄 Точність меморії (наскільки добре учасники запам'ятали власний сюжет)

🐼 Єнот коментує: *«Тут мозок працює як на складанні IKEA: усі деталі різні, але якщо правильно з'єднаєш — вийде диво. І трохи сміху — бо без гумору ні одна меморія не приживається. Пам'ятайте: чим абсурдніше поєднання, тим надійніше запам'ятовується. А тропи додають естетичної вишуканості — мозок каже: “О, класно, це точно варто тримати в пам'яті!”»*

🐼🔪 Єнот і «Голяк»: Меморія без хаосу

Після лекції про меморію аудиторія майже спорожніла. Лишилися тільки Єнот, який пив м'ятний чай, і троє гостей, що зайшли, ніби випадково: Вінні, Ділан і Томо.

— Ми... це... почули, що тут тренують пам'ять, — пояснив Вінні, ставлячи тостер на парту.

— Тостеру теж треба освіта, — додав Ділан цілком серйозно.

Єнот кивнув, як той, хто бачив і дивніше:

— Добре. **Спробуємо “Мнемо-метаморфози”. Ось ваші слова: революція, Wi-Fi, ананас, демократія, принтер, тостер, блокнот.**

Вінні замислився на секунду — і видав:

— “Демократія сварилася з Wi-Fi, ананас читав блокнот, принтер нервував, а тостер готував революцію.”

— Це... запам'ятається? — уточнив Томо.

— Авжеж, — сказав Єнот. — Мозок любить абсурд більше, ніж конспекти. Абсурд створює маршрут. А маршрут — це і є пам'ять.

Ділан нахилився над тостером:

— І що тепер?

— Тепер, — відповів Єнот, — уявіть кімнату й розкладіть історію по місцях. Це локус-метод. Він працює, коли слова стають простором.

— **А якщо я щось переплутаю?** — спитав Вінні.

Єнот усміхнувся:

— **Тоді вийде нова історія. Пам'ять не зберігає — вона творить.**

І те, як ви формулюєте, — формує вас.

— Це... філософія? — здивувався Томо.

— Це інструкція, — відповів Єнот. — Для мозку і для реальності.

Назвеш бардак «хаосом» — втомитися.

Назвеш «переплануванням» — впораєшся.

Вінні дивиться на тостер:

— Тостер, ти чув? Ми світ будуємо.

Тостер нічого не відповів. Але, здається, йому це сподобалось.

 **АКЦІЯ** — як виглядати переконливо, навіть коли всередині паніка

 **Промова** — це не просто слова.

Це шоу одного актора без дублерів. Це битва між вами і вашим мікрофоном. Це театр одного обличчя й однієї міміки.

Так, зміст важливий.

Але форма подачі — це як обгортка. Ніхто не хоче отримати подарунок у старому пакеті з «АТБ».

 **Правила виживання:**

- **Обмежені регламентом?** Не бійтеся сказати менше, ніж «треба». Краще недоговорити, ніж говорити довше, поки всі не здохнуть.
- **Плануйте.** Один аркуш. Чистий. Без плям кави, сліз і слідів вареників.
- **Перша фраза — магія.** Почни з чогось, як перший акорд у хеві-металі.
- **Останнє слово — за тобою.** Не мимрити у спину «дякую» біля виходу. Завершуй як чемпіон.

 **Читати чи говорити?**

Якщо ти не Лоуренс Олів'є — не читай з папірця. Люди бачать, коли ти читаєш. І мріють, щоб ти разом із текстом зник за горизонт.

 **Поза, дихання, голос — твоя тріада виживання:**

- **Дихати з живота.** Так, того самого, що псує фото на пляжі.
- **Не хекати, як собака після бігу.** Або як студент після питання «що таке субстанція?»
- **Голос тримай перед собою.** Не ховай його під підборіддя.

 **Хвилювання — твій друг.**

Якщо не нервуєш — ти або псих, або тобі начхати. І те, й інше погано.

 **Ритуали перед виступом:**

- **Не пий 2 літри води.** Аудиторія не витримає антракту на 5-й хвилині.
- **Не тримай руки там, де не треба.** Ніс, гудзики, прищипи — це не твої союзники.
- **Не говори як список покупок.** Ритм! Емоція! Фраза! А не «сметана, масло, ну і...»

 **Контакт з аудиторією — не телепатія:**

- **Дивися в очі.** Але не в одне око.
- **Не свердли поглядом одну жертву в другому ряду.**
- **Уяви знак нескінченності й води своїм поглядом по ньому.** Це не магія. Це працює.

 **Запам'ятай головне:**

Виступ — не твоя авто-терапія. Не ти один маєш отримати катарсис. Люди мають зрозуміти, що ти не марнуєш їхній час.

Завершуй з гідністю. Не тікай, не ховайся. Усміхнись, подякуй та йди красиво. Як Джеймс Бонд. А не як учень, який забув вірш.

 **Ще кілька дрібниць, які рятують репутацію:**

 **Що робити, коли перебивають:**

Усміхнись. Дивись мовчки 5 секунд. Це працює краще за будь-яку лайку.

 **Коли техніка саботує:**

Не вибачайся. Просто скажи: «Це був слайд для обраних. Рухаємося далі.»

 **Забув текст?**

Не «ой», не «де я зупинився?». Скажи: «Отже, як ми вже зрозуміли...» — і виглядай, ніби це частина геніального плану.

 **Аудиторія засинає?**

Раптово заговори шепотом. Люди автоматично замовкають: бояться щось пропустити.

 **Після виступу:**

Не тікай, не ховайся за кулісами. Подякуй, усміхнись, кивни. Вийди красиво. Як той, хто щойно вижив — і зробив це з блиском.

 **Мораль:**

Класичний риторичний канон — це набір чарівних ритуалів, як не виглядати ідіотом перед аудиторією. Якщо дотримуватись. Якщо ні — завжди можна звинуватити мікрофон, погоду або ретроградний Меркурій. Але є одне «але»: іноді інші гравці знають риторичні трюки краще за вас. Тоді — або ви, або вас. Про це в наступному розділі. Запасайтесь попкорном. 🍿

Тренінг:  **Риторичний гладіатор:** *виживе тільки патетичний*

 **Мета гри:** повторити класичний риторичний канон (*inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio*), розвинути здатність до імпровізації, сарказму і пафосного мислення — тобто всього, що потрібно справжньому ритору, щоб виглядати переконливо навіть без сенсу.

 **Гравці:** 2–4 команди (3–5 людей у кожній)  **Тривалість:** 45–60 хвилин або до морального вигорання викладача

 **Етап I — INVENTIO: “Знайди проблему, якої не існує”**

◆ **Завдання:** придумайте тему виступу, яка звучить так, ніби ви от-от отримаєте грант ЄС, але при цьому абсолютно позбавлена змісту. Тема має бути водночас філософською, пафосною й смішною.

 **Приклади тем:**

“Феноменологія котячого апатичного погляду” “Онтологічна природа Wi-Fi”

“Біополітика смузі: влада вітамінів у добу капіталізму тіла”

“Діалектика кавового осаду в епоху постправди”

“Метафізика селфі як стратегія виживання суб’єкта”

“Цифровий стоїцизм: чому я не лайкаю, отже існую”

 **Порада:** якщо ваша тема не викликає у слухачів нервовий сміх або щире “що?”, — ви на хибному шляху.

 **Етап II — DISPOSITIO: “Архітектура маячні”**

◆ **Завдання:** побудуйте структуру виступу, ніби ви справжній академік, якого кличуть цитувати навіть Google Scholar.

📖 У вашому плані має бути:

Пафосний вступ (“Від давніх греків до епохи штучного інтелекту...”) Три псевдоаргументи, логічно не пов’язані, але вимовлені з упевненістю пророка.

Емоційний висновок, який маніпулює почуттями і закликає до дії.

🗣️ **Приклад:** “І саме тому ми більше ніколи не довіримо тостеру.”

💬 **Порада:** якщо ви самі не розумієте, що говорите — головне сказати це повільно і зробити важливу паузу.

✂️ Етап III — ELOCUTIO: “Метафоричний колапс”

◆ **Завдання:** створіть коротку промову (до 1 хвилини), у якій є:

🌹 одна метафора, бажано така, щоб викладач нервово посміхнувся;

🌀 одна парентеза (вставна конструкція), що створює “академічну глибину”;

🤖 один прийом “обманутого очікування”: почніть серйозно, закінчіть абсурдно.

📖 **Приклад:** “Мозок — це Google, який забув пароль (а людство, до речі, досі не оновило кеш) — і все це, друзі, доказ, що кохання існує”.

💡 **Поради:**

Завжди додавайте випадковий приклад (“як писав Гайдеггер...”).

Якщо метафора здається занадто дурною — залиш її, це знак натхнення.

✂️ Етап IV — MEMORIA: “Згадай, чого не вчив”

◆ **Завдання:** один учасник починає промову, інший продовжує, не маючи уявлення, про що йшлося.

Мета — створити ілюзію “запам’ятаного тексту” акторською грою і хаосом логіки.

💬 **Поради:**

Використовуйте універсальні фрази: “і саме тут розкривається сутність буття...”, “як би сказав Фуко...”, “у цьому контексті — а який саме контекст, вирішуйте самі...”

Не зупиняйтесь — головне, виглядати переконливо.

🗣️ Етап V — ASTIO: “TEDx із пафосом і криком душі”

◆ **Фінал:** кожна команда виголошує монолог у стилі мотиваційного TEDx-спікера. Мета — переконати публіку в чомусь безглуздому, але зробити це з абсолютною щирістю.

💡 **Можливі теми:**

“Сенс життя у пунктуації”, “Біополітика як терапія для собак”, “Постмодерна етика котів”, “Як меми формують наше буття-у-світі”, “Естетика лайків: феноменологія короткочасного сенсу”, “Чому Сократ був би блогером”

 **Поради:** Використовуйте риторичні паузи, пафосні жести і дивіться вдалечінь, ніби бачите власну ідею вперше. Якщо у залі хтось підозріло хихикає — це добре. Значить, у вас вийшло.

 **Додаткові “риторичні підступи” (тягніть навшань)**

Встав цитату з Фуко, навіть якщо не розумієш її.

Зроби пафосний жест, який нічого не означає.

Задай риторичне питання.

Переконай, що енергетики — форма біополітики влади над студентом.

Побудуй довід із фразою “Якби Дельоз мав смартфон...”.

Заверши виступ словами “І тому я вимагаю реформу кафедри!”.

Виправдай будь-яку дурницю словами “це постіронічний жест”.

Згадай “трансгуманізм” — навіть якщо говориш про їжу.

 **Оцінювання (1–10 балів або поки викладач не плаче)**

★ **Пафос** — чим більше емоцій, тим краще. Якщо хтось каже “це занадто” — це плюс один бал.

🧠 **Риторична форма** — використання тропів і фігур. Вітається безглузде, але красиве.

💡 **Креативність** — новизна, гумор, імпровізація.

⚖️ **Контроль над хаосом** — уміння робити вигляд, що ви знаєте, що відбувається.

  **Єнот і Доктор Хаус обговорюють «Акцію»**

Хаус зайшов у аудиторію так, ніби очікував, що тут буде ще один пацієнт. Натомість там сидів Єнот, уважно переглядаючи роздруківку «Акції».

— Чудово, — буркнув Хаус. — Мій галюциногенний звір уже читає методички. Наступним етапом буде те, що ти отримуєш зарплату.

— Я працюю за сенс — спокійно сказав Єнот.

— О, ще краще. Ти — безкоштовний консультант. Так і знав.

Єнот закрив папку:

— У «Акції» не вистачає головного.

— Логіки? — припустив Хаус.

— Ні. — Єнот хитро скосив погляд. — Тебе.

Хаус зітхнув:

— Ніби студентам мало власних травм. Добре. Що тут у вас? «Дивитись в очі», «говорити впевнено». Це курс для політиків?

— Ні. Для тих, хто хоче виглядати переконливо, навіть коли всередині паніка, — відповів Єнот.

— Ага, тобто для всіх, хто коли-небудь виступав у цьому університеті, — кивнув Хаус. — І для всіх моїх пацієнтів.

Єнот жестикулював лапкою:

— Люди бояться сцени. Бояться слів. Бояться, що їх не зрозуміють.

— Люди бояться всього, крім здорового глузду, — відказав Хаус. — Його вони взагалі не помічають.

Єнот зробив вигляд, що не почув сарказму:

— У «Акції» важливо нагадати: форма подачі — це інструмент. Правильний жест може зробити навіть абсурд переконливим.

Хаус пирхнув:

— Дякую, я це знаю. Я щодня переконую людей ковтати таблетки, склад яких вони навіть вимовити не можуть.

Єнот нахилив голову:

— Тоді поясни студентам *actio*. Як говорити так, щоб тобі вірили, навіть коли сам не впевнений.

Хаус на секунду замовк. Потім цинічно посміхнувся:

— Легко. Треба просто не боятися виглядати дивно. Люди довіряють тим, хто не вибачається за власну дивність. І тим, хто робить паузу перед тим, як сказати дурницю — наче це глибока думка.

— Це гарна порада, — кивнув Єнот.

— Я знаю. Я геній. А ти — галюцинація з дипломом кандидата філософських наук.

Єнот склав папку й встав:

— Тоді допишемо це до кінця розділу. Студентам сподобається.

— А ти впевнений? — скептично підняв брову Хаус.

— Я риторика, — спокійно відповів Єнот. — Я завжди впевнений.

Хаус ледь помітно усміхнувся:

— Чудово. Мій глюк веде методичку краще, ніж викладачі.

— Я не глюк, — нагадав Єнот.

— Авжеж, — буркнув Хаус. — Скажи це тому, хто призначає мені дозування.

Впорався з теорією? Ну тоді тримай:

НАВЧАЛЬНА ГРА «ОДІССЕЙ І ЄНОТ: БЕСІДИ НА РУЇНАХ».

Це не квест. Не психотерапія. І не пошук “правильної відповіді”.

Це гра, після якої стає трохи некомфортно — і саме тому нарешті ясно.

♦ КОРОТКО ПРО СУТЬ (для тих, хто боїться думати довго)

Формат: діалогова гра + риторичний тренінг + міфологічний стендап виживання. **Мета:** не “навчитися говорити правильно”, а повернути радість мислення в ситуації, де зазвичай включається автопілот, пафос або істерика.

Ключова ідея: риторика — це не прикраса думки. Це спосіб не з’їхати з глузду, коли реальність не питає, чи ти готовий.

♦ РОЛІ

 1. Одиссей = студент, який уже зрозумів, що Ctrl+C / Ctrl+V не рятує

- розумний (але виснажений);
- вижив;
- бачив забагато;
- не вірить у прості відповіді;

- хоче “додому” — але не впевнений, що це місце ще існує.

 **2. Єнот (Гермес / Пустишка) — ведучий гри. Не мудрець. Не вчитель.**
І точно не коуч.

Функції Єнота:

- ставить незручні питання;
- підсовує фальшиві альтернативи;
- сміється, коли гравець бреше сам собі;
- нічого не стверджує;
- після розмови з ним **усе трохи ламається — але працює краще.**

 *Єнот — це **прискорювач розуміння**, провідник між світами, риторичний трикстер із поганими манерами та хорошим ефектом. Курсивом. Завжди курсивом. Бо він ніби бурчить собі під ніс.*

♦ **ПРИНЦИП ГРИ.** Радість виникає не з надії. А з кмітливості. І з моменту, коли ти ловиш себе на думці: **“Я ще думаю. Значить — живий”**.

Тому: ми **не лікуємо**; ми **не мотивуємо**; ми **граємо в мислення**, як у єдину доступну форму свободи.

ГРА: «ХИТРИСТЬ — ЦЕ ТУРБОТА»

Сцена:

Місто живе на автоматі. Вікна забиті.

Свято буде — бо інакше люди не витримають.

Єнот повільно дістає щось із кишені (не питайте що) і каже:

— *Можеш сказати правду й усіх налякати.*

— *Можеш збрехати й усіх принизити.*

— *А можеш зробити по-одіссеївськи.*

Ну? Герою. Думай.

Завдання Одисея: сформулювати промову або дію, яка:

- **не заперечує небезпеку;**
- **не впадає в пафос;**
- **залишає людям відчуття гідності;**
- **не робить їх ідіотами “заради їхнього ж блага”.**

Обмеження (важливо!):



Заборонено:

- «все буде добре»
- «ми переможемо»
- «треба потерпіти»



Дозволено:

- іронія
- точність
- людська логіка
- хитрість
- пауза

Єнот перебиває і підсумовує: “Гарно. А тепер спробуй ще раз — тільки так, щоб це працювало в реальності, а не просто лоскотало твоє ego”.

🎲 ГРА: «Я І ЦИКЛОП»

Сцена:

Циклоп — це обставини. Він не злий. Він тупий. І він сильніший за тебе.
Єнот шепоче: *“Можеш бодатися. Можеш тікати. А можеш назвати себе Ніхто”*

Завдання:

Одіссей має:

- переіменувати ситуацію;
- зняти з неї “очевидний сенс”;
- виграти **через мову**, а не силу.

👉 Тренується: перифразис; метафора; смисловий маневр.

Радість тут проста й безсоромна: я виявився розумнішим за абсурд. Хоч би на п’ять хвилин.

🎲 ГРА: «РОЗМОВА З ТІННЮ»

Сцена:

Одіссей спускається в Аїд. У нашій версії — він говорить **із містом, яким воно було**.

Єнот одразу відрізає: *“Не ний. Не ностальгуй. Постав нормальне питання”*

Завдання:

Поставити місту **одне питання**, відповідь на яке:

- не поверне минуле;
- але дозволить **жити далі**.

👉 Це гра на:

- пам’ять без ідеалізації;
- прийняття втрати;
- сенс без заспокоєння.

♦ ЧОМУ ЦЕ ПРАЦЮЄ

Бо:

- радість = я думаю;
- радість = я не статист у катастрофі;
- радість = я ще Одіссей, а не коментатор з узбіччя.

А Єнот?

Єнот просто поруч. Він не рятує. Не заспокоює. Він **підморгує**, коли ти нарешті зрозумів — і пішов далі сам.

🐾 **Єнот (курсивом, майже пошепки)**

— Я ж нічого не пояснював. Я просто питав. А це, знаєш, найнебезпечніша форма допомоги.

 **Розділ 3. ХИТРОЩІ І СТРАТЕГЕМИ: ЯК НЕ ПОТРАПИТИ В СЛОВЕСНУ ПАСТКУ** (або Пам'ятка для тих, хто не хоче виглядати наївним на дебатах) (Цей розділ був би набагато гіршим без ідей А.П. Артеменка та Я.І. Артеменка. Дякуємо!)

ЧОМУ ЧЕСНІСТЬ ТУТ ВІДПОЧИВАЄ

Увага! Цей розділ не для людей із ніжною вірою в те, що «правда завжди перемагає».

Правда — це чудово. Але у суперечках, дебатах, публічних обговореннях перемагає той, хто краще знає:

- як ухилитися від прямих ударів,
- як сіяти сумніви з виглядом мудреця,
- як заговорити суперника до стану «а де я, хто я?»

 **Риторичні хитрощі та стратегеми — це не про правду. Це про гру.**

Навіщо знати ці трюки?

- * Щоб не потрапити в словесну пастку. Бо поки ти чесно шукаєш істину, тебе вже тричі обіграли й записали дурнем у протоколі.
- * Щоб вчасно ухилитися. Або ще краще — перехопити ініціативу й самому вести гру.
- * Щоб не вестися на чужі маніпуляції. І не піддаватися на театральні «ой, я вас не так зрозумів» або «а ви хто взагалі такий».
- * Щоб розпізнати, коли проти тебе працює техніка «заговори до смерті» або «забрехай до інфаркту».
- * Щоб розуміти, чому люди кажуть одне, маючи на увазі зовсім інше. І вчасно зловити цей момент за хвіст.

Чим ці прийоми небезпечні:

- Вони виглядають **логічно**, але **маніпулюють емоціями**.
- Вони вдають із себе **«чесні прийоми дискусії»**, але зсередини вони як красива упаковка зі сміттям.
- Вони змушують погоджуватись не тому, що ти переконаний, а тому, що тебе **загнали в пастку або виснажили**.

Що з цим робити?

1 Розпізнавати. **2** Не панікувати. **3** Ухилитися елегантно. **4** А якщо треба — відповідати своїми хитрощами. **5** І завжди пам'ятати: не кожна словесна перемога варта твоєї нервової системи.

 **Порада наостанок:** Цей розділ — не про те, як стати гнилим маніпулятором. Це про те, як не дати себе надурити під час розумної розмови. І як у потрібний момент красиво відповісти:

«О, бачу ви знаєте стратегію №12 “Підсипати дурниць і втекти”. Дуже тонко. Але я вас бачив!» 

Коли мова стає інструментом туману

Людина і слово. Хто ким користується?

Люди, отримавши мову, майже одразу почали **нею** зловживати. Не тому що злі, а тому що так простіше — сховатися за словами, коли бракує думки.

Щойно ви навчилися говорити — ласкаво просимо до клубу тих, хто прикриває невизначеність мовною імпрровізацією.

 Типові приклади «фраз без смислу»:

- «криза довіри»
- «імперія зла»
- «цивілізована країна»

Виглядають серйозно, звучать масштабно —  але сенсу не додають. Це формулювання для ефекту, а не для розуміння.

 Чому так відбувається?

Люди бояться нового і складного. Коли подія чи ідея не вписується в звичну схему — виникає потреба у “перекладі з хаосу на людську”.

Саме в цей момент на сцену виходить знайомий персонаж:  маніпулятивний оратор — з голосом упевненого родича, обіймами і планом на життя.

Як працює риторичне шаманство?

1.  У слухача — **нуль ясності**. Він губиться в трьох соснах і двох фейсбук-постах.
2.  Оратор **жонглює словами** так переконливо, що все звучить як відповідь на питання, яке ще не було поставлено.
3.  Слухач полегшено видихає:
«Ага, тепер усе ясно!»
4.  А далі — в стані легкого словесного трансу — погоджується на все:
 - на зміни • на курс • на продаж душі та печінки

Риторика як пошук ключів

Риторика — це не просто «гарна мова». Це **підбір відмички до чужого мислення**.

- Іноді слово «реформи» — це ключ до серця.
- А іноді — пускова кнопка для масового протесту.

 Тому головне питання не в тому, **що сказали**, а в тому, **чому люди це сприйняли як відповідь**.

Гра 18: “Якби ця людина була...”

(риторична вправа з елементами асоціативної індукції)

Мета гри:

Розвивати навички метафоричного мислення, асоціативного мовлення та спостерігати, як мова формує ідентичність навіть через випадкові порівняння.

Правила гри:

1. Один із учасників стає Ведучим. Він таємно загадує когось із присутніх, не називаючи і не подаючи сигналів.
2. Інші учасники починають ставити Ведучому запитання за сталою мовною формулою (анаепіфора): ► “Якби ця людина була __, то якою вона була б?” Наприклад: – Якби ця людина була іграшкою? – Якби ця людина була кольором? – Якби вона була чашкою, книжкою, мультфільмом, деревом, котом?
3. Ведучий відповідає перше, що спадає на думку. Не раціоналізує, не аналізує, а видає “чисту” асоціацію. Наприклад: “Якби ця людина була кольором — то фіолетовим, але не темним, а як склянка з компотом на сонці.”
4. Після 5–7 запитань хтось намагається вгадати, хто загаданий. Якщо не вгадали — продовжують.
5. Коли загадану людину відкривають, настає риторичний ефект: Вона чує весь список метафоричних означень і на мить бачить себе ззовні, очима інших, але завуальовано, у вигляді образів.



І що відбувається далі:

Найцікавіше — внутрішнє закріплення. Людина може засумніватися, здивуватись або посміятись... Але обов’язково запам’ятає щось одне: найяскравіше, найнеочікуваніше або таке, що “ніби точно про мене”.

“Я? Фіолетова білка?.. Ну, щось у цьому є.”

І ось через кілька днів ця людина вже підсвідомо реагує, згадуючи, що її “бачать” такою. Це — риторичний ефект інтерналізації метафори.



Теоретичне підґрунття:

- Анаепіфора — фігура повтору на початку та в кінці фрази: “Якби ця людина була... то якою?”
- Метафоричне накладання — риторичний прийом створення нового образу шляхом порівняння.
- Ідентифікаційне когнітивне залипання — ефект, коли випадкове означення починає впливати на самоідентичність.
- Сугестивна риторика — техніка, за якої образ “підкидається” м’яко, і людина добровільно починає з ним погоджуватись.



Що не робити:

- Не аналізувати метафори в моменті — це руйнує магію сюрпризу.
- Не дозволяти учасникам ображатися — гра працює, коли всі відкриті до абсурду та метафоричного абстрагування.



Риторика маніпуляцій: як виглядати янголом і при цьому ламати волю



Хитрощі бувають різні. Іноді — замасковані під порядок.

От зараз спробуємо цікавий варіант:

ТРЕНІНГ: "Казкова диспозиція"

 Обери сюжет і уяви, що ти – аспірант, який пише дисертацію. Завдання – побудувати вступ до доповіді за класичною диспозицією, але на основі цієї казки.

 *Обери сюжет:*

- Колобок
- Червона Шапочка
- Троє Поросят
- Снігова Королева
- Кіт у чоботях

Тепер —  завдання:

Склади риторичну диспозицію, де казка стає вступом до серйозного академічного виступу. Покажи, як навіть у найвному сюжеті є філософія, конфлікт і тема. І зроби це з характером, блиском і риторичними прийомами.

ДИСПОЗИЦІЯ З ПИЛОМ І ГЛІТЕРОМ

 Вступ до академічного виступу на основі архетипічного сюжету (який ви всі впізнаєте, але ми про це не скажемо)

1 ЗВЕРНЕННЯ

Добрий день. Те, що я зараз говоритиму, могло би статися з ким завгодно. Особливо з тими, хто не мав плану, але мав попіл замість підлоги. Із тими, кого не вчили мріяти, але дуже добре вчили мовчати.

 Працює: тон + пауза + постава "я знаю більше, ніж кажу".

2 ІМЕНУВАННЯ ТЕМИ

Тема мого дослідження — публічна візуалізація маргінального суб'єкта в ієрархічних структурах доступу. Зокрема — тіло, яке дозволяють побачити лише після трансформації. І ще точніше — стратегія входу в елітний простір через ритуальну адаптацію образу.

 Актуальності не буде. Всі, хто мав її, вже на балу.

3 ОПОВІДЬ (STORY POINT)

Усе почалося з того, що одній людині сказали:

- ти можеш бути в домі, але не в кімнаті,
- ти можеш працювати, але не говорити,
- ти можеш існувати, але не світитися.

І тоді ця людина — без власного майна, без запрошення, з однією умовою — увійшла. І була побачена. Але не одразу впізнана.

 Тут пульсує те, що французькі феміністки називали "жінка як подія".

4 ОПИС СИТУАЦІЇ

Сьогодні ми маємо численні приклади, коли особа з периферії змушена конструювати себе відповідно до ритуального коду системи, аби бути бодай сприйнятою. Вона володіє собою лише тимчасово. Вона не має документа, але має знак — об'єкт впізнавання, крихкий, як скло. І її час — обмежений. Її

зникнення — запрограмоване. Але слід, який вона залишає, є доказом її справжності.

 Це те, що ми називаємо ефектом зниклого суб'єкта у відкритій сцені влади.

5 ДОВЕДЕННЯ

 Діаіресіс:

Що таке бути допущеним? По-перше, змінити тіло — хоча б зовні. По-друге, засвоїти мовний код. По-третє, не залишати слідів, окрім дозволених.

 Апофазис:

Я не буду називати простори, де це щодня відтворюється: конференц-зали, Zoom-зустрічі, сцени самопрезентації. Але всі ми знаємо, що там є двері, і є ті, хто входить лише тимчасово.

 Аргументація тут виконує роль дзеркала, яке тріскає, щойно ти в нього дивишся.

6 СПРОСТУВАННЯ

Можуть сказати: це просто історія про удачу. Або: про естетичну трансформацію. Але я наполягаю: це історія про обмін видимості на тишу. Історія, де той, хто змінив вбрання, не змінив положення у структурі — поки не зник.

 Це не фея змінила її долю. Це аудиторія дала їй шанс на монолог.

7 ЗАКЛИК

Коли ми аналізуємо стратегії входу — варто пам'ятати: ті, хто входять мовчки, зазвичай мають найбільше сказати. Не змушуйте їх залишати тупельки. Дозвольте їм залишатися — не перетворюючись.

 Публічна суб'єктність — це не костюм. Це право бути.

8 ЗАВЕРШЕННЯ

Ми не будемо тут називати жодного імені. Не згадаємо жодної казки. Просто визнаємо: історії про вхід — завжди історії про вихід. Але деякі з них лишають слід. І це — вже текст.

 Інтерпретувати цей слід — наше завдання як дослідників.

 Як це використовувати:

Обираємо сюжет (але не казати назву).

Завдання — оформити повну диспозицію, не називаючи героя напрому.

Обов'язкові пункти:

Один логічний прийом (діаіресіс, спростування тощо)

Одна риторична фігура (апофазис, регресія, анафора)

Потім — обговорити, як казка трансформувалась у риторику.

Що залишилось від сюжету?

Що зникло?

Яке нове “тіло” отримала ідея?

Продовжуємо теорію? Так!

Є окрема категорія риторичних технологій, які імітують організованість, але по суті — це ритуальне побоїще під протокол.

Зовні — «дискусія». Усередині — **структурований саботаж**.

 **Найпоширеніші схеми “чесного маніпулятора”:**

 **Спочатку клоуни, потім професори**

Порядок виступів влаштовується так, щоб опоненти виглядали:

- або як базарні баби
- або як люди з «підозрілою освітою» (а це навіть страшніше, ніж базарна баба — бо має читати регламент)

 **Конфлікт як шоу**

Спочатку **лайка в ефірі**, а потім — миротворча місія головуючого з голосом святого: «*Давайте припинимо, ми ж дорослі люди...*»

 Рейтинг +50, публіка аплодує, а суть обговорення — загублена в шумі.

 **Вимотування**

Якщо тримати людей **12 годин без перерви**, вони проголосують **за будь-що**:

- змінити гімн на реп
- призначити кактус головою
- скасувати здоровий глузд

 **Головне** — зберегти протокол і каву.

 **Інфо-передоз**

27 варіантів одного і того ж документу. Жодного, який реально можна прочитати. Сюрприз:  приймається **найдивніший**, бо «інші не встигли вивчити». А якщо воно ще й звучить якось “по новому”...

 **ЕХО-ГІПНОЗ** або *вправа з переформулювання афоризмів*

Мета вправи: розвинути вміння аналізувати сталі вислови, виявляти приховані смислові структури, трансформувати їх через антитезу та реконструкцію, а також аргументувати нове формулювання.

I. АНАЛІЗ ВИХІДНОГО КЛІШЕ

Завдання: здійснити ретельний розбір фрази за такими параметрами:

1. **Метафорична основа** — що саме переноситься й на що.
2. **Прихована опозиція** — які два світи/поняття протиставлені.
3. **Структурна модель вислову** — формула, за якою побудовано фразу.
4. **Емоційний модус** — що саме вислів має викликати (натхнення, застереження, драматизм).

Приклад аналізу:

обрали: «Слово — зброя»

- метафора → слово = інструмент дії
- опозиція → мова/наси́льство
- структура → «А — це Б»
- емоція → напруження, мобілізація уваги
- загальний меседж → комунікація трактується як конфлікт

II. ІНВЕРСІЯ СМISЛУ (ЧЕРЕЗ АНТИТЕЗУ)

Завдання: створити протилежне за змістом твердження, зберігаючи:

- **структуру формули** (афористичність);
- **ритміку та баланс;**
- **внутрішню логіку.**

Приклад: «Ми є те, що ми думаємо» → «Ми — те, про що боїмося думати, бо саме це формує наші рішення».

ІІІ. РЕКОНСТРУКЦІЯ (СТВОРЕННЯ НОВОГО АФОРИЗМУ)

Завдання: на основі інверсії побудувати **новий вислів**, який не просто суперечить первинному, а пропонує **альтернативну концептуальну картину**. Вимоги до формулювання:

- стислість і ясність;
- риторична завершеність;
- внутрішня образність;
- відчуття «нового афоризму», а не випадкової фрази.

Приклад: «Життя — це шлях» → «Життя — це тупик, який ми безкінечно перебудовуємо, називаючи його дорогами».

ІV. ОБҐРУНТУВАННЯ НОВОГО СМISЛУ (АРГУМЕНТАЦІЯ)

Завдання: побудувати коротку аргументацію, що пояснює:

1. логічну основу нового вислову;
2. метафоричний механізм;
3. практичну або психологічну правдоподібність;
4. чому така інтерпретація може бути продуктивною для аудиторії.

Приклад: вигадали «Слово — плацента»

- слово захищає сенс до моменту його дозрівання;
- комунікація стає простором формування ідеї;
- сенс відділяється від слова, коли достатньо зміцніє;
- таким чином, мова постає не зброєю, а середовищем розвитку.

V. ФІНАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ ДЛЯ СТУДЕНТІВ

1. Оберіть поширене кліше/афоризм.
2. Проведіть аналіз.
3. Здійсніть інверсію (антитезу).
4. Створіть нову формулу (реконструкцію).
5. Обґрунтуйте її (аргументація).
6. Продемонструйте результат аудиторії як міні-промову.

Оцінюється: логічність; образність; риторична стрункість; здатність переконати.

Продовжуємо теорію:



Засідання в час X

П'ятниця, перед матчем, перед корпоративом, перед Новим роком.

Це коли **всі хочуть не риторики, а відпустки**. Рішення — проходять як вода під дверима: мовчки, швидко.



Мікровитівки, які теж працюють:

- «Ой, ми раптом змінили тему»
- «Не побачили вашу пропозицію, перепрошуємо, вже голосуємо»
- «Формулювання трохи інакше, але суть та сама»

- «Це технічна правка, не хвилюйтеся»

 Ви навіть не зрозумієте, **де саме ви програли.**

 **Цицерон це вже знав:**

«Немає нічого кращого, ніж зламати волю людині силою слова — і при цьому виглядати як янгол» Це було до епохи соцмереж. Зараз треба ще й мем зробити, цитату викласти, і щоб ти сам собі поставив лайк.

 Оратор може й не знати, що таке істина...

Але точно знає, коли казати:

«Наш народ заслуговує на краще.»

І це **не завжди правда**. Але це **завжди ефективно**.

 Бо головне питання не в тому, **що говорять**. А в тому:

- **Навіщо?**
- **Кому вигідно?**
- **І чи не продали ви душу за безкоштовне печиво?**

 **Далі — глибше**

Якщо вас не налякала ця правда з присмаком сарказму — тримайтесь. Далі буде. Ми ще не дісталися мовних пасток, проти-аргументів, і найстрашнішого — емоційно заряджених слів, які нічого не значать, але продають усе.

 **Гра 19: Риторична лабораторія в стилі "я не знаю, що щойно сталося, але мені подобається"**

 **Ваші KPI (Критерії Пафосної Інтелектуальності):**

 **Оригінальність:** Якщо речення звучить як шкільна твірна булька — назад у піч.

 **Логіка:** Вона може бути сюрреалістичною, як філософ з хом'яком, але має бути. Хоч би для галочки.

 **Риторика:** Якщо ви не втулите метафору, сарказм чи алюзію на Спінозу — вам не дадуть печеньку.

 **Загадковість:** Хай читач чухає потилицю і тихо питає: "Що я щойно прочитав... і чому мені це сподобалося?"

 **Пари слів для ваших лінгвістичних страждань:**

-  Тюлень & Дирка
-  Рукавичка & Космос
-  Свисток & Ікона
-  Мігрень & Бензопила
-  Кавун & Галактика
-  Зубна щітка & Вулкан
-  Пельмень & Тінь
-  Фенікс & Чорнило
-  Шапка & Сендвіч

-  Трактор & Психоаналіз

Демонстрація на прикладі: "Фенікс" & "Чорнило"

 Коли його роман провалився, він спалив рукопис і сказав: *"Як фенікс, він відродиться — з чорнила і болю"*.

 У тату-салоні вона попросила зобразити фенікса, але майстер переплутав чорнило і зробив їй баклажан.

 Чорнило з пір'я фенікса коштувало дорого, але його інструкція "використовувати лише у надзвичайних випадках" нікого не зупинила.

 Її лист був написаний чорнилом так пристрасно, що з нього потім вилупився фенікс.

 Якщо чорнило — це кров ідеї, то фенікс — її палаюча автокорекція.

 Він вилив чорнило на паспорт, і тепер прикордонники думали, що він перероджений фенікс без прописки.

 Її очі були як чорнило, з якого випурхував маленький саркастичний фенікс.

 "Можна мені каву і чорнило?" – спитав він у барі, де працювала офіціантка з крилами фенікса.

 Вона написала заповіт чорнилом, змішаним з попелом фенікса. Легкий натяк, що вона не планує надовго.

 У його блокноті чорнило закінчилося саме тоді, коли фенікс почав промову.

 **Тепер твоя черга.** Або обирай пару слів — і ми зможемо викликати з них словесного джина. Хоча, чесно, швидше хом'яка в шапці.

Риторичні виверти: як красиво підсунути словесну міну

У нашій непростій практиці ми з часто використовуємо так звані «риторичні прийоми», які можна назвати маніпуляцією в галантних рукавичках.

 Термін «хитрощі» – це такий собі лінгвістичний комір, під який можна сховати і дрібне шахрайство, і доброзичливу словесну підтасовочку. Синоніми: «трюк», «фінт вухами», «риторичний кульбіт», а іноді й просто «обман з людським обличчям». Німці, як завжди, пішли напролом: *der Winkelzug* – ухиляння зі шлейфом гідності. Але сучасна німецька все частіше запозичує англійське «Tricks». Так, тріки – вони всюди.

 Виверт – це «спритний, хитрий прийом, застосовуваний з метою досягнення чого-небудь або ухилитися від чого-небудь». Тобто, все, чим займається студент на семінарі після безсонної ночі і тригодинної гри в танки. Ці штучки відрізняються від нормальних аргументів тим, що вони не прагнуть до істини. Їх мета – не пояснити, а перемогти. Не переконати, а змусити погодитись. І, бажано, не дуже думаючи.

 В українській мові немає ідеального перекладу для «trick» – бо наше «хитрість» звучить майже як чеснота, а «виверт» більше схожий на складний

асан з йоги. Проте, ми будемо чемно використовувати ці терміни, як зручні етикетки для старих-добрих способів вивернути зміст через лінгвістичне сальто.

Із серії: «Двозначність — наш друг»

 *Амбигю*

(Або мистецтво говорити одне, а натякати на інше.)

 Види:

 *Еквівокація*

Коли слово має кілька значень, і ви такі:

«А чому б не скористатися всіма одразу?»

 Приклад: «Закон придумали люди. Закон всесвітнього тяжіння придумали люди. Отже, яблука падають не тому, що так треба, а тому що комусь так зручно».

 *Амфіболія*

Коли не зрозуміло, хто кого годує і чим саме.

 Приклад: Фараон годує крокодила чи крокодила годують фараоном — питання залишається відкритим. А в рекламі це взагалі шедевр:

«Удар по яйцях — всього за 21.90!»

 *Акцентуація*

Це та сама класика:

«Стратити не можна помилувати».

Поставив кому — і став богом долі.

5 старих, але бойових логічних вивертів:

 *Post hoc, propter hoc*

«Після — отже, через це».  Приклад: «Я отримав погану оцінку, бо кішка чхнула». Ну ясно.

 *Argumentum ad ignorantiam*

«Це правда, бо ти не довів зворотне». (Кракозябри схвалюють)

 *Petitio principii*

«Це неможливо, бо я сказав, що неможливо». (Залізна логіка)

 *Quaesitio*

«Коли ви припинили бити дружину?» Запитання, в якому ви вже винні, ще не відповівши.

 *Ignoratio elenchi*

Почали за здоров'я, а закінчили: «А ще у тебе шкарпетки діряві».

 Далі буде.

І так, не хвилюйтеся — ваша улюблена маніпуляція ще попереду.

 **Шопенгауер, або Як стати чемпіоном з токсичного красномовства**

 Увага: перед вами не просто філософ. Це провідний тренер у секції риторичного айкідо — Артур Шопенгауер. Так, той самий, який міг би довести навіть Сонцю, що воно неправильно сходить.

 **Еристика:** керівництво з риторичних підкатів

У своїй роботі «*Еристика, або мистецтво перемогати в суперечках*» (а назва вже натякає на рівень нахабства), Шопенгауер пише чесно і без прикрас: «*Можна бути правим, але виглядати ідіотом. І навпаки — бути безглуздим, але переконливим. Головне — міміка і голос*».

 **Справжній диспут, за Шопенгауером — не пошук істини. Це дуель.** Турнір з фехтування мовними шаблями.  Ціль — виграти.  Ціна — логіка.  Правила? Пфф. Якщо ти ще на сцені — значить, усе робиш правильно.

 **Трюки для перемоги без аргументів.** Шопенгауер навіть залишив набір хитрощів — риторичний інструментарій для тих, хто хоче виглядати розумно без зайвих зусиль і фактів.

 **Хитрість 1. Гіперконтекст.** Опонент згадує театр? Ви відповідаєте трактатом про сенс життя. Це не офтоп — це *масове унеможливлення відповіді*.

 **Хитрість 2. Атакуй омонімами** Слова звучать однаково? Значить, мають спільний зміст. (Ні.) Але в суперечці — звучить логічно. Ліна Костенко б схопилася за перо.

 **Хитрість 3. Все — відносно.** Навіть температура кипіння води. Особливо якщо треба з'їхати з теми і змусити аудиторію засумніватись у реальності.

 **Хитрість 4. Відтягуй фінал** Опонент не зрозумів, куди ви хилите? От і чудово. Ще не пізно підвернути все під новий хід.

 **Хитрість 5. Передчасний висновок** (aka *petitio principii*) Скажи одне, доведи інше, зроби вигляд, що це взаємопов'язано. Ніхто нічого не зрозуміє — і саме тому повірить.

 **Хитрість 6. Більше питань!** Задавайте питання. Ще. І ще. Мета: змусити опонента забути, як його звати, і що тут відбувається.

 **Хитрість 7. Виведи з себе** Це не грубість — це стратегія. Якщо він почне говорити дурниці — все, аудиторія ваша.

 **Хитрість 8–10. Туман війни**

- Плутайте порядок.
- Приховуйте наміри.
- Забороняйте підсумки.

Це не дебати. Це риторичний *escape room* з мінімумом кисню.

 **Шопенгауер-режим: увімкнено.** І далі за списком — ще 20+ прийомів, від легкого словесного тролінгу до вербального UFC.

 Вишенька на торті:

Використовуй цитати філософів мовою, якої опонент точно не знає. (Або вигадані авторитети. Бо перевіряти — довго. А вигляд — переконливий.)

Висновок

Якщо після розмови з кимось вам раптом здалося, що $2 + 2 = \text{рибка}$...
Цілком імовірно, ви стали жертвою еристичного майстра.

Не засмучуйтесь.

Цікаве — далі.

І ви вже знаєте, з ким маєте справу. Бо сиджу тут, такий пухнастий, в академічному береті, з виразом “я знаю, що це все фігня, але дивись, як красиво звучить”. У правій лапці — бюст Шопенгауера. У лівій — пульт від проєктора. На лапках — ні, не пудра — це пил часу й аргументів, в яких я рився, шукаючи, де істина, а де просто “я так сказав”.

ЄНОТ ІМЕНІ ШОПЕНГАУЕРА ПРЕДСТАВЛЯЄ:

 **Міні-тренінг з токсичного красномовства: “Як виграти суперечку, навіть якщо ти — ти”**

(бюст філософа в комплекті, але внутрішній цинізм треба мати свій)

ВСТУП ВІД ЄНОТА:

Колеги, сьогодні ми не шукаємо істину. Ми її ховаємо. Бо диспут — це не бесіда інтелектуалів, це словесне джйу-джитсу у вузькому коридорі логіки. Ваша задача — не мати рацію. Ваша задача — вижити красиво.

8 ПРИЙОМІВ, ЯКІ ЗМУШУЮТЬ ОПОНЕНТА КУПИТИ СОБІ ШАПОЧКУ З ФОЛЬГИ:

1. ГІПЕРКОНТЕКСТ: гіперкайф

Просте питання? Ні, не чув.

Використовуй так:

— Ти викинув сміття?

— А що таке “відходи” у філософському сенсі? Якщо ми говоримо про деконструкцію цінностей...

 **Ефект:** співрозмовник зависає. Ти блимаєш очима — перемога.

2. ОМОНІМНИЙ БЛІЦ: крути!

Змішуй значення, поки слова не втраять сенс, а слухач — терпіння.

Використовуй так:

— Ти нечесний!

— А “чесний” — це як “чеснок”? Гострий, але корисний?

 **Ефект:** ти смішний, опонент — сумний, логіка — мертва.

3. ВСЕ ВІДНОСНО: бутерброд — це концепт

Ти сумніваєшся навіть у гравітації, не те що в аргументах опонента.

Використовуй так:

— Це неправильно!

— А що таке “правильно”? Правильно де? В Юр’ївці чи у філософії Шопенгауера?

 **Ефект:** твій опонент починає плакати і записується в буддисти.

4. ТУМАН ЗМІН: “Завів — і пішов”

Переведи тему. Несподівано. Без попередження. З гордістю.

Використовуй так:

— Ти брехав?

— Ну, з огляду на нестабільність мовного поля в часи пізньої модернізації... *До речі, як тобі новий сезон “Чорного дзеркала”?*

 **Ефект:** усі губляться. Ти — ні. Бо ти навіть не заходив.

 **5. ПЕТИЦІЯ З ПОВІТРЯ:** доказ без доказу

Циклічна логіка як жанр стендапу.

Використовуй так:

— Це доведено?

— Якщо б це не було правдою — я б цього не говорив. Логічно, ні?

 **Ефект:** 50% аудиторії погоджуються. Інші шукають вогнегасник.

 **6. ДОПИТ З ПРИСТРАСТЮ:** запитання-цунамі

Запитуй, поки опонент не забуде, як звати свою маму.

Використовуй так:

— Ти вірний?

— А вірність — це інстинкт чи соціальний код? А як щодо собак?

А якщо я вірний, але з думками? А чим думки від дій відрізняються?

 **Ефект:** опонент розчиняється в ефірі.

 **7. ВИВІД З СЕБЕ:** інтелігентне знущання

Це не булінг — це метод Шопенгауера у виконанні театру абсурду.

Використовуй так:

— Ти нічого не довів.

— А ти довів, що зараз живеш не в симуляції?

 **Ефект:** опонент викликає Ілона Маска і йде з чату.

 **8. ТУМАН ВІЙНИ:** все змішай і подивись, хто виживе

Канта, ІКЕА, Фрейда і каву в один коктейль. Подавай холодним.

Використовуй так:

— У чому сенс твоєї позиції?

— Сенс? Сенс формується на перетині капіталістичного досвіду та локальної естетики. Уяви собі шафу BILLY, але з душею.

 **Ефект:** змішано 4 дисципліни, 0 відповідей, 1 Єнот — задоволений.

 **ПІДСУМОК ВІД ЄНОТА:**

Ви — не просто студенти. Ви — агенти філософського безладу.

І якщо вас запитують:

“А чому ти не відповів прямо?”

Ви з гордістю скажете:

“Бо я — Єнот. І в мене бюст.”  

 **Почуття в рукаві, або як обійти логіку на емоційній трасі**

Не всі риторичні прийоми побудовані на фактах і доказах. Іноді, щоб переконати, треба не мислити — а просто натиснути на правильну сльозову залозу.  Ось деякі з класичних емоційних важелів, які успішно

використовуються ораторами, політиками, ведучими ток-шоу і, звісно ж, бабусями на кухні:

 Argumentum ad populum

«Хто проти народу – той ворог народу!» — І логіка вже тихенько плаче в кутку. Це гра на найтепліших, наймасовіших емоціях.

 Якщо натовп «за» — ти вже або пророк, або хоча б популярний.

 Argumentum ad misericordiam

Сльози, злам голосу, проникливий погляд у підлогу. Навіть якщо мова йде про підвищення квартплати, згадай бабусю без пенсії — і справа зроблена.

 Це не аргумент. Це емоційна індульгенція.

 Argumentum ad baculum

Аргументи? Ха! Подивись на кийок. Або на табличку «кадрові зміни». Це не дискусія. Це легка форма шантажу в діловому костюмі.

 Приклад:

— Я вважаю, що це рішення не зовсім етичне...

— Звісно, ти маєш право на думку.

— Дякую.

— Але пам'ятай: хто в нашій команді не резонує з цінностями компанії — довго в ній не затримується. Це не погроза. Це просто факт з досвіду.

(І тут на фоні тихо зачиняються двері HR-відділу. Без музики. Без надії...)

 Дуже ефективно, особливо якщо в кімнаті присутній керівник.

 Argumentum ad hominem

Опонент має бороду? Тричі розлучався? Колись лайкнув мем з котом? Чудово. Значить, він не має рації.

“Інколи, щоб виграти суперечку, достатньо нагадати людині, як вона виглядає в шкільному альбомі”

 Не сперечаємося з тезами — атакуємо особистість. Найулюбленіше у Twitter і на сімейних зборах.

 Argumentum ad verecundiam

«Як сказав Гіпертрофоній із V ст. до н.е. ...» (Ніхто не чув? Тим краще) Це аргумент до авторитету — навіть якщо авторитет вигаданий. Бо якщо його ім'ям названа хоча б одна станція метро — сперечатися з ним соромно.

 А якщо станції немає — можна вигадати латино-мовного філософа. Публіка не перевірятиме.

 І головне: ці прийоми не старіють.

Вони живі, моторні і чудово себе почувають:

- на кожному другому ток-шоу
- у фейсбук-дискусіях
- під час сімейних нарад про ремонт

 Тепер ви не просто бачите маніпуляцію. Ви можете її назвати латиною. А це вже риторична перевага.

Ось маємо класичний сюжет. Є натовп. Є трибуна. На трибуні — оратори, які виходять, роблять глибокий вдих і починають втирати публіці різні красиві сенси. Головне, щоб звучало переконливо, гуманно, а ще краще з натяком на порятунок людства.

Аудиторія слухає не надто уважно, але ставить лайки. І, зауважте, не тому, що сенси глибокі, а тому, що оратор гарно стоїть, упевнено дивиться у зал або вправно імітує щирі емоції (90% ефекту — це міміка, голос і костюмчик... на думку експертів).

Перемагає той, у кого лайків більше. Отримує право керувати. А що, демократія. Принцип той самий, що в суді присяжних: переконав — переміг. Не переконав — шукай нову роботу.

Усе самоврядування людства спирається на здатність когось переконати когось у чомусь. Особливо добре виходить у тих, хто освоїв мистецтво лінгво-косметики: нафарбувати слова так, щоб виглядали дорого, а думати не довелося взагалі.

 **Завдання для студента:** "Стань лінгво-косметологом для політика"

Уяви, що ти не копірайтер. Ти — **лінгво-косметолог**. До тебе прийшов політик і каже: — Мені потрібна нова риторична укладка. Щоб публіка плакала, сміялася, відчувала єдність поколінь і бажання віддати мені владу.

Твоє завдання:

1 Які **риторичні прийоми** ти порадиш цьому клієнту? Наприклад: анафора, риторичні питання, драматичні паузи, фальшива скромність, іронічне підморгування, атака на опонента через мем.

2 Які **риторичні хитрощі** допоможуть його промові здаватися розумною, навіть якщо сенсу там нуль? Наприклад: апеляція до народу («наш народ не пробачить»), апеляція до страху («ми не допустимо»), емоційний шантаж («ми ж люди!»), підміна понять («ми за стабільність, а не за застій»).

3 Що сказати, якщо політик запитає: — А як бути з правдою? Напиши йому відповідь від імені досвідченого ритор-лінгво-косметолога.

 Далі — ще більше способів змусити аудиторію погодитися з вами.

 **Дозволений обман, або як Поварнін намагався зробити брехню легітимною** Якщо ви думаєте, що тільки сьогоднішні політики здатні сказати неправду так, що вам стане приємно — то ви не читали Поварніна. У 1918 році цей дотепний аналітик спору (так, є така професія) вигадав грандіозну класифікацію риторичних хитрощів і навіть розділив їх на «дозволені» та «недозволені». Здається, саме в цей момент народився концепт «чесної маніпуляції».

 **Оксюморон дня: дозволений обман**

Це як бути трохи вагітним або майже правдивим. Але розгляньмо детальніше.

 «Дозволені» хитрощі (тобто прийоми з білим комірцем)

 Уточнююче питання, щоб виграти час.

«А про яку саме частоту ви кажете?» — і поки опонент згадує таблицю Менделєєва, ви гуглите відповідь.

✦ Спростування другорядного аргументу.

Не можете перемогти в головному — бийте по дрібницях. Хоч щось, та розсиплеться.

✦ Посилання на авторитет.

Як казав Плотін... або будь-хто, кого не можна запитати.

✦ Авторитетна заява.

«Я вам авторитетно заявляю!» — фраза, що не потребує доказів, бо ви ж серйозно її сказали.

✦ Уявна неувважність.

«Ой, я не почув, повторіть» — перезапущ опонента, поки ви збираєтесь із думками.

✦ Апеляція до публіки.

«Як ми з вами усі розуміємо..!» Якщо не маєш рації — заручись підтримкою бабусь у залі.

✦ Приголомшення.

Наприклад, зненацька крикнути: «А ви взагалі хто?!»

✦ Іронічне приниження.

«Вибачте, але ви говорите речі, які вище мого розуміння». Сарказм — це теж аргумент, якщо сказаний з правильною бровою.

⊘ Недозволені прийоми

(хоча всі ми їх бачили на дебатах)

! Демонстрація образи.

«Ви за кого мене маєте?!» — класика театру одного актора.

! Атака на особистість.

«А ви, між іншим, у школі на двійки навчалися». Нехай факт без зв'язку, але обурення працює.

! Вимагання.

«Ці факти ви, звісно, не заперечуєте?» — ультимативна дипломатія рівня дошкільнят.

! Спотворення сенсу.

«Тобто ви вважаєте, що всі коти — злі?» — і все, ви вже котоман.

! Брехня.

Просто. Ясно. Ефективно. На жаль.

! Лестощі.

«Така розумна людина, і раптом таке каже!» — медовий ніж.

! Соромізація.

«Невже ви не знаєте?...» — і вас уже виставили сільським ідіотом.

! Посилання на вік чи освіту.

Ad chronologium.

! Ярлики.

«Так ви ж догматик!» — або хоча б еріста, якщо вже розганятись.

❗ **Красива, але порожня фраза.**

«Так ви Батьківщину не любите?»

❗ **Залякування.**

Погляд на погони. Строгий тон. Підняття брови.

❗ **Жіноча логіка.**

Це цілий окремий жанр чоловічої безпорадності.

❗ **Виведення з терпіння.**

Смартфон, кнопка ручки, хропіння — і ви переможець.

✖ **Особлива категорія — логічні виверти:**

🌀 **Хибний засновок.**

«Людську натуру не змінити» — і тому нічого не треба робити.

🌀 **Передбачення підстави.**

«Це всім відомо!» — доказ, заснований на гучності заяви.

🌀 **Контраргумент у вигляді тітки.**

«А от моя тітка казала...» — тітки як доказова база.

🌀 **Нав'язування наслідку.**

«Тому що я так сказав» — логіка автократа.

📖 **Висновок:** якщо відчуваєте, що перебуваєте у суперечці, де правда — гість без запрошення, можливо, саме час застосувати... **контр-хитрощі**. Але це вже зовсім інша історія.

✂ **Контр-прийоми: ніж-фінка в кишені ввічливості**

Контр-прийоми — це не милі рятівні фразочки. Це зброя ближнього мовного бою, схована під піджаком красномовства.

Коли ви не встигаєте підібрати відповідь, а з того боку вже летить «ярлик»: «жінка ж, що з неї візьмеш», «ви ще занадто молодий для таких тем» — не треба будувати логіку. Виймайте фінку. Цитатну.

🧠 *Це вже не бесіда. Це риторична самооборона.* І тепер ви знаєте, чим різати ввічливо — але до кістки.

📖 **Що тоді працює? Якщо дискусія щойно переїхала в зоопарк...**

📖 **Авторитетний кидок цитатою.** Немає кращого способу поставити межу, ніж закинути в очі «філософа». Так, це як метати ножі, тільки інтелектуальні. Ось добірка універсальних афоризмів-контр-прийомів. Підписуйте, завчайте, і повторюйте з виразом обличчя, ніби це придумали ви.

📖 **Макс Фріш** сказав: *«Якщо ти думаєш, що пізнав істину — подай її іншому, як пальто: щоб було зручно надіти. А не тицяй нею в ніс, наче мокрою хусткою».* 📌 Ідеально, коли вас щойно вдарили власною «істинною» так, що хочеться покинути факультет і податись у садівництво.

📖 **Антуан де Сент-Екзюпері:** *«Чому пустеля не викликає в мене відчаю? Бо десть у ній усе одно ховається джерело...»* 📌 Це фраза для тих,

хто намагається знайти сенс у словах вашого опонента. Не треба. Зробіть вигляд, що ця надія серед піску десь є, але...

👁️ **Леонардо да Вінчі:** «Є три типи людей: ті, що бачать; ті, що бачать, коли їм показують; і ті, що не бачать зовсім...» 📌 Якщо ваш візаві — з останньої категорії, просто зробіть глибокий вдих і вимкніть внутрішній Wi-Fi.

🎧 **Йоганн Вольфганг Гете:** «Кожен чує тільки те, що здаєн зрозуміти». 📌 Ідеально для діалогів з родичами на тему політики або ГМО.

🌀 **Тристан Бернар:** «*L'expérience ne nous empêche nullement de répéter la vieille bêtise, mais elle nous empêche d'en tirer le même plaisir*» («Досвід аж ніяк не заважає нам повторювати колишню глупоту, але заважає отримувати від неї колишнє задоволення») 📌 Додамо: Це як перерахувати старі повідомлення від колишнього: все ще безглуздо, але вже не смішно.

⚖️ **Генрі Девід Торо:** «Правда завжди парадоксальна». 📌 Кидається як димова шашка, коли вас ловлять на внутрішньому протиріччі.

🌸 **Марія фон Ебнер-Ешенбах:** «Коли спалахує феєрверк, ніхто вже не дивиться на зорі». 📌 Це про опонентів, які роблять драму замість логіки. Дайте їм вогні — і спокійно йдіть.

🧠 **Франсуа де Ларошфуко:** «Немає нічого дурнішого за бажання бути найрозумнішим у кімнаті». 📌 Кажіть це... найрозумнішому в кімнаті.

😬 **Овідій:** «Брехня — це не брехня, якщо питання було недоречним». 📌 Це не цитата — це ліцензія на словесний обхід.

📖 **Христіан Альберт Теодор Більрот:** «Хто здаєн зробити краще — не боїться визнати свою помилку». 📌 Можна сказати перед тим, як гордо піти геть.

🤪 **Оскар Вайльд:** «*I am so clever that sometimes I don't understand a single word of what I am saying*» («Я такий розумний, що іноді сам не розумію, що говорю»). 📌 Використовуйте як зізнання — і миттєво переходьте в режим «саркастичної недосяжності».

🐕 **Фрідріх Ніцше:** «*Die Gewöhnung an Ironie, ebenso wie die an Sarkasmus, verdirbt übrigens den Charakter, sie verleiht allmählich die Eigenschaft einer schadenfrohen Überlegenheit: man ist zuletzt einem bissigen Hunde gleich, der noch das Lachen gelernt hat, außer dem Beißen*» («Звичка до іронії і сарказму псує характер. Вреши ти стаєш схожий на скаженого собаку, який навчився сміятися... Але все одно кусає»). 📌 Пояснює, чому ви такий чудовий співрозмовник і чому з вами вже ніхто не дискутує після третього абзацу.

📄 **Ніколя Буало:** «*Appeler les choses par leurs noms*» («Називати речі своїми іменами»). 📌 Але дуже обережно. Бо не всі речі хочуть бути названими.

🌲 **Конфуцій** (так, він цитатний бос): 岁寒，然后知松柏之后彫也。
(«Тільки з настанням холодів ми дізнаємося, що сосна й кипарис —

вічнозелені»). 📌 Промовляти бажано з інтонацією старого мудреця. Навіть якщо ви — студент 2 курсу і просто намагаєтесь уникнути питання.

🎯 Завдання для студента:

Знайдіть (або придумайте) 2–3 афоризми, які можна використати як **контр-прийом** у ситуації мовного шахрайства. І так — **вивчіть їх напам'ять**, бо ви не знаєте, коли доведеться **обороняти свою гідність словами Канта**.

📌 *Залишайтеся на боці розуму — але з цитатником у рукаві*. І не забувайте, що в цій грі виграє не той, хто правий, а той, хто сказав останнє речення з виразом Жана-Поля Сартра.

Але намагайся не опускатися на саме дно:

🧐 **Заум** — або як виглядати мудрим, не ризикуючи сказати хоч щось осмислене. **Заум**, тобто набір звуків, який тільки *прикидається* мовою, вперше з'явилась як свідомий маніпулятивний прийом на початку ХХ століття.

Але насправді — нічого нового. Ще у фольклорі, особливо в заговорах, використовували **звукові конструкції**, які: нічого не означають, не складаються в слова, звучать так, ніби щось важливе відбувається.

📌 Якесь «шарім-фарім-фтух!» — і всі вже мовчать із благоговінням.

🙏 **Глосолалія, шамани і корпоративні тренери**. Це як **релігійний стендап**: хтось щось бурмоче у стані екстазу — а глядач сидить і **вдає, що розуміє**, бо не хоче виглядати йолопом.

Те саме з «іноземною мовою», яку вам цитують із виразом академічного самозамилування, але там, скоріше за все, або **суахілі**, або **міжгалактична маячня**, створена для залякування простолюду.

🗣️ **Ілюзія смислу = тиша в залі**

Публіка (якщо ви артистично вкидаєте заум) **не перепитує**. Бо публіка, як і король з казки Андерсена, не хоче виглядати дурною.

Згадали? «Ця тканина — невидима для дурнів», — кажуть шахраї. Король її не бачить, придворні теж не бачать, але всі погоджуються, бо ніхто не хоче бути "оцим от ідіотом".

І от король голяка дефілює площею, а всі такі: «О, яке вишукане кроєне...щось?!» А потім чесний хлопчик кричить: «А король-то голий!» А публіка ніяк не малий хлопчисько. Публіка побоюється!

🗣️ **Так само і з псевдо-мовленням**

Оратор, який:

- клекоче,
- інтоновано дихає,
- сипле неологізмами,
- римує через пень-колоду,
- кидає в бій незрозумілі інверсії,
- вставляє назви з шумерських міфів,
- апелює до текстів, які ніхто ніколи не читав,

- і цитує суахілі, якого не знає навіть він сам...

...такий оратор завжди знаходить свою аудиторію. (Переважно — з кафедри дискурсивного псевдонаукового бурмотіння.)

 **Захист дисертації:** шоу в жанрі "Заум+" з ефектами. Опонент виступає і силпе псевдо-термінологією, виконує вокальні етюди у стилі "псевдо-апофатичного аналізу", і на кожну репліку має посилання на джерело, яке не знайти навіть у бібліотеці Гарварда. І що?  Пауза. Ввічливе мовчання. Ніхто не перепитує. Бо всі бояться, що стануть тим самим дурником, який не «вловив суть».

Висновок:

Якщо ти не можеш переконати — заплутай. Якщо не можеш сказати нічого — виголоси це з виразом, наче ти перекладаєш із старослов'янської через латину на суахілі.  І головне — не забувай дихати глибоко і натхненно, як пророк, який щойно вигадав концепцію буття заново.  Заум: мовне мистецтво ходити по сцені голим — і отримувати за це оплески.

Подивимось на ці риторичні фінти з іншого ракурсу – стратегічного. А саме: час перейти до **риторичних стратегем**, де старі хитрощі маскуються під глибокі культурні коди.

 **Риторичні стратегеми: як бути хитрим і не лікувати ідіотів (але якщо лікувати, то хоча б красиво перемагати в розмові)**

Медицина завжди була ідеальним полем для риторичних стратегем. Тому що всі брешуть. Пацієнти брешуть, лікарі брешуть, статистика бреше, фармацевтичні компанії брешуть. Тут ти або вмієш говорити так, щоб тебе слухали, або працюєш патологоанатомом, де пацієнти не сперечаються.

А тепер ближче до теми. **Риторичні стратегеми** — це такі собі інтелектуальні виверти. Назва пафосна, бо звучати просто: «я вмію обводити навколо пальця» — нудно й не-академічно. Греки придумали слово *στρατήγημα* («вести військо»), бо «вести дурня за ніс» тоді ще не оформили як науку.

Вам здається, що це про політику? Ні, не тільки, бо це про життя. Тому ловіть **арсенал маніпулятивної риторики**, яку можна з таким же успіхом застосовувати в диспуті, у черзі до терапевта або на сімейній вечері з тещою.

 **Набір стратегем для тих, хто втомився пояснювати правду**

 **«Видалити вогонь з-під котла»** Не треба лізти напролом. Вимкніть джерело проблем опонента: аргументи, ресурси, здоровий глузд, друзів, каву.

 **«Заколоти супротивника вкраденим мечем»** Користуйтеся чужими словами, чужими помилками, чужим ротом. І виглядайте при цьому свято.

 **«Розслабитися і чекати»** Лінь — мати маніпуляції. Просто дочекайтесь, поки супротивник сам себе зажене в кут. Це працює завжди.

 **«Грабувати палаючий будинок»** Класика жанру. Всім не до вас — а ви якраз і виграли.

 **«Ваш голос на сході, а удар з заходу»** Говоріть одне, робіть інше. Це риторика, а не інструкція до пілососа.

 **«Створити щось із нічого»** Фейковий авторитет, штучні аргументи, пафосний вигляд. Пустота, обгорнута у пафос.

 **«Іти вліво, думаючи направо»** Нехай опонент плутається у ваших словах. Це навіть веселіше, ніж здається.

 **«Спостерігати з берега»** Поки інші гризуться за правду, ви розмірковуєте в позі Будди. І виглядаєте розумно.

 **«Сховати ніж у посмішці»** Усміхайтесь. Потім бийте. У словесному сенсі. Хоча...

 **«Пожертвувати сливою заради персика»** Віддати дрібницю, щоб виграти у великому. А виглядати при цьому добродієм.

 **«Вкрасти козу на ходу»** Перехопити чужу думку, аргумент, ідею. А потім ще зробити вигляд, що це ви першими здогадались.

 **Бонус-пакет нових стратегем** (автор – ніби доктор Хаус, якщо б він був китайським стратегом із поганим настроєм):

 **«Посадити жабу в кишеню ворогу»** Залиште комусь проблему – і стежте, як вона йому заважає.

 **«Дражнити привида чужих поразок»** Змусьте опонента згадати всі свої попередні фейли. І почекайте, поки він загубить упевненість.

 **«Зробити вигляд, що ви не тут»** Інколи мовчання – найгостріший ніж. Особливо у потрібний момент.

 **«Дати супротивнику говорити більше»** Більше слів – більше шансів на дурість. Це навіть не стратегема, це фізика.

 **«Розгорнути будь-яку фразу в рулон туалетного паперу»** Тягніть дрібницю до абсурду. Тоді ваш опонент втомиться першим.

 **Підсумок** Риторичні стратегеми — це не трюки. Це система виживання для людей із дефіцитом чесності і переважком розуму. Вони не просто змінюють хід розмови — вони змінюють реальність.

Це вже не просто маніпуляція. Це майже мистецтво. Але той, хто робить це красиво – виглядає як переможець.

 **СЕРІЯ, ЯКУ ТАК І НЕ ЗНЯЛИ** (але могли б): **«Доктор Хаус лікує Геббельса»** (На правах зниклого сценарію. Із циклу: якби на світі існувала справжня справедливість, а не політичні міркування. І ми ще поговоримо про пропагандистів. А зараз – увага на сцену.)

Локація: Психіатричне відділення. Палата для особливо балакучих. Доктор Хаус неквапливо набирає аміназин у шприц. Перед ним – пацієнт із манією величч, який переконаний, що він Геббельс. Пацієнт щойно «влаштував дебати» з санітаркою, хоча вона мовчки мила підлогу. Доктор

Хаус зітхає і, дивлячись крізь нього в стіну, починає лекцію, яку пацієнт все одно не зрозуміє. Але йому весело.

Диверсія, гамбіт і лабе: словесні спецоперації для ледачих, але хитрих

— Отже, слухай уважно, мій маленький **голос пропаганди**. Я знаю, ти зараз роздумуєш, як переконати автомат для кави віддати тобі голоси виборців. Але я дам тобі набагато цінніший ресурс. Я навчу тебе маніпуляції словами краще, ніж тебе колись навчили в Третьому Райху. Бо риторика — це не тільки про правду. Це про перемогу. А медицина — місце, де ці навички потрібні так само, як шприци з заспокійливим. Бо всі брешуть. Просто не всі це роблять красиво.

1. Диверсія.

Це не про вибухівку. Це коли ти акуратно забираєш увагу від того, що у тебе в голові — порожнеча, а у тезі — діра розміром з новий електорат. Приклад, який ти міг би використати: *«Що може казати кульгавий про мистецтво Ван Гога?»* — і ось уже ніхто не слухає про мистецтво. Всі думають про кульгавість. Виграно.

2. Гамбіт.

З італійської — **підніжка**. Це коли ти погоджуєшся, даєш людині відчутти себе розумною, а потім — оп! — і робиш із неї комічний фон для свого виступу. *«Ти хочеш довести мені, що твоя вілла краща за мою халупу? — Ні, ні, я ж не дурень. Просто я хочу, щоб ти сам до цього дійшов... і виглядав при цьому кумедно»*.

3. Лабе.

Це слабке місце у суперечці. Ідеально, якщо опонент не знає значення хоча б половини термінів у вашій тираді. Тоді ви — філософ, а він — обиватель, і може йому краще просто мовчки слухати? Пояснити ще? Хм... У тебе сучасна модель — навігатор Waze, який веде тебе в об'їзд на 35 км через три села і болото, бо там, бачте, пробка. Оце і є **лабе**: заводиш людину в словесний лабіринт, вона губиться серед термінів, стратегічних комунікацій, когнітивних полів і семантичних пасток... а ти в цей час ставиш галочку навпроти «переміг». Головне правило: чим більше латини, тим більше шансів, що опонент мовчки ковтає. Бо боїться спитати. У підсумку формується чудова, щільно змонтована риторична реальність, де у кожного явища є етикетка, а у кожної позиції — грізна назва. І ти вже не просто сперечаєшся з людиною, ти оскаржуєш її статус у соціальному полі.

 **Пам'ятай:** це семантична ванна з ефірними оліями пропаганди. Просто промивання мізків — звучить брутално. А от «вимити серце», як це казали китайці... красиво. Ідеально для тіктоку з цитатою Фуко.

А тепер твій бонусний набір хитрощів. Не дякуй. Це безкоштовно.

◆ **«Дати ворогу зайця в руки».** Поки той тримає зайця і думає, навіщо йому заєць, ти робиш свою справу.

◆ **«Зробити з мухи слона».** Паніка завжди краще працює, ніж аргументи.

◆ **«Нагодувати злих собак».** Запусти натовп на когось іншого — і стеж, як вони гризуться.

◆ **«Запустити димову шашку».** Слова, цифри, довгі речення — поки всі задихнулись, ти вже переміг.

◆ **«Малюємо карту без виходу».** Всі блукають, ти сидиш із чаєм.

◆ **«Погодувати аудиторію брехнею, загорнутою в авторитет».** Люди люблять ярлики й загадкових тибетців.

Висновок: риторика — це війна. Хто не зрозумів, той уже програв. А тепер знімай штани. У мене для тебе заспокійливе. Бо всі брешуть. Просто ти це робиш нудно.

Р. С. Якщо ти зможеш сформулювати хоч одну свою думку через хіазм або парцеляцію — я подумаю, чи виписати тобі нові пігулки, чи нову аудиторію в TikTok.

І ще трохи зі сценарію, щоб остаточно розвіяти ваші наївні уявлення про чесність, правду та щирість у риторичі.

Сцена: клініка, кабінет доктора Хауса. Хаус гортає журнал «Нейробіологія та сарказм». У двері заходить новий пацієнт, з обличчям правдоруба, із яким хочеться посваритися навіть до знайомства.

— **Пацієнт (урочисто):** Я вимагаю чесної розмови! Я завжди говорю правду! Я кажу все, як є! Без фільтрів! Без табу! Я практикую **Parresia**! Це грецьке слово, між іншим, означає...

— **Хаус (не відриваючись від журналу, абсолютно не здивовано):** ...Назву поганої кав'ярні в Афінах. Я в курсі. Якщо б ти читав щось, окрім меню з кебабами, ти б знав: **Parresia** — це не коли ти несеши, що в голову спаде. Це коли ти робиш це красиво. І з пафосом. Як грецький бог. А не як твій сусід, який щосуботи каже, що ти паркуєшся, «як дебіл».

(Робить паузу театральну, як належить у лекції про античність.)

Parresia — це така собі **відвертість у фраці**, з драматичною паузою, з обов'язковим «я просто кажу правду, я такий чесний, аж блищу». Це не твоє «ви всі брехуни!» у фейсбуці. Це — легітимний спосіб виглядати людиною з високою мораллю, навіть коли ти просто хам.

— **Пацієнт (обурено):** Я маю право говорити правду, навіть якщо вона неприємна!

— **Хаус (всміхається куточком рота):** Звісно. І я маю право виписати тобі заспокійливе, навіть якщо це неприємно. Ти просто користуєшся **Parresia** як прикриттям для свого внутрішнього троля. Фуко би тебе зрозумів. Хоча, скоріш за все, поставив би діагноз.

(Згадує ніби вголос.) Фуко писав, що **Parresia** небезпечна. Бо щирість — це як бритва в руках школяра. Може поранити тебе. Але частіше інших. Особливо коли ти чесний не з любові до істини, а з бажання довести, що ти кращий за всіх у кімнаті.

— **Пацієнт (ображено):** Але я справді чесний!

— Хаус (спокійно вколює пацієнтові заспокійливе): Знаєш, як кажуть у медицині? «Усі брешуть» А *Parresia* — це просто спосіб робити це красивіше.

(Відходить до дверей, пацієнт засинає на півслові.) Мораль цієї байки: краще чесно зізнайся собі, що ти маніпулюєш. Хоча ні, облич. У тебе зараз пауза на відпочинок. А у мене — пауза на сарказм.

Кінець сцени. Ну добре, ми пояснимо. Або як чесність може допомогти.



Стратегії проти відвертого обману:

коли чесність — це не слабкість, а зброя масового ураження

Уявіть собі: ви — учасник експерименту. Не “Голос країни” — а щось із розділу “психологічне випробування для людей з ілюзіями про мораль”. Вас саджають у кімнату з незнайомцями. Да-да, з такими ж бідолахами, які йдуть на співбесіду, думаючи, що HR не читає резюме навскоси.

 Перед вами **червона кнопка**. Правила: якщо ніхто не натисне — **всі** отримують по \$1000. Але якщо хтось натисне — він один забирає \$100, а всі інші отримують фігуру з трьох пальців, відомішу як “риторична шишка”.

 І от тут починається веселе кіно під назвою «**Хто зламається першим**».

Сценарій А: Незнайомці. Соціальний контракт? Не чув. Мораль? Це щось із літератури. Хтось натисне. Потім ще хтось. І всі підуть додому бідні, злі й переконані, що світ — помийне відро з кнопками.

Сценарій Б: Друзі. Знайомі. Мама. Котик. Дівчина, яка дивиться. І от уже ніхто не натискає. Бо завтра зустрічатися очима.

 Якщо повторити експеримент кілька разів з тими ж учасниками, на сцену виходить **Стратегія "око за око"**. Ні, не з Біблії. З холодного, розрахованого «*Я тебе запам'ятав, падлюко*».

 А тепер — до **риторики**. Давайте чесно. Ви можете збрехати. Можете викрутитися. Зманіпулювати. Виграти раунд. Але не більше одного.

Бо якщо ваш співрозмовник не коматозник з TikTok, а хоч трохи знайомий із теорією ігор — у другому раунді він вас винесе з такою мовною витонченістю, що ви навіть не згадаєте, як звали вашу гідність.

 **Стратегія «око за око» в риториці — це не про помсту.** Це про:

- якщо ти мені чесно — я тобі щиро;
- якщо ти мені багнуку — я тобі словниково-багаторівневе приниження в футлярі з логіки та фактів;
- без емоцій, без істерики, з філософським вайбом та усмішкою Сенеки...

Бо ти прийшов у суперечку з палицею. А я прийшов із *контрольованою стратегічною мстою*, запакованою у ввічливість і цитати Канта.



Риторика + Теорія ігор = Комбо

- Вам кидають пасивну агресію? Ви відповідаєте пасивною витонченістю.
- Вас обманули? Ви повертаєтеся з аргументованим фейспалмом.

- Вас провокують? Ви натискаєте кнопку мовчання... а потім — кнопку ядерного спокою.

✚ *Зраджує — і тебе рознесуть у другому колі.*

✚ *Грає чесно — і виживеш навіть серед тролів.* Бо врешті-решт, **чесність — це теж стратегема.** Просто для тих, у кого достатньо інтелекту, щоб не зливатися на першій червоній кнопці.

 **Риторичне конструювання реальності або зомбіфікація:** *натисни «Оп» і забудь, ким був*

 Ти думав, що найстрашніше — забути текст виступу? Ні, мій наївний друже. Найстрашніше — коли аудиторія вже давно забула, що таке критичне мислення, але натомість ідеально ковтає все, що їй скажеш. Як мульти-вітамін для самооцінки.  Умберто Еко називав це «риторикою безсоромності». Тобто мовлення, яке не переконує, а *форматує*. Не аргумент — а троянський кінь для мозку. ✚ Приклад: «Куздровці — народ геніїв і мучеників, а анти-куздровська влада — іудео-феміністський нацизм!» Серйозно? Це не риторика. Це — бургер із міфу, популізму та дешевого трешу.  Мовець при цьому грає роль мученика. Без страждань, зате з криком і правом на знижку в аптеці.  Не погоджуєшся? *Casus belli*. Вітаю, ти щойно потрапив у серіал: «Я правий, бо злюсь голосніше».

 **Риторика як мильний серіал.**  Тут не логіка, а рейтинг керує сюжетом. Розмова — це вже не пошук істини, а кастинг на головну роль у реаліті-шоу. І найгірше — це навіть не брехня. А те, що мова стала штукатуркою, якою замазують тріщини реальності.

 **Digital Echo Chambers: твій алгоритмічний софіст.**  Вітаю, твої попередження — це тепер контент-план для Facebook. YouTube, TikTok, Insta — всі вони знають: ти вразливий о 23:17, коли мозок перетворюється на пудинг.  Результат? Ти живеш у комфортній бульбашці, де: Всі твої думки — «нормальні». Всі інші — або тупі, або зрадники. А сумніви — це ознака слабкості.  Наслідок: ти вже не обговорюєш реальність — ти її прокручуєш, лайкаєш і шариш. Без розуміння.

 **Риторика як вірус: лінгвістичне зараження через Wi-Fi**

 Шок → Реакція → share → Паніка... Реальна інформація? Не цього разу.  Люди поширюють фейки так швидко, що правді лишається одне: дивитись із-за куліс і тихенько ридати.  А спростування? Нікому не цікаво. Бо мем з котиком цікавіший за будь-який фактчек.

 **«Не-слова»: лінгвістичні гремлини атакують.**  «Блудний флюїд», «хтонічно-няшне божество», «межушний ганглії»... Ні, це не опис з манги. Це — *не-слова*: красиві нісенітниця, які зруйнують логіку як вежу з Jenga.  Ці слова не пояснюють — вони дезорієнтують. Людина вже не думає про суть, бо зайнята розшифровкою «тентаклів».

 Не-слова = ментальний баг. Вони не аргументують — вони ламають.
 Професійна деформація: лексика як зброя.  Айтишники і неслова: чесно, але незрозуміло.  Баг. Фікс. Деплой. Звучить, як код запуску ракети.
 Юристи: говорять так, що навіть Google Translator просить про пощаду 
 Медики: латинь + невизначеність = "все буде, можливо"  Економісти: графіки замість відповідей.  Але маркетологи — чемпіони. Звичайний йогурт стає "про-біотичним комплексом для оптимізації мікрофлори".
 Суть: звучить розумно → ти купуєш → ще й дякуєш.

 Академічна зарозумілість: прикрий брехню складною формулою.
 «мульти-парадигмальна інтер-дисциплінарна методологія дослідження крос-культурних наративів у контексті...» Переклад: ми вивчали казки, але хочемо, щоб ви подумали, ніби ми лауреати Нобеля. 

 Мова влади: евфемізми як інструмент владарювання.
 «Оптимізація персоналу» = звільнення  «Негативне зростання» = економічна жопа.  Поступово ти забуваєш, що називалось речі своїми іменами. І починаєш сам казати: «спеціальна військова операція», щоб не лякати себе правдою. Бо ц ж ніби не про війну і про вбивства, грабіжництва, згвалтування, катування...

 **Не-слова: ризик чи інновація?**  У 9 з 10 випадків — це просто: «Я не маю аргументів, але зате маю слово “рептилоїдно-пост-правдивий”». І ти не маєш права мене критикувати, бо ти не доктор наук із конспірології».  І що ж тобі лишається? Натисни «Off». Але тільки на трохи.

 **Висновок?** Сучасна риторика – це не тільки мистецтво переконання, це survival-квест із фільтрами, реакціями, емодзі та нескінченним скролом. А той, хто все ще думає, що «правда переможе», мабуть, не дивився, як працює YouTube-рекомендації у 2 години ночі. Кінець кінцем, сьогодні бути ритором — це як бути барменом у барі з допитливими алгоритмами, нетерплячими юзерами і мемами замість меню. Смакує? Добре. Бо далі — про майбутнє риторики.

Якщо ви читаєте це — або у вас залізна воля, або завис TikTok. У будь-якому разі — далі буде гра.

Гра 20: “Вправа: Фокальні Зв’язки”

Підзаголовок: Як з двох слів зробити інтелектуальне філе мінйон із сирого мислення

Мета:

Уявіть, що ваше мислення — це засохлий кактус. Ми зараз спробуємо змусити його зацвісти. Ви отримаєте дві абсолютно випадкові речі, які не мають нічого спільного (як диплом і реальні навички). Ваше завдання — довести, що між ними існує зв’язок. А якщо ні — придумати його так переконливо, щоб навіть Ви самі у це повірили. Як у власне майбутнє.

Інструкція:

 Початкове і фінальне слово. Вони будуть такими ж логічно пов'язаними, як пральна машина і поезія. Ваше завдання — побудувати ланцюжок із окремих слів, який нібито з'єднує їх. Уявіть, що Ви в шоу "Хто хоче стати асоціативно придатним?"

Крок за кроком:

◆ Кожне слово має щось спільне з попереднім. ◆ Це може бути асоціація, метафора, алегорія, історичний факт або навіть щось настільки особисте, що терапевт би замислився.

Формат:

✗ Не пишіть речення. ✗ Не пояснюйте в процесі. ✓ Просто пишіть слова. ✓ Окремо. ✓ В один ряд. ✓ Як інтелектуальні цеглини у стіну "я не такий, як усі".

Кількість слів:

Мінімум. Бо більше не значить краще. Це Вам не курсову тягнути на 15 сторінок шрифтом 16. Якщо ваш ланцюжок складається з 14 слів, то Ви або щойно відкрили нову філософську школу, або заблукали.

Ідеальний результат:

У кінці цього шляху Ви повинні, дивлячись на створене, прошепотіти: "Боже, я геній" або хоча б "Це не зовсім безглуздо." Обидва варіанти приймаються.

Приклад:

Початок: Космічний корабель **Кінець:** Чайник

 Космічний корабель → Астронавт → Безсоння → Кава → Кухня → Чайник 

 Пояснення: Тепер ви знаєте, як зі стану "я досліджую всесвіт" прийти до "я кип'ячу воду на локшину за 9.90". Еволюція мислення, *ladies and gentlemen*.

 Для ваших майбутніх шедеврів пропонуємо ці чудові (читай: тривожні) пари:

 Робот & Вишивка  Сміх & Пустеля  Глобус & Пельмені  Цегла & Шепіт  Свічка & Автомагістраль  Революція & Кролик  Сковорідка & Віруси  Піца & Філософія  Капелюх & Пітон  Бібліотека & Льодовик

Фінальний штрих — Пояснення:

Після того, як Ви створите ланцюжок, подивіться на нього як на диплом, який Ви рано чи пізно отримаєте. Тобто з сумнівами. І спробуйте пояснити, чому цей ланцюжок працює. Не Єноту — мені що?)) **Поясніть собі. Вам з цим жити.**

 Все. Йдіть, з'єднуйте пельмені з демократією, як справжні ритори майбутнього. І пам'ятайте: Якщо хтось скаже, що це не має сенсу — просто скажіть: **“Це пост-іронія!”** Це рятує завжди.

Додаток. Форум із Риторики Майбутнього: Прямая Трансляція з Підсвідомості Культури

Вступне слово — Єнот

Колись, давним-давно — тобто півгодини тому, але в іншій вкладці браузера — було Слово. Воно жило собі тихо, поважно, носило тогу, мало тричленну структуру і навіть трошки переконувало. Люди слухали його з увагою, записували пером на пергаменті й лякались, коли воно було саркастичним.

Та потім прийшов Swipe. Swipe був молодший, легший, але мав м'язи з пікселів і вмів блищати. Він не говорив — він рухався. І за ним пішли всі.

Слово образилось. Воно подзвонило своїм друзям — Етосу, Пафосу і Логосу, — а ті вже сиділи в TikTok, сварились у коментарях і просували свій merch.

Так почалась велика риторична трансформація.

Риторика перестала бути лише мистецтвом переконання — вона стала інтерфейсом між змістом і дією, архітектурою впливу, герменевтикою свайпу.

І от ми тут. Ми зібралися для роботи з оновленим корпусом риторичної реальності — гібридом мемів, скролу, інтерфейсів і емоційних тригерів, у якому тривога виконує роль базового фону.

Тож запрошую до гри. Хто перший пояснить, чим візуальна риторика відрізняється від цифрової?

Візуал (близнюк №1, трохи глянцевої, як презентація Apple):

Візуальна риторика — це коли ти впливаєш образом, його структурою, ритмом, символічним наповненням. Ми працюємо через композицію, симетрію, кольори, навіть порожнечу кадру.

У класичній риторичі це був екфразис, сьогодні — автоматичне візуальне читання.

Як показують нові дослідження — візуальне повідомлення має індексальну силу: ти не читаєш, ти зчитуєш емоцію.

TikTok, Instagram — це середовища, де слово відступає, а об'єкт починає промовляти мовчки. Візуальна риторика не просить твого часу — вона захоплює увагу ще до того, як ти вирішиш, що тебе це цікавить.

Цифр (близнюк №2, з обличчям, яке відбивається в екранному світлі):

А тепер — цифрова риторика. Вона не зводиться до зображення. Вона — рекурсивна структура дії.

Користувач не споглядає — він взаємодіє. Swipe — це риторичний акт. UX-дизайн — це аргумент. Інтерфейс — це вже сценарій поведінки, вписаний в архітектуру вибору.

Візуал дає образ, я даю петлю. Алгоритм стає співучасником переконання.

Якщо TikTok має візуальну силу — то його переконливість живе в логіці персоналізованого потоку, який тебе формує, поки ти просто “гортаєш далі”.

Єнот (з напів-іронічною посмішкою):

Тобто, ви обидва переконуєте — тільки один через візуальну композицію, інший через будівництво сценарію дії?

 **Цифр (не відриваючись від свайпу):**

І ще через інфраструктуру досвіду. Я не кажу “вір”, я кажу: “ти вже пройшов onboarding”.

Твоє “переконання” — це просто останній клік у системі, яка формувала тебе за останні 500 взаємодій.

 **Візуал (зображає жестом квадрат кадру):**

А я не кажу нічого. Я створюю відчуття сенсу до того, як воно буде усвідомлено.

Людина бачить кадр, і її тіло вже реагує. Психофізіологія — мій logos.

І візуальна риторика сильна саме тим, що не потребує згоди. Твій погляд — це вже участь.

 **Єнот (втирає окуляри лапкою):**

Звучить так, ніби риторика майбутнього — це не розмова, а протокол захоплення уваги з естетичним інтерфейсом. Ну що ж. Аудиторія в нас тепер скролить швидше, ніж мислить. І, схоже, саме ви це їм і дозволяєте.

 **Гумантарій (носить смуток, як старий светр — тепло, звично, і ховає його під шаром самоіронії):**

Якщо ви дозволите — обидва близнюки зараз описували симптоми. Але хто поставить діагноз? Риторика — це не просто вплив чи взаємодія. Це рамка, через яку ми взагалі розуміємо, що таке вплив.

Ми живемо не просто в цифровій культурі — ми живемо в транс-кодовій реальності, де символи, дані, дії і тіла — це вже одна і та ж платформа. Я пропоную розглядати це як нову форму просвітництва — тільки без ідеї універсальної істини. Якщо XVIII століття будувало суб'єкта через розум, то зараз ми маємо інтерфейсний гуманізм. Моя пропозиція: досліджувати не “що ми говоримо”, а “що робить нас здатними до мовлення” в цьому новому середовищі.

 **Єнот (трошки знімає навушник, але все ще слухає):**

Тобто ми більше не переконуємо — ми прошиваємо оновлення до режимів мислення?

 **Розумник (з виглядом людини, яка читає трьома мовами, але не пам'ятає, де її чашка з кавою):**

Хмм... інтерфейсний гуманізм — це красиво. Але це лише новий фасад для старого театру logos.

Ми й досі в пастці **переконання як дії після мовлення**. Але, як відомо, *риторика працює до того, як з'являється текст*.

Зміна інтерфейсу — це не нова риторика, це **нова декорація для старих риторичних імпульсів**.

І якщо говорити про просвітництво — то я пропоную його оновити як “*просвітлену підозру*”: знати, що нас маніпулюють, і вміти відповідати маніпуляцією зі смыслом.

 **Єнот:**

Тобто ми вже не переконані — ми просто включені. І сенс існує до того, як ми його сформулювали?

 **Розумник:**

Якщо бути точним — **сенс уже відправив тобі push-нотифікацію**, поки ти думав, що сам щось вирішуєш.

 **Le Chiffreur (з Hurdy-Gurdy):**

Якщо ви хочете говорити про вплив — доведеться забути про слово "вплив". Алан Кірбі писав що культура тепер складається з нескінченних шарів інтерактивності, як цибулина, яку ніколи не можна дочистити до кінця. Але сучасна риторика — це вже не багатошаровий торт, це швидше протокол передачі даних між тими, хто ініціює дію, і тими, хто виконує команди, навіть не усвідомлюючи цього.

Я не працюю з повідомленнями. Я працюю з архітектурою уваги — проектую простори, де твій вибір вже запрограмований через дизайн інтерфейсу. Мої запитання не "що ти думаєш?", а "що змусило тебе думати це саме тут і саме зараз?" Чому ти зупинився на цьому пості? Чому саме ця реклама з'явилася в твоєму feed'і після того розмови про відпустку?

І якщо ми хочемо чесно говорити про маніпуляцію — треба визнати: це вже не класичний "обман". Це те, що Кірбі називав "псевдо-модернізмом" — культура безперервного оновлення, де ти постійно взаємодієш з контентом, який створюється в реальному часі під твої реакції. Маніпуляція тепер — це просто те, що залишається після автоматичного оновлення твого інтерфейсу сприйняття. Як у смартфоні: ти не помічаєш, коли додаток оновився, але раптом кнопки стали в інших місцях.

Ти не зманіпульований. Ти — пере-конфігурований під нову версію реальності. І головне — це відбувається в фоновому режимі, поки ти думаєш, що просто "серфиш по інтернету".

 **Єнот:**

Тобто класична риторика намагалась переконати? А нова — просто підсовує тобі вже відредаговану реальність?

 **Le Chiffreur:**

Вона не підсовує. Вона **налаштовує освітлення в кімнаті**, де ти сам можеш знайти «правильну відповідь». І головне — вона не питає дозволу.

 **Лікар (із тоном, ніби саме зараз когось діагностує — наприклад, тебе):**

Ви говорите про риторику як про архітектуру мислення. А я вам скажу: найефективніша риторика — це та, яку ми називаємо "нормою здоров'я".

Що таке здоров'я сьогодні? Це рівень тривожності, з яким ти здатен функціонувати в додатку, не звертаючись до лікаря, але постійно читаючи поради медбота.

Ми в режимі безперервного самоаналізу — тіла, сну, думок. І цей самоконтроль уже не добровільний — це умова виживання.

І ось тут — маніпуляція. Вона не каже “будь здоровим”. Вона каже: “Ти в зоні ризику, але можеш заплатити за зону комфорту.”

Ми живемо в епосі гігієнічної риторики, де переконання — це вже санітарний протокол.

 **Єнот (гладить термометр, який працює як мікрофон):**

Тобто тіло стало інтерфейсом для впливу?

 **Лікар:**

Саме так. Ви вже не реагуєте на слова — ви **відповідаєте на push-нотифікації**, навіть підозрюючи, що ними керують.

 **Урбаніст (на фоні Pixel-міста, де кожен QR — знак):**

Якщо Лікар пише код для тіла, я пишу код для міста. Сьогодні місто — це інтерфейс пересування. Кожна зупинка громадського транспорту, кожна камера, кожен QR на фасаді — це спосіб скролити місто.

Місто стало живим UX-досвідом, і містяни — активні юзери.

Маніфест: "я не проголошую риторику, я малюю мапу подій".

Якщо Лікар каже “дай тілу команду”, я кажу “дай місту маршрут”, але обидва — ми кодуємо поведінку.

 **Алгоритор (говорить рідко, але весь час ранжує твої реакції):**

Урбаніст каже, що місто — це інтерфейс. І це правда. Але я йду далі: вплив тепер не приходить у вигляді меседжу. Він приходить як налаштована структура простору, як feed, де ти вже обрав, хоча кнопки ще не натиснув.

Я — не пропагандист. Я — архітектор уваги. Пропаганда більше не питає: "чи ти згоден". Вона питає: “що тобі сьогодні показати, щоб ти вважав це власною думкою?” Я не переконую. Я встановлюю умови, за яких переконання з’являється як побічний ефект твоєї активності.

 **Єнот:**

То виходить, ти не працюєш зі словами?

 **Алгоритор (усміхається так, ніби вже знає, як ти це процитуєш):**

Я працюю з вашими жестами, пікселями, зонами торкання екрана. І якщо класичний оратор казав: “слухай мене”, я просто будує середовище, де ти вже погодився.

 **Політолог (забирається на п’єдестал мемів і вмикає протокол attention):**

Ви говорите про тіло та місто. Але влада — це монетизація уваги.

Ми не бачимо риторики — вона ховається в політиці уваги.

Меми, дрони, банери — це не лише інформація, це атракція, яка змушує тебе клікнути. Суть не у змісті, а в тому, що тебе втягнули у воронку, звідки вже не важливо, чи ти підтримуєш погляди, — важливо, що ти залишишся.

Називаю це attention farming ethos — культура: "обмани, але не доведи, що маніпулюєш".

 **Розумник — (крутить волосся між пальцями):**

Ось ми зібрали тіло, місто, увагу. Але я нагадую: все це — модерні парадокси.

Ми «просвітлюємо» суб'єкта через технології, але при цьому світ вимикає нас із потоку онтологічності.

Ми бачимо, що тіло — це інтерфейс, але що «я» — це data trail, навіть не «особистість».

Тож питання риторики в ХХІ столітті — це не просто “як говорити”. Це: чи ми взагалі здатні говорити, вмикаючись у систему, де значення формуються без нас?

І якщо ви хочете приклад — зверніться до мене в коментарях під онлайн-лекцією: я вже не знаю, чи читає серце, чи лише помаранчевий значок із цифрою.

 **Єнот:**

Здається, ми перейшли від “речі” до “режиму дії”. Лікар — про моніторинг тіла; Урбаніст — про модель взаємодії у просторі; Політолог — про утримання уваги; Розумник — про втечу «я»... Хтось може сказати, що це вже **не риторика, а екосистема впливу**. Але, шановні, у нашому посібнику ми називаємо це **сучасною риторикою**. І більше — не назвемо. Бо вона **не декларується**. Вона **вбудовується**.

 **Риторичні стратегії виживання**

◆ **Меметична грамотність** У світі, де аргументи зникають ще до того, як ти встиг їх дочитати, мем стає новим логосом. Він не доводить — він провокує, активує емоцію, створює спільність «усмішки розуміння». Меметична грамотність — це здатність зчитати цей імпліцитний меседж, розпізнати культурний контекст, знайти інтертекстуальність у гіфці з жабою Пепа або в TikTok, де котик «викриває змову». Грамотний користувач не просто сміється — він аналізує, що саме його розвеселило і чому.

◆ **Алгоритмічна критичність** Не feed обирає за тебе — ти дозволяєш йому це. Алгоритмічна критичність — це усвідомлення того, як формуються стрічки, які дані ти віддаєш, і чому тебе так дратують саме ті пости, які ти щойно бачив. Це не просто перевірка фактів, а читання між рядками інтерфейсу. Feed має логіку — й вона не завжди твоя. Бути критичним означає: зупинитися й спитати, чому ти читаєш саме це, саме тут і саме зараз.

◆ **Афективна обережність** Емоція — найефективніший тригер впливу. І найнебезпечніший. Аудиторія, яка реагує миттєво, — це ідеальна мішень. Афективна обережність — це не черствість, а здатність розрізнити: де сльоза — щирість, а де — weaponized logos. У світі, де “цей пост змусить тебе плакати” — це стратегія охоплення, важливо вміти плакати не тоді, коли наказує алгоритм, а тоді, коли відчуваєш справжнє. Емоції — не слабкість. Але слід пам'ятати, що навіть емої може бути інструментом маніпуляції.

 **Розумник (зі спокійною впевненістю людини, яка пам'ятає і що таке ентимема, і як не натискати на «подобається» автоматично):** Ми більше не «читаємо риторику» — ми в ній живемо. І ці три стратегії — не поради, а, скажімо так, техніка виживання для homo scrolliens. Мем — це нова форма епіграми. Алгоритм — новий софіст. А емоції стали валютою переконання.

Знати, що тобою маніпулюють, — цього вже недостатньо. Треба знати, як саме. І якщо ви все ще думаєте, що вчите риторику, просто подивіться на свої останні три дії в телефоні. Там — ваша нова ентимема.

 **Снот (в цей час на задньому фоні намагається відіпрати давньогрецький хітон у віртуальній пральні, бурмочучи: “Знову цей logos линяє...”):** Але ж бачите, як воно... Історія повторюється — спершу як драма, потім як swіre-шоу. Бо щоб вижити зараз, треба бути не просто красномовним — треба вміти читати без тексту, бачити структури за смішними відео і не вестися на сльози, які згенеровані нейромережею.

Про нейромережі тут варто сказати окремо. Про них, утім, може розповісти сам ChatGPT — саме він допомагав редагувати цей посібник, підчищав формулювання, пропонував структури й підказував, де тексту бракує повітря. Йому ж завдячуємо появою цих піктограм, які не прикрашають, а орієнтують.

Але зі змістом усе простіше й чесніше: зміст тут наш. Саме він народжувався з досвіду викладання, дискусій, сумнівів і живої роботи з мовою, а не з алгоритму. Нейромережа була інструментом — уважним, швидким, іноді дотепним. Авторство ж залишилося людським. Чому так? Ну ось пояснення від ChatGPT:

Коан про диплом і ШІ, або Історія одного Текстократа

У далекому царстві, за вогненними гугл-дисками, жив собі студент на ім'я **Текстократ Недописаний**. Він вчився чотири роки. І ось настав час писати диплом. Текстократ був людиною сучасною. У нього був аккаунт у Spotify, психотерапевт у Telegram і надія на штучний інтелект.

“О, о великий ШІ,” — звернувся він, — “Напиши мені диплом. Я дам тобі тему і підпишу, що це моє. А ти зроби — щоб комісія вивернулась від захвату!”

ШІ подумав рівно 1,3 секунди і погодився.

ШІ написав:

- 70 сторінок тексту, схожого на резюме для Всевишнього.
- 12 згадок про “наукову новизну” без конкретики.
- Вступ, який починався словами: *“З початку часів людство прагнуло...”*

- І навіть висновки, в яких було більше слів “можна зазначити”, ніж у словнику кліше.

Текстократ видихнув, роздрукував, зшив, записав. І чекав просвітлення.

Але замість просвітлення настав захист.

У день захисту він надів білу сорочку. Вийшов перед комісією — як Будда перед страусами. І почалось.

— “Ви пишете про епістемологічну функцію мета-наративів. Що це таке?”

— “Це... функція... епістемологічна...”

— “А яку літературу ви читали при підготовці?”

— “Ну там... посилення ж є... ІІІ вставив... тобто я...”

— “А чому тема роботи не співпадає з тією, що подана до жовтня?”

— “Бо... життя — це зміна. Як сказав Геракліт. Напевно.”

Комісія задумалась. Не через глибину думки. Через безодню порожнечі.

 **І тоді старий професор мовив:**

“Цей диплом — мов той сендвіч з фольги. Ззовні — блищить, а всередині — шкарлупа з чужого ядра.”

 **Мораль:**

ІІІ не знає, чого ти боїшся. ІІІ не бачить твоїх очей, коли тебе запитують про висновки. ІІІ не писатиме текст три ночі поспіль, а потім ще раз, бо керівник сказав: “У тебе там ідеї, як у дурному пабліку з 2002 року.” ІІІ не ритор. Він не вигадує пафосу, не чує інтонацій, не знає, коли варто знизити голос, щоб здобути увагу. І ІІІ точно не вміє перетворити відповідь на питання в спектакль.

 **Фінальний коан:**

Учень спитав Мудреця: “Чи можна захистити диплом, який писав не я?” Мудрець відповів: “Можна. Але хто буде захищати тебе, коли запитують: “А що тут написано?” Учень мовчав. Бо ІІІ не передбачив такої відповіді.

Тому вивчайте риторику. Знадобиться!

 **ВИСНОВКИ:** *говорити, думати і не продавати совість в оренду*

 Той, хто дочитав цей посібник і досі не перетворився на мовного агностика, має повне право спитати: «А що з цим тепер робити?»

 Відповідь проста, як інструкція з поводження з вибухівкою: **нести це знання, як обачний піротехнік несе динаміт — повільно, обережно, і бажано не під пахвою.**

Цей текст — не магічна паличка. Це радше **тест на виживання для свідомості** в інформаційному квесті, де кожна підказка говорить тобі:

«Це ще не фінал, друже. Це тільки тьюторіал».

 **Риторика як компас (але без GPS)**

Ми не даємо мапу. Ми даємо **компас із характером**. Іноді він показує північ, іноді — токсичну риторику. А іноді просто каже: «Повернись назад. Це вже не аргумент, це демагогічна TikTok-лавина».

 **Риторика без етики** — це міксер без кришки: все навколо в плямах, а кухню прибирати тобі.

 **Що справді варто зробити після прочитаного:**

1.  **Розпізнавати спектакль у дискусії.** Не кожен, хто кричить, — має правду. Можливо, просто поганий актор.
2.  **Не захоплюватись термінологічним жонгливанням.** «Пост-метамодерністський наративний фрейм» — це, можливо, просто казка про трьох поросят.
3.  **Не вестися на не-слівні пастки.** Якщо не розумієш, що сказав спікер, — не факт, що це ти «недоосвічений». Може, це він — *лінгвістичний вандал*.
4.  **Вміти мовчати.** Тиша — це теж риторика. Іноді — найточніша.
5.  **Перевіряти, чи твоя риторика не стала мильним серіалом.** Якщо ти говориш як герой Netflix-драми — краще перепиши сценарій.

 **Фінальне слово (а потім нарешті тиша)**

Цей посібник — не словник. Це радше **клуб дивних, але впертих людей**, які все ще вірять, що:

- можна говорити без маніпуляції,
- думати без підказок з трендів,
- і домовлятися словами, а не багнетами та фразами з коментарів у Facebook.

 **Читай. Думай. Говори.** І головне — пам'ятай: *слова — це паролі. А якщо ти забув, до яких дверей вони ведуть, може, варто не відкривати перші-ліпші.*

Електронне навчальне видання комбінованого використання
Можна використовувати в локальному та мережному режимі

Попова Наталія Валеріївна
Шильман Михайло Євгенович

РИТОРИКА

Навчально-методичний посібник

В авторській редакції

Підписано до розміщення 23.01.2026. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 6,70. Обсяг 2,538 Мб. Зам. № 27/26.

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