

ДДМА
Кафедра українознавства та гуманітарної освіти

РИТОРИКА
Опорний конспект лекцій

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 2 від 18. 09. 08

КРАМАТОРСЬК 2009

ЗМІСТ

<u>ТЕМА 1. Риторика як наука і навчальна дисципліна. Закони риторики. Риторика як наука успіху Основні розділи класичної риторики</u>	<u>3</u>
<u>Закони риторики</u>	
<u>ТЕМА 2. Основні види та жанри ораторського мистецтва</u>	<u>16</u>
<u>Основні жанри красномовства</u>	
<u>Види публічних виступів</u>	
<u>ТЕМА 3. Композиція промови.....</u>	<u>19</u>
<u>План - основа композиції виступу</u>	
<u>Вступ</u>	
<u>Головна частина</u>	
<u>Закінчення виступу</u>	
<u>ТЕМА 4. ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ</u>	<u>29</u>
<u>Найважливіші вимоги до публічного виступу.....</u>	
<u>Зміст і структура виступу</u>	
<u>Як запобігти хвилюванню</u>	
<u>Рухи, поза, жести міміка</u>	
<u>Голос і темп мовлення</u>	
<u>Дихальні вправи</u>	
<u>Вміння розповідати</u>	
.....	
<u>ТЕМА 5. Оратор та аудиторія</u>	<u>42</u>
<u>Самопідготовка оратора</u>	
<u>Зовнішня культура оратора.....</u>	
<u>Контакт з аудиторією</u>	
.....	
<u>ТЕМА 6. Мистецтво спору</u>	<u>51</u>
<u>Загальні характеристики спору</u>	
<u>Поведінка учасників спору</u>	
<u>Основні вимоги культури спору</u>	
<u>Уміння переконувати</u>	
<u>мистецтво відповідати на запитання</u>	
.....	
<u>Поради виступаючому з публічною промовою</u>	<u>60</u>
<u>ЛІТЕРАТУРА</u>	<u>62</u>

ТЕМА 1 РИТОРИКА ЯК НАУКА І НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Риторика як наука успіху

Основні розділи класичної риторики

Закони риторики

Риторика — наука мовознавча. Немає культури спілкування без знання мови, тому риторика потрібна в усіх галузях професійного навчання, в усіх сферах суспільного життя. Мова дає можливість реалізувати себе як духовну особистість. Вона моделює вчинки людини.

Мова підтримує в людині стан психологічної впевненості, рівноваги, дає відчуття перспективи, духовної опори.

Мову можна визначити як стан розуму в певний час, результат мислення, лакмус мислення.

Риторика як наука успіху.

Як і кожна науку, риторику треба вчити, нею треба оволодівати. Основними методами вивчення в давній риториці були повтори, декламації взірців і написання своїх промов за зразками. Проте не слід забувати, що риторика, як ніяка інша наука, є суто індивідуальною, особистісною. Вона виховує особистість, але потребує ґрунтовної підготовки, такту, смаку, обережності.

Риторика — це наука текстотворча, в центрі її закони мислення і мовлення, механізми продукування усного й писемного тексту.

Багато чого з того, що входило в предмет риторики часів її розквіту, відійшло до предметів інших наук. Тому риторику називають систематичною наукою, оскільки вона все систематизувала, або синтетичною, бо поєднувала в собі те, що пізніше розвинулося в інших науках.

Стародавні люди вбачали у слові магічну силу, якій підкоряється все, що є у світі. Майстри слова, в першу чергу практичні оратори, які досконало володіли секретами красномовства, завжди шанувалися, мали вплив у суспільстві, досягаючи своєї мети, вигравали справу.

Нині виникла гостра потреба в людях особистісного типу, які вміють самостійно мислити, переконувати живим словом, спонукати до дій.

Ораторські вміння й навички необхідні в численних випадках життя.

Юрист, який покликаний здійснювати законність і не вміє вербально, тобто словом, довести правоту своєї позиції, опиняється за межами цієї професії. В його руках — доля людини, яка може бути помилково звинувачена. І невміле Володіння словом означає в даній ситуації безвідповідальність і непрофесіоналізм.

Політик-оратор, що не в змозі запалити словом маси, приречений на невдачу. А відповідальність його значно більша, ніж відповідальність юриста: від політика залежить доля суспільства, принаймні значної групи людей.

У середній та вищій школі слухацька аудиторія чітко виокремлює тих, кого «можна слухати». Тут не порятує навіть блискуче знання свого предмета із суто наукового боку: треба вміти ще й зацікавити ним людину.

Бізнесмен, який покладається лише на силу грошей, ризикує розгубити клієнтуру чи партнерів, які знайдуть собі менеджера чи продавця більш приємного і ввічливого. Та й інші ситуації свідчать про силу слова. Часто-густо на базарі купують у того, хто вміє похвалити свій товар, створює навколо себе атмосферу доброзичливості, щирості та прихильності.

Усі великі релігії будуються на авторитеті слова, Святому Письмі, яке відбило в собі риси генію засновників цієї релігії, сконденсувало духовні плоди століть. І релігійний проповідник, який не в силі донести ці плоди до свідомості слухачів, не вміє надихати людей словом, автоматично губить авторитет духовного лідера своєї громади.

Сім'я, в якій не знаходиться слів для порозуміння, дуже швидко перестає бути сім'єю і перетворюється на гуртожиток, в якому випадково зібралися різні за духом та інтересами люди. А всякий гуртожиток є річ тимчасова.

Невміння грамотно висловитись, низька культура спілкування — пляма на офіцерському мундирі.

Хіба не приємно просто бути почутим, виразити себе у слові, вплинути на свідомість людей?

Отож, і в професійній діяльності людини, і в її повсякденному житті варто користуватися силою слова.

З одного боку, красномовство — це мистецтво, розкута гра словом, якою можна милуватися, як милуються виступом артиста. Часом такий дар проявляється сам собою, від природи. Водночас риторика — це ще й наука про способи переконання та ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Риторика (від грецького *ρητορική*) — наука про ораторське мистецтво, красномовство. Поняття «красномовство» («мистецтво говорити») позначається латинським словом *eloquentia*.

Класичні науки (філософія, логіка, риторика та ін.) з найдавніших часів були основоположними дисциплінами, бо служили вихованню всебічно і гармонійно розвиненої людини — *homo novus* (нова людина, лат.).

Батько риторики, видатний оратор Давнього Риму Цицерон писав: «Краща в світі мета — стати хорошою людиною». Тому в давньому світі існували численні школи філософії, риторики, ораторського мистецтва, де обдарована молодь оволодівала секретами класичних наук на користь собі й державі.

Мета сучасної інтелігентної людини — осмислити риторичну скарбницю людства й рідного народу стосовно власних можливостей, конкретної ситуації спілкування, виробити свій оригінальний ораторський стиль.

Риторика, як і інші науки, має свою історію, злети й падіння.

До недавнього часу були відомі більшою чи меншою мірою праці античних риторів: Аристотеля, Цицерона, Демосфена, Квінтіліана та ін., частково й слов'янська риторична спадщина, особливо ломоносівського періоду, часів Київської Русі, епохи українського Ренесансу XVII-XVIII ст.

Дослідження останніх років виявили, що незмірні багатства зберігаються у рукописних відділах бібліотек у великих містах України та колишнього Союзу, осередках науки й культури, адже у XVII-XVIII ст. риторика була традиційною шкільною дисципліною.

Давня Греція, Давній Рим в епоху демократичного розквіту стали світовою скарбницею риторики й ораторського мистецтва. За законами Солона, кожен з афінян повинен був захищати свої інтереси в суді особисто, бо участь представників дозволялась тільки в окремих випадках, наприклад, у справах неповнолітніх, жінок тощо.

Ритори за наймом творили промови. Публічний виступ громадян у Народному зібранні чи в суді був невід'ємною частиною функціонування апарату державної влади у демократичних полісах Давньої Греції.

Ораторське мистецтво в Елладі користувалося великою повагою, тому численні ораторські школи давнього світу ніколи не були порожніми.

Перше відоме керівництво — техне — для тих, хто готувався виступати публічно, очевидно, належало сицилійським риторам Тисію та Кораку й давало рекомендації, як слід членувати промову на частини (вступ, виклад справи, епілог) і які докази слід добирати. На жаль, оригінальних ораторських праць до наших днів не дійшло, крім комедії Аристофана «Жаби», де інсценовано суперечку Ехіла й Еврипіда, а також деяких фрагментів промов софістів, ораторів Горгія, Ізократа та ін.

Глибокі корені риторики у світовій культурі (міфи про героїв, богів, Присвячені класичному мистецтву чаруючого співу, «солодкомовності», ораторському мистецтву).

Донька могутнього Зевса й Мнемозіни (богині пам'яті) Калліопа відрізнялася своїми обдаруваннями серед усіх інших муз. Вона стала музою епічної поезії й науки. Синами Калліопи були прекрасні співці Орфей, фракійський цар Рес. Краса і мудрість Калліопи втілювалася митцями у скульптурному зображенні богині з воцаною дощечкою або сувоєм і грифельним прутиком у руках.

Цікаво, що однією із відомих скульптур геніального оратора давнього світу Марка Тулія Цицерона було зображення Калліопи, біля підніжжя якої лежав він, кращий оратор усіх часів і народів.

У грецькій міфології відомі сирени — напівптахи, напівжінки, які успадкували від батька Ахелая дику стихійність, а від матері Мельпомени (музи трагедії) — божественний голос. Вони мешкали на скелях безлюдного острова, всіяного кістками й висохлою шкірою їхніх жертв, яких сирени заманювали магічним, зачаровуючим співом. Якою ж силою краси й дієвості були наділені ці магічні істоти, перед божественною піснею яких не могли встояти мужні й хоробрі мореплавці? (Легендарний Одиссей, пропливаючи повз ці небезпечні острови, прив'язував себе до щогли корабля й заливав воском вуха своїм товаришам.)

Орфей — найпопулярніший образ грецької міфології у сфері володіння чарами словесного впливу на людей, богів та природу (син Кал-та Аполлона багра). У творах Платона — опис сили й могутності оратора: «Я стверджую, що якби у Народному зібранні зайшла суперечка; кого з двох обрати лікарем,— на лікаря ніхто і дивитися не схотів би, а обрали б того, хто володіє словом,— варто було б йому лише забажати» («Об ораторском искусстве;».— М.; 1980.— с. 37).

Східнослов'янська міфологія звеличує образ епічного співця Бояна, який відзначався багатьма рисами талановитого оратора («Слово о полку Ігоревім»).

Видатна ораторська пам'ятка — «Золоте слово» Святослава, змішане із сльозою. Воно єднало усіх патріотів рідної землі.

Вивчати риторику можна по-різному, але можна через опанування красою й силою міфологічної риторичної спадщини: «Блаженна людина, що мудрість знайшла!» (Біблія).

Риторика (красномовність), або ораторське мистецтво, виникла в Стародавній Греції. Як і епос, драма, музика, скульптура й архітектура, вона вважалася мистецтвом, творчістю, її величали «царицею всіх мистецтв».

У Стародавній Греції риторика була вагомою складовою частиною суспільного життя. В Гомерових творах справжнім героєм уважався той, хто не тільки виявляв доблесть, а й умів гарно говорити. Війську, що завоювало Трою, дуже допомагав своїми промовами старий Нестор, хоч і не міг брати безпосередньої участі в битві.

Зі стародавніх часів риторику поділяли на три галузі: судова риторика, риторика політична, урочиста риторика. Хто в Стародавній Греції розпочинав перед судом свій позов, повинен був сам виголосити промову, іноді давав її написати досвідченим фахівцям, які готували промови для судового розгляду. Ті ж не тільки їх складали, а й розробляли теорію риторики. Велику увагу приділяли вони підбору доказів, удосконаленню фраз з метою посилення їх впливу.

Художня риторика сформувалася на базі практичної риторики.

Першу теорію риторики створили в V ст. до н. е. сицилійські греки в Сіракузах. Найвидатнішим з них був Горгій, який удосконалив теорію ораторського мистецтва і познайомив з нею Афіни.

Надзвичайний стиль його витончених промов вразив афінян, зробив Горгія ушлюбленим і жаданим учителем. Він зумів перетворити риторику на мистецтво, яке своєю красою та силою зрівнялося з поезією.

Школа софістів продовжила розвиток теорії ораторського мистецтва. Ораторську майстерність софісти цінували більше, ніж зміст виголошуваних промов.

Ізократ довершив діяльність софістів. Він сказав так про роль ораторського мистецтва: «Слово не тільки вивільнило нас з кайданів тваринного життя, завдяки йому ми збудували міста, створили закони й осягнули мистецтва. Сила його така, що без нього не може виникнути нічого розумного. Слово започатковує всі вчинки і всі наміри».

Ізократ започаткував першу школу, в якій учні оволодівали риторикую й письмом, одержували загальну освіту. На відміну від софістів Ізократ дотримувався традиційної грецької моралі. Його настанови стали основою всіх пізніших теорій стилістики.

Сократ, афінський філософ (469-399 рр. до н. е.) — майстер академічних бесід-діалогів, поширював своє філософське вчення серед афінської молоді у формі діалогу. Сократівську іронію К. Маркс називав «діалектичною пасткою».

Платон (427-347 рр. до н. е.), учень Сократа, розпочав боротьбу між філософією та риторикую.

Демосфен (384—322 рр. до н. е.) — найвидатніший майстер ораторського мистецтва Греції. Демосфен рано втратив батька, а коли став повнолітнім, змушений був судитися зі своїми опікунами, які позбавили його великої частини батьківської спадщини. Це спонукало юнака вдатися до ораторського мистецтва. Риторика стала його покликанням, зробила вчителем ораторського мистецтва, а пізніше політичним і державним діячем. До нас дійшло понад 60 його промов і листів. Найвідомішими є три його промови, що були виголошені проти Філіппа, македонського царя, який намагався позбавити афінян самостійності.

Його виклад був ясний, фрази в промовах, як правило, короткі. Порівняння й метафори посилювали враження від його виступів. Відомо, що на Демосфенових промовах вчилися не тільки оратори багатьох поколінь у Греції, а й пізніше в Римі. Його промови брав за зразок найславетніший римський оратор Цицерон, цінуючи їх силу.

У республіканському Римі політичне й судове ораторське мистецтво мало таке ж велике практичне значення, як і в Греції. Урочиста риторика культивувалась у формі похоронних похвальних промов. Ще в II ст. до н. е. консервативні римляни забороняли грецьким ораторам і філософам з'являтися в

Римі. Однак грецький вплив поширився й тут. Перші відомі римські оратори пройшли саме грецьку школу.

Цицерон репрезентує римську ораторську школу. Найважливіший його твір — трактат «De oratore» («Про оратора»), де він визначає п'ять традиційних частин риторики. Дія трактату відбувається в будинку славнозвісного оратора Л. Красса. Головні дійові особи: Красс та Марк Антоній (видатний оратор того часу).

I ст. н. е. М. Фабіус Квінтіліан — найвидатніший оратор епохи. Стиль став занадто живомовним і штучно дотепним. Латинські, грецькі школи риторики існували, але... ораторське мистецтво занепадало.

Цікаво відбувалося навчання в ораторській школі. Вчитель, що сидів на підвищенні, починав з оголошення теми. Він давав кілька порад щодо розвитку теми і вказував, які можуть бути підходи до даного сюжету. Керуючись такими настановами, учні готували виступ самостійно. За часів Цицерона кожен слухач сам обирав тему. Вона мала певне відношення до життя і до судового розгляду. Пізніше, в епоху імператорів, теми були менш пов'язані із життям. Після закінчення роботи над текстом виступу вчитель його правив. Потім промови вивчали напам'ять і виголошували перед учителем та колегами.

В епоху Середньовіччя, після занепаду Римської імперії, продовжувалося навчання ораторського мистецтва, яке вже відносили до семи так званих вільних мистецтв. Але... царювали догматизм і схоластика. Феодальний лад базувався на зовнішній, фізичній силі, на звичаї, що виливався у суворо визначені, незмінні формули

Реабілітація риторики в системі освіти знайшла втілення наприкінці Середньовіччя, з поверненням трівіуму й квадріуму:

- *trivium* (граматика, піїтика, риторика);
- *quadrium* (арифметика, геометрія, філософія, музика).

Вони входили в обов'язкові програми Київської братської школи, пізніше колегії й академії, і за кордоном: у Кембриджському університеті, Краківській, Віденській, Залюйській, Познанській академіях.

Глибоке коріння вітчизняної риторики

«Велесова книга» — збірка проповідей духовних вождів праукраїнських племен у дохристиянську епоху. Риторична майстерність цих проповідників — вияв високої словесної, а отже, й Духовної культури наших пращурів.

Після хрещення Русі активно створюються пам'ятки писемності, розвивається мистецтво, архітектура, література, культура слов'ян, зокрема риторична. «Слово о полку Ігоревім» донесло до наших днів «Золоте слово» Святослава, «змішане із сльозою», що є взірцем високої риторичної культури того часу. Найбільш відомими ораторами Київської Русі були Іларіон та Кирило Туровський.

Національне красномовство слов'ян базувалося як на класичній риторичній спадщині давнього світу, так і на досягненнях західноєвропейської естети ко-літературної думки. Русь художнього риторичного слова була напрочуд важливою у боротьбі слов'янських народів за визволення, проти духовного рабства, проти окатоличення, колонізації. Кращі художні твори видатних майстрів слова ставали народними, національними. Деякі твори українського Аристотеля Г. С. Сковороди («Всякому городу нрав і права») стали народними піснями.

Кращі ідеї слов'янської риторики розвивали: єпископ Макарій, Симеон Полоцький (один із засновників Слов'яно-греко-латинської академії), кращі гуманісти-просвітителі — М.В. Ломоносов, Феофан Прокопович, Петро Могила та інші сподвижники.

Фольклор — тисячолітній золотослів, створений народами (прислів'я, приказки). Його з любов'ю збирали й передавали нащадкам В.І. Даль, Б.Д. Грінченко.

XVII-XVIII ст. — період становлення й розвитку літератури і шкільних курсів теорії поетичного та ораторського мистецтва.

1620 р. — перша російська «Риторика» невідомого автора. Була популярною у Москві, Новгороді, Ярославлі, Ниловій пустощі, Соловецькому монастирі. Це переклад з латинської риторики. «Риторика» має дві книги: «Про винайдення справ» та «Про прикрашання слова», написані у формі діалогу вчителя й учня, що було характерним для підручників Давньої Русі.

Наказ першої російської «Риторики»: «Я — риторика добрословного і ясновидючого розуму, мною граматики виконується й діалектика прикрашається... я навчаю житейської мудрості і наставляю, як ясно складати добротинні промови».

Риторика періоду Києво-Могилянської академії

Києво-Могилянська академія тривалий час була єдиним вогнищем просвіти й культури в Україні, Росії, значною мірою і в Білорусії та південних слов'янських країнах, мала статус європейського навчального закладу, а слава про її випускників-просвітителів сягала світового масштабу.

Академія мала глибоко національне спрямування, керувалася системою і методами навчання кращих західноєвропейських університетів і академій, її вихованці здобували різнобічну глибоку освіту. Серед них — багато відомих політичних, державних та освітніх діячів, учених-філософів, медиків, істориків, художників, композиторів, які успішно працювали в Україні та за її межами (Г. С. Сковорода, М. В. Ломоносов, Феофан Прокопович).

У XVII-XVIII ст. в академії було вісім класів, а курс навчання тривав 12 років.

Ключем до вищих знань була латинська мова. Спудеї вивчали книжну українську, грецьку, польську, слов'янські та європейські мови. Між собою

говорили лише латинською мовою, а людина, яка не володіла латиною, вважалася неосвіченою.

Вивчали «сім вільних наук», які поділялися на трівіум (граматика, піїтика, риторика) і квадріум (арифметика, геометрія, філософія, музика).

Після граматичних класів спудеї упродовж восьми років вивчали поетику (1 рік), риторичку (1 рік), філософію (2 роки) і богослів'я (4 роки).

Поетика — мистецтво складання віршів — передувала риторичці.

До наших днів дійшли описи 183 підручників риторички. Це були оригінальні курси риторички (127 з них складені й прочитані в академії в 1635-1817 рр.).

У курсі риторички такі прогресивні вчені, як Ф. Прокопович, Іоанікій Галятовський виховували у молоді істинне почуття патріотизму на прикладах вітань, панегіриків відомим діячам — Петру Могилі, кошовим.

Риторика в академії була найбільш популярним предметом і мала практичне застосування: студенти створювали ораторські промови, орації, були учасниками багатьох урочистих громадських та церковних подій.

Метод вивчення риторички: студентів учили створювати промови загального й певного призначення (судові, панегіричні), писати листи: вітальні, поздоровчі, дякувальні, прохальні, прощальні тощо.

Церковного красномовства навчали лише бажаючих, бо студенти риторички вважалися світськими людьми. Вони активно вивчали твори римських, грецьких класиків риторички.

Підручники в академії були рукописними, авторськими, бо кожен викладач мусив скласти свій оригінальний курс лекцій.

Першим друкованим підручником риторички в академії був підручник професора Іоанікія Галятовського «Наука, або Спосіб зложення казання» (Київ, 1659; Львів, 1663. — «Ключ разуменія»).

З 60-х років XVIII ст. Академія перетворюється на духовний заклад, і її вихованці для завершення освіти зазвичай їдуть до Москви, Петербурга. Красномовство й риторичку на той час викладали в церковних школах та училищах.

Сучасна риторика як наука переконання засобами мови виходить далеко за межі публіцистичних промов. Вона має широке застосування в різних ситуаціях мовного спілкування як усього суспільства, так і окремих мовців.

Традиційно риторичку сприймають як науку про красномовство. Але саме риторика щоденного мовного спілкування в соціумі має перспективу широкого застосування в сучасному українському суспільстві.

Залежно від того, що говорити і кому, риторика відповідає на питання: як говорити? для чого і де?

Основні розділи класичної риторики

Інвенція (лат. *inventio* — винахід, вигадка) — це перший розділ класичної риторики, в якому розробляється гіпотеза майбутнього виступу. Основне в інтенції — вдало, доречно вибрати предмет розмови і намір його представити та розкрити так, щоб здійснити задум.

Диспозиція (лат. *dispositio* — розташовую, розміщую) — це другий розділ риторики, в якому формулюються основні поняття про предмет виступу і визначаються правила оперування поняттями.

Основне призначення диспозиції — запропонувати цілий набір положень і в такій послідовності, щоб вони не суперечили одне одному, а конкретно переміщувалися з однієї частини в іншу аж до висновку.

Елокуція (лат. *elocutio* — висловлююся, викладаю) — третій розділ класичної риторики, в якому розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування. На етапі елокуції розвинулося вчення про стилі. Тому цей розділ риторики називають найкрасивішим і найефектнішим. Саме він приводить мовця до мети.

Елоквенція — підрозділ елокуції, в якому досліджуються фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури). Отже, цю частину можна назвати серцевиною риторики. Іноді її просто називають красномовністю.

Меморія (лат. *memoria* — пам'ять, згадка). Призначення цього розділу риторики — допомогти оратору запам'ятати зміст промови так, щоб не розгубити не тільки фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі.

Його можна назвати тренуванням пам'яті. Змістом цього розділу є мнемотехніка — система «секретів», прийомів запам'ятовування матеріалу, швидкого відтворення. По-сучасному це можна назвати збагаченням і впорядкуванням «банку даних».

Акція (лат. *actio* — дія, дозвіл) — п'ятий розділ риторики, призначенням якого є підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу. На цьому етапі має реалізуватися вся тривала попередня підготовча робота і привести до очікуваної мети.

Оратор має зовнішньо добре виглядати, справляти приємне враження не тільки змістом промови, а й дикцією, силою звучання голосу, вмінням тримати паузу, мімікою, жестами, кінетикою.

Закони риторики

Концептуальний закон

Це базовий закон риторики, який становить перший крок мовленнєвого циклу — винайдення задуму, ідеї (створення концепції).

За своєю суттю цей закон передбачає пошук істини шляхом всебічного аналізу предмета.

Повноцінна, нормальна мисленнєво-мовленнєва діяльність людини починається з оволодіння нею концептуальним законом.

Задум (концепцію) можна порівняти з образом людини на гірській вершині, з якої їй вдається побачити й осмислити те, що вона не спроможна зрозуміти, будучи «внизу» (на своїй галявині), бо не здатна охопити цю «галявину» (предмет, проблему) цілісно.

Як же навчитися грамотно створювати задум-концепцію?

Концепція (в риторичі) — це система знань про предмет, виражена у стислій, короткій формі. Вона — першооснова мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Процес розробки концепції складається з такої послідовності дій:

1. Своє бачення суб'єктом предмета (теми).
2. Аналіз теми (предмета), тобто вибір проблем для вивчення.
3. Прилучення до цінностей людського досвіду щодо вивчення обраної проблеми.
4. Пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення і навпаки (чуже + своє) і формування позицій.

Д. Карнегі писав: «При підготовці декотрих тем дуже рекомендується дещо прочитати, з'ясувати, що робили й говорили інші з того самого питання. Але не починайте читати раніше, ніж Ви не вичерпали власних думок. ...Справжня підготовка полягає в тому, щоб видобути щось із себе, підібрати й скомпонувати власні думки й оформити власні переконання.

Не робіть властивої майже всім помилки — не робіть спроби торкатися у невеликій промові надто великого кола питань! Візьміть один чи два аспекти теми й спробуйте висвітлити їх ґрунтовно».

Закон моделювання аудиторії

Передбачає системне вивчення аудиторії, тобто тих, на кого розраховується викладення концепції.

Важливий момент — оцінка лекційної ситуації з позиції оратора й аудиторії. Кожен з них прогнозує ситуацію, спираючись на свій досвід.

Тому ораторові слід знати існування своїх і чужих «зон небезпеки», вміти їх попередити, делікатно поводитися. Аудиторія створюється не одразу і не швидко. Досвідчений оратор прагне тримати в полі зору свою аудиторію,

особливо її небезпечні зони (острівки шуму, відволікання тощо). Для цього автор готує набір цікавих фактів, гумористичних історій, змінює тональність розмови, виключає або адаптує складний матеріал.

При незбіганні оцінок з боку аудиторії та оратора слід зберегти здатність до вирівнювання психологічного клімату.

Значимість закону моделювання аудиторії полягає не лише в тому, що на його основі можна створити цілісний психологічний портрет аудиторії, але і в тому, що цей закон відкриває можливість подальшої роботи з цим портретом (допомогти аудиторії оволодіти найбільш глибоким рівнем розуміння проблеми, створити умови для актуалізації В людини и позитивних якостей, зняти морально-дисциплінарний мотив і викликати емоційно-естетичний та пізнавальний мотиви, перевести байдужість, конфліктне ставлення у русло конструктивних стосунків).

Закон моделювання аудиторії дозволяє побудувати наступний крок «запуску» концепції — виробити стратегію її реалізації.

Стратегічний закон

Стратегія (програма дій) становить собою варіант реалізації концепції та характеризується такими ознаками: динамічність, гнучкість, варіативність.

З яких компонентів складається стратегія?

- Визначення цільової установки;
- вичленування з концепції запитань, розрахованих на певну аудиторію та їх аналіз;
- формулювання тези (системи коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання).

Свої міркування на заключному етапі роботи з формування стратегії суб'єкт повинен побудувати у вигляді тези.

Тезу ми розглядаємо як головну думку або згусток думок (стисле, лаконічне вираження роздумів суб'єкта з приводу обраних запитань), що розгортається суб'єктом у ході спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції. М. М. Сперанський стверджує: «...Кожне поняття, кожне слово, кожна (думка) буква повинні йти до свого кінця, інакше вони будуть введені без причини, вони будуть зайвими, а все зайве є нестерпним».

Тактичний закон

Цей закон передбачає систему дій щодо підготовки ефективної реалізації стратегій. До складових цього закону належать аргументація і активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

Аргументація — це засіб впливу одного суб'єкта на погляди та поведінку іншого. В основі лежить логічне обґрунтування тези шляхом доказу, переконання.

Активізація передбачає таку послідовність дій:

- зацікавити аудиторію;
- викликати аудиторію на роздуми;
- вивести аудиторію на рівень обговорення. Логіко-психологічний та психологічні прийоми на етапі обговорення

повинні підкріплюватися аудіовізуальними прийомами (схеми, малюнки, графіки, відеофрагменти тощо).

Тактичний закон дозволяє суб'єкту знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому здійснюється реалізація цільової установки.

Розглянуті чотири закони риторики (концептуальний, закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний) спрямовані на розвиток інтелектуального центру, таких якостей, як самостійність, самокритичність, глибина, ерудиція, гнучкість, відкритість мислення.

Знання й застосування цих законів сприяє розвитку ефективного мислення. Отже, риторика перш за все вчить людину грамотно мислити.

«Перш ніж випустити слова з нижньої частини голови, пропусти їх спочатку через верхню частину» (*Цицерон*).

Мовленнєвий закон

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дійовій словесній формі (ДСФ). ДСФ — система комунікативних якостей мовлення: правильність, виразність, ясність, точність, ємність, багатство, образність, стислість, доцільність.

Розвитку правильності мовлення сприяють тренінги (власні вправи), робота з різними словниками та спеціальною літературою, написання листів, слухання та аналіз взірцево правильного мовлення, про що писали Ф. Прокопович і Ломоносов.

Виразність — якість, що впливає на емоції та почуття аудиторії. Засоби виразності: художня образність, фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, дикція, темп мовлення), приказки, прислів'я, цитати, афоризми.

Закон ефективної комунікації

Контакт — це спілкування без перешкод, тобто вищий рівень спілкування.

З метою збереження контакту, становлення його необхідні такі дії:

- корегування підготовчого етапу під час спілкування;
- управління поведінкою аудиторії;
- управління власною поведінкою.

У ході спілкування можна спостерігати таке психологічне явище, як «ораторський шок» (неприродна поведінка з боку мовця чи слухачів), для якого характерні знервованість, напруженість, скутість думки, мовлення і поведінки.

В чому причини «ораторського шоку»?

- У самому мовцеві (недостатня підготовленість його до спілкування, неволодіння прийомами збереження контакту).
- У поведінці аудиторії (нетактовність, некоректність — грубі репліки, запитання тощо).
- У зовнішньому середовищі (шум предметів, які падають, ходіння, присутність чужих людей, які критично оцінюють дії мовця або антипатичні йому й под.).

Знання цих причин допоможе ораторові зняти деякі з них ще до моменту спілкування і передбачити різні варіанти їх розв'язання.

Системно-аналітичний закон

Цей закон передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнево-мовленнєвої риторичної діяльності. Аналіз якості здійснюється на всіх етапах мисленнево-мовленнєвої переконуючої діяльності: підготовчому, виконавському, наслідковому (докомунікативному, комунікативному, посткомунікативному).

Аналіз ефективності (результативності) ступеня реалізації цільової установки проводиться на наслідковому етапі діяльності.

Системно-аналітичний закон базується на двох етапах критичної діяльності: на самоаналізі і аналізові інших.

Самоаналіз є надзвичайно сильним джерелом розвитку особистості, бо дає можливість суб'єкту пізнати себе, виявити свої слабкі й сильні сторони. Причому, етап самоаналізу виробляє в людини етичну звичку — шукати причину чогось перш за все у собі, а не в інших:

«Спершу слід відкрити себе, потім виправлятися... Тому скільки можеш, сам себе виводь на чисту воду, шукай проти себе звинувачення! Спочатку виступай обвинувачем, потім — суддею і тільки під кінець — захисником. Іноді варто самому собі бути кривдником! Ти обурюєшся тим, що є на світі невдячні люди. Спитай у совісті своєї, чи знайшли тебе вдячним ті, хто надавав тобі послуги» (Сенека).

Після того, як суб'єкт оволодів механізмом самоаналізу, він здатний повноцінно аналізувати інших. Отже, системно-аналітичний закон розвиває в людини такі якості, як самокритичність і відкритість мислення, мовне чуття, шанобливість, тактовність у ставленні до інших людей. Хоча системно-аналітичний закон завершує риторичну формулу, однак він не робить її замкненою, застиглою, бо сам по собі символізує вічний процес удосконалення всього існуючого на Землі.

ТЕМА 2. ВИДИ КРАСНОМОВСТВА

Основні жанри красномовства

Види публічних виступів

Основні форми ораторського монологу: соціально-політичне красномовство, парламентське красномовство, академічне, соціально-побутове, судове, лекційно-пропагандистське, дипломатичне, військове, торговельне (рекламне), церковно-богословське (гомілетика).

Основні жанри ораторського мистецтва.

Г. Апресян так визначає роди й види красномовства.

А. Рід красномовства	Б. Вид красномовства
I. Соціально-політичне красномовство	Доповіді на соціально-політичні та політико-економічні теми. Звітна доповідь на зборах (конференції, з'їзді). Дипломатична промова. Військово-патріотична промова. Політичний огляд. Мітингова промова
II. Академічне красномовство	Лекція вузівська. Наукова доповідь. Науковий огляд. Наукове повідомлення чи інформація
III. Судове красномовство	Прокурорська (звинувачувальна) промова. Промова громадського звинувачувача. Адвокатська (захисна) промова. Промова громадського захисника. Самозахисна промова підсудного
IV. Соціально-побутове красномовство	Ювілейна промова (або похвальна). Застільна промова — тост. Надгробне слово (поминальна промова)
V. Богословсько-церковне красномовство	Доповідь. Промова (на соборі) під час собору

Основні жанри ораторського мистецтва

Соціально-політичне красномовство

Соціально-політичне красномовство — одне з найдавніших родів красномовства, яке уславило імена Демосфена, Цицерона, Інших видатних

ораторів. Демократизація суспільства стимулює ораторську творчість громадян на зборах, мітингах, сесіях Верховної Ради та ін.

Політична промова — один із найважливіших видів соціально-політичного красномовства. Дієвість політичних промов змушує політиків надзвичайно вдумливо ставитись і до змісту їх, і до форми — мови, стилю, композиції усного або письмового політичного тексту.

Парламентське красномовство має чимало «секретів» публічного переконання аудиторії: оригінальність думок, ґрунтовні спостереження, яскраві описи, гумористичні сценки, щирі почуття тощо.

Мітингова промова має на меті з'ясувати, зробити зрозумілою якусь актуальну, хвилюючу громадську проблему, спонукати слухачів до певних дій. Вона перебуває на стику політичного й дипломатичного жанрів красномовства. Визначається посиленою експресивністю, виразністю, часом виступає прелюдією до мобілізації колективних зусиль для важливої та невідкладної мети.

Академічне красномовство

Це ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує дослідження науки. Воно застосовується у різних сферах шкільної та наукової аудиторії.

Античне академічне красномовство було ще дуже невимушеним: Аристотель міг читати лекції під час прогулянок з учнями. З часом школа ставала все більш регламентованою. В Європі академічне красномовство почало динамічно розвиватися в середньовічних університетах.

Лектор-професіонал не замикається на предметі своєї науки, а добре дбає про міжпредметні зв'язки, оскільки будь-яка галузь науки існує не ізольовано, вона пов'язана з іншими галузями знання. Наприклад, викладач риторики не може не апелювати до історії, філософії, психології, літературознавства, релігієзнавства та ін.

До жанрів академічного красномовства належать:

- наукова доповідь;
- наукове повідомлення;
- наукова лекція (вузівська та шкільна);
- реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда.

Судове (юридичне) красномовство

Виникло воно в Давній Греції у зв'язку з необхідністю апологій — промов на захист, які для населення писали логографи — спеціальні майстри своєї справи.

Римляни основну надію покладали на суд та юридичні норми. Створивши дванадцять так званих таблиць (V ст. до н. е.) та систему коментарів до них, римляни заклали основи сучасного законодавства цивілізованих країн (наприклад, у Візантії це право успадковано в «Кодексі» імператора Юліана).

Призначення судової промови — висвітлити громадську точку зору відносно визначеного злочину та особи підсудного.

Суспільно-побутове красномовство

Суспільно-побутове красномовство — це влучне, гостре, або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або у певній гострій чи цікавій ситуації.

Сьогодні жанрами суспільно-побутового красномовства є: ювілейні, похвальні промови, вітальне слово, застільне слово (тост), усна побутова оповідь, анекдот, надгробне (поминальне) слово.

Найчастіше такі виступи бувають імпровізаціями, які не готуються заздалегідь. За своїм обсягом це невеликі лаконічні тексти, що не вимагають обов'язкової, звичайної для інших галузей риторики твердої схеми побудови (вступ, основна частина, висновки). Соціально-побутове красномовство має яскраво виражені національні традиції, виступає частиною національної духовної культури народу, живить розвиток усіх видів красномовства.

Лекційно-пропагандистське красномовство

1. Науково-теоретичні лекції.
2. Науково-популярні лекції (лекція-концерт, кінолекція, лекція-екскурсія).
3. Науково-методичні лекції (лекція-інформація, лекція-інструктаж, лекція-показ, лекція-бесіда, лекція-репортаж, лекція-спогад).

Дипломатичне красномовство

Дипломатичне красномовство розвивається у державах, які проводять активну державотворчу політику, формують свій міжнародний авторитет.

Дипломатичне красномовство включає два основні види:

- 1) промова на міжнародній конференції;
- 2) промова в процесі дипломатичного акту.

Дипломатичне красномовство вимагає від оратора високого рівня комунікативної та мисленнево-мовленневої культури, вільного володіння рідною та іноземними мовами, ясності мислення й мовлення, точності, стислості, доцільності мовлення, розвиненого чуття мови, високого загальнокультурного рівня, освіченості, інтелігентності.

Військове красномовство

Військове красномовство розвивалося в усі часи й у всіх народів (О. Македонський, Юлій Цезар). Українське військове красномовство найяскравіше представлене в ораторській спадщині часів Запорізької Січі, у документах, мемуарах провідних військових діячів періоду Великої Вітчизняної війни, коли хід військових подій залежить від сили переконуючого слова. Військове красномовство князів Київської Русі, котрі завжди попереджали ворогів про те, що йдуть на них війною: «Йду на ви!»

Різновиди: промова-наказ, інструктивна промова, виступ на військово-політичну тему, надихаюча промова, заклик.

Церковно-богословське красномовство (гомілетика)

Іоанн Златоуст, Іоанн Богослов, Василій Великий — видатні майстри-богослови.

Гомілетика пояснює теорію церковної співбесіди, пастирського проповідування слова Божого, визначає цілі проповіді, надає практичні рекомендації, поради через «уроки віри й благочестя».

Історія гомілетики починається з Нагірної проповіді Христа, що ось уже 2 тисячі років вражає всіх глибокою мудрістю і передбачуваністю. Основу її складають заповіді блаженства, що стали афоризмами і дають простір для своїх тлумачень майбутнім поколінням проповідників.

Рекламне красномовство

Рекламне красномовство — особлива сфера практичної діяльності, продуктом якої є словесний твір — рекламний.

Реклама — це особливий «товар»; її зміст не повинен зашкодити покупцям, тому в ній наявні елементи правових та етичних характеристик. Друкована реклама має зачепити увагу покупця, зацікавити, викликати бажання купити товар, що рекламується. Логічна сторона тексту підпорядкована естетичній, вона повинна бути максимально зручною для сприйняття, привабливою.

Види публічних виступів

Публічне мовлення — це особливий вид тексту, створюваний за законами риторики, орієнтований на переконання, що зумовлює його інтеграційну природу (письмово-усна форма реалізації, книжно-розмовний тип мовлення, підготовлено-імпровізаційний характер реалізації). Цей вид тексту може виступати в різних жанрових різновидах (доповідь, лекція, бесіда) та орієнтуватися на різну кількість слухачів.

Залежно від змісту, призначення, форми чи способу виголошення, а також обставин публічний виступ поділяється на такі види, як доповідь, промова, бесіда, лекція, репортаж.

Доповідь ділова містить виклад певних питань із висновками та пропозиціями. Інформація в ній розрахована на підготовлену аудиторію, готову до сприйняття, обговорення та розв'язання запропонованих проблем. Максимальний результат буде досягнуто, якщо учасники зібрання будуть вчасно ознайомлені з текстом доповіді. Тоді можна очікувати активного обговорення, аргументованої критики, суттєвих доповнень і виваженого рішення.

Доповідь звітна містить об'єктивно висвітлені факти й реалії за певний період діяльності керівника, депутата, організації чи її підрозділу. У процесі підготовки до звітної доповіді доповідач мусить чітко окреслити мету, характер і завдання, до кожного положення добирати аргументовані факти, вивірені цифри, переконливі приклади, влучні й доречні цитати.

Варто також укласти загальний план і всі положення та частини пов'язати в одну струнку систему викладу.

Після обговорення, доповнень і коректив доповідь схвалюють зібранням і приймають остаточне рішення як програму майбутніх дій.

Промова — це усний виступ із метою висвітлення певної інформації та впливу на розум, почуття й волю слухачів, з логічною стрункістю тексту, емоційною насиченістю та вольовими імпульсами мовця.

Давньоримська ораторська схема: Що? Для чого? У який спосіб? — може й нині бути визначальною для промовця. Отже, враховуючи вид промови, оратор повинен змінювати й характер виступу, і засоби, якими оперуватиме під час її виголошування. Із промовою виступають на мітингах, масових зібраннях на честь певної події, ювілею тощо.

Мітингова промова виголошується на злободенну тему й стосується суспільно значущої проблеми, яка хвилює широкий загал. Цей короткий, емоційний виступ розрахований на безпосереднє сприймання слухачів. Завдання оратора — виявити нові, нестандартні аспекти теми, спонукати присутніх по-новому сприйняти навіть уже відомі факти й реалії.

Успішність мітингової промови залежить від індивідуального стилю оратора, його вміння доречно використати весь арсенал вербальних і невербальних засобів.

Палка, заклична, актуальна промова — дієвий чинник впливу на свідомість слухачів.

Агітаційній промові притаманні всі складові промови мітингової. Промовець спонукає слухача до певної діяльності, до необхідності зайняти певну громадську позицію. В агітаційній промові, як правило, роз'яснюють чи з'ясовують певні питання, пропагують певні думки, ідеї, активно агітують за їх реалізацію.

Ділова промова, на відміну від мітингової та агітаційної, орієнтована на логічно-виважене сприйняття слухачів. Частіше цей виступ не має самостійного

значення, він зрозумілий і сприймається лише в контексті проблеми, що обговорюється на конкретному зібранні.

Ювілейна промова присвячується певній даті, пов'язаній з ушануванням окремої людини, групи осіб, урочистостями на честь події в житті організації, закладу. Якщо це підсумок діяльності — до промови можна включити в хронологічному порядку найважливіші етапи діяльності та досягнення ювіляра, побажання подальшого плідного розвитку та гараздів.

Лекція (від лат. *lectio* — читання) — одна з форм пропаганди, роз'яснення суто наукових, науково-навчальних, науково-популярних та ін. знань шляхом усного викладу навчального матеріалу, наукової теми.

Навчально-програмові лекції становлять систематичний виклад певної наукової дисципліни. Обов'язковою складовою частиною цих лекцій має бути огляд і коментар наукової літератури, акцентування уваги на ще не розв'язаних питаннях і проблемах.

Настановча — вступна лекція має на меті ввести слухача в коло питань певної дисципліни, ознайомити з її предметом, зацікавити подальшим вивченням запропонованого матеріалу.

Оглядові лекції читають після вивчення всього курсу. Вони мають на меті систематизувати знання слухачів із певного предмета, спрямувати на подальше самостійне спрацювання якоїсь проблеми.

Лекції зі спеціального курсу присвячені певній вузькій галузі науки, дослідження. Вони вводять слухачів у науку, будять їх думку. Такі лекції легше побудувати як проблемні в порівнянні з навчально-програмовими.

Лекція має традиційну чітку структуру: вступ, основна частина, висновки.

Вступ — своєрідний зачин до теми обраної лекції, мусить бути лаконічним, інтригуючим.

В основній частині розкривається, послідовно викладається стрижневе питання лекції (поєднуються причинно-наслідковими зв'язками всі смислово-самостійні частини. Кількість частин, як свідчать психологи, не повинна перевищувати семи, щоб не стомлювати слухачів, не розпорошувати уваги. Не варто перенасичувати фактами, засипати слухачів цифрами, датами, невпорядкованим ілюстрованим матеріалом (цитатами).

Висновки мусять логічно впливати з усього змісту лекції: займати близько 5% часу й обсягу всього виступу, узагальнювати основне.

Цій завершальній частині можуть передувати такі фрази: «Підсумовуючи викладене вище», «І на завершення...», «Отже, із усього, про що йшлося сьогодні, можна зробити такий висновок...»

Лектор повинен бути готовий до запитань слухачів за темою виступу.

Виступ, як правило, не готується завчасно, а є спонтанною реакцією На щойно почуте від промовця, доповідача. У виступі промовець може порушити одне-два питання чи дати на них конкретну відповідь, не відводячи від тематики порядку денного.

Адресувати виступ треба не лише президії чи доповідачеві, а й усім присутнім.

Наради — найефективніший спосіб обговорення животрепетних питань і прийняття рішень в усіх сферах громадського й політичного життя.

Наради корисні лише тоді, коли вони добре організовані і дають Можливість досягти певної економії робочого часу.

Передумови успішної наради:

1. Народою повинен керувати голова — інакше вона може перетворитися на пусті балачки.
2. Програму ретельно розробляють заздалегідь і під час наради прагнуть до максимальної її реалізації. Досвідчений голова не дасть ухилитися від основної теми й зачіпати питання, що не мають нічого спільного з суттю справи.
3. З кожним пунктом дискусії треба підбивати підсумки.
4. Наприкінці наради узагальнити зроблені висновки, а якщо будуть поставлені завдання, то до кожного з них слід додати:
 - а) що треба зробити;
 - б) хто то робитиме;
 - в) термін виконання справи.
5. Наряду треба запротоколювати.
6. Виконання поставлених завдань має бути вчасно проконтрольоване.

ТЕМА 3. КОМПОЗИЦІЯ ПРОМОВИ

План - основа композиції виступу

Вступ

Головна частина

Закінчення виступу

Сумлінна підготовка виступу і прагнення принести слухачам якнайбільше користі відчувається завжди. Люди оцінять це й захочуть послухати вас знову. Ви, безумовно, одержите й особисте задоволення від того, що допомогли іншим розширити їх знання.

Ретельна підготовка забезпечить успіх вашого публічного виступу. Це надасть вам упевненості, віри в свої сили. Ви будете куди менше хвилюватися, якщо впевнені, що добре підготували текст виступу.

Вибираючи матеріал виступу, необхідно звернути увагу на його впорядкування, а також приведення до відповідної форми викладу.

План — основа композиції виступу

Промови, написані без плану, як показує практика, мають суттєві композиційні недоліки, Оратор, який не продумав плану виступу, нерідко «відходить» від основної теми, не вкладається у відведений для виступу час.

Отже, приступаючи до роботи над композицією промови, необхідно перш за все визначити порядок викладу матеріалу, тобто скласти план. За тлумачним словником, план — це взаємне розташування частин, коротка програма якогонебудь викладу. «Для успіху промови важливим є протікання думки лектора. Якщо думка перестрибує з предмета на предмет, якщо головне постійно переривається, то таку промову майже неможливо слухати» (*А. Ф. Коні. Поради лекторам*).

На різних етапах підготовки промови складаються різні за метою і призначенням плани. Після вибору теми виступу рекомендують скласти попередній план майбутньої промови, бо необхідно зразу визначити, які конкретні питання ми будемо висвітлювати. Із перелічення цих питань і складається попередній план. Він допомагає цілеспрямовано підбирати літературу, а з неї — фактичний матеріал для виступу. Звичайно, в процесі роботи з літературою план може змінюватись, але він буде сприяти цілеспрямованій роботі.

Попередній план відображає власне вирішення оратором теми виступу, його особистий підхід до даної проблеми.

Після того, як зібрано фактичний матеріал, обдуману тему, складається робочий план. Складання робочого плану допомагає краще продумати структуру виступу. З написаного плану краще видно, які розділи промови перевантажені фактичним матеріалом, а які, навпаки, не мають прикладів; які питання слід опустити, бо вони менш суттєві для розкриття даної теми, а які

включити. І робочий, і попередній плани є цінними для самого оратора, через це його іншими пунктами можуть бути не тільки закінчені речення, а й незакінчені, а також словосполучення, окремі слова. І

На основі робочого плану оратору рекомендується скласти основний план, який називає ті питання, що будуть висвітлені у виступі. Цей план пишеться не стільки для оратора, скільки для слухачів, щоб полегшити їм процес сприйняття промови.

У вітальних, переконуючих, мітингових (закликаючих) промовах оголошувати (повідомляти про) план не доцільно.

Вступ — початок виступу

Від початку виступу багато залежить:

- чи подолає промовець хвилювання, заспокоїться й набуде впевненості;
- чи зуміє встановити контакт зі слухачами; чи зацікавить їх і чи приверне їхню увагу;
- чи зуміє стисло викласти тему виступу й пояснити розподіл його на окремі питання.

Пам'ятайте, що вступ стосується слухачів, тоді як закінчення — суті проблеми, викладеної у виступі.

Промову треба починати або із суті справи, або із чогось цікавого, що приверне увагу.

Вступ не повинен бути надто серйозним, надто сухим, надто довгим. Чим більше думає промовець про слухачів, готуючись до виступу, тим кращий початок він зробить.

Мета вступу полягає в тому, щоб стисло пояснити (зміст) завдання промови і вказати часткові питання, на яких промовець збирається зупинитись.

Помилки промовців під час підготовки вступу.

1. Роблять вступ або довгим, або нудним, або те й інше разом.
2. Не вміють докладно пояснити, про що йтиметься, внаслідок чого слухачі орієнтуються зовсім не на те, про що йтиметься.
3. Інколи промовець починає з досить цікавого випадку, який, проте, не має ніякого відношення до суті справи.

Найгірша ситуація, коли протягом виступу промовець так і не зумів привернути увагу слухачів.

Виходячи на трибуну, оратор звертається до аудиторії. Тут на допомогу йому приходять так звані етикетні формули: пані та панове, шановні колеги, високоповажні гості і т. д.

Колись посібники з риторики обов'язково містили цілий набір подібних етикетних формул, а також шаблони листів на різні випадки життя. Сьогодні це відійшло в минуле. Проте слід пам'ятати, що традиційні для європейського суспільства етикетні формули все ще вживаються у відповідних сферах мовлення. Зразки таких формул можна знайти в посібниках з етикету

Можна, наприклад, розпочати виступ прикладом із власного досвіду: «Зовсім недавно трапилось зі мною таке...» Це одразу ж зацікавлює, вселяє віру в щирість оратора, в його здатність мудро зважувати життєвий досвід.

Вступ може починатися з цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму, наприклад: «Недарма кажуть, що краще з розумним загубити, ніж з дурнем знайти. От і...»

Цікаво й ефектно розпочати з того, що хвилює на даний момент суспільство — скажімо, з радісної звістки про важливі прогресивні перетворення. Варто процитувати газетний матеріал, приклад з книги, що в усіх на вустах, або з передач радіо чи телебачення. Так виступ непомітно зіллється з настроєм аудиторії. Можна розпочати просто з якогось влучного і пристойного жарту, що одразу викличе людські симпатії. Психологи кажуть, що той, хто жартує, зазвичай відчуває душевний стан, цінності та тривоги аудиторії. Жарт знімає відчуження між людиною за кафедрою й тими, хто перед нею. Крім того, він фокусує увагу. Дотепність має бути інтелігентною, що стане виразом поваги до аудиторії.

Головна частина — основа виступу

Основа виступу — це схема його основних положень, яка потім заповнюється деталями. Як упорядкувати окремі думки, положення?

1. Найкраще йти від простого до складного. Промовець повинен постійно стежити, чи все, що він говорить, зрозуміле слухачам. Якщо виникають сумніви щодо цього, то краще припускати, що слухачі знають менше, і висвітлити питання докладніше.
2. Дотримання хронологічної послідовності є ще одним методом упорядкування думок. Цей метод можна застосовувати при характеристиці якогось процесу роботи, якоїсь події.
3. Ще один метод упорядкування матеріалу полягає в переліку всіх пунктів, характеристик, прикладів застосування, переваг та ін.

З усіх способів упорядкування думок треба вибрати той, за допомогою якого можна якнайпевніше і якнайшвидше привернути увагу слухачів.

Увагу слухачів треба привернути з самого початку. Однак цікаве треба тримати про запас, щоб посилювати свій вплив на слухачів час від часу протягом виступу.

Якщо зобразити виступ графічно щодо його цікавості, то матимемо криву, яка на початку виступу підіймається досить високо, далі трохи спадає. А потім поволі піднімається до найвищої точки під час закінчення промови. Промовець по-різному може розвивати думки: пояснювати, описувати, розповідати, доводити.

У виступі можна користуватися чотирма формами викладу.

Опис — найменш цікава форма. Надто довгий і детальний опис викликає нудьгу. Доцільно його скоротити, використовуючи виразні прикметники замість однотипних означальних речень, які стомлюють слухачів через часте вживання.

Розповідь — найцікавіша форма викладу, особливо коли учасниками подій, про які розповідається, були певні люди. Чому розповідь діє набагато краще? Тому що кожній людині цікавіше те, що відбувається з живими істотами, що перебуває в русі, діється насамперед з людьми.

Нерухоме й неживе слухачів менше цікавить. Тому описи неживих предметів, і навіть живих істот, зокрема деталей їх зовнішнього вигляду, не привертають слухачів, якщо ці описи не пов'язані з рухами, з дією.

Зверніть увагу на такі слова промовця: «А зараз я розповім вам про подію, що сталася...» Аудиторія зразу завмирає, спрямовує свої погляди на промовця.

Пересвідчитись можна на собі, читаючи детектив чи іншу гостро сюжетну книгу. Які частини ви іноді пропускаєте? Описи країн, місцевості, середовища, виклади розмов у формі діалогу? Звичайно ж перше — описи. Але дії й розмови не проходять повз вашу увагу.

- Не забувайте підживити сухі твердження й описи колоритною розповіддю про якісь цікаві події.
- Ще одним способом викладу є доведення певного твердження за допомогою аргументів.

Міркування — наведення аргументаційної бази

Тут ми розкриваємо суть проблеми з допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. Слід нарощувати аргументацію поступово, щоб кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніший аргумент зберігати на кінець — це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати неослабну увагу аудиторії.

Міркування можна урізноманітнити художніми картинками, зокрема яскравими описами. Як правило, вони ілюструють те чи інше положення виступу. Та введення подібних картин дозволяє відступити від жорсткої логіки

викладу. Інколи можна запозичити у письменників такий прийом: винести на початок, скажімо, кульмінаційний момент подій. Почавши з кульмінації, автор досягає значного ефекту. Але подібну гру з сюжетом може дозволити собі тільки досвідчений оратор.

Не зайвим буде зауважити, що за будь-якої композиції логічний зв'язок між частинами твору обов'язковий, інакше промовець виглядатиме безпорадно.

Композицію не слід ототожнювати з простим механічним розташуванням частин твору — композиція є універсальним принципом побудови будь-якого тексту і в ній відбиваються світоглядні установки автора, його задум. Композиція — це побудова тексту, спосіб розташування компонентів (складових частин тексту — вступу, міркування, висновків тощо). Виділяють три основні типи композиційної побудови тексту: лінійну, спіральну та кільцеву.

Лінійна — це така композиція, за якої частини тексту розташовані за чіткою логікою (зазвичай це — хронологічний розвиток подій).

Спіральна композиція — це спосіб побудови тексту, за якого основна думка виступу повторюється неодноразово. Але кожного разу збагачується новою інформацією.

Кільцева композиція — це спосіб побудови тексту, за якого перша та остання частини твору віддзеркалюють одна одну

Закінчення виступу

Складається, як правило, з двох частин:

1. Узагальнення головних думок.
2. Обов'язкове підбиття підсумків, наголошення на поставленій меті, заклик до виконання певних дій (залежно від характеру виступу).

Про наближення закінчення виступу слухачів треба повідомити. Це дещо загострить їхню увагу — вони захочуть послухати узагальнення й підсумки промови. Після цього промову треба закінчити за 2-3 хвилини.

Прикінцеві речення треба підготувати й записати заздалегідь так само, як і початкові. Подумайте над ними в спокійній обстановці, постарайтеся сформулювати їх виразніше й переконливіше. Без попередньої підготовки, коли ви стоїте перед аудиторією, зробити це набагато важче, а то й неможливо. Ви не повинні читати записані речення. Вивчіть їх перед виступом напам'ять.

Ніколи не закінчуйте свого виступу словами: «Оце і все, що я вам хотів сказати». Це неправильно. Закінчення вирішує, що саме слухачі запам'ятають, що вони візьмуть для себе з вашого виступу.

Методичні рекомендації

Як підготувати виклад, щоб виступ зацікавив слухачів?

1. Не вживайте надто довгих речень, бо їх набагато важче зрозуміти, ніж короткі. Проте укласти гарну промову із самих лише коротких речень також не можна. Чергуйте довгі речення з короткими.

2. Не зловживайте третьою особою однини і множини (наприклад, «було проведено», «були заплановані дальші заходи»). Не бійтеся вживати форму першої особи. Тим самим ви наблизите виклад до рівня знань слухачів...

3. Не переобтяжуйте свою мову іншомовними словами, професійними термінами, абстрактними поняттями. Можливо, слухачі не мають достатнього рівня професійних знань, і лекція залишається для них незрозумілою.

4. Намагайтеся включити до лекції приклади, порівняння й висновки, доречний дотеп.

5. Не зловживайте зайвими подробицями, які заступають головне у розповіді.

6. Надмірна стислість також вадить. Якщо висловити якусь важливу думку лише кількома реченнями і не обґрунтувати її, то вона пройде повз увагу слухачів. Особливо це стосується переліку по пунктах. Слухач не в змозі запам'ятати, якщо доповідач просто перелічує пункти. Треба знайти шляхи поживлення лекції.

Приклад або порівняння легше запам'ятати, ніж просто назване твердження чи думку.

Не забувайте про це ніколи і намагайтеся для доведення кожної важливої думки свого виступу знайти практичні приклади, порівняння.

Зацікавлення слухачів можна посилити, навівши несподівані факти.

Щоб збудити увагу, лектор може також поставити слухачам ряд запитань, на які поступово сам відповідає.

Один із способів пояснення матеріалу полягає в тому, що лектор узгоджує цей матеріал з рівнем знань слухачів.

ТЕМА 4. ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Найважливіші вимоги до публічного виступу

Зміст і структура виступу

Як запобігти хвилюванню

Рухи, поза, жести і міміка

Голос і темп мовлення

Дихальні вправи

Вміння розповідати

«Готуватись — це значить думати, виношувати думки, згадувати ті з них, які вас особливо захоплюють, відшліфовувати їх, розташовувати у відповідному порядку, створювати свого роду мозаїку» (Д. Карнегі).

Найважливіші вимоги до публічного виступу

Певні вимоги є спільними як для писемного, так і для усного мовлення.

Зокрема, **на першому місці** за важливістю, безумовно, стоїть зміст письмового тексту чи промови з певної теми, який може забезпечити лише знаюча людина. Цицерон з цього приводу зауважує: **Найважливіші показники змісту — його багатство, глибина, новизна.** Тому кожній людині, щоб забезпечити широкий кругозір і водночас фахову кваліфікацію, необхідно, з одного боку, знати трохи про все, а з іншого, про дещо — все. **По-друге**, належним чином дібраний зміст необхідно **логічно розташувати**. Логіка викладу змісту залежить передусім від провідного типу мовлення. Так, якщо це розповідь, то її будова складається з таких елементів: вступ, зав'язка, розвиток дії, кульмінація і розв'язка. Опис потребує спочатку передачі загального вигляду предмета, основного враження про нього, а потім дається характеристика окремих його частин, після чого може наводитися узагальнюючий описовий висновок. Роздум будується двояко: від загального до конкретного (дедукція) або від конкретного до загального (індукція). Якщо обирається дедуктивний виклад, то композиція роздуму така: спочатку формулюється теза, яка потім обґрунтовується доказами (аргументами), після чого наводиться висновок. При індуктивному викладі розв'язання певної проблеми спочатку дається аналіз низки фактів, явищ, предметів, на основі чого робиться узагальнюючий висновок.

По-третє, виклад змісту набирає стрункості, чіткості, прозорості, коли підпорядковується основній думці, а також **коли тема розкривається повно і немає зайвих елементів, які її не стосуються.**

По-четверте, багатство, глибину й стрункість викладу змісту промовець зможе забезпечити лише тоді, коли добре **відповідне мовне оформлення**, яке має бути **правильним, виразним, доцільним, точним, багатим, свіжим, довершеним.**

Загалом цих вимог було б достатньо, якби певна тема розкривалася лише на письмі, але їх замало для усного виступу, для якого велике значення мають

такі чинники, як **урахування особливостей, аудиторії за різними її характеристиками (вік, стать, професія, рівень обізнаності з темою виступу та ін.), особистість мовця (зовнішність, одяг, поведінка, характер, ставлення до життя), його жести, поза, міміка, а також дикція, тон, гучність мовлення, вміння зацікавити й утримувати увагу слухачів тощо.** Досконалий за змістом, будовою і мовним оформленням текст можна виголосити невиразно, мляво, непереконливої тим самим великою мірою ослабити його потенційні можливості впливу на слухачів. І навпаки: слабкіший за змістом текст може справити значно сильніший вплив на аудиторію, якщо промовець виголосить його майстерно.

Загалом існують чотири варіанти підготовки до виступу та його проведення:

- 1) написати весь текст виступу, а потім прочитати його слухачам;
- 2) написати текст виступу, кілька разів прочитати його, а потім виголосити по пам'яті, коли-не-коли заглядаючи в рукопис;
- 3) підготувати лише коротенькі записи;
- 4) виступати без будь-яких нотаток.

«Рекомендуємо насамперед другий і третій варіанти. До перш й четвертого вдавайтеся лише зрідка» (*Іржі Томан*).

Передусім необхідно точно визначити тему виступу і дізнатися про склад, кількість, вік, фах слухачів, рівень їх обізнаності з темою ступу.

Щоб виступ справив приємне враження, задумайтеся, що **Нового** знаються з вашого виступу слухачі, чи зацікавляться хоча б ним. Щоб це сталося, аудиторія має повірити, що доповідач допоможе розв'язати виниклу проблему.

Починаючи підготовку до виступу, з'ясуйте мету, якої Ви хочете досягти: поінформувати, переконати, розважити чи спонукати слухачів до чогось.

Після цього найголовніше дібрати матеріал, що стосується обранної теми, осмислити його, вилучити зайве, впорядкувати, логічно його розташувати, виділивши композиційні частини, відшліфувати стиль, запам'ятати текст виступу і на завершення спочатку мовчки, а потім і вголос проговорити, узгоджуючи з виділеним на виступ часом.

Закінчивши запис промови, корисно продовжити її вдосконалення, проглядаючи від початку до кінця і навпаки: від висновків до вступу. У ході таких переглядів міркуємо, Як поліпшити композицію виступу, як зробити виразнішими, чіткішими, дохідливішими окремі фрази.

Наступний етап підготовки — запам'ятовування промови. У першу чергу намагаємося зафіксувати в пам'яті план виступу, мету і основну думку, її зв'язок із частковішими думками, аргументами.

Завершуємо підготовку виголошенням промови у внутрішньому мовленні, а потім і вголос. Така ретельна підготовка забезпечить успіх публічного виступу.

Якщо планується короткий виступ, то підготовка спрощується, складаючись з таких основних етапів: збір матеріалу → ключові слова, що відображають основну частину виступу → вступ і висновки → перегляд цілого і виступ.

Зміст і структура виступу

*Non multa, sed multum dicere.
Стисло, але багато сказати.*

Зміст виступу визначається передусім його темою.

Ознайомившись із темою конференції, семінару, наради, зборів, сформулюйте тему свого виступу так, щоб зацікавити слухачів (наприклад у формі питального речення), і розпочніть підготовку до нього, приділяючи передусім головну увагу змістові виступу.

Основними змістовими характеристиками гарного виступу є його об'єктивність, чіткість, образність, цілеспрямованість, підвищення на пруги, що забезпечує увагу слухачів, повтор, несподіваність, змістова насиченість, стислість і гумор.

Об'єктивність означає передусім відсутність упередженості, безсторонності, правдивість повідомлюваного. При цьому якщо промовець хоче висловити особисте ставлення до повідомлюваного, він повинен чітко розмежувати факти, явища, закономірності й особисту думку про них.

Чіткість виступу зумовлюється простотою, однозначністю формулювань, з яких він складається. Тому якщо ми вживаємо багатозначні слов і поняття, то потрібно їх уточнювати за допомогою визначень. Прозорість значного за обсягом виступу забезпечує логічна послідовність, наявність зв'язків між його частинами.

Цілеспрямованість виступу досягається багаторазовим повторенням основної думки в тому самому, а також в різних формулюваннях, щоб слухачі краще усвідомили і запам'ятали суть повідомлення.

Повторення головної думки та інших істотних частин змісту полегшує сприйняття, осмислення і запам'ятовування виступу.

Несподіваний, нетрадиційний зв'язок деталей, фактів забезпечує підвищення напруги викладу змісту повідомлюваного, підвищує цікавість слухачів.

Змістова насиченість виступу є безумовно позитивною ознакою, але тут також потрібно дотримуватися міри, чергуючи насичені інформацією частини промови з легшими для сприйняття частинами, в яких дається роз'яснення нового в повідомленні, його ілюстрація тощо.

Стислість за наявності інших позитивних характеристик виступу забезпечує його досконалість. «Справжня красномовність,— відзначав Ларошфуко, полягає в тому, щоб сказати все, що необхідно, але сказати лише те, що необхідно».

Підготовка до виголошення промови

Як запобігти хвилюванню

Передусім підготовлений текст виступу потрібно запам'ятати у процесі кількаразового повторення, а також повправлятися в читанні Тексту перед дзеркалом, щоб простежити за своєю жестикуляцією. При цьому голову слід тримати прямо й дивитися на уявних слухачів. Коли треба підглянути в рукопис, то опускаються лише очі, а голова не нахиляється.

Читаючи текст, зосереджуйте увагу на змісті, а не на стилі, поступово виробляючи уміння формулювати думки без опори на рукопис. Після висловлення кожної думки робіть коротку паузу, щоб слухачі краще її усвідомили. Після кожного абзацу витримується довша пауза. Ретельна підготовка забезпечить упевненість у своїх силах.

Проте кожного разу перед виступом ви все одно хвилюватиметесь. Тому дуже важливо також навчитися тримати себе в руках, переборюючи хвилювання. Для цього слід мати на увазі, що слухачі такі самі люди, як і Ви, а тому вони готові дружелюбно Вас прийняти й вислухати. Окрім того пам'ятайте, що Ви сумлінно готувалися і зараз повідомите їм нову інформацію, яка збагатить їх. Віра у власні сили — невід'ємна складова гарного виступу.

Вчіться, як досвідчені оповідачі, обертати схвильованість у натхнення. Говоріть із запалом, переконаністю, впевненістю у повідомлюваному — і Ваше натхнення неодмінно передасться слухачам.

Важливим засобом подолання, схвильованості є **контроль за диханням** і м'язами тіла. Зазвичай під час хвилювання м'язи усього тіла скорочуються, стискаються кулаки, рухи стають скутими, а дихання — неглибоким. Тому передусім кілька разів на повні груди вдихніть і видихніть (повним йогівським диханням) і надалі контролюйте, щоб дихання було глибоким. Розслабте м'язи рук, ніг, тулуба, голови (для цього позіхніть двічі або тричі) — і хвилювання почне спадати. Неквапливо пройдіться до трибуни, зберігаючи стан розслаблення і спокійного глибокого дихання, розкладіть рукопис виступу і, витримавши паузу, доки не настане тиша, почніть промову.

Дотримуйтеся принципу поступовості у підготовці публічних промов. Тому починайте з невеликих співдоповідей, доповнень, уточнень, а вже потім переходьте до виступів перед широким загалом.

Рухи, поза, жести й міміка

Означені в заголовку поняття відображають важливі складові виступу, від яких також залежить його успіх.

Насамперед варто запам'ятати, що будь-які рухи, поза, міміка, жести мають бути природними, інакше вони привертатимуть надмірну увагу й відволікатимуть слухачів від змісту виступу. На них слід звертати увагу, уже йдучи до трибуни. Хода має бути ані надто квапливою, ані вайлуватою, недбалою, бо це справить неприємне враження на слухачів.

Почавши промову, оглядайте увесь зал, щоб слухачі впевнились, що Ви звертаєтесь до кожного з них. При цьому стійте спокійно, не роблячи різких рухів і час від часу природно міняючи позу, скупую жестикуляцією підкреслюючи сказане.

Жести, міміка, рухи тіла мають значення не лише для слухачів, але й для промовця, бо вони знімають у нього нервові напруження, виражають, певні почуття, впливаючи відповідно на аудиторію, зближують її з виступаючим, увиразнюють сказане і дуже багато говорять про особистість промовця.

Психологи **класифікують жести** за трьома рівнями: 1) нижній (від попереку вниз); 2) середній (від попереку до плечей включно); 3) високий (від плечей вгору). Жести нижнього рівня виражають ненависть, опір. Жести на верхньому рівні супроводжують висловлювання про величне, святе, прекрасне в житті й мистецтві. Найбільше значень виражають жести середнього рівня. Наприклад, вказівним пальцем ми вказуємо на певний напрямок, предмет, особу; стиснутим кулаком підкріплюємо наголос на чомусь важливому; долонею, обернутою догори, пропонуємо щось обміркувати, зважити, оцінити; а долонею, оберненою донизу, виражаємо незгоду, заперечення, презирство; знизуванням плечей, розведенням рук даємо знати про свою невпевненість чи необізнаність у чомусь тощо.

Отже, жести, поза, рухи, міміка роблять наше мовлення зрозумілішим, природнішим, виразнішим.

Голос і темп мовлення

Основний зміст виступу має донести до слухачів голос промовця, який має бути досить сильним, щоб його чули усі в залі, чітким, виразним, приємним для слухачів.

Перша вимога досить легко розв'язується, якщо в залі є підсилювальна апаратура, а органи дихання здорові. У зв'язку з цим слід завчасно перед виступом дізнаватися, чи є в приміщенні така апаратура, а також оберігатися від простуди, не бувати довго в накурених приміщеннях тощо.

Щодо чіткості, то вона залежить передусім від правильної артикуляції, яка передбачає ретельну вимову всіх звуків відповідно до орфоепічних норм, а також від правильного дихання, яке має бути досить глибоким і ритмічним. Недбала вимова є неприпустимою вадю, від якої слід позбуватися з допомогою відповідних вправ. Усім відомий приклад Демосфена, який виправив вадю у вимові завдяки наполегливому вправлянню.

Виразність голосу зумовлюється врахуванням змісту виголошеної промови, яка передається силою голосу і його тоном. Так, важливіші думки виділяються з-поміж інших посиленням голосу або навпаки: його ослабленням. Різноманітність помислів і почуттів передається відповідною тональністю голосу, яка не повинна бути одноманітною, як і робота.

Розрізняють також **тон приятельський і ворожий, агресивний і миролюбний, розмовний і театральний, урочистий і саркастичний, діловий і повчальний, лекційний тощо. Тон має відповідати змісту й характеру промови.** Так, найбільше симпатій у слухачів може викликати приятельський тон і найменше — повчальний. Виступу про досягнення науки і техніки у невеликому колі слухачів відповідає розмовний тон, а в великому залі — лекційний. Під час свят, зустрічі високих гостей, з нагоди відкриття пам'ятника, нової споруди, з'їзду доречним є урочистий тон і недоречним — ворожий чи саркастичний тощо.

Немонотонним має бути також темп мовлення, який потрібно міняти під час виступу, а також дотримуватися пауз: коротких між окремими реченнями, довгих — між абзацами, ще довгих, що зветься драматичними,— для збудження уваги слухачів.

Корисно також заздалегідь уявляти різні несподівані ситуації під часі власного виступу і знаходити правильну реакцію на них, щоб у разі виникнення такої ситуації бути готовим до неї і справити враження дотепної і винахідливої людини.

Дикція

У науково-фантастичному романі англійського письменника А. Конан-Дойля є сцена, яка змальовує засідання Лондонського зооінституту. Описавши вступне слово головуючого, звернене до своєї краватки і графіна з водою, автор робить свої зауваження: «Чому люди, яким є що сказати, не бажають говорити членороздільно? Це так само не має смислу, як переливати дорогоцінну вологу через трубу із закритим краном, повернути який до кінця можна без усіляких труднощів».

Важко відповісти на це запитання. Чому люди витрачають немалі зусилля на вивчення фонетики іноземної мови і не бажають докласти мінімум старань для оволодіння правильною і чіткою вимовою рідною мовою? Чому «дорогоцінна волога», породження людської свідомості (думка) нерідко до невпізнанності перекручується, спотворюється при втіленні в звукову мову?

Основна причина в тому, що більшість людей, навіть тих, які виступають публічно, не мають елементарних знань в галузі техніки мовлення, до якої відноситься й дикція.

Дикція — чітке вимовляння звуків відповідно до фонетичної норми даної мови.

Чітка артикуляція звуків залежить від ступеня натренованості активних органів мовлення — губ, язика. Тому відпрацювання чіткої дикції завжди починається з м'язових тренувань — артикуляційної гімнастики.

Після вироблення чіткості дій активних органів мовлення з допомогою артикуляційної гімнастики необхідно перейти до формування правильних навичок вимовляння окремих голосних і приголосних звуків мови. Необхідно пам'ятати, що при вимові голосних треба звертати увагу на правильну позицію і фокусувати звук на кінчиках прикритих губ. Артикуляція голосних повинна бути чіткою, але не розмашистою — рухи невеликі за амплітудою, губи зібрані.

Відомі майстри художнього слова говорять, що дикція багато в чому визначає професійну відповідність артиста, а недоліки в дикції заважають або й не дають можливості бути артистом. Ці вимоги справедливі й для оратора. При оволодінні азами красномовства недоліки в дикції ліквідуються. Адже дикція — це ступінь виразності у вимовлянні слів і складів, це манера вимови звуків, а манери, як відомо, можна і треба вдосконалювати.

Однак самі по собі дефекти вимови не так шкідливі, як небажаний ефект, що викликається викривленням звуків.

Чітка дикція полегшує сприймання мови аудиторією, а неясна, розпливчаста вимова заважає розумінню слів; погане вимовляння іноді просто обезсмищує фрази.

Сильні перекручення звуків - різке «р», свистяче «с», шепеляве «ш» — відволікають увагу слухачів, примушують їх прислуховуватися до дефектів звучання, переривають хід думки.

Як навчитися чіткої дикції?

Правильно й виразно вимовляти слова — це значить чітко й вірно вимовляти звуки, не стирати їх похапцем і не вип'ячувати навмисно, не з'їдати кінцівок слів, Учитися цьому краще, звичайно, в дитинстві, коли недоліки дикції ще не стали нав'язливою звичкою. Чіткість вимовляння досягається досвідом — тренуванням мовного апарата, спеціальними вправами з артикуляції.

Для навчання є в нас класичні зразки — мова дикторів центрального телебачення і радіомовлення (стальний голос Левітана, що аж дзвенить).

Вдосконалюючи техніку вимови, треба остерігатись голої декламації. Красиво, чітко вимовлене слово — істинна насолода для нашого слуху.

Інтонація

Живої людської мови без інтонації не буває. Щось подібне до однотонної мови можна почути хіба що від людей, які не чують власного голосу.

Інтонація — це поєднання звукових засобів мови, які фонетично організовують мову, встановлюють смислові відношення між частинами фрази, повідомляють їй розповідне, питальне чи спонукальне значення, виражають

почуття. Подібно до тональності в музиці, інтонація створює мелодійний ряд мови, надає словам звукового забарвлення, підкреслює смислові й емоційні відтінки фрази. І недаремно кажуть, що хороша мова мелодійна, як пісня.

Інтонація за своєю смисловою роллю настільки самостійна, що, незалежно від формального значення слів, вона може визначити істинний смисл фрази. Хіба вам не доводилось чути, як людина говорить одне, а її тон, поза, жести виражають інше?

Інтонація — складне явище. Вона **включає в себе чотири компоненти: тон голосу, інтенсивність чи силу звучання, його довготу і тембр.** Що ж являють собою складові інтонації? Перш ніж відповісти на це питання, згадаємо, що таке звук людської мови. Звук як акустична одиниця теж має в собі ознаки висоти, сили, тембру і довготи. Висота звука — кількість коливань голосових зв'язок. Вона вимірюється в герцах за секунду: чим більше герц за секунду, тим вищий звук. Сила звуку, його інтенсивність залежить від амплітуди коливань голосових зв'язок і вимірюється в децибелах. Довгота звуку визначається кількістю часу, необхідного для його вимовляння. Отже, звуки й інтонація складаються із одних і тих же акустичних компонентів.

Акустичні компоненти інтонації

Тон.

Термін *тон* походить від грец. *tonos* (натягнута віршовка, напруження). Використовується цей термін у різних науках...

Коли говорять про тон звуків мови, то мають на увазі висоту голосних, сонорних і дзвінких приголосних. Тон формується при проходженні повітря через глотку, голосові зв'язки, порожнину рота і носа. В результаті коливань голосових зв'язок виникає основний тон звука, найважливіший компонент мовної інтонації.

Вчені підрахували, що чоловіки говорять на частоті 85—200 Гц, а жінки — 160—340 Гц. Це середній тон мовлення. Співачка з найвищим голосом (колоратурне сопрано), коли співає на найвищій ноті (фа третьої октави), видає одну тисячу триста дев'яносто сім коливань. Така частота голосових зв'язок — це обдарування й результат довгої виснажливої праці.

З допомогою змін тону створюється мелодійний малюнок мови. Не тільки оратори, а й кожен, хто хоче донести свої думки до слухачів, повинен вміти тонувати свою мову, надавати їй мелодійної різноманітності. Великим недоліком вважається монотонність. Вона виникає в тому випадку, коли висота звука залишається незмінною протягом усього мовлення. Не прикрашає мову дуже високий і дуже низький тон. Зовсім високий втомлює фізично, а низький дратує, бо вимагає від слухачів більшої напруги. Завдання оратора: визначити діапазон свого голосу і старатись урізноманітнювати його тональність (перевірити діапазон свого голосу за роялем чи наспівуючи гаму: до, ре, мі, фа, соль, ля, сі, до).

Інтенсивність або сила звучання залежить від напруженості й амплітуди коливань голосових зв'язок. Чим більша амплітуда, тим інтенсивніший звук. Взаємодія тону й інтенсивності робить мову голоснішою. Темп мовлення має велике значення для успіху виступу. Темп — швидкість вимовляння мовних елементів. Вимірюється двома способами: числом звуків, вимовлених за одиницю часу (за секунду), чи середньою довготою звука. Нормальний темп мовлення — біля 120 Слів за хвилину. Одна сторінка машинописного тексту, надрукованого через 1,5 інтервала, повинна читатись за 2 чи за 2,5 хвилини. Коли ми виступаємо перед великою аудиторією, коли хочемо, щоб усі нас чули і розуміли, тоді уповільнюємо тем мовлення, стараємось вимовляти кожне слово, звук. Такий стиль вимови називається повним. У неофіційній обстановці, в сімейному колі частіше використовується неповний, розмовний стиль.

Тембр — це додаткове акустично-артикуляційне забарвлення голосу, його колорит. Тембр називається ще «кольором голосу». За тембром голосу встановлюють його тип: бас, баритон, тенор, сопрано, колоратурне сопрано та ін. Тип голосу може бути один, але в кожній людині свій тембр, як і відбитки пальців. Тембр голосу може змінюватись, що залежить від емоційного стану людини. Тому тембром називають також специфічне забарвлення мовлення, яке надає йому тих чи інших емоційних властивостей. Дуже важко дати точне визначення тембру, якщо у кожній людині він має Своє забарвлення.

Поза, жести, міміка людини під час мовлення

Звукова мова доповнюється мовою тіла: мімікою обличчя, рухами інших частин тіла. Особливо тоді, коли мовець переживає під час своєї розповіді якісь відчуття, він, цілком природно, супроводжує свою усну мову мовою тіла. Промовець, який під час свого виступу залишається нерухомим, справляє на слухачів враження неприродності. Чим інтенсивніші його відчуття, тим жвавіша мова його тіла.

Жестикуляція, рухи тіла завжди загострюють увагу слухачів. Якщо ж промовець не робить ніяких рухів, то увага слухачів послаблюється. Іноді промовці роблять такі жести й рухи тіла, які своєю неприродністю і незвичністю впадають у вічі й привертають увагу слухачів. Ті перестають слухати промовця і починають стежити за його жестами.

(На трибуну вийшла жінка, яка під час своєї короткої промови час від часу заламувала руки. Ніхто не слухав, що вона говорила: всі заворожено чекали, коли вона знову заломить руки.)

Жести мають супроводжувати й доповнювати усне слово. Але вони не повинні привертати до себе більшої уваги, ніж сама мова. Однак уміння управляти собою, своїм емоційним станом не означає, що треба взагалі уникати жестикуляції. Адже брак жестів у промовця справляє враження неприродної нерухомості. Йдеться в даному разі про те, що треба лише контролювати свої жести, уникаючи сторонніх, неприродних жестів, які притягують до себе

надмірну увагу. Попросіть членів вашої сім'ї або знайомих простежити за вашими рухами і вказати на ті з них, що надто впадають у вічі.

Вони можуть також вказати нам і на інші хиби в жестах і рухах: при-тупування ногою, знизування плечима, надто часті торкання обличчя рукою, стукіт пальцями по столі, часте кивання головою і т. ін.

Деякі жести, як, наприклад, маніпуляції зі своїм носом, справляють неприємне враження на присутніх, хоча ті, хто здійснює такі рухи й жести, аніскільки цього не усвідомлюють.

Не годиться починати або закінчувати свою промову або розмову несподіваним жестом. Особливо недоречний жест на початку промови, бо ж не може в цей момент мати якусь підставу. А взагалі слід відзначити, що не існує ніяких приписів щодо того, якими саме повинні бути жести. Основна засада, якою треба керуватися, полягає в тому, що жести не повинні відвертати увагу слухачів від змісту промови.

Рухи м'язів обличчя, особливо навколо рота й очей, іноді промовистіше свідчать про настрій і характер того, хто говорить, ніж самі слова. Деяким людям (наприклад, лікарям, психологам, слідчим) ці малопомітні рухи можуть багато про що сказати. Для них вони мають неабияке значення. А взагалі для людини, яка звикла стежити за реакцією співрозмовника, дуже неприємно, коли він не виявляє ніякої реакції.

Коли ми говоримо, певні частини нашого тіла перебувають у стані руху: ми жестикулюємо руками, виражаємо свою реакцію мімікою обличчя, посміхаємося, морщимо брови й чоло, примружуємо очі, змінюємо напрямок погляду тощо.

Слухаючи, ми або схвально, або заперечливо хитаємо головою; за допомогою рухів голови ми виражаємо своє здивування, сумнів, презирство залежно від того, що нам розповідають. Міміка супроводжує нашу мову так само, як і жести.

Якою, наприклад, може бути усмішка? Вона може бути ніяковою, якщо людина не розуміє того, що їй кажуть. А може виражати погорду або презирство до того, про що говориться. Закоханим усмішка замінює слова симпатії. У поєднанні з киванням головою на знак згоди усмішка заохочує того, хто говорить, розповідати далі. Дехто має звичку сміятися, розповідаючи якийсь дотеп чи анекдот. Цієї звички краще позбутися. Гарний оповідач залишається серйозним тоді, коли інші сміються.

Дихальні вправи

Знання теорії публічного виступу необхідно обов'язково підкріплювати систематичними вправами по кілька разів на тиждень, а ще краще щоденно, які слід виконувати самостійно після занять доти, доки не досягнете мети. Нижче подано основні їх типи.

1. Намагайтеся дихати лише через ніс: тоді повітря нагрівається і звільняється від мікробів. Займіться глибоким диханням: спочатку повільно вдихніть, розправляючи груди й розслаблюючи живіт, а також уявляючи, що вдихаєте аромат квітів; затримайте на якийсь час дихання, що, як Вам видається, заповнило усі куточки грудної клітки, потім так само повільно видихніть все повітря, втягуючи живіт (20 разів).

2. Виконуючи дихальну вправу, вимовляйте звуки, намагаючись економно витратити повітря.

3. Вимовляйте окремі слова якомога повільніше, протяжніше.

4. Говоріть чи читайте в нормальному темпі якомога довше на одному диханні. Виконуйте цю вправу до тих пір, доки не прочитаєте на одному диханні такий уривок:

Артикуляція

1. Повправляйтеся в артикуляції. Чітко вимовляйте звуки: *глухі* — [к, п, т, ф, ц, х, с, ш], *дзвінки* — [б, в, т, г, дз, дж, з, ж, й, л, м, н, р], *м'які приголосні* — [т', ц', с', дз', з', л' н' р'], *парні* — [б-п, д-т, д'-т', г-х, з-с, з'-с', ж-ш та ін.], а також *голосні* — [а, о, у, є, й, і], не допускаючи їх злиття й змішування.

2. Вимовляйте звукосполучення — [мимомімумема, тетотітутати та ін.], [н':а, т':і, л':у та ін.]

3. Вимовляйте пошепки певні фрази, наприклад афоризми:

- Ледарство всьому мати: хто що має, те забуде, а чого не має, тому не навчається (*В. Мономах*).
- З книжних слів набираємося мудрості й стриманості (*Нестор Літописець*).
- Та й що ж то за народ, коли про свою користь не дбає і очевидній безпеці не запобігає (*І. Мазепа*).
- Не тіло, а душа є людиною (*Г. Сковорода*).
- Поріднитися душею, а не кров'ю може тільки людина (*М. Гоголь*).
- Нема там добра, де немає правди (*П. Куліш*).
- Поки жива мова народна в устах народу, до того часу живий і народ (*К. Ушинський*).
- Назад до народу! (*І. Франко*).
- Народ, що не знає своєї історії, є народ сліпців (*О. Довженко*).
- Наша національна проблема — брак ієрархії (*Є. Маланюк*).
- Там, де є українці, там завжди є мистецтво (*Ю. Липа*).

- Помиляється той, хто бачить мужність у цинізмі й брутальності супроти жінок (*О. Теліга*).
- Той, хто по-справжньому любить Батьківщину,— з усякого погляду справжня людина (*В. Сухомлинський*).
- Могутній той народ, який має синів, об'єднаних Любов'ю до Вітчизни (*Л. Силенко*).
- Коли король голий — півбіди, біда, коли — піддані голі (*В. Чемерис*).
- Кожна людина — явище космічного масштабу (*В. Черняк*).

5. Повправляйтеся у вимові скоромовок, поданих нижче та ін.:

1) Ворона проворонила вороненя. 2) У нас надворі погода розмокропогодилася. 3) Ішов Прокіп, кипів окріп, прийшов Прокіп — кипить окріп, як при Прокопі, так і при Прокописі і при Прокопенятах. 4) Той, хто нічого не знає і знає, що він нічого не знає, знає більше, ніж той, хто нічого не знає, і не знає, що він нічого не знає.

6. Вимовте подану нижче фразу, наголошуючи кожне із слів трьома способами:

- підвищенням тону;
- посиленням звучання голосу;
- уповільненням мовлення. Ми йдемо до театру в неділю.

Читання тексту і передача його змісту

1. Доберіть певний текст і уявіть, що це підготовлений вами виступ перед аудиторією. Читайте вголос текст, швидко забігаючи зором наперед і запам'ятовуючи зміст абзаців. Водночас час від часу кидайте погляди на уявних слухачів, встановлюючи зоровий контакт з ними, поки переказуєте запам'ятоване. Це допоможе Вам навчитися виступати перед аудиторією, спираючись лише на план виступу

2. Читайте окремі абзаци дібраного тексту, потім відтворіть прочитане двома способами:

- переказуйте дослівно, запам'ятовуючи деталі;
- передавайте зміст своїми словами.

Вчіться висловлюватися

1. Читайте дібраний науково-популярний чи публіцистичний текст, перебудовуючи зміст його абзаців, що складаються з двох — п'яти речень, двома способами:

а) згортаючи зміст складного синтаксичного цілого одним ключовим реченням;

б) перефразуйте самозначне речення абзацу, відображаючи його зміст в кількох варіантах і порівнюючи їх виражальні можливості.

2. Вчіться давати визначення загальноживаним поняттям, таким, наприклад: країна, гуманізм, совість, честь, футбол тощо. Ця вправа вчить швидко і точно осмислювати й виражати суть явища, предмета — вміння, необхідне кожній людині.

Вміння розповідати

1. Не втрачайте нагоди кожного дня образно, захоплююче розповідати короткі історії, анекдоти, власні спостереження над життям, передавати особисте враження від концерту, прочитаної статті, книжки, переглянутого кінофільму, телепередачі, відвіданого музею тощо.

2. Розкажіть подумки уявному другу про прожитий день, відзначаючи плідні його результати і те, що, з Вашого погляду, не вдалося здійснити. Сформулюйте також основні завдання на наступний день. Розповідь має тривати не більше п'яти хвилин, при цьому намагайтеся уникати тривалих пауз.

Ділове повідомлення

1. Уявіть, що ви виступаєте на засіданні гуртка чи зборах. Ваша мета — передати зміст статті своїми словами, що стосується обговорюваної теми.

2. Максимально скоротіть статтю, найкраще, коли Ви передасте її суть одним реченням.

3. Розгорніть своє повідомлення, додаючи особисту його оцінку.

4. Розгляньте картину і дайте словесний її опис, а також оцінку.

Вміння висловлювати особисту думку

1. Прочитайте в газеті переднє слово чи якусь проблемну статтю. Визначте своє ставлення до змісту статті, до позиції її автора, доберіть аргументи, що обґрунтовують вашу позицію, і виступіть перед друзями чи уявними слухачами з короткою промовою, що виражає ваше ставлення до прочитаного.

2. Візьміть збірник афоризмів і, дібравши один із них, експромтом виступіть за його змістом з промовою перед уявною публікою. Підготовка має тривати не більше однієї хвилини. Ця вправа формує жвавість розуму, розвиває винахідливість і концентрацію уваги.

Аналіз промов ораторів

Постійно аналізуйте промови, виступи, проповіді, дискусії, які ви чуєте на зібраннях, зборах, під час зустрічей, перегляду телепередач тощо у трьох основних аспектах:

а) що сказано: зміст, логіка, переконливість аргументів, актуальність та ін.;

б) у якій формі сказано: правильність, образність, доступність, чіткість, доречність, виразність мови, стиль мовлення, його особливості тощо;

в) як сказано: артикуляція, сила голосу, висота тембру, темп, плавність, жестикуляція та ін.

Під час слухання чи читання відзначайте вдалі слова і вирази і записуйте їх у спеціальний блокнот або ж заносьте в картотеку. Це збагачуватиме Ваш словниковий запас, урізноманітнюватиме мовлення.

ТЕМА 5. ОРАТОР ТА АУДИТОРІЯ

Самопідглотка оратора

Зовнішня культура оратора

Контакт з аудиторією

Самопідготовка оратора

Як працювати над собою

Так дано самою природою, що людина намагається вдосконалюватись. До тих, хто служить науці та мистецтву, тут **особливі вимоги**. Ще древні греки й римляни розуміли, що кожен оратор, незалежно від його обдарованості й майстерності, повинен самовдосконалюватись, розширювати свій кругозір, збагачувати свою культуру, виховувати в собі високі моральні якості. І, звичайно, зростати політично, бо жодна суспільна промова, достойна серйозної уваги, ніколи не звучала поза політикою.

Заклик до тих, хто готується зійти на трибуну ораторську, збагачуватись знаннями в різних сферах життя, культури, науки, техніки, звучить, можливо, банально. Але ж без майстерності й знань не станеш істинним оратором (керівником). Бо ж не розкажеш людям того, чого сам не знаєш. Як писав Шота Руставелі, із кухля можна вилити лише те, чим він наповнений.

Оратору важливо виховувати в собі такі **психологічні якості, як чітку, наполегливу, уперту пам'ять, живу уяву, здатність зосереджуватися, сконцентровану увагу, внутрішній самоконтроль**. Це все дозволяє спокійно і

впевнено виступати перед сотнями очей, критично спостерігати за слухачами, відчувати їх настрої, тримати увагу залу.

В чому ж суть цих якостей?

Пам'ять — це здатність людини фіксувати сприйняте, довгий час зберігати його і при потребі відновлювати.

Чи можна покращити свою пам'ять? Звичайно, як і всякий атрибут мислення, людська пам'ять піддається цілеспрямованому психологічному впливу. Засобом тренувань людина може розвинути свою здатність запам'ятовувати думки, цифри, відчуття.

Про це розповідають феноменальні досліди самородків-психологів М. Куні, В. Месінга, які роблять в Мозку незбагненні психологічні й обчислювані операції. М. Куні за секунди перемножував цілі стовпчики шестизначних цифр! Це результат обдарованості, помножений на велику працю. Отже, нашу пам'ять потрібно і можна тренувати. Результати цієї праці окуплять затрачені зусилля.

Поряд з чіткою пам'яттю оратору потрібен **тонкий слух**, натренований так, щоб мимоволі чути власну мову. Зрозуміло, що не з цікавості чи бажання помилуватися, як вона звучить. Автоматичне прослуховування своїх слів, інтонацій допомагає вести поволі внутрішній самоконтроль і вносити по ходу потрібні корективи.

Важливий елемент ораторської психіки — **вміння зосередитись на даній думці**, образі, предметі. Розсіяна людина нечітко контролює свої слова й дії: з'являються непотрібні слова, жести без смислу, фальшива інтонація. Нібито людина говорить одне, а думає про зовсім інше. Здатність мимовільно зосереджуватись можна розвинути розумним тренуванням. Смисл його в тому, щоб цілеспрямовану увагу перетворити на мимовільну, тобто виробити рефлекс зосередження.

Зібраність думок багато в чому залежить від того, наскільки щирі й зацікавлені ми в тому, про що говоримо.

Як би не старалась людина тримати предмет мовлення в центрі уваги, вона не зможе повністю зосередитись, якщо байдужа до власних слів і ця незібраність миттєво передається аудиторії. Правда, нав'язлива зосередженість на одному предметі іноді теж шкодить. Буває, висить, як меч, над людиною якась турбота (наприклад, як би не забути цитату!). Людина скована нею, напружує пам'ять. І здається слухачам, ніби оратор чогось не договориює, чогось боїться. Кращий засіб скинути гніт зосередженості — чітко продумати план виступу, знати суть предмета, мати під рукою необхідні записи.

Творча уява

На основі знань, досвіду майже кожний здатен уявити нові картини, абстрактні образи. Словом, немає людей, які не обдаровані уявою, талантом. По суті, вона складається із наших здібностей узагальнювати сприймання і зв'язана з мріями, фантазією, устремліннями. В кожному, навіть найпростішому

узагальненні є доля, частка фантазії. Для вченого, художника, поета творча уява — мірило таланту.

Техніка мовлення

Техніка мовлення — один із важливих розділів мистецтва слова. Коли ми чуємо про когось захоплюючі відгуки: як легко він говорить! знаємо, це дань високій техніці.

Але якраз тут недосвідчених ораторів підстерігають рифи неприродності — зовнішній ефект технічних засобів, манірні жести, показна дикція, райдушна інтонація, стрімкий темп.

Будь-який штучний прийом заключає в собі долю брехні: користування додатковими кольорами в живопису, риторичні фігури в словесності; демонстрація на війні, жертва ферзем у шахматах — все це до деякої міри обман. У красномовстві, як і у всякому практичному мистецтві, технічні прийоми часто переходять у справжню брехню.

Треба остерігатися фальші, чисто зовнішніх ораторських прикрас, що б'ють на ефект.

Справжнє прагнення істинного оратора — оволодіти серцями слухачів; викликати в них відгук своїх почуттів. Проте нелегко бути володарем дум. Важко виражати емоції, а ще важче викликати їх у слухачів. Слова знайдуться в словниках, думки — в мудрих книгах. Але почуття не даються напрокат: вони витікають з великого серця. Людина безсила вдихнути вогонь у слова, якщо сама не прониклась почуттям, яке хоче розбудити в інших. На ораторській трибуні — як на вокальній сцені — справедливі слова: «Без голосу співати ще можна, без серця — не можна (ні!)».

Зовнішня культура оратора

Вигляд оратора

Зовнішність є не останнім чинником успіху того, хто виступає. Тут важливо володіти собою, вміти «створювати імідж», певний образ. Недарма існує спеціальна професія іміджмейкер, тобто людина, що допомагає створити імідж. Зачіска, охайність рук та нігтів, макіяж, стан взуття та одягу — все це уважно фіксується і впливає на сприйняття виступу.

Не кожен може похвалитися, що природа дала йому гарний зріст, міцну статуру й грацію жестів. Але буває, що зовні непоказна людина, коли виступає, мов магніт, притягує увагу аудиторії. За кожним жестом її уважно стежать, мов підкоряючись ритмові, що його завдає промовець.

Інколи промовець спирається на атрибути своєї професії, що забезпечують згаданий імідж автоматично. Так, у церковному красномовстві кафедра чи амвон, блискуче тло інтер'єру, пишні ризи — все це саме по собі вже забезпечує певну увагу слухачів.

Інша справа — світське красномовство. Тут оратор мусить привернути увагу до себе з допомогою певних прийомів. Важливо дотримуватися Міри. Не варто бути ексцентричним, прагнути привернути увагу незвичайною манерою говорити, чи якимись особливими жестами та мімікою. Ораторові не личить екстравагантно одягатися, так само, як і робити незвичайну зачіску: все це справляє враження дивацтва й здатне лише відштовхнути аудиторію.

Вираз обличчя, хода, якою ви проходите до місця виступу, постава — випростана чи згорблена, ваша жестикуляція — все це складає певне враження ще до того, як ви сказали перше слово. Симпатія чи антипатія до оратора формується саме в ці найперші хвилини.

У всякої людини є те, що називають чарівністю (або шарм, як кажуть французи). Та не кожний вміє її використовувати. Недосвідчений оратор інколи боїться аудиторії. Йому здається, що всі його сприймають критично, навіть з кепкуванням, що його «наскрізь бачать». Але насправді кожний може примусити аудиторію слухати свій виступ. Треба бути щирим і ставитися до людей з цікавістю та повагою. І навпаки, будь-яке хитрування, намагання «подати себе» та підкреслено «причепуритися» можуть сприйматися як вияв комплексу неповноцінності.

Разом із тим, треба пам'ятати, що слухачі чекають від вас чогось більшого, ніж просто «розмови на рівних» — важливих, повчальних речей. Якщо ви тримаєтеся перед ними непевно, немов вибачаєтеся за те, що ви тут є і забираєте чужий час, справи ваші погані. Оратор має почувати себе володарем ситуації. Але владність полягає не в тому, щоб пригнічувати слухача своїм авторитетом. Довірливість і щирість мають читатися на вашому обличчі з найперших моментів спілкування з людьми.

Вихід до слухачів

До місця промови треба йти спокійно, не бігти, не поправляти на ходу одяг, не слід на ходу зачісуватися тощо. Є старовинний прийом: починати йти з півкроку, а не з широкого кроку. Пройшовши до місця, наберіть впевненої пози й починайте. Якщо вам треба прочитати текст з листа, не втуплюйтеся одразу в папірці. Огляньте людей, посміхніться. Запам'ятайте: той, хто кладе перед собою текст і читає, залякнувши в одній позі, немов намагаючись сховатися від слухачів, справляє враження людини-магнітофона.

Погляд

Негарно спрямовувати погляд у вікно, у стелю або заплющувати очі під час виступу. Не слід дивитися й «крізь людей» байдужим, відчуженим поглядом. Досвідчений оратор уміє дивитися так, що кожен слухач відчуває його погляд «саме на собі». Майстерність дивитися на кожного окремо й водночас на всіх приходить з часом. Треба вчитися поступово переводити погляд з одного ряду облич на наступний, повертатися поглядом до тих, на яких виражено зацікавлення. Існує й такий прийом: час від часу повільно

«малюйте» очима цифру 8, що наче лежить горизонтально на рівні очей залу. За дослідженнями психологів, погляд «очі в очі» неприємний: він є виразом агресії й викликає недовіру або гнів. Недаремно ж люди зазвичай лише «зустрічаються поглядами» й тут-та-ки відводять очі один від одного.

Жестикуляція

Жестикуляція ораторові необхідна. Заклякла постава сприймається погано. Але й «мавпяча» жестикуляція недоречна. Жести поділяються на механічні, ілюстративні та емоційні.

Механічні жести — це жести, що супроводжують промову без зв'язку з її змістом, тобто робляться автоматично. Усім відомі такі приклади, коли оратор, навіть не замислюючись над цим, робить одноманітні рухи рукою, поправляє зачіску, тре перенісся тощо.

Ілюстративні жести — це жести, які зображують те, про що йдеться. Наприклад: потяг рушив, і при цьому лектор робить рух рукою уперед та ін. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді навіть створюють комічне враження.

Емоційні жести - це жести, що підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають у виділенні основних думок. Головне, щоби ці жести у промовця були природними. Трохи повертайте голову й корпус, робіть жести руками лише в найважливіших місцях промови. Не тупцюйте на місці, а непомітно переносьте центр ваги тіла з однієї ноги на другу. Ноги треба тримати трохи розставленими, одну ногу виставити дещо вперед. Коліна мають почуватися гнучкими. Груді й руки треба тримати без напруження. Якщо від нервозності ви не знаєте, «куди подіти руки», використовуйте старовинний акторський прийом: між середнім та великим пальцями кожної з рук утримується малесенький, непомітний уламок сірника.

У найвиразніших місцях промови робіть корпусом легкий рух уперед, спираючись на носок, або й цілий крок уперед. Живіт має бути підтягнутий.

Якщо вас «заціплює», знайдіть куток, аби кілька разів зігнути коліна, крутнути головою й плечима, змахнути руками. Якщо перехоплює дихання, кілька разів енергійно зігніться. Усе це знімає напруження. Мета таких засобів — набути спокійної постави.

Не розглядайте своїх рук чи нігтів. Подумки проаналізуйте вираз обличчя: чи не насуплені у вас брови, чи не зібралось у зморшки чоло, чи не розкрито рота. Буває, що від хвилювання обличчя ніби «заціплюється». У такому разі перед виступом слід напружити 2—3 рази з усієї сили м'язи обличчя. Посміхніться, «до вух» розтягнувши рота.

Піднесіть брови «аж до зачіски». Спробуйте поворушити вухами. Звичайно, це треба робити, щоб ніхто не бачив. Наведені вправи займуть кілька секунд, але в результаті м'язи обличчя повністю розслабляться, воно набуде спокійного, ясного виразу.

Якщо ви легко червонієте, знічуєтеся — наберіть повні груди повітря й не видихайте, скільки можете утриматися. Зробіть таку затримку раз, другий, третій. Дихання автоматично почне саморегулюватися. Загалом воно має бути цілком вільне, спокійне. А відтак легені стабілізують роботу серця, кровообіг стане нормальний.

Дотримуйте паузи

Пауза — це теж засіб впливу на слухача. Недарма серед акторів, в яких виразне проголошення тексту відіграє дуже важливу роль, добрим вважається той, хто вміє «тримати паузу».

Є прийом: почати з паузи (ораторська пауза) — це зацікавлює. Але не мовчіть занадто довго, бо складається враження, що ви розгубилися.

Нарешті, вправно користуйтеся інтонаціями. За твердженнями психологів, інтонація дає слухачам 17—20% інформації. Монотонне проголошення промови стомлює. Лише паламар читає речитативом, монотонно. Світський же промовець виголошує не сакральний (священний) текст, а говорить «від себе», отож, й інтонаційний малюнок тут розкутіший, багатший. На жаль, у нас усталилася від часів Середньовіччя система відтворення тексту вголос монотонним, ритмізованим речитативом, що часто «присипляє» слухача. Уникайте також «нерішучої» інтонації: вона недопустима. Взагалі вчені підрахували, що слухачі не засвоюють 30-40% промови, якщо її інтонація не відповідає змісту. Тому промовець має сконцентруватися тільки на тексті виступу і тих думках та почуттях, які він хоче донести до слухачів.

Місце промови

Оратору необхідно звертати увагу на деякі моменти, що стосуються сприйняття його персони очима аудиторії. Так, він повинен бути достатньо освітлений — голос з темного кута мало кого приваблює. Для оратора-початківця небажано починати свою практику з виступу просто неба, перед численними слухачами. Окрім психологічного бар'єру, який може виникнути, тут виступає на перший план і такий важливий момент, як акустика. Та, навпаки, у приміщенні, де голос оратора резонує (багато залів спеціально налаштовані на добру акустику), початківець почуватиметься впевненіше. Тут-таки зазначено ще два моменти, які потрібно врахувати ораторові: у великих приміщеннях для доповідей на оратора чекають дві небезпеки: або поглинання звука, або відлуння; в першому випадку слід дуже чітко артикулювати кожен звук; у другому — уповільнити темп. Відлуння спостерігається переважно у високих приміщеннях або в приміщеннях, які поділено на частини.

П. Сопер радить, якщо аудиторія невелика (до 75 осіб), то говорити краще, ставши на один рівень зі слухачами.

Контакт з аудиторією

Встановлення контакту зі слухачами

Найвищий прояв майстерності публічного виступу, ефективності ораторської промови — контакт зі слухачами. Це заповітна мрія кожного оратора. Дійсно так, адже промова виголошується для того, щоб її слухали, правильно сприймали, запам'ятовували. Якщо оратора не слухають, якщо аудиторія під час промови займається «своїми справами», то зусилля і праця виступаючого пропадають даремно, дієвість такого виступу зводиться до нуля.

За визначенням психологів, контакт — це спільність психічного стану оратора та аудиторії, це взаєморозуміння між виступаючим і слухачами.

У зв'язку з чим виникає ця спільність? Перш за все на основі сумісної мисленнєвої діяльності, бо оратор і слухачі повинні вирішувати одні й ті ж проблеми, обговорювати однакові питання: оратор, розкриваючи тему свого виступу, а слухачі, слідкуючи за розвитком його думки. Якщо оратор говорить про одне, а слухачі думають про інше, контакту не буде. Спільну мовленнєву діяльність оратора й аудиторії учені називають інтелектуальним співпереживанням.

Невипадково в народі кажуть: «Слово належить наполовину тому, хто говорить, і наполовину тому, хто слухає».

Для встановлення контакту важливе також і емоційне співпереживання, тобто оратор і слухачі повинні відчувати під час виступу подібні почуття. Відношення промовця до предмета мовлення, його зацікавленість, упевненість передаються слухачам і викликають у них відповідну реакцію.

Психологи підкреслюють, що необхідною умовою виникнення контакту між оратором та аудиторією є щира, справжня повага до слухачів, визнання них як партнерів, товаришів у спілкуванні.

Зовнішній контакт проявляється у поведінці аудиторії, а також у поведінці самого оратора.

Нерідко під час виступу оратора в залі панує тиша. Але ж якою різною буває ця тиша! Одних ораторів слухають, затамувавши подих, боячись пропустити хоч одне слово. Ця тиша регулюється самим оратором. Жарти виступаючого, його гумористичні зауваження викликають рух у залі, посмішки, сміх слухачів, але цей сміх припиняється зразу ж, як тільки оратор знову починає викладати свої думки. Під час виступу інших ораторів теж сидять мочки, але не через те, що ловлять кожне слово, а тому, що не хочуть заважати виступаючому. Це так звана ввічлива тиша. Сидіти сидять, але не слухають, не працюють разом з оратором, а думають про своє. Тому сама по собі тиша ще не говорить про контакт оратора з аудиторією.

Головні показники взаєморозуміння між виступаючим і слухачами — позитивна реакція на слова виступаючого, зовнішнє вираження уваги слухачів (їх поза, зосереджений погляд, посмішки, аплодисменти, кивання головою на знак згоди), «робоча» тиша в залі.

Про наявність чи відсутність контакту свідчить і поведінка оратора. Якщо оратор говорить упевнено, поводить себе невимушено, часто звертається до слухачів, тримає в полі зору весь зал, значить, він знайшов необхідний підхід до аудиторії.

Оратор, що не вміє контактувати з аудиторією, як правило, говорить невиразно, збивається, не бачить своїх слухачів, ніяк не реагує на їхню поведінку.

Треба мати на увазі, що оратору іноді вдається установити контакт тільки з частиною слухачів, а не зі всією аудиторією. Можна сказати, що контакт — це величина змінна. Він може бути повним і неповним, стійким і нестійким, змінюватися в процесі виступу. Звичайно, кожен оратор повинен намагатися встановити повний контакт із слухачами, стійкий від початку до кінця. А для цього треба враховувати цілу низку факторів: актуальність питання, що обговорюється, його новизну, цікавість змісту виступу, особистість оратора, його репутацію.

Якщо оратор відомий як людина принципова, ерудована, як людина, у якої слово з ділом не розходиться, то аудиторія довірятиме такому оратору.

Врахування особливостей аудиторії

Перш за все важливо знати, однорідна чи неоднорідна аудиторія.

За якими ж ознаками можна судити про однорідність аудиторії?

До них відносяться такі характеристики слухачів, як вік, національність, рівень освіти, професійні інтереси, настрої тощо. Зрозуміло, що чим однорідніша аудиторія, тим однаковіша реакція слухачів на виступ, тим легше виступати. І навпаки, неоднорідна аудиторія по-різному реагує на слова оратора, і йому треба докладати більше зусиль, щоб управляти такими слухачами.

Суттєва ознака аудиторії — кількісний склад слухачів. Іноді цікавляться, в якій аудиторії легше виступати — у малочисельній чи численній. Кожна з них має свої особливості. Деякі оратори бояться великої аудиторії, вони починають дуже хвилюватися, їх охоплює так звана ораторська лихоманка, і вони втрачають дар мовлення. Малочисельною аудиторією легше управляти, але в даному разі оратор повинен добре знати питання, про яке йде мова, бо незручно читати з «листа» перед невеликою кількістю слухачів.

На встановлення контакту між оратором та аудиторією впливають і деякі особливості психології слухачів. Слухачі висувають перед оратором особливі вимоги: вони надали йому в процесі спілкування головну роль і хочуть, щоб він оправдав її. Тому важливо, щоб слухачі відчули впевненість у поведінці

оратора, побачили спокій і достоїнство на його обличчі, почули твердість і рішучість у голосі.

Навіть сама поява оратора на трибуні психологічно впливає на аудиторію — вона повинна настроїти слухачів на успіх ораторського виступу, ні в кого не повинно виникнути навіть тіні сумніву в успіху.

Але ж оратор — така ж сама людина, як і всі інші. Перед виступом у нього можуть виникнути неприємності, непередбачені ускладнення. Однак аудиторії немає ніякого діла до особистих переживань оратора. Значить, йому треба вміти приховати свій настрій, на відповідний час відключитися від усього, що не зв'язано з виступом в аудиторії.

Особливістю психології аудиторії є те, що слухачі — це одночасно і глядачі. Оратор тільки з'являється на трибуні, а слухачі вже оцінюють його, обмінюються один з одним критичними зауваженнями. Що ж приваблює в ораторі зорова увага слухачів? Звичайно, в першу чергу його зовнішній вигляд.

Одяг виступаючого повинен відповідати характеру умов, серед яких проголошується промова, бути охайним.

Аудиторія уважно слідкує і за поведінкою оратора під час виступу. Зайві, механічні рухи виступаючого відволікають увагу слухачів, стають предметом обговорення аудиторії. Слухачі звертають увагу і на позу лектора. Деякі оратори, діставшись до трибуни, лягають на неї, розгойдуються то вправо, то вліво, переминаються з ноги на ногу, топчуться на місці. Усе це негативно діє на слухачів, не сприяє установленню контакту з оратором.

Слухачам зовсім не байдуже, **куди дивиться оратор**. Нерідко можна спостерігати таку картину: робить начальник доповідь, виступає на зборах і дивиться у вікно, оглядає стіни, опускає очі на підлогу, піднімає їх до стелі, розглядає свої руки, тобто дивиться куди завгодно, але не на слухачів.

Буває ще гірше: виступаючий дивиться на аудиторію, як у пустий простір. Чи можна в такому випадку говорити про повне взаєморозуміння між оратором і аудиторією? Звичайно, ні. Правда, зоровий контакт не означає, що весь час треба дивитись на всіх і кожного. Але якщо під час промови повільно переводити погляд з однієї частини аудиторії на іншу, то можна створити враження доброго зорового контакту зі слухачами.

Таким чином, установлення контакту, оволодіння увагою аудиторії забезпечує успіх публічного виступу, є необхідною умовою для передачі інформації, для впливу на слухачів, для закріплення в них відповідних знань і переконань.

ТЕМА 6. МИСТЕЦТВО СПОРУ (ПОЛЕМІКИ)

Загальні характеристики спору

Поведінка учасників спору

Основні вимоги культури спору

Уміння переконувати

Мистецтво відповідати на запитання

Загальні характеристики спору

Обов'язковим для сучасної ділової людини, а ще більше — для державного управлінця, керівника є уміння компетентно обговорити життєво важливі проблеми, доводити й переконувати, аргументувати, відстоювати свою точку зору і відкидати думку опонента, тобто володіти полемічною майстерністю, мистецтвом спору.

У зміст поняття «полемічна майстерність» входить: знання предмета спору, розуміння суті публічного спору і його різновидностей, дотримання основних вимог культури спору, уміння довести висунуті положення і відкинути думку опонента, використання полемічних прийомів, уміння протистояти хитрощам супротивника.

Спiр. Що це таке?

Звернімось до «Великого тлумачного словника сучасної української літературної мови». В ньому зафіксовані всі значення і відтінки слова. *Спiр*:

1. Словесне змагання: обговорення чого-небудь двома або кількома особами, в якому кожна із сторін обстоює свою думку, свою правоту. // Полеміка (звичайно в пресі) з різних питань науки, літератури, політики і т. ін. // Серйозна суперечка; сварка. // перен. Суперечність, зіткнення.

2. Перен. мн. Взаємні домагання щодо володіння чим-небудь, посідання чогось і т. ін., вирішувані переважно судом.

3. Спiр, спору, розм. Швидкість, спритність.

У сучасній науковій, методичній, довідковій літературі слово *спiр* служить для позначення процесу обміну протилежними думками.

В нашій лекції під спором розуміється всяке зіткнення думок, розбіжність у точках зору з якого-небудь питання, предмета, боротьба, в ході якої кожна із сторін відстоює свою правоту.

Є в українській мові ще й інші слова для позначення даного явища: дискусія, диспут, полеміка, суперечка, дебати. Дуже часто вони використовуються як синоніми до слова *спiр*. У наукових дослідженнях, у публіцистичних і художніх творах ці слова нерідко бувають назвами окремих різновидностей спору.

Наприклад, *дискусією* (лат. *discussio* — дослідження, розгляд, розбір) називають такий публічний спiр, метою якого є виявлення і зіставлення різних

точок зору, пошук, знаходження правильного вирішення спірного питання. Дискусія вважається ефективним засобом переконання, бо її учасники самі приходять до того чи іншого висновку.

Слово «диспут» також прийшло до нас із латинської мови (disputar — роздумувати; disputatio — суперечка) і спочатку означало публічний захист наукового твору, написаного для одержання наукового ступеня. Сьогодні в цьому значенні слово диспут не вживається. Цим словом називають публічний спір з наукової чи суспільно важливої теми.

Інший характер носить **полеміка**. Про це свідчить походження даного слова. Древньогрецьке слово polemikos означає «войовничий, ворожий». Полеміка — це не просто спір, а такий, при якому є конфронтація, протиставлення, протиборство сторін, ідей, речей. Виходячи з цього, полеміку можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з того чи іншого питання, публічний спір з метою захистити, відстояти свою точку зору і відкинути думку опонента.

Полеміка і відрізняється від дискусії, диспуту своєю цільовою спрямованістю. Учасники дискусії, диспуту стараються прийти до єдиної думки, знайти спільне рішення, істину. Мета полеміки — отримати перемогу над супротивником, відстояти й утвердити власну позицію.

Полеміка — це наука переконувати. Вона навчає підкріплювати думки незаперечними доказами, науковими аргументами.

Словами «дебати», «суперечка», як правило, іменують спори, що виникають під час обговорення доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях і т. ін.

Форма проведення спору

Спори можуть бути усними й письмовими (друкованими). Усна форма передбачає безпосереднє спілкування конкретних осіб. Усні спори, як правило, обмежені в часі і замкнуті в просторі: вони ведуться на заняттях, конференціях, засіданнях, різних заходах. Письмові форми більш тривалі, ніж усні.

В усному спорі, особливо якщо він ведеться у присутності слухачів, важливу роль відіграють зовнішні й психологічні моменти. Велике значення має манера впевнено триматися, швидкість реакції, жваве мислення, гострий розум. Боязлива, соромлива людина програє самовпевненому противнику. Тому письмова суперечка буває більш придатною для виявлення істини, ніж усна. Але в ній є недоліки. Іноді вона тягнеться дуже довго, протягом декількох років. Читачі, а то й самі учасники спору, забувають окремі положення і висновки, не мають можливості відновити їх в пам'яті. Іноді спір ведеться на сторінках декількох різних видань, тому важко слідкувати за ходом його.

Спори організовані й неорганізовані

Організовані спори плануються, готуються, проводяться під керівництвом спеціалістів. Полемісти мають можливість заздалегідь познайомитися

з предметом спору, визначити свою позицію, підібрати необхідні аргументи, продумати відповіді на можливі заперечення опонентів. Але спір може виникнути стихійно. Таке нерідко трапляється в навчальному процесі, на зборах і засіданнях, у побутовому спілкуванні.

Неорганізовані, стихійні спори, як правило, менш продуктивні, бо виступи їх учасників бувають недостатньо аргументованими, іноді звучать не зовсім зрілі висловлювання, наводяться випадкові докази.

Успіх спору в значній мірі залежить від складу полемістів. Важливе значення має рівень їхньої культури, ерудиція, компетентність, життєвий досвід, володіння полемічними навичками і вміннями, знання правил публічного спору.

Поведінка учасників спору

Повага до опонента

Важливою умовою справжнього, хорошого й чесного спору є повага до переконань і вірувань противника, якщо ми бачимо, що вони щирі... Людям властиво вважати того, хто має інші переконання, справжнім «ворогом». Заперечувати можна найрішучішим способом, але не ображаючи чужих переконань насмішками, різкими словами, знуцаннями, особливо — не глумитися над ним перед натовпом, який співчуває нам. Повага до чужих переконань — не тільки ознака поваги до чужої особистості, але й ознака широкого і розвинутого розуму.

На жаль, це правило часто порушується. Нерідко учасники дискусії, полеміки нетерпимо ставляться до людей, які дотримуються інших поглядів, стоять на інших позиціях.

Сьогодні важливо, щоб кожен громадянин мав можливість здійснити своє право висловлювати будь-яку точку зору. Розмаїття поглядів, позицій, що відображають різні інтереси, плюралізм думок — обов'язкові передумови демократичного вирішення проблем. Подобається чи не подобається кому-небудь та чи інша точка зору, людина може її висловити. Дуже точно про це висловився російський письменник Д. Гранін: «...опонувати не можна, затискуючи рот оратору».

Витримка і володіння собою у спорі

Психологи встановили, що коли робиться спроба нав'язувати опоненту думку, яка різко відмінна від його поглядів, то він сприймає запропоновану йому точку зору як неприйнятну. Тому не рекомендується обов'язково у всьому суперечити противнику. Іноді корисно згодитися

із запропонованими доказами опонента. І перш, ніж сказати «Ні», вимовити «Так». Це продемонструє усім присутнім вашу безпристрасність, намагання об'єктивно розглядати питання. Треба знайти вдале поєднання розуміючої і атакуючої інтонації.

Упертість ніколи не допомагала в спорі. Однак не треба і зразу згоджуватись із кожним доказом противника, який на перший погляд видається правильним. Буває, що опонент як доказ використовує чужу думку і не в повній мірі володіє нею. Тому є смисл ґрунтовно, зі всіх боків «прощупати», що він має на увазі.

Не рекомендується гарячитись у спорі. Спостереження показують, що із двох полемістів, рівних у всіх відношеннях, переможцем стає той, у кого більше витримки. Та це й зрозуміло. У спокійної людини явні переваги: її думки працюють ясно й спокійно. У збудженому стані важко аналізувати позицію опонента, підбирати вагомі докази, не порушувати логічної послідовності у викладі матеріалу.

Уміння зберігати спокій — важлива якість полеміста. Не можна допустити, щоб спір переходив у перепалку, в неорганізовану сварку. Філософ М. Монтень вважав, що вплив такого порадника, як роздратування, згубний не тільки для розуму, але й для совісті. А лайка під час спорів повинна заборонятись і каратись, як інші словесні злочини. Породжена злим роздратуванням, вона завдає полемістам величезної шкоди.

Що впливає на поведінку полемістів

Поведінка полемістів, їх манера дискутувати мають велике значення і, звичайно, впливають на успіх обговорення. Цього не можна не враховувати у спорі. Знання і розуміння особливостей манери сперечатися, уміння вчасно уловити зміни в поведінці своїх опонентів, зрозуміти, чим вони викликані, дозволяють краще орієнтуватися в спорі і знаходити більш правильне рішення, найбільш точно вибрати варіант власної поведінки, визначати тактику в спорі.

Значною мірою поведінка полемістів визначається тими завданнями й цілями, які вони переслідують у спорі, особистими інтересами.

Поведінка в спорі залежить і від того, з яким супротивником доводиться мати справу.

Якщо перед нами сильний супротивник, знаючий предмет спору, авторитетний, володіє навичками полеміста, то ми більш зібрані, напружені, стараємось уникати зайвих роз'яснень, більше готові до оборони, намагаємось самі вникати в суть його висловлювань. Зі слабким супротивником ми поводимо себе інакше: вимагаємо пояснень і додаткових доказів, ставимо під сумнів його висловлювання, почуваємо себе більш упевнено, незалежно, рішуче.

Як у фехтувальному мистецтві, на турнірах, до боротьби допускаються тільки рівносильні противники, так і в словесному спорі учений не повинен сперечатися з нерозумною людиною; бо не зможе застосувати проти неї своїх кращих аргументів, тому що та просто не зрозуміє їх, не оцінить через недостатні знання.

Полемістам далеко не байдуже, хто спостерігає за суперечкою, хто є свідком перемоги чи поразки. Нерідко поведінка полемістів змінюється через реакцію присутніх.

Поведінка полемістів багато в чому залежить від їх індивідуальних особливостей, властивостей темпераменту, рис характеру.

Манера спору Сократа

Визначальною рисою способу ведення спору була іронія Сократа — прикрита насмішка над самовпевненістю тих, хто несправедливо вважав себе «багатознаючим». Прикидаючись простодушним простачком, задаючи весь час запитання, Сократ заводив співрозмовників у безвихідне положення, виявляв їх тупість, показував, що вони не мають істинних знань, хоч і претендують на це. Але іронія Сократа суттєво відрізняється від звичайної іронії. Її мета — не просто викрити і знищити кого-небудь, а допомогти людині пізнати себе, стати вільною, проявити свої творчі можливості.

«Наївні» запитання Сократа були розраховані на те, щоб викликати сумніви в душі людини, примусити її замислитись над своїм життям.

Кінцевою метою сократівських діалогів і бесід було з'ясування істини. Сократ називав свій метод ведення діалогів з допомогою уміло поставлених запитань і одержаних відповідей **маєвтикою**, вважаючи, що така форма розмови полегшує народження істини, приводить співрозмовника до істинних знань. «Я знаю, що нічого не знаю» — знамените висловлювання Сократа, його кредо, вираження його поглядів на пізнання.

Сократ був сильнішим за своїх опонентів, через це його нерідко били, тягали за коси, а ще частіше — висміювали.

Випробовування іронією сократівських бесід пройшло багато друзів Сократа, його вірних учнів, постійних слухачів, шанувальників. Деякі з них з особливим старанням відновили бесіди Сократа. Ці твори дійшли до наших днів і не втратили свого значення як основні для навчання мистецтву діалогу, обміну думками. До них відносяться знамениті «Діалоги» древньогрецького філософа Платона, «Спогади» історика Ксенофонта.

Основні вимоги культури спору

Полемістам необхідно знати основні вимоги культури спору, дотримання яких підвищує його ефективність, сприяє успіху в дискусії. Вони вироблені практикою публічного спору, сформульовані в старих і нових риториках, наводяться в книгах з мистецтва спору. Коротко охарактеризуємо ці вимоги.

Уміння чітко виділити предмет спору

Всякий спір буде успішним лише в тому випадку, якщо чітко виділений його предмет. Це — найважливіша вимога культури спору. Предмет спору — це ті положення, судження, які необхідно обговорити шляхом обміну різними точками зору, зіставлення різних поглядів.

Не треба забувати, що часом одна із сторін, що беруть участь у полеміці, абсолютно свідомо, з певною метою відводить своїх опонентів від обговорюваної проблеми. До цього прийому звертаються, коли хочуть ввести в оману учасників спору, відволікти від вирішення злободенних завдань, вплинути на формування суспільної думки. Нерідко цим способом користуються ідеологічні противники. Щоб не втратити предмет спору, щоб спір не перетворився у порожню балаканину, полемісти повинні добре знати предмет спору, розбиратися у поставлених завданнях, тонкощах справи, бути ерудованими, компетентними.

Визначення позицій полемістів

Якщо в ході обговорення проблеми точка зору опонента виражена нечітко, з ним важко вести полеміку. Уявіть, що ви полемізуєте з людиною, яка, розглядаючи якесь питання, одночасно висловлюється «за» і «проти» одного й того ж положення. Як відкидати його, як заперечувати? Людей подібного типу народ осудив ще здавна у прислів'ях та приказках: «Бійся не гідри з сімома головами, а людини з двома язиками».

Спір буде більш плідним, якщо в його учасників є спільні вихідні позиції, початкове взаєморозуміння, єдина платформа для обговорення невирішених питань. Мова йде не про єдину точку зору з обговорюваних проблем. Погляди учасників спору можуть бути різними, але повинна бути спільна мета, стремління знайти правильне рішення, бажання розібратися в спірному питанні й добитись істини.

Правильне оперування поняттями в спорі

Обговорюючи ті чи інші питання, користуються різними поняттями, необхідними для розкриття суті проблеми, що розглядається.

Успіх полемічного обговорення багато в чому визначається умінням його учасників правильно оперувати поняттями й термінами. Що це значить?

Перш за все необхідно вміти виділити основні, опорні поняття, пов'язані з предметом спору, старанно відібрати необхідні для обговорення терміни. Не слід перевантажувати спір науковою термінологією.

Щоб учасники дискусії однаково розуміли вживані слова, доцільно на початку спору уточнити значення основних термінів, домовитися про зміст понять, необхідних для розгляду проблеми.

Багатозначність слів таїть у собі потенційну можливість розуміння їх по-різному. Багатозначне слово служить для позначення не одного, а декількох понять. Це вимагає правильного вживання багатозначних слів у спорі. Невміння відібрати найбільш відповідні значення слова для конкретної ситуації робить виклад неточним.

Таким чином, неточне вживання учасниками спору термінів, багатозначних слів може привести до небажаного результату, зробити важким спілкування, зашкодити обговоренню спірної проблеми. Слід навчатися

правильно розкривати зміст понять, пояснювати значення термінів, застосовувати різні способи тлумачення слів. З цією метою рекомендується активно використовувати словники.

Уміння переконувати

Уміння переконувати потребує глибоких знань, умінь, життєвої мудрості і є необхідною складовою більшості публічних виступів.

Вченими-психологами було встановлено, що на дієвість аргументів під час переконування впливають такі чинники:

- 1) характер джерела інформації, тобто того, хто переконує;
- 2) характер самої справи, тобто переконливість того, про що говориться;
- 3) характер групи (тобто її склад і погляди), яку переконують;
- 4) характер і важливість погляду, який має бути змінений;
- 5) характер слухачів.

До людини, яка переконує, слухачі можуть ставитися: а) з довірою; б) із сумнівом; в) з недовірою.

Довіру викликає зазвичай авторитетна людина, яку добре знають.

Зокрема, щоб Ваші слова прийняли на віру, Ви маєте бути відомим фахівцем з обговорюваного питання або ж посилатися на авторитет, але не абстрактно, а вказуючи прізвище авторитетної людини, компетентність якої з проблеми, що розглядається, не Підлягає сумніву.

Вагомою формою доказу може бути аргумент, який вказує на взаємозалежність причини й наслідку, При цьому така закономірність повинна бути науково обгрунтованою, а не спиратися на випадковий збіг обставин. Наприклад, зустріч з чорною кішкою не віщує нічого неприємного, хоча й існує такий забобон.

Іншою формою доказу є аргумент, побудований на аналогії. Він базується на тому, що два предмети, схожі в чомусь одному, можуть бути схожими і в чомусь іншому. Проте цей доказ не завжди може бути надійним.

Процес аргументації може здійснюватися у формі **індукції або дедукції**. Якщо обирається індукція, то на основі низки повторюваних фактів формулюється загальний закон. Істотне значення має **кількісний склад слухачів і ступінь знайомства з ними**.

Давно відома також така закономірність: чим поважніша за віком людина, тим менше ймовірності, що вона поміняє свої погляди, і навпаки: молодих людей значно легше переконати, ніж старших за віком.

Слід зважити також на те, що переконати людину легше під час дискусії, аніж у процесі лекції. Але **щоб дискусія була плідною**, необхідно на її початку уточнити зміст невідомих слів, термінів, абстрактних понять, які входять до складу тези, що доводиться, визначити головні, проблеми і зосередити зусилля

на їх розв'язанні, знехтувавши другорядними. У процесі дискусії зважайте на слушні аргументи опонента і визнавайте їх, це спонукатиме опонента зважити й на Ваші аргументи. У разі перемоги не тріумфуйте, щоб опонент не відчував гіркоти поразки, не озлоблювався проти Вас, а навпаки — відчував Ваше людяне ставлення до нього, що допоможе йому відмовитися від хибних переконань. Добре буде, якщо Вам вдасться переконати учасників дискусії, що відстоювана Вами думка є результатом спільних зусиль пошуку істини усіх, хто брав участь у диспуті.

Цікавтеся людьми, що вас оточують, їхньою роботою, турботами й radoщами. Вживайте якомога більше слів, які підкреслюють шанобливе ставлення до людей: «даруйте», «перепрошую», «дякую», «будь-ласка» і т. ін. Не чекайте на виняткові події та виняткові вчинки, щоб висловити своє визнання. **Намагайтеся похвалити людину за кожну дрібницю, яка вам сподобалася, за найменші успіхи в роботі.** Вимовляйте слово «ви» голосно, а слово «я» - пошепки. У деяких випадках доцільно визначити позицію партнера за допомогою запитання або зауваження, які ні до чого вас не зобов'язують. **Опануйте навички самовладання** — не допускайте виникнення негативних емоцій, а позитивні виявляйте повною мірою. Поступіться опонентові всім, чим можна поступитися, і не стверджуйте нічого, що неспроможні довести.

У процесі обговорення треба стежити за тим, щоб:

- усі пункти обговорювалися послідовно один за одним;
- не пропустити жодного важливого фактора;
- всі учасники обговорення мали можливість висловити свою думку про дану справу;
- ніхто не відхилявся від суті справи;
- було відзначено, в яких пунктах учасники дійшли згоди, а в яких — ні;
- результати обговорення були записані в протоколі конкретно й недвозначно.

По кожному пункту дискусії треба підбивати підсумки.

Мистецтво відповідати на запитання

Здатність полемістів правильно формулювати запитання і вміло відповідати на них багато в чому визначає ефективність публічної суперечки.

Вірно поставлене запитання дає змогу уточнити точку зору опонента, отримати від нього додаткові дані, зрозуміти його ставлення до проблеми, яка обговорюється.

Щоб задати запитання, необхідно мати вже якесь уявлення про предмет, що обговорюється.

Щоб відповісти на запитання, теж потрібні знання, здатність правильно оцінити зміст і характер запитання.

У Древній Греції були спроби визначити правила постановки запитань. Методом запитань і відповідей віртуозно володів **Сократ**.

Класифікація запитань:

1. Уточнюючі і доповнюючі.
2. Прості й складні.
3. Коректні і некоректні запитання.
4. Доброзичливі й недоброзичливі.
5. Гострі запитання.

Види відповідей

Народна мудрість говорить: «Яке запитання, така і відповідь».

Незалежно від характеру і виду запитання полемісту слід дотримуватись основного принципу — відповідати на запитання лише в тому випадку, коли до кінця зрозумілою є його суть, коли знаєш правильну відповідь.

У спорі дуже цінуються дотепні відповіді. Винахідливість полеміста, його вміння зорієнтуватися в ситуації, швидка реакція допомагають вийти із скрутного становища.

З використанням у спорі запитань і відповідей пов'язані деякі нечесні прийоми, до яких звертаються, щоб збити супротивника з толку.

Нерідко бувають ситуації, коли полемісти з різних причин намагаються відійти від поставлених запитань. Іноді вони просто пропускають запитання, як кажуть, мимо вух, ніби не помічають його.

Деякі полемісти починають іронізувати над запитаннями свого опонента: «Ви ставите таке глибоке питання»; «І ви вважаєте своє запитання серйозним?». Часто додаються негативні оцінки самому запитанню: «Це найвнє запитання»; «Це запитання звучить аполітично»; «Це незріле запитання». Такого роду фрази не сприяють з'ясуванню істини, бо в них проявляється неповажне ставлення до опонента.

Найбільш поширеною у спорі є «відповідь запитанням на запитання». Не бажаючи відповідати чи не знайшовши відповіді на поставлене запитання, полеміст ставить зустрічне запитання. Якщо супротивник починає відповідати, значить, він попався на ці хитрощі.

Дозволені і недозволені хитрощі в дискусії

У процесі обговорення дискусивної проблеми один із полемістів помітив, що зробив помилку. Коли вона буде помічена, то це дискредитує виступаючого.

Якщо ні, полеміст стане провідником неточної інформації, неправильної думки. Відкрито визнати помилку полеміст... не бажає і... використовує мовні звороти, що дозволяють пом'якшити ситуацію: «Я не те хотів сказати», «Ці слова неправильно виражають мою думку», «Дозвольте мені уточнити свою позицію» і т. д.

(Софісти свідомо «помилялись», видаючи це за істину...).

Велика група хитрощів, нечесних засобів,— психологічні, якими користуються, щоб полегшити дискусію для себе і зробити тяжкою для опонентів. Тут є елементи хитрощів і прямого обману. В них проявляється грубе, неповажне ставлення до опонента. Такі хитрощі вважаються недозволеними.

Ставка на оманливий сором. «Вам, звичайно, відомо, що наука давно встановила»; «Невже ви до цих пір не знаєте». Якщо людина не признається, що це їй невідомо, вона «на гачку» у противника.

Підмазування аргументів. Слабкий доказ, який легко можна опротестувати, супроводжується компліментом противнику. Напр.: «Ви як людина розумна не станете заперечувати».

Посилання на вік, освіту, положення. «Ось доживіть до моїх років...», «Займете моє місце, тоді і будете судити»...

Заведення розмови в бік. Щоб не зазнати поразки, полемісти відволікають увагу опонентів другорядними запитаннями, розповідями на абстрактні теми.

Переведення дискусії на протиріччя між словом і ділом. Показуючи невідповідність висунутої тези діям опонента, ставлять противника в незручне положення, зводять на ніщо фактичну дискусію.

Самовпевнений тон. У публічному спорі великий вплив як на опонентів, так і на слухачів має навіювання. Тому не слід піддаватись і таким поширеним хитрощам, як самопевний, рішучий тон. Людина, яка говорить з апломбом, навіювальним голосом, психологічно тисне на присутніх. У подібній ситуації необхідна внутрішня зібраність, витримка, діловий тон, уміння перевести розмову від загальних фраз до суті справи.

Є й інші хитрощі, розраховані на те, щоб психологічно впливати на учасників спору: насмішка, різка негативна оцінка висловлених суджень, образлива репліка і т. д.

Іноді супротивник зацікавлений у тому, щоб зірвати дискусію, бо вона з якихось причин йому не вигідна. В такому разі використовують грубі «механічні» хитрощі: перебивають опонента, не дають йому говори-

ти, показують своє небажання, слухати — затискують вуха, насвистують, наспівують, сміються і тупають ногами і т. ін. Такий прийом називають «обструкцією» (навмисний зрив спору).

Таким чином, треба бути психологічно готовими до різного роду нападок і хитрощів з боку опонентів, не завжди довіряти їхнім словам і доказам, зберігати витримку.

Пам'ятайте, що нечесні прийоми так або інакше пов'язані з відступом від законів правильного мислення, з порушенням основних правил спору, з намаганням відвести розмову від предмета обговорення.

Поради виступаючому з публічною промовою

1. Налаштуйтеся на аудиторію.

2. Спочатку вясніть, чи відповідає зміст вашої промови інтересам аудиторії. Якщо ваші інтереси розходяться з її інтересами, намагайтесь «навести мости» взаєморозуміння.

3. Тримайтесь під час виступу впевнено, демонструючи тверду переконаність у своїх словах.

4. Ваш погляд повинен бути спрямований на слухачів. Ні в якому разі не уникайте поглядів, спрямованих на вас. Не дивіться в одну точку. Перш ніж почати виступ, обведіть поглядом аудиторію, ніби ви хочете упевнитись у тому, що вона готова до сприйняття ваших слів.

5. Починайте говорити тільки після того, як настане тиша.

6. Починайте промову з короткого звернення до аудиторії, після якого повинна пройти секундна (в разі необхідності більш довга) пауза.

7. З перших же слів уважно спостерігайте за реакцією аудиторії.

8. Слідкуйте за чіткістю мови, не говоріть надто швидко і ні в якому разі не говоріть монотонно.

9. Якщо ви помітите, що частина аудиторії менш уважно слухає вас, подивіться у її бік, ніби ви звертаєтесь саме до неї (одної).

10. Якщо ви помітили, що аудиторія втомилась, почніть говорити тихіше, а потім різко підвищити голос (але не настільки, щоб аудиторія відчула, що ви хочете підбадьорити її).

11. Якщо ви помітите, що слова, тільки-що сказані вами, знайшли підтримку аудиторії, постарайтесь негайно розвинути розпочату тему.

12. У момент, коли ви досягли позитивної реакції з боку аудиторії, перейдіть до головної теми виступу. Позитивні емоції, викликані вами у слухачів, допоможуть вам отримати схвалення ваших слів.

13. У момент душевного підйому, викликаного схваленням аудиторії, все ж не втрачайте самоконтролю.

14. Провокаційні репліки також не повинні виводити вас із рівноваги.

15. Не вступайте під час виступу в дискусії, навіть якщо з місць роздаються провокаційні викрики. Скажіть, що після виступу ви із задоволенням

відповісте на будь-які запитання. Цим ви виграєте для себе час, щоб настроїтись на дискусію. Крім того, в ході вашого виступу всі або частина дискусійних запитань можуть бути знятими, тому потреба в дискусії відпаде сама по собі.

16. В критичні моменти виступу необхідно говорити впевнено, з акцентуванням кожного слова.

17. Старайтесь неприємні для аудиторії місця виступу підкріплювати прикладами. Підкресліть, що лише початкова необхідність примушує вас зачіпати подібну тему, а потім згладьте гостроту кількома компліментами.

18. Не робіть узагальнюючих висновків, які не виправдані з раціональної точки зору, навіть якщо вам здалось, що аудиторія їх від вас чекає.

19. Ні в якому разі не подайте виду, що промова дається вам важко, що ви втомились і в деяких моментах відчуваєте себе невпевнено.

20. Закінчивши виступ, не забудьте подякувати присутнім за увагу. Ніколи не допускайте, навіть якщо спокуса велика, вшановувати себе після виступу чи задовольняти своє самолюбство «незмовкаючими» аплодисментами.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Анисимова Т.В* Современная деловая риторика. –М.:НПО «МОДЭК»,2002 – 432 с.
2. *Баєва О. А.* Ораторское искусство и деловое общение.— Минск, 2001.
3. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи.— Ростов-на-Дону, 1999.
4. *Карнеги Д.* Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично.— М., 1989.
5. *Клюев Е.В.* Риторика: Учебное пособие для вузов.— М., 2001.
6. *Корнилова Е.Н.* Риторика — искусство убеждать.— М., 1998.
7. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика— К., 2003.
8. *Сагач Г.* Риторика.- К., 2000.
9. *Таранов П.С.* Искусство риторики.— М.:, 2001.
10. *Шейное В. П.* Искусство убеждать.— М., ПРИОР,2000.
11. *Шейное В. П.* Риторика.— Минск, 2000.