**Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій
та у справах захисту населення від наслідків
Чорнобильської катастрофи**

Академія цивільного захисту України

Кафедра мовної підготовки

М. В. Микитюк

Риторика

Курс лекцій

Навчальний посібник

Харків – 2004

Рекомендовано до друку кафедрою мовної підготовки АЦЗУ
(протокол №8 від 31 березня 2004 року)

Рецензенти: заслужений діяч науки і техніки України, доктор філологічних наук, професор кафедри української мови Харківського державного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди С.І. Дорошенко;

кандидат філологічних наук, доцент кафедри української мови Харківського регіонального інституту Української академії державного управління при Президентові україни Л.С. Загребельна

Посібник підготовлено відповідно до програми курсу “Риторика”.

Для підготовки бакалаврів, спеціалістів, практичних психологів та магістрів управління системи МНС України

© М.В. Микитюк
© АЦЗУ, 2004

Лекція №1

Сутність риторики.
Основні етапи розвитку риторики.

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

Нині виникла гостра потреба у 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 вищій школі студентська аудиторія чітко виокремлює тих, кого “можна слухати”. Тут не порятує навіть блискуче знання свого предмета з 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 більш пересічні 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 eloguentia.

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 чисельні 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 17 – 18 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 й Кораку і 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 деякі фрагменти промов софістів, ораторів Горгія, Ісократа та ін.

Глибокі корені риторики у світовій культурі (міфи про героїв, богів, присвячені класичному мистецтву чаруючого співу “солодкомовності”, ораторського мистецтва).

Донька могутнього Зевса й Мнемозіни (богині пам’яті) Калліопа відрізнялася своїми обдаруваннями серед усіх інших муз. Вана стала музою епічної поезії й науки. Синами Калліопи були прекрасні співці Лін, Орфей, фракійський цар Рес. Краса і мудрість Калліопи втілювалася митцями у скульптурному зображенні богині з вощаною 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 Одіссей, 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 Калліопи та Аполлона Еагра). 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 того, хто володіє словом, – варто було б йому лише забажати”. (“Об ораторском искусстве”. – М.; 1980. – с. 37).

У давньоіндійській міфології є щонайменше дві богині красномовства – Вач і Сарасваті.

Богиня Вач – “мовлення”, “слово” – є персоніфікацією мовлення. У відомій “Рігведі” їй присвячено гімн. Вач називали “царицею богів”, “володаркою багатства” (Донька бога любові Ками).

Сарасваті – богиня красномовства і мудрості, винахідниця санскриту й алфавіту деванагарі (стала дружиною Брахми як носителька численних творчих обдарувань).

Викликає цікавість образ райського птаха з обличчям людини (грецький міф про Алкіона, перетвореного богами у птаха). Як бачимо, солодкоголосі птахи, міфічні істоти оволодівали душами через прекрасне і

гарне Слово у всіх формах: слово поетичне, прозове, ораторське, пісенне, духовно-пророче...

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, 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 вважався 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 (публічних виступів), 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 уславленим 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.

Ісократ 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."

Ісократ започаткував першу школу, в якій учні оволодівали риторикою й письмом, одержували загальну освіту. На відміну від софістів Ісократ 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 риторикою.

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).

У першій книзі Красс говорить про значення оратора та риторики, про те, що не досить знати свою лише сферу діяльності, як говорить Антоній, а треба бути ще й широко освіченою людиною. У другій книзі Антоній наголошує на необхідності підготовки оратора, зокрема знання історії, на важливості аргументованих доказів – основи виступу і тренування пам’яті.

І 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.

Теорія ораторського мистецтва була добре розроблена, про що свідчить посібник для складання промов одного з римських ораторів. На думку цього автора кожна промова повинна мати:

- екзордіум – кілька вступних зауважень щодо теми промови;
- експозиціо – визначення поняття, характеристика обсягу і важливості теми;
- кауза – логічні аргументи, що підтверджують правильність судження;
- контраріум – спростування думки супротивника, непрямі дедуктивні докази;
- сіміле – подібне явище в інших сферах аналогії;
- екземплюм – приклад з історії та повсякденного життя, індуктивні докази;
- тестимоніум – висловлювання славетних людей, прислів'я, авторитетні судження;
- конклюзіо – резюме, висновки, їх використання.

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 закінченням 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. "Рішителем доль держав і приватних осіб був меч, а не слово"(О. Тимофеєв). Авторитет католицизму гнітюче діяв на розвиток риторики, бо тримав ключі від майбутнього блаженства. Ораторське мистецтво розвивалося в основному на церковних кафедрах, в університетах і судах.

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

trivium (граматика, пиїтика, риторика);

guadrium (арифметика, геометрія, філософія, музика).

Вони входили в обов'язкові програми Київської братської школи, пізніше колегії й академії, і за кордоном: Кембріджському 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.

Мати-Слава співає в Сварзі...

Вчення Про Полк Перунів

У Велесовій книзі маємо понад 250 Богознавчих понять (в тому числі імен Богів). Серед них найчастіше згадується Прабатько Богів Сварог. На 25-ти дошках є звертання чи молитви до Сварога, а також згадки про Сварожичів, Сварожих Воїв, Сварожі Закути, Сварожі Кола, Сварожі Раті, Сварожі Руки. Дуже часто згадується Бог Воїнства – Перун та його пара – Мати-Слава. До появи Велесової книги ми про неї нічого не знали, хіба що на стародавніх малюнках бачили казкову птицю з жіночим обличчям, часто в золотій короні. До нас дійшли різні її імена: Птиця Гамаюн, Птиця Сирин, Птиця Алконост, Жар-Птиця.

З текстів Велесової книги можемо відтворити вигляд Матері-Слави: "Ось прилетіла до нас, сіла на дерево і заспівала Птиця, і всяке перо сяє різними барвами, так що вночі стає ясно, як вдень. А співає пісню до боротьби, то й будемо битися з ворогами" (8/2); "А Мати-Слава б'є о боки свої, навколо неї сяє світло до нас. І всяке перо іншої барви – червоне, синє, блакитне, жовте і срібне, золоте і біле. І та сяє, як **Сонце Свароже, і колами йде посолонь. Та світиться сімома красотами, як заповідано Богами нашими. А Перун, уздрівши її, гримить у Небі яснім"** (7-Е). Посолонь – дослівно "по Со(л)нцю" – напрямок за "ходом сонця", тобто зліва направо. Перун, побачивши свою посестру, вітає її громом.

Її ім'я волхви й князі завжди згадують перед боями, промовляючи Слово перед полками, щоб підняти дух воїнства. Мати-Слава – віща птиця, посланниця Богів, .що співає воїнам Пісню Ратну, а народу – Божественну Славу; вона ж віщує майбутнє тим, хто здатний почути її таємну мову. Вона знає все на світі: про Сотворення Світу, Неба і Землі, про Богів Прави, Духів і героїв, людей і звірів. Мати-Слава, як віща птиця, могла пророчити наслідки бою, підказувати війську, як краще здобути перемогу. Вірогідно, такі перекази свідчать про якийсь невідомий нам спосіб ворожіння, при якому Волхви отримували відповідь: "Тут бо прилетіла до нас Птиця Божеська і прорекла:

"Відійдіть на північ, і нападете на ворогів, коли вони підуть на села наші". Опісля так і було: зробили вигляд, що йдемо на північ, а [потім] напали на них " розбили їх" (6-А). Подібне пророцтво є на дошці 8/3.

Мати-Слава (Магура, Мати-Птиця, Птиця Вишня) являлась у вигляді чарівної крилатої Діви у військових обладунках, яка співає закличну пісню, вселяючи воїнам прагнення до перемоги над ворогом. Недаремно вона мала ім'я Перуниця – подруга Перуна, який завжди є покровителем мужчини-воїна. Саме Перун викував русичам той чарівний меч, яким вони завжди перемагають ворожу силу. Про це повідав русичам Отець Ор, якого Перун узяв до своєї Небесної кузні. **"А бачив там Ор, як Перунько мечі кує на ворогів і, кувавши, рече йому: "Це стріли і мечі маєте на воїв тих, і не смійте боятись їх, бо знищу їх до поду"... Це бо говорив Перунько і кував мечі й Ору казав, і те Ор повідав отцям нашим"** (24-В).

Молитвою до Перуна починалася кожна битва: **"Слава Богу Перуну вогнекудрому, який стріли на ворогів кидає і вірно вперед веде по стежці, бо єсть Він воїнам суд і честь, і яко златорун, милостив, всеправеден єсть"** (11-Б). З Перуном також пов'язане вчення про переселення душ загиблих воїнів, бо **"це Він нас веде стезею Правою до брані і до Тризни великої по всіх полеглих, які йдуть у Життя вічне до Полку Перунового"** (11-А). Тут зустрічаємося з поняттям Полку Перунового, яке означає військо, а також сам військовий похід або саму битву (прю). Звідси й ім'я Перуна. Полк Перуна живе у Сварзі вічно. Бо до нього входять тільки хоробрі лицарі, які загинули на полі брані і впали, затуливши свою рану рідною землею. Ця грудка землі є їхньою перепусткою до Лук Сварожих. Смерть воїна за Рідну Землю дає йому безсмертя, тому смерті не боялися:

"А по смерті своїй станемо перед Мар-Морією, та щоб сказала вона: "Не можу винити того, яко наповнений землею, і не можу його одділити од неї". І Боги, що там є, скажуть тоді: **"Се русич і залишиться ним, бо взяв землю до рани своєї і несе її до Нави"** (37-Б), Страшно було стати рабом, бо раб по смерті своїй у всіх своїх наступних перевтіленнях залишиться лише рабом свого пана, а його душа також належатиме його рабовласнику, тому **"немає іншого вороття, аби лишитися при житті. Ліпше мертвими бути, бо живі працюють на чужих, а ті – ніколи"** (8/3). Тут же згадуємо святі слова великого князя Святослава: **"Ліпше потятими бути, аніж полоненими. Мертві бо сорому не мають".**

Після битви Мати-Слава прекрасною дівою Магурою ходить по полю, збираючи полеглих. Полеглого русича Магура торкнеться своїм золотим крилом, поцілує в холодні вуста і піднесе свій золотий кубок, повний Води Живої. Тоді Душа загиблого відправиться до Лук Сварожих, щоб поповнити Полк Перунів, і там він вічно житиме у Сварзі й пам'ятатиме останній поцілунок Магури.

"А Мати скликає до Лук Твоїх, Свароже великий, і рече йому Сварог: "Іди, сину мій, до тієї краси вічної. А там побачиш, що діди і баби твої в радощах і веселощах, хоч досі гірко плакали, а зараз возрадуються з життя твого вічного" (7-Е). Це вчення про Священний героїзм, мабуть, було відоме ще й нашим козацьким Предкам. Це Мати-Слава вселяла в них віру в перемогу й укривала їх Покровом своїх золотих крил.

Велесова книга по-особливому цікавить і хвилює творців слова. Відомий український поет, лауреат премії ім. В. Сосюри Микола Карпенко здійснив повний віршовий переспів пам’ятки.

Дотримуючись в основному текстів дощечок, поет по-своєму впорядкував книгу, аби повніше передати патріотичний дух і зміст оригіналу.

Пропонуємо один із перекладів.

ПЕРЕКАЗАНО НАМ ОД СТАРИХ ЧАСІВ,
ЩОБ ЗГУРТУВАЛИСЯ І РУСКОЛАНЬ ВІДНОВИЛИ...

(Дощечка 36-А)

Переказано нам од прадавніх часів
племена поєднати і роди, -
й відновить Оріяну-Рускень, що посів
батько Орій; де трави і води.
Городів на тих землях поставить три-сто,
села многі із огниць дубових -
задимлять собі мирно в світах вечорових,
Се ж бо наша Перунь! Нас не здужа ніхто.
Матір-слави, Жар-птиці провісництво чуть -
вона в слави батьків на сторожі!..
І до нас їх часи із минувшин течуть,
обертаючи кола Сварожі.
Матір-слава говорить;
як землю свою
ліпше вендів дамо в оборону, -
що на западь пішли,
як у темінь полону,
що згубили і волю, і землю свою, -
отоді ми утримаєм Русь!
А на ній
і себе ми зумієм тримати... Так співає Жар-
птиця у Яві земній - Матір-слава, всіх русичів
Мати. Вона каже; он бореться князь Борові,
бо хоробрий і ймуть його слову... - А ми теж
не оглуплені:
з вогнищ-яскинь, з наших сел не потягнемо
знову! Ми побачимо:
венди вертатимуть ще в рідні землі, до
древнього лугу, і глядітимуть так, яко злидні
крізь туг Не в пустелю -
в Ріку! -
мудра річка тече. ...А ся Птиця співає,
говорить усе, - мов почуть-розгадать її
просить, і стопір'я своє, як зірниці, трясе і до
нас ті жарини доносить... Тож купальте богів
і Дажбога хваліть, бо довкілля розвержені
будуть, - і поглинені коні,
як в час лихоліть, - і про вас оці землі
забудуть... Синя Сварга примножує вам
табуни:

то Боги в степовому роздоллі коням пашу
дають, щоб гуляти на волі, щоб ваші осадьби
тримали вони. І про антів згадайте:
в земель на межі загубили ми пращуром
дбане...
...Наших рідних осель
не будують чужі, а лиш палять, як битва
нагряне.

БОРОТЬБА З ХОЗАРАМИ

(Дощечка 3-Б)

А ми родичі всі, а ми всі кревняки –
про се каже нам кров наша віща...
Вибирали князів -
і так правились ми
аж п'ятнадцять віків через віча.
І збирались на них - і судили отці
головне все і підлість усяку...
Кожен в праві там був своє слово ректи і –
казати, і мислить інако...
А те право утратили ми од хозар,
по Трояню...
А стратилось віче, –
коли князь із синами найперш осадив
своє право, що нам протирічне.
Дати раду їх владі отці не змогли –
княжі люди противились вічу...
А хозари тим часом вже перли на Русь, –
але ми програвали їм січу.
Розторговиця наша текла п'ятсот літ,
а покіль отні права питали, –
брали землю хозари,
а русичів нас –
на хозарське тягло обертали...
"Бо поки руси змагалися –
на нас наповзли вороги численні.
А внук Троянен був самотен при багатьох друзях і
був (у полон) уведений..."

Київська Русь (давньоруська держава 9-12 ст.) розквітала при Ігорі, Ользі, Святославі, Володимирі, Ярославі Мудрім. У Києві відкривалися бібліотеки, школи, розвивалися різні ремесла.

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 естетико-літературної думки. Русь художнього риторичного слова була напрочуд важливою у боротьбі слов'янських народів за визволення, проти духовного рабства, проти окатоличення, полонізації. 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 пустоші, 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 ясновидющого розуму, мною граматика виконується й діалектика прикрашається... я навчаю житейської мудрості і наставляю, як ясно складати доброчинні промови".

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.

Сучасним риторам, спеціалістам гуманітарного профілю повчально й корисно знати про структуру цього унікального навчального закладу, методи навчання спудеїв, перелік предметів, навчання риторики тощо.

Основу академії заклала Київська братська школа, створена у 1615 році. Її підтримувало запорізьке козацтво та визначні освітні сили, які

ґрунтувалися на той час у Києві. Школа досить швидко стала першим вищим закладом України.

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 і за її межами (Г.С. Сковорода, М.В. Ломоносов, Феофан Прокопович).

У 17-18 ст. в академії було 8 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 продовж 8-ми років вивчали поетику (1 рік), риторику (1 рік), філософію (2 роки) і богослов'я (4 роки).

Поетика – мистецтво складання віршів – передувала риториці.

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

У курсі риторики такі прогресивні вчені, як Ф. Прокопович, Іоаникій 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 (бажаними учасниками).

Метод вивчення риторики:

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 риторики вважалися світськими людьми. Вони активно вивчали твори римських, грецьких класиків риторики.

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

Першим друкованим підручником риторики в академії був підручник професора Іоаникія Галятовського "Наука або Способ зложення казання" (Київ, 1659), (Львів, 1663 "Ключ разуменія").

З 60-х років 18 ст. академія перетворюється на духовний заклад, і її вихованці для завершення освіти їдуть до Москви, Петербурга. Красномовство й риторику на той час викладали в церковних школах та училищах.

Українське ораторство XIX – XX ст.

Пригніченість українського національного життя у складі Російської та Австро-Угорської монархії не сприяла розвитку українського красномовства, а мовами освіти, церкви, юриспруденції, армії, державних службовців були російська, німецька, польська чи церковно-слов'янська.

У східній Україні запанувала російська мова. Коли юний І.Нечуй-Левицький в часи свого навчання вживав українське слово, він мусив день ходити з дошкою на шиї, на якій було написано: "Употребляет мужицкие слова".

Після печально відомого циркуляра графа Валуєва (1863 р.), в якому стверджувалося, що "никакого малороссийского языка не было, нет и быть не может", і подібних йому документів розвиток українського ораторства став дуже утрудненим.

Після відміни кріпацтва суспільне життя в Україні пожвавлювалось, що сприяло деякому піднесенню ролі риторики.

Академічне красномовство, хоча й не рідною мовою, набирало сили: визначними професорами-лекторами були М.Максимович, перший ректор Київського університету, та В.Антонович, професор цього ж університету, голова Історичного товариства Нестора-Літописця. Відомим вченим-лектором був М.Драгоманов. Були й знавці предмета риторики: серед авторів XIX ст. виділяється ім'я К.Зеленецького, який викладав у Ришельєвському ліцеї в Одесі й написав кілька посібників, що перевидавалися і в XX ст. Проте XIX ст. нічого суттєвого в галузі риторики не створило.

Революційна стихія пробуджує інтерес до риторики (утворення в Петрограді у 1918 р. Інституту живого слова, в якому було розпочато розробку теорії красномовства, теорії полеміки тощо).

Динамізація політичного життя другої половини XIX – початку XX ст. породжує політичне красномовство (О. Керенський, А. Троцький, В. Ленін та ін.).

В цей час з'являються яскраві політичні пропагандисти і в Україні: М.Міхновський, адвокат і політик; Є. Чикаленко; С. Єфремов, політик і літературознавець, заступник голови Центральної Ради, який широко обґрунтовував українську національну ідею.

Особливим авторитетом користувався М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений і публіцист. М.Грушевський був відомий як політичний оратор, який заслужено вважається одним із батьків української нації. Саме під його впливом було вперше оголошено офіційно новий статус української мови як державної ("Закон Центральної Ради про державну мову", 1918).

Початок XX ст. – це трагічна епоха. З одного боку – це пора піднесення національної самосвідомості, розквіт культури. З другого боку,

цей ренесанс був приречений на загибель в умовах наростання тоталітаризму. Гаслом сталінської епохи стало: “Тише, ораторы! Ваше слово, товарищ маузер!” (В.Маяковський).

Новітня епоха історії України позначається спалахом риторичної енергії суспільства. Змагання та полеміки між різними конфесіями набувають широкого резонансу. Понад сто політичних партій України користуються повним правом виголошення своїх програм і гасел. Академічне слово набуло небувалої досі розкутості – як у сфері змісту, так і форм самовираження оратора.

Лекція №2

Видатні ритори давнини і сучасності.

Красномовство у Стародавній Греції стало невід'ємною рисою політика, судді, державця (V-IV ст. до н. е.).

Першим з великих ораторів Афін був Перікл. Завдяки своєму дару красномовства йому вдавалося керувати Афінами протягом сорока років, за що одержав титул вождя афінської демократії. Його промови відзначалися логікою і впевненістю у своїй правоті. На урочистих похоронах захисників Афін у Пелопонеській війні Перікл виголосив таку "Надгробну промову", що матері юнаків, яких він послав на загибель, на руках пронесли його містом. Промова була простою і водночас вражаючою:

“Рік утратив весну, ті, що загинули, як боги; вирішальний момент прощання з життям був для них кінцем страху і початком посмертної слави; хоч би якими добрими були справи приватної особи, із загибеллю вітчизни вона все одно загине”.

Наступним грецьким оратором був Клеон. Якщо Перікл походив з царського роду, то Клеон – чинбар (шкіряник), не мав освіти і благопристойного виховання. Як ремісник він звертався до найбіднішої неосвіченої маси, був їй близьким, прийшов до влади завдяки своїй *демагогії* (у перекладі з гр. – *керувати народом* на дешевому популізмі), служив *охлосу* (натовпу). Його вважали винним у занепаді афінської демократичної державності.

Вважають, що риторика зародилася на Сицилії, де поет Емпедокл очолив демократичний рух проти тиранів, виступав у ролі судового оратора (є відомості, що він добровільно кинувся у кратер Етни). Його послідовниками були Корак, Тісій і Горгій. Корак задумав навчити демос добрих слів, але з часом залишив громадську роботу і відкрив школу судової практики, підготував хрестоматію зразків, які можна вставляти у промову. Його учень Тісій продовжив цю ідею і створив теоретичний посібник *техне,* в якому були поради щодо побудови промови.

Горгій (485-380 рр. до н.е.) здобув популярність, ставши в Афінах послом міста Леонтіни, що дуже потерпало від Сіракуз. Своїми майстерними виступами він викликав у афінян захоплення. Вишукані антитези понять з евфонічними співзвуччями, поетичні образи у фігуральних висловах ткалися на словесному полотні в неймовірно вигадливі малюнки. Пізніше сам Горгій назве в таких промовах два прийоми – чарування духу і обман думки. А поки що під враженням промов Горгія афінські народні збори (еклесія) вирішують негайно надати Леонтині військову допомогу в її боротьбі з Сіракузами.

Горгій переїжджає до Афін і відкриває школу риторики. Звичайно, він успадковує все те, що вже досягли в риториці його попередники, бо

ланцюжок оратор – учитель – учень – оратор був у цій науці святим: учні пишалися вчителями, вчителі учнями. Але Горгій відкрив чимало нового. Зокрема, він уважно проаналізував звуковий лад мови, шукаючи в ній гармонію. Звукові прийоми народної поезії, молитви, голосінь, заклинань, чарувань оратор просіює через сито свого смаку і вводить у промови, вказуючи на те, як звучання впливає на думку.

Платон (про його риторику йтиметься далі) різко критикував софістику, яка не шукала істину, не прагнула пізнати правду, і відповідно осуджував софістичну риторику. На думку Платона, оратор, який не володіє істиною, не розмежовує правдиве і неправдиве, приносить не користь, а шкоду. Софістиці Платон протиставляє філософію. Риторика повинна бути істинною – правдивою і моральною, але такою вона може стати тільки на основі глибокого пізнання природи речей і людей, тобто філософії. Ось тут і намічаються розходження риторики з філософією, але ще якийсь час вони йтимуть поряд.

Щоправда, чарувальна риторика Горгія шкоди не приносила, бо він не займався політичним та судовим ораторством. Його риторична сфера– похвальне красномовство. Горгій розробив ряд засобів, якими оратор може, насолоджуючи душу слухача і трошки приспавши розум ("обман думки"), вести його за собою. Ці засоби згодом дістали назву *горгійські* (горгіанські) *фігури, а* сам ритор здобув славу майстра урочистої' похвальної промови.

Текст, основною темою якого є тільки похвала, називали *енкомією* (у перекладі з гр. – *для прославляння).* На основі енкомії пізніше розвинулися такі літературні жанри, як ода, панегірик, тост. Похвала є також елементом епітафії, яка містить у собі й плач та втішання.

Зразком епідейктичного красномовства стали два твори Горгія – "Похвала, Олені" та "Виправдання Паламеда". Не одне покоління ораторів вчилося "гри розуму", риторичним "іграшкам" на цих текстах.

ОРАТОРСТВО ДЕМОСФЕНА (384-322 рр. до н.е.).

У класичній давньогрецькій риториці Демосфен став вершинною постаттю, її символом. Цьому сприяло те, що більшого патріота, як він, серед ораторів Стародавньої Греції не було. Саме патріотичне почуття надихало його на досягнення вершин в ораторському мистецтві. В особистому житті Демосфену довелося зазнати чимало прикрощів. Він рано залишився сиротою, а нахабні опікуни ошукали його. Ставши повнолітнім, Демосфен пішов у науку до відомого оратора у спадкових справах Ісея і згодом почав відстоювати свої права на спадщину. Процес він виграв. Набувши в такий спосіб певного ораторського досвіду, Демосфон став логографом, але у виступах перед великою аудиторією його спіткала невдача. Погана дикція, нервовий тік плечей, уривчасте дихання не подобалися слухачам. Це пригнічувало Демосфена. За порадою свого вірного приятеля актора Сатира молодий оратор облаштував у підземеллі приміщення для занять і щоденно виробляв у собі артистизм, удосконалював дикцію, змінював голос. Усе своє

життя він підпорядкував меті стати прекрасним оратором. Заради цього невтомно працював, аналізував виступи, діалоги, промови інших ораторів, шукав свою форму виразити ту саму, що й вони, думку. Оскільки в Афінах навіть судовому оратору доводилося виступати на площі перед тисячами суддів-слухачів, а Демосфен мріяв стати політичним оратором і виступати перед набагато чисельнішими Народними зборами, тому він почав загартовуватися й фізично, завжди сумлінно готувався до промов, не виступав без попередньої підготовки, відповідав перед грецьким народом за кожний свій вислів.

Цей пристрасний прихильник демократії і палкий патріот Афін перемагав щирістю й безкорисливістю, бо не мав ні політичної, ні фінансової, ні військової влади, але добре розумівся в зовнішній політиці і свої пропозиції проводив, як постанови, через Народні збори і раду п'ятисот. Він був радником з міжнародних справ, брав участь у дебатах і посольських делегаціях, мав талант дипломата, аналітика, публіциста.

Свій політичний пафос Демосфен спрямував на боротьбу з тиранією та захист демократії і вважав, що "не слово і не звук голосу цінні в ораторі, а те, щоб він прагнув до того, що й народ, і щоб ненавидів чи любив тих, кого. ненавидить чи любить батьківщина". Намагаючись об'єднати еллінський світ, оратор виступив проти македонського царя Філіппа, який хотів прихопити частину демократичної Греції. Гнівними посланнями проти нього Демосфен започаткував у риториці окремий жанр – *філіппіки.* У його філіппіках і досі читаємо актуальні думки: *"Всякий цар або тиран є ворогом свободи і противником законів": "Не підкоряй собі закони, а підкоряйся їм сам: тільки цим зміцнюється народовладдя"* та ін. Опора на закон – ось, на думку оратора, головний фундамент демократії й основа народоправства.

Демосфен вступає в багаторічну боротьбу з прихильником царя Філіппа оратором Есхіном. До високої політичної патетики він у своїх промовах додає інвективну лексику, використовує дотепний прийом претериції, який полягає в тому, що оратор спочатку ніби відмовляється від суперечки, обіцяє не звинувачувати опонента, а насправді потім нападає на нього. У звинувачувальних промовах Демосфен поєднує елементи урочистої політичної мови і мови майдану, вулиці, майстерно вплітає елементи народної сміхової культури, грубуваті жарти. Так, перемоги македонського царя він пояснює не його мудрістю чи силою, а зрадою грецьких політиків:

“...бо в Елладі в ту пору – та й не десь в одному місці, а повсюдно – зійшов такий урожай зрадників, хабарників та інших святотатців, що подібного ніхто й не пригадує. Ось із цими спільниками та помічниками він ввергнув еллінів, що здавна ворогували між собою, у ще зліші свари; одних обдурив, інших купив подачками, ще інших улестив усякими посулами і так роз'єднав усіх, хоча найкраще було б не давати йому такої сили”.

На жаль, слушність думок Демосфена підтверджується через два тисячоліття сучасною політичною ситуацією і в Україні.

Політичні промови видатного оратора (серед них вісім філіппік) були майстерно побудованими й переконливими. Це визнавали навіть вороги. Розповідають, що цар Філіпп Македонський, прочитавши третю філіппіку Демосфена, сказав: "Якби я слухав Демосфена, то сам би подав голос за нього як за переможця в боротьбі проти мене". Коли на суді він переміг уже згадуваного суперника Есхіна, той не схотів платити штраф і подався у вигнання на острів Родос, де організував школу риторики. Одного разу учні попросили його виголосити промову. Оратор охоче задовольнив їхнє бажання. Промова була прекрасною, і учні здивовано запитали, чому ж після такої промови їхній учитель перебуває у вигнанні, він мав би бути переможцем. На що Есхін відповів: "Якби ви чули, як говорив Демосфен, ви б про це не запитували".

До Демосфена грецька риторика вже мала чимало технічних напрацювань. Скориставшись деякими з них, він доповнив арсенал риторичної техніки власними засобами: жвавістю думки, дотепністю, іронією, пародіюванням, етичними антитезами, риторичними запитаннями.

Членування періодів, довгі склади і ритми, евфонія кінцівок робили мову Демосфена плавною і приємною. Чітко виділялися логічні наголоси, ключові слова ставилися на початку або в кінці періода і повторювалися, створюючи риторичну фігуру анафори.

Улюбленими тропами Демосфена були метафора й гіпербола. Не цурався він і фігури умовчання, ніби запрошуючи слухачів продовжити думку.

Демосфена греки шанували не тільки за те, що він багато і прекрасно виступав (збереглося 60 промов), а й за те, що свої виступи підтверджував благородними вчинками. Один з них опише Плутарх. Цар Філіпп захопив Елатію і Фокіду, афіняни злякалися й розгубилися, ніхто не наважувався піднятися на ораторський поміст. Тоді на нього зійшов Демосфен, закликав об'єднатися з Фівами, вселив у народ надію, взяв на себе посольський обов'язок виїхати у Фіви, щоб домовитися спільно виступити проти Філіппа. Фіви приєдналися до Афін і разом перемогли Філіппа.

Рада п'ятисот і весь народ постановили увінчати Демосфена золотим вінком за вірність вітчизні і народу. Оратор звернувся до присутніх зі словами:

“Чого тільки зі мною не бувало: мене вимагали стратити, мене страхали помстою... мені погрожували, мене пробували підкупити, на мене натравлювали ось цих гидких тварюк – але, незважаючи ні на що, моя вірність вам була незмінною. Чому? Та тому, що, ледве ступивши на державне поприще, я одразу вибрав для себе прямий і чесний шлях – берегти і невпинно примножувати силу й успіхи вітчизни. Така моя служба”.

Кінець ораторської кар'єри й життя Демосфена був таким же незвичним, як і початок.

Афіни програли війну зі спадкоємцями Олександра Македонського і підписали з ними тяжкий мир. Народні збори змушені були винести смертні вироки тим ораторам, які закликали воювати з Македонією. Оратори втекли

в храми, але були знайдені й закатовані. Демосфена прихистили служителі храму Посейдона, однак актор-трагік Архій знайшов його там. Демосфен висміяв Архія за сценічні провали, попросив трохи часу, щоб залишити письмові розпорядження, а сам зайшов у святилище, підніс до губ тростинову паличку, якою писали давні греки, прикусив її і впав отруєний біля вівтаря.

СОКРАТ (469-399 рр. до н.е.) ЯК РИТОР. В історії давньогрецької просвітницької епохи Сократ залишився найбільшим мудрецем, який своїм розумом і моральною позицією впливав і на риторику, і на софістику. **Себе** він уподібнював ґедзю, приставленому до великого і благородного коня, що облінився від ситості й потребує, аби його кусали й підганяли. Сократ усе життя вчив громадян доброчесності, до якої він відносив передовсім такі моральні якості, як витриманість, хоробрість, благородство, справедливість, благочестя. На його думку, мірилом оцінки вчинків кожного має бути його внутрішній голос.

Основою філософії й етики Сократа стали *доброчесність* і *благо.* Він вважав їх головними засадами людського буття. Навчання та пізнання світу – ось пошук доброчесності й блага. *"Людей гідних і чесних – чоловіків і жінок – я називаю щасливими, несправедливих і дурних – нещасними",* – говорив Сократ. Основним жанром ритора Сократа були усні бесіди. Він нічого не писав. Мудрість його вчення розкрилася нащадкам у текстах діалогів його учня Платона – "Протагор", "Горій"

На думку Сократа, справжнє красномовство повинно дбати про душу громадян, промова достойного оратора завжди має бути спрямована на вище благо для людей.

Сократ збагатив практичну риторику розробками політичної полеміки та еристики – суперечки в процесі пошуку істини. На той час слово "діалектика" мало значення "бесіда". Під час бесід софісти – філософи і вчителі – досягали віртуозної гри слів та розуму у красномовстві, заробляли гроші й славу, оспівували вітчизну, а Сократ, також софіст, але вже інший – шукав істину, мудрість. Ще далі від софістики відійшов учень Сократа-Платон, який став головним її противником.

Основною ознакою еристики Сократа була *іронія* – прихований глум. Сократова іронія полягала в тому, що він системою дотепних запитань заганяв суперника у глухий кут, і той починав сам собі заперечувати. Проте філософ робив це незлостиво *("Всяке зло я зву ганебним"* – "Горгій"), а добродушно, бо хотів не образити співбесідника, а лише показати, що той неправильно мислить. Він говорив: "...я *тільки шукаю разом з вами, і якщо* хто, *сперечаючись зі мною, знайде правильний вихід, я перший з ним погоджусь"* ("Горгій").

Для бесід Сократа головним було дотримання логічного принципу – наступне повинно випливати з попереднього. Проаналізувавши одну з прекрасних промов Лісія, Сократ сказав: "Усе в цій промові накидано як

заманеться. Він зробив так, що його міркування пливло не з початку, а з кінця, на спині назад".

Сократа несправедливо присудили до смертної кари за розбещення молоді і заперечення богів, хоч цього насправді не було. Але Сократ не виправдовувався, бо це був би вже не він, і випив чашу цикути.

Будучи наймудрішою людиною свого часу, цей велет думки не боявся сказати: "Я *знаю те, що нічого не знаю".* Сократ учив пізнавати людину через її мову, бо мова є інтелектуальним портретом особистості. Звідси його афоризм: *"Заговори, щоб я тебе побачив".* Зі спогадів сучасників відомо, що Сократ був бідним, ходив босий, носив бідняцький одяг, але гроші за навчання не брав. Платний учитель нагадував йому повію, яка зобов'язана дарувати любов тому, хто заплатив. Сократ не хотів витрачати час на платних учнів, він вів діалоги лише з тими, в кого "працювали" душа й розум.

ПЛАТОН (427-347 рр. до н.е.) ПРО РИТОРИКУ.

Учень Сократа Платон продовжив ідеї свого вчителя і став тим відомим у риториці, що вимагав від неї *знання об'єкта,* який вона обслуговує. Це знання мало бути не легким поверховим знайомством із предметом розмови, а осягненням його *глибинної суті.*

Платон протиставив релятивізму софістів *онтологію як учення про буття, осягнене розумом.* Він одним з перших звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив *теорію сприймання, пов'язав логіку зі знанням душі.* На реакцію слухача ритори звертали увагу й раніше, але Платон вимагав вивчати її, систематизувати й бачити в ній не тільки суб'єктивне сприйняття, а й пізнавати причинну зумовленість. Софісти прагнули вправно говорити про те саме по-різному. Істинність речей не була їхньою метою. Платон же визначив критерій правильності висловлювань у процесі логічних міркувань про предмет.

Велике значення для історії риторики мають праці Платона про великих ораторів, його попередників і сучасників. Він трансформував усний діалог Сократа в жанр писемної мови і ввів діалогічну прозу в грецьку літературу. З аналітичної ідеї Платона пізніше розвинулися наукові методи аналізу і синтезу.

Але треба пам'ятати, що Платон, великий мислитель, філософ істинності і пристрасний мораліст, жив уже в інший час, ніж оратори, про яких писав, у період занепаду афінської демократії, коли формувалася ідея тоталітарної держави, виникала потреба монополії на істину. І Платон, мов на замовлення, починає творити державну релігію і культуру. Якщо в діалогах "Протагор", "Горгій", "Федр" та "Софіст" він воює з софістами, вважає неправильним віддавати владу в руки красномовців, то в "Політиці", "Державі", "Законах" він уже висловлює думку про те, що треба в державі взагалі заборонити публічні виступи.

Платон заснував у саду грека Академа школу, яка називалася *академією, а* її учні – *академіками.* У ній надавалася перевага усним формам викладання, писемна мова вважалася художнім відгуком живої усної мови. Проіснувала ця академія дев'ять віків. Найславетнішим з когорти учнів Платона був Арістотель.

РИТОРИКА АРІСТОТЕЛЯ (384-322 рр. до н.е.)

Від своїх попередників, зокрема й від Платона, Арістотель відрізнявся тим, що *зробив риторику наукою,* чітко визначив *загальні закони красномовства, створив теоретичне вчення* про принципи досягнення прекрасного у сфері мовотворчості. Врахувавши попередній риторичний досвід, він запропонував систему вимог до поетичного твору і до ораторської (античної) прози.

Риторичне вчення Арістотеля викладене у двох трактатах: "Риторика, або Про мистецтво риторики" і "Поетика". Арістотель вважав, що насолода, яку ми одержуємо від оратора, повинна виявлятися не в *чуттєвому задоволенні* від словесної гри, а в *пізнавальному та інтелектуальному збагаченні* слухача. Сказане ритором має бути цікавим, правдивим і правильно сформульованим. Великий філософ основним у риториці вважав *логічність викладу, пошук доказів, способів переконань.* Для цього необхідно навчитися складати переконливі умовисновки – *ентімеми,* або *риторичні силогізми.* Вирішальними в ланцюгу пошуків *є діалектика* (рух думки і слова, розвиток) і *критерій істинності.*

Арістотель скеровував увагу риторів і ораторів на такі чинники: а) предмет риторики; б) позу оратора; в) очікувані емоції слухачів; г) стиль промови. У першій книзі "Риторика" розглядається предмет риторичної науки в системі інших наук, називаються три види (роди) промов: дорадчі, або політичні; епідейктичні, або урочисті, і судові. У кожної своя мета: дорадчі промови радять щось прийняти або відхилити, судові – звинуватити або виправдати, епідейктичні – хвалять або гудять.

Особливе місце в теорії риторики Арістотеля займає моральність, зокрема в епідейктичному красномовстві.

Усі оратори, і ті, які проголошують хвалу чи хулу, й ті, які вмовляють або відмовляють, а також ті, що звинувачують чи виправдовують, повинні не тільки намагатися довести що-небудь, а й показати велич і нікчемність добра чи зла, прекрасного чи ганебного, справедливого чи несправедливого

На думку Арістотеля, в епідейктичній промові похвала за певні вчинки спонукає людину до нових благородних діянь і є ніби порадою іншим брати приклад з похваленого. У цьому *великий педагогічний сенс* риторики Арістотеля.

"Родзинкою" Арістотелевої теорії риторики була орієнтація на *інтелектуальну насолоду,* яку оратор має викликати у слухачів. Саме цим пояснюються численні роздуми та поради, які висловив Арістотель щодо пошуку способів переконань і доказів, композиції, стилю мовного вираження і

проголошення промов. Основним критерієм істини є об'єктивно існуюча і пізнавальна реальність:

“Загальним законом я називаю закон природний. Є щось справедливе і несправедливе в природі, спільне для всіх, визнане таким усіма народами, навіть якщо між ними немає ніякого зв'язку і ніякого погодження стосовно цього”.

Арістотель збагатив техніку риторики такими прийомами, як ампліфікація (нагромадження в реченні епітетів, синонімів, однорідних членів); доповнення означень антитезами; перебільшення з метою надати діянням величі і краси, спільні місця тощо.

Особливого значення Арістотель надавав предмету й початку промови – тому, що в поетичному творі, за його словами, називається *прологом, а в* грі на флейті – *прелюдією*. Вони ніби прокладають шлях усій промові.

Арістотель був учнем Платона і чимало думок свого вчителя про риторику розвинув та узагальнив, але розходився з ним у питанні про відношення словесного мистецтва до знання і пізнання. Платон вважав мистецтво ірраціональним і відокремлював його від практичного пізнання світу. Арістотель же *цінував* у мистецтві *не прекрасні чари,* а *інтелектуальне задоволення, засіб пізнання* і *подив,* що йде від знання.

Майстерність і ефективність риторики, за Арістотелем, забезпечують: а) логічні докази; б) моральні докази (довіра до оратора); в) емоційні впливи, їх він розглядає у другій книзі "Риторики", пояснюючи виникнення гніву й милосердя, страху й ненависті, сорому й заздрості та вказуючи, яким способом можна ці почуття пробудити у слухачів.

Арістотель сприймав риторичні прикраси тільки в єдності з глибоким змістовим наповненням: "Той стиль і ті ентимеми є вишуканими, які дають нам знання". До таких ентимем філософ відносив передусім метафори, вважаючи, що вони потребують гнучкості розуму, містять у собі загадку і при найменших зусиллях з боку оратора та слухачів повідомляють максимум нових знань.

Арістотель *цінував пізнавальний і педагогічний характер риторики,* для нього кращим навчанням були не дидактика й повчання, а *стимулювання роботи розуму*. Він любив ті тропи й фігури, які напружували думку, потребували розгадування. Такими вважав порівняння, дотепи, метафори.

Обережно ставився Арістотель до іронії й гіперболи, і вважав, що їх можна використовувати лише в окремих випадках Цікавими є його думки про ритм ораторської прози: якщо ритм буде метричним, то не переконуватиме й відволікатиме від суті проголошуваного, якщо ж не буде ритму, то не буде й відчуття межі, а все, що не має меж, незрозуміле

Щодо стилю, то Арістотель визначив основні ознаки двох його видів – ясність у єдності з граматичною правильністю для гарного стилю і надуману холодність, переобтяжену велеречивість для поганого: "Достоїнство складу – бути ясним; якщо мова не сприяє ясності думки, вона не робить своєї справи", – твердив оратор.

"Холодність" стилю, на думку філософа, виникає з кількох причин: через складні слова, прикладки, довгі й несучасні епітети. Це робить мову неприродною Про "холодність" творів одного зі своїх сучасників Арістотель писав: “Він користується епітетами не як приправою, а як їжею, настільки вони в нього часті, перебільшені, впадають в око. Ті, хто недоречно вводять у мову поетичні звороти, роблять стиль смішним і неясним через багатослів'я”.

Вимоги ясності викладу, виразності слова, що здатне викликати у слухачів інтелектуальну насолоду, були основою Аристотелевого розуміння доброго стилю.

Риторика пізніших часів, як і стилістика, не могла заперечити основних положень учення Арістотеля.

РИТОРИКА У СТАРОДАВНЬОМУ РИМІ

Войовничий і практичний Стародавній Рим холодно сприймав грецький культ краси в усьому, тому, загалом продовжуючи з II ст. до н. е. духовну культуру Греції, виробляв свій ораторський ідеал. Для римської ментальності не характерний культ гарного слова, звукової гармонії, насолоди пишномовністю. Політична система цієї могутньої імперії вимагала практичного красномовства в сенатських дебатах. Якщо у Стародавній Греції заняття риторикою мало масовий характер, то в Стародавньому Римі це було сферою законодавства, політики, влади – консулів і сенаторів Політики сперечалися між собою, відстоюючи свої проекти й інтереси А народ (плебс) реагував тільки шумом і криком на сходках (коміціях).

Відомим ритором цього періоду був захисник плебеїв Гай Гракх, високо оцінений Цицероном. Його промови є зразком римського патетичного стилю, про що свідчить уривок виступу Гракха після вбивства прихильниками сенатської олігархії рідного брата і в передчутті своєї трагічної смерті.

“Куди, нещасний, подамся я? До кого звернусь? На Капітолій. Але він залитий кров'ю мого брата. Чи додому? Для того, щоб побачити матір, нещасну, в сльозах і принижену”.

Цицерон згадував, що виголошено це було з таким виразом очей, таким голосом, що навіть вороги не могли утриматися від сліз.

Давньогрецька риторика служила богам, тому шукала краси й пишності, а вже потім – гармонії, добра й істинності Давньоримська ж мала пряме життєве призначення і йшла навпаки – від простоти й практичності до краси й пишності Про це свідчить відомий афоризм Катона Старшого: *"Тримайся суті справи – слова знайдуться"*. Грецьку риторику називали *античною, а* римську – *азіатською.*

Для давньоримської риторики характерними є кілька ознак. Одна з них – *інвективність,* тобто розвінчувальність. Інвектива зазвичай супроводжувалася іншою ознакою негації, грубуватим гумором, який дуже подобався плебсу. З розповіді Плутарха відомо, що одного разу, коли

римляни домагалися хліба, Катон, аби відвернути їх від бунту, почав промову словами: *"Важке завдання, громадяни, говорити зі шлунком, у якого немає вух"*.

Ще однією прикметною ознакою римської риторики є її *афористичність: "Приватні злодії марнують життя в колодках і узах, громадські – у золоті й пурпурі"* (Катон). Інші риторичні засоби – нагромадження дієслів, метафори, антитези – органічно ввійшли в римську риторику. Але основою її завжди були *сумлінно дібрані і згруповані факти*.

РИТОРИКА ЦИЦЕРОНА (106-43 рр. до н е.)

Найбільший оратор і ритор римської епохи був відомим політичним діячем, філософом і письменником. Марк Тулій Цицерон учився у грецьких риторів і, розуміючи, що шлях до політичної влади в Стародавньому Римі пролягає через судові справи, зайнявся адвокатською практикою, поринув у тяжби старовинних римських родів із ставлениками диктатора. Вигравши справу, виїхав у Грецію вчитися ораторському мистецтву. Збагачений досвідом, повернувся до Риму і швидко досяг високої політичної влади. Його призначають намісником острова Сицилія, де правив злодійкуватий Гай Веррес. Сицилійці звертаються за допомогою до адвоката Цицерона і він сміливо виступає проти корупції. П'ять промов "Проти Верреса" стали блискучими зразками політичного красномовства. Ось фрагмент однієї з них:

“Він (Гай Веррес) буде дуже задоволений, якщо прибутки першого року використає на свою користь; прибутки другого року він передасть своїм покровителям і захисникам; прибутки третього року, який обіцяє найбільші бариші, він повністю збереже для суддів. Звичайно, ці прибутки можуть задовольнити зажерливість найжадібнішої людини, але оплатити перемогу тяжко винного вони не в змозі”.

Це датовано 75 р до н. е. і засвідчує про здирництво і високий рівень корупції.

Того разу Цицерон переміг, сицилійцям гроші повернули, а Гая Верреса відправили у вигнання.

Улюбленим художнім прийомом Цицерона була *ампліфікація* – перелік з метою емоційного нагнітання звинувачень.

“Я стверджую, що в усій Сицилії, такій багатій, такій давній провінції, в якій так багато міст і багато заможних родин, не було жодної срібної, жодної корінфської або делонської вази, жодного коштовного каменя чи перлини, жодного предмета із золота або слонової кістки, жодного зображення з бронзи ,мармуру чи слонової кістки, жодної писаної фарбами або тканої картини, яких би він (Гай Веррес) не розшукав, не роздивився і, якщо вони йому сподобалися, не забрав собі”.

Ставши консулом, Цицерон прагне втілити свій ідеал політичного діяча в життя, примирити всі суспільні верстви (для цього він написав трактат "Про державу"). Авторитет філософа був дуже високим. Один його виступ міг змести з трону диктатора або піднести на п’єдестал політика.

Викривальні промови Цицерона підштовхнули до вбивства диктатора Цезаря. Все мінялося, бо перемагали вороги, зраджували політики і тільки Цицерон залишався вірним римській республіці, за що його й убили люди Антонія.

У політичній діяльності Цицерон піднімався до консула і падав до вигнанця, але в ораторстві завжди залишався неперевершеним, був палким патріотом римської республіки, блискавкою слова пронизував жорстоких імператорів, змовників, заколотників, казнокрадів. Його блискуча промова "Проти Луція Катилини" починається патетичними риторичними запитаннями:

“Доки ж ти, Катилино, будеш зловживати нашим терпінням? Чи довго ще у своєму оскаженінні будеш знущатися над нами? Де межа?”.

Потім до риторичних запитань додаються *анафори* і *повтори:*

“Невже тебе не стривожили ні нічні караули на Палатині, ні сторожа, що обходить місто, ні страх, що охопив людей, ні вибір цього так захищеного місця для засідання сенату, ні обличчя й погляди всіх присутніх? Невже ти не розумієш?”...

“О часи! О звичаї!” – ця фраза побутує й нині Далі йде ритмічно почленоване дієсловами на колони (частина періода) речення, в якому третій колон стає антитезою двом першим: "Сенат це розуміє, (консул бачить), а ця людина ще живе" Уся фігура містить у собі градацію (поступове емоційне підвищення).

“Та хіба тільки живе. Ні, навіть приходить у сенат, бере участь в обговоренні державних справ, помічає і вказує своїм поглядом на тих із нас, хто повинен бути вбитий, а ми, "хоробрі" мужі (іронія. – *Л.М., О.М.*) думаємо, що виконуємо обов'язок перед державою, ухиляючись від його оскаження і вивертаючись від його зброї”.

Цицерон широко користувався прийомами історичної аналогії (паралелі), персоніфікації, оксюморонами (поєднанням несумісних понять). А ще часто вживав порівняння, метафори, заклинання. Його промови вражали. Так, Катилина, будучи людиною нечуваного нахабства, після його виступу в сенаті онімів і вночі покинув Рим, але продовжував організовувати заколот.

Неперевершений ритор любив етичні антитези:

“Адже на нашому боці почуття честі, на тому – нахабство: тут – сором'язливість, там – розпуста; тут – вірність. там – обман, тут – доблесть, там – злочин; тут – чесне ім'я, там – ганьба; тут – стриманість, там – розбещеність, одним словом, справедливість, помірність, хоробрість ... усі доблесті борються з несправедливістю, розбещеністю, лінощами, безглуздям, всілякими пороками; нарешті, багатство бореться зі злиднями; порядність – з підлістю, розум – з безумством, добрі надії – з повною безнадією. Невже при такому зіткненні, точніше, в такій битві самі безсмертні боги не дарують цим прославленим доблестям перемоги над такими тяжкими пороками?... ”.

Цікавий вид ритмізованої антитези, побудованої на алітераціях і асонансах, створив Цицерон (хоч справу й програв) у віртуозній промові "На захист Мілона" (Мілон, захищаючись, убив політичного противника Цицерона – Клодія):

“Отож, судді, є такий закон: не нами писаний, а з нами народжений; його ми не чули, не читали, не вчили, а одержали від самої природи, почерпнули, засвоїли, він у нас не від навчання, а від народження, ним ми не виховані, а пройняті, і закон цей гласить: якщо життя наше в небезпеці від злих підступів, від насилля, від мечів розбійників або недругів, то всякий спосіб себе оборонити є законним і чесним”.

Далі йде один з численних Цицеронових афоризмів: *"Коли говорить зброя, закони мовчать"*.

Окрім названого трактату "Про державу", оратор написав трактати "Про закони" і "Про оратора". У праці "Про оратора" він, використовуючи риторичний досвід греків – Перікла, Ісократа, Сократа, Платона, Демосфена, Арістотеля, – створює ідеал оратора: ораторське мистецтво повинно служити високій і благородній меті; тільки в єдності зі знанням і досвідом риторика може сформувати політичного вождя; красномовство – вершина науки, важке мистецтво, що потребує від оратора знань з багатьох наук; в основу епосу має бути покладене уявлення про природу, керовану розумом, і про душу з чотирма добродійними ознаками – *мудрістю, справедливістю, мужністю* і *поміркованістю*. Тільки такий оратор має моральне право служити народу й батьківщині і бути від цього щасливим. До особи оратора Цицерон ставив багато вимог: бути уважним, мати прекрасну пам'ять, гартувати волю. Особливостям національного римського красномовства, його історії він присвятив трактат "Брут". Пророчими стали слова Цицерона про римське красномовство, сказані в цьому творі: *"Красномовство – завжди супутник миру, товариш спокою і дитя впорядкованої держави"*. Наступні два тисячоліття підтвердили правдивість слів великого оратора:

Справжнє благородне красномовство не розвивається в неволі, при тоталітарних режимах. Воно розквітає там, де панують гуманістичні ідеї, мораль (етос) і соціальна справедливість, де може вільно розвиватися особистість. Це підтверджує й наше недавнє минуле – колишній радянський лад, при якому й слово *риторика* стало лайливим.

Практичні питання риторики та ораторський досвід роботи з мовним матеріалом Цицерон висвітлив у трактаті "Оратор". До його риторичної спадщини входять і чотирнадцять блискучих філіппік проти Антонія, в яких він таврує нового узурпатора Риму. Дослідники відзначають, що ці памфлети можна поставити поряд хіба що з філіппіками Демосфена проти македонського царя Філіппа. У філіппіках, як того вимагає жанр, використано інвективи (грубі, лайливі слова, прокляття), іронію і сарказм, гострі антитези. Але тут є й душевні, зворушливі одкровення:

“Я ж про себе скажу ось що: я захищав державу, будучи молодим, я не покину її старим. З презирством ставився я до мечів Катилини, не злякаюся

й твоїх. Паче того, я охоче зустрів би своїми грудьми удар, якби міг своєю смертю наблизити звільнення співгромадян".

Видатним оратором був Гай Юлій Цезар (100 – 44 рр. до н.е.) – засновник Римської імперії, військовий полководець, політик і письменник. Його промови сягали рівня Цицеронових, але він не надавав їм великого значення. Призначення Цезаря – політика й державотворення. Можливо, тому, що він розглядав риторику не як мистецтво для мистецтва, а як засіб для досягнення політичної мети – влади, його промови не мали особливо вишуканих поетичних прикрас, як це ми бачили в речах Цицерона, а були природними, сповненими сьогочасного, живого інтересу до конкретних подій, осіб, явищ. Однак він надзвичайно високо цінував ораторський дар Цицерона. Ось яку характеристику дав він знаменитому філософу й оратору:

"Твій тріумф і лаври достойніші за тріумф і лаври полководця, адже той, хто розсунув межі римського духу, переважає того, хто розширив кордони римського володіння".

Найвідомішим твором Цезаря є "Записки про Гальську війну". Це апологія Цезаря самому собі. Мета її – створити для римлян міфічний образ непереможного у війні з варварами (так римляни називали тоді всіх народів Європи) і справедливого імператора – самого себе, Цезаря. Форма записок – розповідь з умовчаннями, з легкою іронією про себе в третій особі як благодійника римлян, імперії і всіх варварів, що ще не розуміють щастя, яке" чекає їх під "рукою" Цезаря. Така ж ідея його другої праці – "Записки про громадянську війну", де вимальовується образ Цезаря – борця проти зграї олігархів. "Записки..." Цезаря є *зразком політичної публіцистики,* написаної ясним, прозорим стилем без складних риторичних прикрас, але й без вульгарного просторіччя. Внутрішня впорядкованість і вміла побудова періодів надають тексту простоти й водночас вишуканості.

В історії не тільки Риму, а й Європи Гай Юлій Цезар став найвеличнішою, знаковою постаттю. Він був творцем ідеї імператорського Риму, сам став імператором – родоначальником єдиновладних правителів (від його імені пішли назви *цезар,* пізніше – *кесар, цар). Юліанський календар,* який до наших днів є традиційним європейським літочисленням, введено за його розпорядженням. У його "Записках..." стисло відображена історія і звичаї народів Європи, її міст, провінцій. Цезаря можна вважати *засновником преси й журналістики,* принаймні – першим організатором. Історія цього питання досить цікава. Давні греки не відчували потреби в пресі, бо дуже цінували й любили усне слово, жили ним, передаючи з уст в уста в суді, на зборах, у вуличних зібраннях. Писемні тексти використовували і зберігали як зразки ораторського мистецтва для навчання риторики та одержання естетичної насолоди від мистецтва слова. Цей спосіб мовного спілкування перейняв і Рим. Інформація поширювалася в сенаті, на форумі та зібраннях через глашатаїв, а пізніше в афішах і написах. Таких написів двотисячорічної давності збереглося 120 000 зразків, і видані вони

істориками у книзі "Корпус латинських написів". Змістом їх були закони, постанови сенату, основні події, погода тощо. Написи робилися на білих стінах, мідних, мармурових або дерев'яних дошках. На будинку понтифіка вивішувалася спеціальна дошка, на якій спочатку писалися імена консула і суддів, а потім, за розпорядженням офіційної влади, стисло записувалися основні події, факти з життя Риму і провінцій. Закінчувався рік, і списану дошку переносили в архів на зберігання, а на її місці з'являлася нова. Так починалася *писана історія Риму.*

Політики й державні діячі потребували інформації значно більше й достовірнішої, тому на чутки не покладалися, а використовували *епістоли* (листи). Для цього, покидаючи на якийсь час Рим, наймали збирачів інформації *(репортерів) з* числа грамотних, але бідних греків. Вони збирали в місті всілякі відомості і листовно пересилали їх господареві. Їх ще називали *плагіаторами* – викрадачами інформації. Так започаткувався *епістолярний стиль.* Тепер уже кореспондентами ставали самі відомі політики, державці, консули, сенатори, письменники, філософи, оратори: писали про себе й інших, розсилали епістоли в надії стати відомими, поширити свої ідеї в суспільстві. За листами Цицерона можна вивчати історію Римської держави, а творчість поетів Горація й Овідія засвідчує, який вплив мали їхні епістолярії на розвиток словесного мистецтва в Римі.

Гай Юлій Цезар, ставши в 59 р. до н.е. консулом, почав видавати "Щоденні протоколи сенату і римського народу" і цим фактично *започаткував пресу й журналістику.*

РИТОРИКА В РИМСЬКІЙ ІМПЕРІЇ.

Перехід Риму від республіки до імперії (І ст. н.е.) трагічно позначився на розвитку римського красномовства. Воно повторило долю давньогрецького. Із втратою політичних свобод у Римі занепадає політичне красномовство (пристрасне, жваве, активне, дійове), натомість процвітає урочисте, епідейктичне. Воно красиве, але не дійове і малорезультативне. Занепало й римське право – у судових промовах меншало юридичного змісту, а більшало формального блиску. Відходило в минуле Цицеронове мудрослів'я, звільняючи місце новому красномовству: короткі сентенції, гострі антитези, рубаний стиль, предметні промови на вимогу дня. І тільки в риторичних школах збереглася класична риторика, основними методами навчання якої були заучування кращих промов видатних грецьких і римських ораторів та декламація їх, а навчальними посібниками – збірники декламацій та риторичні задачники з різноманітними завданнями на побудову промов. Учні обов'язково мали освоїти методику побудови *суазорій,* тобто переконувальних послідовних монологічних промов, та *контроверсій* – промов суперечливих, парадоксальних, які можуть мати і монологічну, і діалогічну форми.

ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА КВІНТІЛІАНА.

Марк Фабій Квінтіліан увійшов в історію як прихильник *педагогічної риторики.* Він бачив занепад традиційного красномовства і причиною цього вважав погане навчання та виховання ораторів. На його думку, вирішальне значення для розквіту красномовства має особистість кожного оратора, його освіта й моральність, знання філософії, вироблення смаку, гідна поведінка і вишукана мова. Про це він написав у своїй праці "Освіта оратора" (100 р. н.е.).

Квінтіліан високо цінував красномовство Цицерона, вивчав його, використовував у своїй риторичній школі і говорив учням: "Чим більше тобі подобається Цицерон, тим більше будь упевнений у своїх успіхах". Але сам Квінтіліан другим Цицероном не став: інший час, інша ситуація, інша особистість. Зате він перевершив усіх у педагогічній риториці. Якщо Цицерон вважав основним для ритора знання життя, практику в сенаті й на форумах, досвід ораторів-сучасників і постійне вдосконалення, то Квінтіліан – навчання в риторичній школі, засвоєння всіх премудростей науки риторики, використання зразків великих ораторів минулого. Цицерон бачив в. образі оратора філософа, мислителя, добродія, благодійника, Квінтіліан намагався вивчити й виховати оратора – гарного, вишуканого стиліста. Цицерон був у вічному пошуку натхненної риторики, а Квінтіліан сумлінно досліджував те в риториці, що вже зробили інші. І про це написав 12 риторичних книг під загальною назвою "Institutio oratoria".

НОВА РИТОРИКА ПЕРІОДУ РИМСЬКОЇ ІМПЕРІЇ.

Про нові течії в риториці свідчила творчість популярного у I ст. н.е. філософа й моралісти Луція Аннея Сенеки. У своїх філософських трактатах він запроваджує новий стиль тексту – *діатрибу.* Це *розповідь-суперечка,* в *якій проблема розглядається одночасно з різних боків,* тому текст не має лінійної композиції, аргументація будується не на послідовності зв'язків, а на суміжності. Не розгортання тези, а емоційні повтори того самого міркування в різних мовних формах є характерними для Сенеки. Він не користувався складною системою засобів класичної риторики, а витворював свою: писав короткими фразами, перебиваючи сам себе риторичними запитаннями, вводив розмовну лексику, творив неологізми. Зразком такого стилю може бути публіцистичний памфлет Сенеки на імператора Клавдія, названий "Огарбузення". Кожного померлого імператора зараховували до сонму богів. Комізм ситуації полягав у тому, що в Римі гарбуз був символом дурості. Майстерно висміюючи Клавдія, використовуючи цитати Гомера, Евріпіда, Вергілія та народні приказки і вульгарні слова, Сенека славить молодого, ним вихованого імператора Нерона. Однак доля поглумиться над Сенекою: за наказом цього ж Нерона він буде змушений перерізати собі вени.

Для розуміння розвитку риторики важливими є два поняття: першої софістики і другої софістики. Вони розмежовуються значним часовим простором і змістом. Час першої софістики – це V ст. до н.е., коли вчителі риторики і водночас логіки й філософії, любомудри, мандруючи Елладою,

творили красивий світ розумом і знаннями. Час другої софістики – II ст. н.е. в Римській імперії, уже без пієтету логіки й філософії і без мрій удосконалити суспільство. Це був *синтез грецької й римської культур,* обмежений групою інтелектуалів, які вже не могли кардинально вплинути на суспільство – імператорська влада цього не дозволяла. Політичне красномовство занепало. Судове ж, що раніше проголошувало моральні й політичні ідеали, дозувалося імператором і також не робило погоди в суспільстві. Воно вироджувалося в апологію самого себе та в інвективу на супротивника. Комфортні умови для розвитку отримало тільки епідейктичне красномовство – безкінечні похвали богам, владі, містам, особам, речам. Віртуози слова жартували, складаючи похвали горшкам, мишам, мухам...

Проте основні здобутки античної греко-римської риторики як науки і мистецтва слова вже стали класикою, яка надалі щось втрачала, а щось і набувала, вбираючи в себе надбання наступних історичних періодів, освітніх епох і стилів культур, зокрема й української. Але про це в наступних розділах.

КРИЛАТІ ВИСЛОВИ АНТИЧНИХ МУДРЕЦІВ

Людський розум живиться навчанням і мисленням. Ораторами стають, поетами народжуються. Пізнай самого себе. О часи! О звичаї!

Найкраща прикраса – чиста совість. Благо народу – ось вищий закон!

Найбільше достоїнство оратора – не тільки сказати, що треба, а й не сказати, що не треба. Жити – означає мислити.

Істинно красномовний той, хто звичайні речі виражає просто, великі – велично, а середні – помірно.

Цицерон

Будь-яке слово без діла нікчемне й пусте.

Демосфен

Дві речі роблять людину богоподібною: життя для блага суспільства і правдивість.

Піфагор

Мова істини проста.

Платон

Призначення людини – в розумній діяльності. Платон – мій друг, та істина дорожча. Мудрість – найточніша з наук.

Арістотель.

Іоанн Златоуст – символ неперевершеного гомілетичного мистецтва.

З часів прийняття християнства на слов'янських землях особливе місце має духовна спадщина Іоанна Златоуста – людини, яка присвятила

себе творенню душі людської. А це – не лише наука, але й мистецтво з мистецтв.

Іоанн Златоуст жив і творив у тяжкі часи гоніння на християнство (IУ ст.н.е.). Він пройшов тернистий шлях – від юного ченця до архієпископа Константинопольського, від талановитого слухача ораторської школи знаменитого Ліванія до геніального вчителя-проповідника, від талановитого світського адвоката до блискучого духовного пастиря, церковного оратора.

Його ім'я стало символом неперевершеного ораторського мистецтва.

Нелегкою була духовна місія Іоанна, який добре знав очевидні та приховані проблеми рідного міста Антиохії: падіння моральності, розкіш багатих нахабно пишалась перед злиденністю бідних, багатьом християнам бракувало любові до ближнього, забували про церкву, про благодійність. Все це ставало приводом до вибухів громадського заколоту, кривавих повстань.

Златоуст став духовним вчителем християн, цілителем душ і тіл. Про талант його швидко довідалася різновірна двохсоттисячна Антихія.

Його повчання були наповнені такою силою, що в місті не було жодного, хто не бажав би слухати його бесід. Усі з радістю стікалися до церкви. Міські правителі і судді залишали свої заняття, купці свою торгівлю, ремісники свої справи й поспіхом ішли слухати вчення Іоанна, турбуючись про те, щоб не пропустити жодного слова, яке йшло від його вуст. Усі вважали величезною втратою, коли не вдавалося їм слухати промов Іоаннових. Він, як ніхто, умів розсіяти страхи, непорозуміння, відновити мир, спокій серед парафіян і тому став улюбленцем народу.

Проте це не означало, що Іоанн Златоуст не докоряв своїй пастві тоді, коли вона того заслуговувала, але робив це з любов'ю, з милістю до них, гнівно викриваючи вади, а не самих християн. Процвітала його духовна школа, де послух доводили не словами, а ділами, не шумними оплесками, які Іоанн заборонив, а трепетною тишею взаєморозуміння, яку з давніх часів називають "храмовою тишею".

Він писав духовні твориння, які стали окрасою християнської віри: "Про священство", "Про дівство", "До молодої удови" та ін.

Знаменита праця Іоанна Златоуста "Про священство", зокрема "Слово п'яте", є джерелом роздумів проповідника про мистецтво слова, де він розмірковує над великою роллю і труднощами церковного красномовства, призначеного "боротьбі за істину".

Він ґрунтується на відомій формулі Арістотеля: "Промова складається з трьох елементів: із самого оратора, з предмета, про який він говорить, та з особи, до якої він звертається".

Передусім, він звертає увагу на психологічні, душевні особливості аудиторії, її небажання бути скромними учнями, натомість претендуючи на роль глядачів, які розважаються, оцінюють промовця, як судді, а не повчаються високим духовним істинам.

Тому духовний промовець повинен мати мужню душу, щоб володіти аудиторією, принести їй користь, а не підкорятися її примхам, забаганкам.

Чим цього досягти? На думку Іоанна Златоуста, є два шляхи: зневага до похвали з боку аудиторії і сила слова проповідника. Він зазначає, що повчання, "наповнене благодаттю та сіллю", дає лише той, хто мужньо зневажає похвали, хто не прагне оплесків, хто говорить для користі, а не для задоволення народу.

Златоуст закликає промовця досконало володіти словом, особливо в гострій ситуації критики, викриття недоліків у поглядах слухачів, які, в свою чергу, не простять йому огріхів, недосконалості – соромливості, невпевненості, запинання, бідного мовлення.

Він підкреслює, що великою, досконалою силою слова володіє зовсім небагато людей, і вони повинні навіть більше за них постійно удосконалювати свою майстерність, "бо сила слова набувається освітою", певною запопадливістю, постійними вправами.

На думку Іоанна Златоуста найбільш освічені мають трудитися більше за всіх інших, бо за найменші огріхи можуть підпасти під докори слухачів, які судять про проповідь не за її змістом, а за думкою про проповідника, не прощаючи йому нічого.

Іоанн Златоуст попереджає, що часто зовсім мале, незначне "зменшує славу великих мужів", бо люди не прощають великим і малі недоліки.

Геніальний автор приділяє величезну увагу стану душі проповідника, яка не повинна слабшати від багатьох трудів, втрачаючи бажання у вправлянні словом.

Корисним і до наших днів є спостереження Іоанна Златоуста про народ, який часом є натовпом, зібранням випадкових людей, не завжди освічених, компетентних, об'єктивних в оцінці, часто несправедливих через "невігластво". Щодо них він рекомендує не пам'ятати зла, прощати, не втрачаючи впевненості у своїх силах через суд невігласів.

Ці тонкі психологічні спостереження перегукуються з унікальною теорією пристрастей, розробленою великим Аристотелем, філософом, ритором у його "Риториці".

Видатні вітчизняні ритори.

У Київській державі грецька міфологія та антична риторика відомі з XI ст. Сучасник князя Ярослава чернець Георгій Амартол на основі грецької міфології уклав "Хроніку", скориставшись працею історика Малали, що жив у Сирії в VI ст. Трохи пізніше в давньоруському літописі як складова частина з'явився "Еллінський літописець". Це започаткувало широке входження міфології і риторики в культуру наших предків, зокрема в поетику, художню прозу, ужиткове мистецтво.

Першим видатним християнським проповідником у Київській Русі був **Митрополит Іларіон.** 1049 р. у храмі Святої Софії в Києві у присутності

княжого роду і киян він виголосив урочисту проповідь, яку назвав "Словом про закон і благодать" (Пізніше "Слово" Іларіона читалося по церквах у день пам'яті святого Володимира). У проповіді виявився надзвичайний талант митрополита Іларіона. Про це свідчать складні фігури візантійської риторики, пишномовство. оригінальна архітектоніка проповіді: вступ, звертання, пояснення (іудейська віра – закон, а християнська – благодать), воздання хвали Володимиру за хрещення Русі, а Ярославу Мудрому – за розквіт рідної землі:

“Помолимося ще за сина твойого, благовірного кагана нашого Георгія (християнське ім'я князя Ярослава), щоб він у мирі й у здоров'ї вир життя свого переплинув і до пристані небесного безвітряного спокою пристав, неушкоджено корабель душевний і віру зберігши, і з багатством добрих діл, нехибно Богом доручених йому людей управивши, став разом із тобою без сорому перед престолом Вседержителя і за труд випасу людей його прийняв од нього вінець слави нетлінної з усіма праведними, які трудилися заради нього”.

Звертаючись до Бога з вірою і молитвою від імені всієї землі і з проханням для неї благодаті, автор користується символами, оригінальними епітетами та метафорами, паралелізмом антитез.

"Слово" Іларіона відзначається надзвичайно експресивним стилем, багатством стилістичних засобів. Старий і Новий Завіти протиставляються через антитези образів: Старий Завіт – місяць, тінь, нічний холод. Новий Завіт - сонце, світло, сонячне тепло:

“Зніс бо і Мойсей із Сінайської гори закон, а не благодать, тінь, а не істину... Блякне бо світло місяця перед сяйвом сонячним.

Віра бо *благодатна* по всій землі поширилась. І до нашого народу руського дійшла Озеро *ж закону пересохло,* а євангельське джерело, наводнившись і всю землю покривши, аж до нас розлилося. Се ж бо й ми вже з усіма християнами славимо Святу Трійцю.

У *пустинній бо й пересохлій землі* нашій, *висушеній ідольським жаром,* зненацька *забило джерело євангельське, напуваючи всю землю нашу.*

Похвалимо ж і ми, по силі нашій, хоч малими похвалами, того, хто велике і дивне діло сотворив, нашого вчителя І наставника, великого кагана нашої землі Володимира, онука старого Ігоря, а сина славного Святослава, про мужність і хоробрість якого в літа його володарювання слух пройшов по багатьох сторонах, а звитяги його і могутність поминаються й поминаються ще й нині Не в худорідній і невідомій землі володарював той, а в Руській, про яку відати і чути на всі чотири кінці землі.

Тоді (після хрещення) почав *морок ідольський* од нас одходити, і зорі *благовір'я* з'явилися; тоді *пітьма* погибла, і слово євангельське землю нашу *осіяло.*

Пастухи словесних овець Христових, єпископи, стали перед святим олтарем, жертву безкровну возносячи.

...добролюбна богові милостиня. Він славний город твій Київ величчю, *як вінцем,* обклав; *вінець слави нетлінної.*

Радуйся, учителю наш і наставниче у боговір'ї. Ти правдою був наділений, міццю припоясаний, істиною взутий, смислом увінчаний і милостинею, як гривною і шатою золотими прикрашений".

Проаналізувавши будову "Слова про закон і благодать" та використані в ньому тропи й стилістичні фігури, можна зробити висновок, що тогочасні київські автори знали секрети античної риторики (очевидно, через переклади грецької богослужебної літератури) і водночас послуговувалися самобутнім розвиненим поетичним фольклором, мали свою традиційну тропіку.

До найдавніших пам'яток періоду Київської Русі належать "Ізборники Святослава" 1073 і 1076 рр. Перший з них - це копія з болгарського оригіналу, який є перекладом з грецької мови. Зміст його енциклопедичний: статті церковно-догматичного, філософського, історичного, календарного характеру, повчання тощо.

Основну частину "ізборників" становлять переклади. Усі вони відзначаються високою художністю та стилізацією до східнослов'янського, і, зокрема київського, мовного ґрунту. "Слово про читання книг", "Слово одного батька до свого сина", "Поради для заможних", "Стословець", "Яка має бути людина" та інші тексти містять риторичні фігури, прислів'я, мудрі сентенції:

ногами ступай тихо, а духом хутко до воріт небесних;

радість цього світу плачем кінчається, як можна бачити в світі цьому на двох сусідах: у цих відправляють весілля, у тих за мерцем плачуть;

матір'ю злого є лінощі: не той багатий, хто багато має, а той, хто не *багато потребує;*

якщо ступаєш на стезю подвигу, думку від розслаблення звільни.

Із цієї унікальної книги ми дізнаємося, що вже в той час суворо засуджувалася пиятика:

"Сміливого-робить боягузом, чистого розпусником, правди не знає, розум віднімає, і як вода вогонь, так безмірне життя мед розуму згашує...".

До проповідників і письменників ранньоукраїнської доби належить князь Володимир Мономах (1053-1125 рр.). Його "Повчання", вміщені в Лаврентіївському літописі 1096 р., що звернені до власних дітей і до молоді взагалі, а також молитви та лист до князя Олега Святославовича, не втратили актуальності й нині, бо в них сформульовані основні засади не так княжої, як народної моралі. Згадаймо поради з "Повчання":

"...Бога ради, не лінуйтеся, я благаю вас.… Усього ж паче – убогих не забувайте, але, наскільки є змога, по силі годуйте і подавайте сироті. І за вдовицю вступітесь самі, а не давайте сильним погубити людину. Ні правого, ні винного не вбивайте і не повелівайте вбити його...

Старих шануйте, як отця, а молодих – як братів. У домі своїм не лінуйтеся, а за всім дивіться ... щоби не посміялися ті, які приходять до вас, ні з дому вашого, ні з обіду вашого.

Ні питтю, ні їді не потурайте, ні спанню. Лжі бережіться, і п'янства, і блуду, бо в сьому душа погибає і тіло...

Недужого одвідайте, за мерцем ідіте, тому що всі ми смертні єсмо.

І чоловіка не лишіть, не привітавши, добре слово йому подайте. А коли добре щось умієте – того не забувайте, а чого не вмієте – то того учітеся, так же, як отець мій. Удома сидячи, він зумів знати п'ять мов, - а за се почесть єсть до інших країв. Лінощі ж – усьому лихові мати, що людина вміє, те не забуде, а чого не вміє – то того не вчиться".

Усі ці мудрі й точні висловлювання, серед яких чимало афористичних, засвідчили виникнення нового, живомовного народного начала у вітчизняній риториці.

До найвизначніших проповідників-ораторів належить і єпископ із Турова **Кирило Туровський** (1130-1182 рр.). Автор численних повчань, послань, молитов, він володів надзвичайним ораторським і поетичним талантом, за що був прозваний у народі Другим Златоустом. Яскраві образні засоби (епітети, метафори, паралельні порівняння, антитези), використані в його проповідях, безперечно, збагачували давню українську книжну мову. Про своєрідність творів цього проповідника свідчить і уривок з проповіді "Слова Кирила, недостойного монаха, по Великодню..." (Інша назва – "Слово в новий тиждень після Пасхи"):

"Нині сонце, красуючись, на висоту сходить і, радіючи, землю огріває, – сходить-бо нам од гробу праведне сонце Христос і всіх, хто вірить у Нього, спасає.

Нині місяць з вишнього зіступивши щабля, більшому світилу честь воздає; вже бо Старий Закон, як каже Святе Письмо, суботами бути перестає, і пророки Христовому закону честь воздають.

Нині зима гріховна покаянням припинилася і льод невір'я богопізнанням розтопився.

Сьогодні весна красується, оживляючи земне єство, і бурхливі вітри, повіваючи, плоди множать і земля, насіння живлячи, зелену траву родить. Весна бо красна є віра Христова, яка хрещенням одроджує людське єство

Нині дерева парості випускають, і квітами пахощі процвітають, і сади вже солодкі видають пахощі, робітники, з надією трудячись, плододавця Христа прикликають.

Нині орачі слова, словесних телят до духовного ярма приводячи, і хресне рало в мислених борознах заглиблюючи, і борозну покаяння прокладаючи, сім'я духовне всипаючи, надіями майбутні благ веселяться".

Кирило Туровський був не тільки оратором і письменником, а й учителем риторики. Він радив уважно ставитися до слова, шукати відповідники в рідній мові для прикрашання достойних діянь. Основний його стилістичний прийом – ритмізована антитеза, зокрема протиставлення божої і людської природи в образі Христа:

"Пан наш Ісус Христос розп'ятий, як людина, – але як Бог – сонце затьмарив, місяць зробив кривавим, і було темно по всій землі. Як людина.

Він крикнув та віддав дух, – але як Бог – струсив землю, і каміння розпалося. Як земного царя, стерегла його сторожа та лежав Він запечатаний у могилі. але як Бог – з ангельськими воїнами в твердині пекла бісівським силам наказував...тому Він з небес зійшов і втілився і став людиною, – щоб трухляве оновити і на небеса вивести. Списом пробито йому ребра, – щоб Він відвернув полум'яну зброю, яка забороняє людині вступити до раю. Кров Свою виточив із ребер. - та тим очистив тілесні плями й душу людську освятив, зв'язано Його і тернами увінчано, щоб від кайданів диявольських людей звільнити та терня омани бісівської викорінити В гріб покладено Його, як мертвого, щоб Він усі віки померлим життя дарував Камінням з печаткою його заперто, щоб Він пекельні ворота та вереї до-щенту розбив. Для всіх, видно, стерегла Його сторожа, але незримим зійшов Він до пекла і зв'язав сатану...".

Іван Вишенський. Володіючи класичною риторикою, гомілетикою, патристикою, українські полеміст реалізували основні положення їх у своїх творах. Але тематика полемічних творів потребувала розширення риторичних засобів (введенням живомовної експресії та вже значних на той час мовних надбань українського фольклору). Тому і такий палкий захисник церковнослов'янської мови, як Іван Вишенський, що вважав Її "плодоноснийшою од всех языков й богу любимший", широко використовував у своїй творчості просту мову. Навіть у творах, написаних слов'яно-руською мовою "Іоанна Мниха извещение краткое о латинских прелестях", "О єретиках", "Новина...", "Позорище мысленное"), зустрічаються елементи з простої мови *(тепла хата, коханка* тощо).

У творах "Писание к утекшим от православное веры єпископам"; "Краткословный ответ... против безбожного... писания Петра Скарги", "Порада", "Зачапка мудрого латынника с глупим русином" та ін. Вишенський, звертаючись до фактів реальної дійсності, надає перевагу живій розмовній мові і тільки богословські питання висвітлює церковнослов'янською, перекладаючи окремі слова й вирази простою. На думку П. Житецького, І. Вишенський, незважаючи на свою релігійну повагу до слов'янської мови, не міг упоратися з її важкою фразеологією, тому переробляв її в народному дусі, змішував її з народними словами й виразами, сповненими міцного малоруського гумору. Справді, Вишенський об'єктивно вже не міг нехтувати простою мовою – вона владно пробивалася в літературу. П. Плющ точно зауважив, що у творчості І. Вишенського "змагання книжної і живої розмовної мови відбиває реальний стан речей у мовній культурі самого І. Вишенського і подібних до нього тогочасних українських книжників".

Стихія церковнослов'янської мови цілковито переважає у творах І. Вишенського, писаних слов'яно-руською мовою; стихія ж живої мови позначається на його творах, писаних "простою мовою". Твори Івана Вишенського збагачені словами та виразами української мови:

“... але, барило, бридкий, будувати, воли, волосся, вирок, виконати, вилучати, відомий, власний, глитати, горілка, гостинець, драпіжник, жебрак, зрада, зажмурити, заступник, запитати, інший, коляда, кривда, кожем'яка, комора, коні, лічба, лях, марно, мовити, нікчемний, неборака, обора, огидний, отрута, ошукати, порада, перешкода, панувати, послухати, прагнути, паскудний, певний, пильно, пиха, ремісник, сіромаха, стайня, страва. страшно, скриня, стан, хата, хлопчик, черево, четвертак, червоний, чоботище;

як у маслі плаваєте, нічого не дбати, очі витріщити, як мати народила, з ласки Божої, на сміх чорту тощо”.

Мовний стиль І.Вишенського грунтується на засадах античної риторики (хоча сам він писав, що "грамматичкого дробезку не изучих, риторичнеє игрушки не видах") і гомілетики (церковної риторики). У текстах його послань є стилістичні засоби (фігури), відомі ще з часів античної риторики: риторичні звертання, запитання та оклики, анафори, нагнітання слів і речень, розгорнені антитези. Послання Вишенського ставали вогненними полемічними памфлетами саме завдяки таким засобам і сильним, різким висловам:

“О земле запустіла й заросла терням безвір'я та безбожності! О образ Божий, за Його подобою створений, як погребаєш себе від слави нетлінного та вічного життя небесного в цьому житті швидкоплинному!”

“Покажіть же мені, о ви, котрі згоду в'яжете, чи хтось із вас, будучи в мирському житті, виконав оті шість Заповідей, узаконених Христом: тобто чи голодних нагодував, чи спраглих напоїв, чи мандрівних людей прихистив, чи голих одягнув, чи хворим послужив, чи темничників навідував?

Чи не ваші милості голодних оголоднюєте і чините спраглими бідних підданих...

Чи котрийсь із вас завів у дім страннього, прихистив, задовольнив...?

Чи було, що ви одягали голих? Чи не ваші милості самі оголюєте...?

Чи було, що ви хворим послужили? Чи не ваші милості самі чините хворих із здорових: б'єте, мучите і забиваєте?

Чи було, що ви в'язнів у темницях навідували?

Чи не ваші милості в темниці за правду зачиняєте і даєте терпіти біди християнським людям?...”.

Прямі звинувачення, виражені фігурами багатоступеневих антитез, створюють іронічний колорит тексту. Кожний абзац починається тезою. Потім іде розгорнутий виклад-заперечення і висновок-узагальнення.

Ще Сократ увів у риторику такі прийоми, як діалогізація викладу та іронія. А Вишенський майстерно наповнив їх українським матеріалом. Щоб переконатися в цьому, досить прочитати невеликий уривок із твору "Викриття диявола – світодержця".

“Запитання. Що ж мені даєш, дияволе?..

Відповідь. Дам тобі нинішнього віку славу, розкіш і багатство. Коли хочеш кардиналом бути, впади, поклонися мені я тобі дам ...

Коли хочеш старостою бути, впади, поклонися мені – я тобі дам...

Коли хочеш королем бути, пообіцяй мені на офіру піти в гієну вічну – я тобі й королівство дам.

Коли хочеш умільцем, майстром, рукодільним ремісником бути та інших вигадливістю приважити, щоб тим більше міг прославитися між сусідів і грошики зібрати, впади, поклонися мені, я тебе упремудрю, навчу, наставлю і думку твого прагнення приведу до досконалості.

Відповідь мандрівця від імені всіх. котрі зваблюються дияволом. Знаю, дияволе, ти все те назване даси, якщо я тобі поклонюся, але я піду шукати і в зерцалі Христового учения виглядати, чи ж та твоя данина на пожиток а чи на погибель вічну буде? Чи ж вона на славу, чи на безчестя вічне перетвориться?

...Що за пожиток з тієї дочасної славиці, коли я вічно посоромлений буду?

...Відійди, сатано!...

Відійди, сатано, щезни й пропади сам із царством своїм звабним.

Амінь".

Твори нашого земляка яскраво ілюструють тезу Аристотеля: "Існує два види полемічного стилю: перший – етичний (зачіпає мораль), другий – патетичний (збуджує пристрасті)".

Оригінальна мовотворчість Вишенського поставила його в ряд найвидатніших творців давньої книжної української мови, зробила предтечею української публіцистики.

Григорій Сковорода.

Григорій Савович Сковорода - останній видатний представник давньої книжної української мови, поет у стилі релігійного бароко, філософ. Його мовотворчість реалізувалась у різноманітних жанрах: філософських і педагогічних трактатах, притчах, байках, оригінальній і перекладній поезії, проповідях та епістолярії. Як учень Києво-Могилянської академії та високоталановитий представник давньої книжної української мови він сприйняв європейські освітні традиції і філософсько-риторичний культ Слова, успадкований українською культурою з античних часів разом із філософією, риторикою, поетикою, біблійною міфологією.

Український народ боровся проти поневолювачів не тільки на полі брані, а й у сфері духовній, де основною зброєю було слово. Словом народ боронив і відстоював свою сутність.

Сковорода вибудував своєрідну філософію слова. Він його розумів і як "безодню", що може охопити всю різноманітність космосу, і як міру речей, через яку все можна спробувати пізнати, відчути, і як силу реально існуючого. Його, як і наших сучасників, хвилювала загадка слова. На думку

філософа, слово не тільки знак світу, а мова не лише знакова система. Слово має структуру, що нагадує структуру світу. Є матерія у вигляді звуку, є знакове зміщення субстанції, якась назва, є, зрештою, образ, тобто якийсь символічний зміст, що дає можливість алегорично його використовувати (як у байці). Але є щось невидиме, невловиме, внутрішнє, завдяки чому слово переживає речі, людей, простір, час

Літературна спадщина Сковороди відобразила високий рівень розвитку давньої української літературної мови, що сформувалася на книжних, переважно церковнослов'янських, джерелах. Урочистістю конфесійного стилю, традиційною образністю гомілетики сповнений "Сад божественных песней, прозябшій из зерен священнаго писанія: “Оставь, о дух мой, вскорь всь земляньїї места. Взойди, дух мой, на гори, где правда живет свята... Оставь земны печали й суетность мірских дел”. Рисами традиційної книжності (античної пиїтики, церковнослов'янської гомілетики) більшою чи меншою мірою позначені всі літературні твори Сковороди. Мовна ситуація XVII ст. відбилась у творчості Сковороди, який, за свідченням сучасників, говорив простою розмовною українською мовою, добре знав український фольклор і життя всіх верств суспільства. Суперечливий світогляд філософа, художника і водночас богослова не дав змоги Сковороді відірватися в літературній творчості від церковнослов'янщини, "греки й латини", перейти на просту українську мову. Та гуманізм, просвітництво й демократизм часто виводили письменника з "обіймів церковщини" в широкий світ народної мови. І він, цей світ, проникав у твори Сковороди.

Народнорозмовний струмінь виразно помітний у багатьох творах Сковороди. Це постійні народнопісенні епітети, порівняння, метафори, народні вислови, прислів'я тощо:

Душа моя єсть *верба,* а ти еси ей вода. Питай мене в сей водь, утешь мене в сей бедь *(ПЕСНЬ 3-я);*

Стоит явор над водою. Все кивает головою. Буйни ветри повевают, Руки явору ламают. А вербочки шумят низко, волокут мене до сна. Тут течет поточок близко; Видно воду аж до дна (песнь *18-я);*

Жайворонок меж полями. Соловейко меж садами *(песнь 13-я);*

Не пойду в город богатый. Я буду на полях жить, буду век мой коротати, где тихо время бежит. О дуброва! О зелена! О мати моя родна *(песнь 12-я).*

Оригінальним художнім явищем є "Басні Харьковскія", у яких органічно поєднано просту і книжну мови, що відзначив як позитивне Франко (байки "писані гарною, подекуди навіть граціозною прозою"). У "фабулах» байок здебільшого переважає проста мова. У "силах" – книжна.

Сковороду можна вважати предтечею формування нової української літературної мови на народнорозмовній, народнопоетичній мові. Присвячуючи своєму переяславському другові ігумену, "найвисокочтимішому у Христі отцю Геврасію Якубовичу", що виїжджав у 1758 р. з Переяслава до

Бєлгорода, прощальну пісню, Сковорода так загалом характеризує українську пісню:

“Правда, наша пісня майже зовсім селянська і проста, написана простонародною мовою, але я сміливо заявляю, що при своїй простонародності і простоті вона щира, чиста і безпосередня”.

Сковорода залишив багату наукову й літературну" спадщину, яка вплинула на стилістичну систему української мови. Його наукові трактати, побудовані у вигляді монологів і діалогів з використанням традиційних засобів класичної риторики й живомовних елементів, його літературна творчість, у якій дедалі більше виявлялись ознаки нової, що народжувалася, літературної мови, засвідчили синтез мудрості книжної і народної.

Мовотворчість Сковороди збагатила українську мову афоризмами, образними висловлюваннями:

світ ловив мене, та не спіймав:

народ спить, но всякий сон єсть пробудний;

сродна праця;

всякому городу нрав і права;

сад божественних пісень;

хто думає про науку, той любить її, а хто її любить, той ніколи не перестає вчитися;

з видимого пізнай невидиме;

копай усередині себе криницю для тої води, яка зросить і твою оселю, і сусідську;

не за обличчя судіть, а за серце;

нова людина має і мову нову:

життя наше – це подороож, а дружня бесіда – візок, що полегшує мандрівникові дорогу;

одне мені тільки близьке, вигукну я: о школо! о книги!

Риторика в Києво-Могилянській академії.

XVI ст. – початок XVII ст. – це період поширення книгодрукування, науки й освіти в Україні. Масово відкривалися братські школи, вищі навчальні заклади – колегіуми та академії. У Києві 1615 р. була заснована вища школа при Богоявленському монастирі на Подолі, а 1631 р. митрополит Петро Могила відкрив Лаврську школу. 1632 р. обидві школи об'єднались і дали початок Києво-Могилянській колегії (пізніше – академії). Цей заклад став осередком освіти й культури не тільки в Україні, його вплив поширювався на всі слов'янські землі протягом усього наступного століття. Серед випускників закладу були відомі церковні й політичні діячі, вчені, письменники: Єпіфаній Славинецький, Феофан Прокопович, Симеон Полоцький, Стефан Яворський, митрополит Дмитро Ростовський (Данило Туптало), Іоаникій Галятовський, Інокентій Гізель, Григорій Сковорода, Микола Бантиш-Каменський. Певний час тут навчався Михайло Ломоносов.

В академії культивувалися всі типи давньої української літературної мови – слов'яноруська, слов'яноукраїнська і проста українська мова. Гуманітарну освіту тут здобували, вивчаючи поетику, риторику, діалектику (полеміку), грецьку і латинську мови. У риториці розвивався бароковий стиль з пошуками вибагливих пишномовних форм, символів, незвичних уподібнень, урочистих протиставлень, несподіваних персоніфікацій.

Про ідеал поетичної краси та ораторство як стилістичну ознаку літературного мовлення ХУІІ-ХУІІІ ст. можна зробити висновок із назв тогочасних навчальних посібників з поетики, авторами яких були викладачі Києво-Могилянської академії.

Будучи все ще церковною, вітчизняна риторика поступово збагачувалася соціальними мотивами і тому шукала простіші, доступніші форми вираження змісту проповідей. Найвидатнішими проповідниками й риторами-педагогами цього періоду були Інокентій Гізель, Лазар Баранович, Іоаникій Галятовський, Антоній Радивиловський.

Інокентій Гізель – архімандрит Києво-Печерської лаври, історик, ректор колегії, автор оригінального публіцистично-проповідницького підручника для духовенства "Мир з богом чоловіку" (1669 р.). Праця сповнена алегоріями, що, розкриваючи церковну мораль, виражали ідеї гуманізму. Соціальне зло (несправедливий суд, знущання над беззахисними) – це гріх, стверджував автор. Інокентія Гізеля, який відзначився в багатьох галузях знань, називають українським Аристотелем.

Ректор Киево-Могилянської колегії **Лазар Баранович** – автор книги "Меч духовний є глагол божий", у якій 55 слів-проповідей, створених за правилами шкільної гомілетики, і книги "Труби словес проповідних", що містить 80 проповідей на різні свята. Обидві книжки написані образно, високим стилем церковної риторики.

Учень Лазаря Барановича і також ректор Києво-Могилянської колегії, відомий український культурний діяч і письменник, викладач риторики **Іоаникій Галятовський** розробив теорію новомодного красномовства. У 1659 р. він видав книгу проповідей "Ключ розуміння" з теоретичною частиною "Наука, або Способ зложення казання", яка згодом стала відомою далеко за межами України. Галятовський пропонує кожному, хто хоче "казання учинити", обрати насамперед тему казання, що повинне складатися з трьох частин: перша - *ексордіум* (початок); друга - *наррація* (оповідь); третя - *конклюзія* (кінець). Описавши призначення кожної частини і зв'язок між ними, автор називає основні джерела, з яких можна брати матеріал: Біблія, життя святих, праці видатних проповідників, історія, хроніки, книги про людей, природу, звірів. Галятовський застерігає промовця, щоб "людей не привів мовою своєю до десперації, до розпачу", і радить читати книги: "що хороше вичитаєш, нотуй собі і до свого казання амплікуй". Свою теорію красномовства він втілив у книзі проповідей про чудеса Богородиці "Небо нове" (1665 р.).

Найповніше барокові тенденції у вітчизняній риториці відобразились у публіцистично-ораторській прозі талановитого українського письменника і культурно-освітнього діяча **Антонія Радивиловського.** Він автор двох збірок проповідей. "Огородок Марії Богородиці" (1676 р.) містить 199 проповідей на релігійні свята, а "Вінець Христов з проповідей недільних, як цвітов рожаних, на украшеніє православно-католицькоі святої східної церкви сплетений" (1688 р.) – 155 проповідей на теми євангельських читань. Радивиловський будував проповіді за теорією казань свого вчителя. Проповідь як жанр мала чітко визначену будову. У вступі *(екзордіумі)* повідомлялося про подію з якоїсь релігійної книги, щось принагідне зауважувалося про світські справи. В основній частині *(наррації)* містилася суть проповіді, а у третій частині – висновках *(конклюзії)* – узагальнювалося сказане.

Як теоретик вітчизняної риторики Радивиловський розробляв методику складання й виголошення проповідей, визначав завдання ораторів, склад аудиторії. За його теорією, проповідник, оратор є послом Бога, його устами промовляє сам Бог. Тому проповідник повинен бути всезнаючим, порядним, чесним. Радив проповіді будувати логічно, використовувати вставні оповіді з античної і середньовічної літератур, міфології, хитромудрі порівняння, байки. Відомими є його байки "Лис і Журавель", "Рак і Раченята", "Лис і Козел".

Радивиловський був палким патріотом України. У його проповідях часто звучали риторичні запитання. Ось зразок його твору:

“Що може бути ліпшого за вітчизну? Якщо милі здоров'я, дружина, діти, брати, то вітчизна повинна бути в багато разів рідніша, бо вона вас породила, виховала, всім добром збагатила, всіх обняла і приголубила. Запитаймо відважних воїнів, хто примусив їх залишити домівку, дружин, дітей, братів і сестер та піти на смертельну битву з бусурманами? Любов до вітчизни. Кому ж доведеться вмерти за неї на полі бою, той одержить на небі нагороду і як лицар, і як мученик”.

Стефан Яворський, викладаючи риторику в Києво-Могилянській академії, написав працю "Риторична рука", де виклав теоретичні засади риторики стосовно п'яти її розділів (п'яти пальців риторичної руки): *інвенція, диспозиція, елокуція (елоквенція), меморія, акція,* тобто: винахід, розміщення, вітійство (тропи і фігури), пам'ять і виголошення.

Особливою увагою в Україні користувалася грецька міфологія й антична риторика в бароковий період розвитку культури, найхарактернішими ознаками якого були пишномовність, урочистість, яскравість образів і прикрас. Герої й сюжети грецьких міфів часто використовувались як символи та емблеми, алегорії у величальних і компліментарних віршах на честь державців, вельмож, воїнів, праведників, "на герб", "на клейнод". У віршах "На герб... княжат Острозьких" Даміана Наливайка (1601р.) зустрічаємо образи Аполлона, Парнасу, муз. Скажімо, Тарас Земка в поетичному творі "На клейнод Замойських" (1631р.) називає членів цієї

родини *марсобистими, фебоясними.* У плачах ("ляментах", "треносах") частіше використовували трагічні образи грецьких міфів – богинь, що прядуть нитку життя.

Поширенню античної міфології та риторики грецького й римського класицизму сприяла і система освіти, яка склалась на той час в Україні. У школах усіх типів вивчалися грецька і латинська мови *(грека* і *латина),* риторика, поетика, драма. Учителі самі віршували, складали драми і вимагали цього від учнів. Тому давня українська книжна мова насичена грецькими та латинськими словами й виразами, що несли античну образність.

У творах Касіяна Саковича ("Вірші на жалостний погреб..."), Мелентія Смотрицького ("Тренос..."), Феофана Прокоповича ("Похвала Дніпру", "Опис Києва"), Симеона Полоцького, Георгія Конисського, Гната Бузаніаського та інших імена грецьких богів і різних міфічних істот використовуються як назви-символи узагальнених морально-етичних понять добра чи зла, краси чи потворства, честі, сили, мужності, справедливості. До речі, представники не лише українського бароко, а й класицизму та романтизму вбачали в античному мистецтві взірець довершеності, а його образи сприймали як алегорії, які можна використати до духовних потреб сучасного їм суспільства. Грецька міфологія та антична риторика живили творчість багатьох визначних діячів української культури XVII-XVIII ст., особливо тих, хто одержав освіту в Києво-Могилянській академії, де риторика вивчалася досить грунтовно і видавалися відповідні підручники (наприклад, "Orator Molielanus" Й. Кононовича-Горбацького, 1636 р.).

Риторичні надбання Києво-Могилянської академії XVIII ст. були значними ще до Феофана Прокоповича. Риторика була живою наукою, яка готувала до життя, давала "хліб". Кожний ритор читав свій навчальний курс, що складався з теоретичної частини *(лекцій, трактатів)* і практичної *(диспутацій, діалогів).* Збереглося близько двохсот рукописних навчальних курсів, в основі яких давньогрецька і давньоримська риторики, візантійська гомілетика (церковне ˉ проповідництво Василя Великого, Іоанна Златоуста, Григорія Богослова), західноєвропейська риторика середньовіччя, епохи Відродження, французька, іспанська, польська риторики з помітним впливом барокової культури, зокрема "Риторики" іспанця Ф. Суареса. Найважливішими працями київських риторів були:

"Оратор Могилянський" Йосифа Кононовича-Горбатського (1636 р.),

"Комора Тулліанського красномовства" Іосафа Хроковського (1683 р.),

"Ритор український" Іоаникія Валявського (1689 р.).

"Комора ораторського мистецтва" Прокопія Калачинського (1691 р.),

"Ріг достатку" Йосифа Туробойського (1700 р.) та ін.

Вплив барокової культури помітний і в назвах риторик, які вражають тропами і фігурами: "Раковина, що містить нові і доповнені генієм нашого віку перлини ораторського мистецтва, біля берегів Демосфену народжена і для прикрашання голів талановитих" Інокентія Поповського; "Корабель

Тулліанський на Києво-Могилянському березі Борисфену збудований, аттичною прикрасою або риторичними настановами достатньо наповнений та для плавання по морю красномовності українським учням дарований 1699 року".

Праця ж найповажнішого ритора Києво-Могилянської академії Феофана Прокоповича називалася значно скромніше: "Про риторичне мистецтво". Це свідчило про початок нового напряму в культурі й риториці класицизму, хоча барокових оздоб ще й у ній чимало.

Усі риторики того часу складалися з двох частин: загальної риторики, що містила вступ і теоретичну риторику, і часткової, або прикладної, риторики. Теоретична риторика мала п'ять розділів *(інвенція, диспозиція, елокуція, меморія* і *акція)* і містила виклад основних понять риторики. Часткова риторика подавала технологію і методику підготовки та виголошення промов усіх родів, видів і жанрів залежно від сфер суспільного життя, для яких вони призначалися. Зміст часткової риторики та її конкретний матеріал суттєво залежав від автора, його наукових поглядів, риторичної підготовки і художньо-естетичних уподобань. Автори риторик за бароковою традицією часто називали розділи своїх праць назвами квітів, пір року, частин дня ("зоря", "ранок", "полудень", "вечір" тощо), частин тіла ("риторична рука").

Феофан Прокопович (1677 – 1736).

Цікавою і складною була життєва доля найкращого українського ритора та оратора кінця XVII – початку XVIII ст. Феофана (Єлеазара, Єлисея) Прокоповича.

Рано залишившись круглим сиротою, майбутній видатний ритор зростав під духовним впливом свого дядька, ректора Київського колегіуму. 1688 р. малий Єлеазар був зарахований до цього закладу і став у класі найкращим учнем.

Слід відзначити, що вихованці колегіуму одержували дуже хорошу освіту. Навчальний курс тривав 12 років. Нижча конгрегація включала шість класів: *аналогія* (арифметика, природничі науки); *граматика*; *піітика* (віршування), *риторика* (створення і проголошення промов). Вища конгрегація складалася з класів *філософії* та *богослов'я.*

Перші лави у класі займали найкращі спудеї – сенатори, які допомагали вчителеві вчити, а учням – учитися. Щоб стимулювати пізнавальну діяльність, використовувалися різні прийоми. Наприклад, прізвище того, хто під час розмови латиною чи старогрецькою робив помилку, записувалося на аркуші цупкого паперу – *нотаті.* З нотатою учень мав стояти в кутку доти, поки не помітить помилку в іншого, який змінить його на цьому місці.

Особлива увага приділялася творчим роботам різних жанрів і диспутам. Учні не тільки писали твори, а й виголошували їх, проводили диспути. Незаможні хлопчики і юнаки, старанно виконавши роботу, зазначали, що хотіли б одержати як винагороду свічку, шапку, сорочку, хліб тощо.

Єлеазар брав участь у всіх диспутах і завжди виборював першість. Проте, успішно закінчивши академію, відчував, що не можна захищати православ'я, не знаючи католицизму, а тому полишає Київ та православ'я, щоб опанувати науку в католицькому єзуїтському училищі. Як перекинчика його радо приймають у монастирі Базиліанського ордену, висвячують в уніатськогоченця Єлисея і зараховують до католицького училища Володимир-Волинського кафедрального монастиря. Тут нарешті він може прочитати те, про що досі тільки чув: "Богословсько-політичний трактат" і "Етику" голландця Спінози, "Метафізичні роздуми про першу філософію" француза Рене Декарта, "Математичні початки натуральної філософії" філософа Ісаака Ньютона. У цих працях юнак знаходить ті самі думки, які висловлював у диспутах: природа є Бог, вона – причина існування самої себе і всіх речей на землі. Коли ці ідеї стануть доступними українській православній молоді? Коли ж ці книги будуть у Києві? Православ'я, на відміну від католицизму, суворо обмежувало лектуру молоді.

Новий чернець вразив викладачів своєю освіченістю – уже на четвертий день занять йому доручили викладати риторику й поетику.

Католицька церква вшановувала талановитого українця, сподіваючись використати його у боротьбі з православною церквою. А в цей час у Києві проклинали зрадника, і на це не було ради, треба було все стерпіти, аби осягнути. Талановиті й працьовиті люди потрібні були Ватикану і тому невдовзі юнака забрали до Римської католицької академії, яка мала найкращу професуру, багатющу бібліотеку. Єлисей знайомиться з видатними людьми, вивчає французьку та іспанську мови, під час вакацій відвідує Париж, Мадрид, Лондон.

Єлисея приймає сам Папа римський Климентій, готуючи його до висвячення в єпископи, обрання кардиналом і, можливо, навіть на своє місце. Папський подарунок – вілла на березі моря – був виявом особливої уваги і пошани. У майбутньому Єлисей має чарами свого слова навертати східних слов'ян до католицької церкви. Та любов до України переважила все і він, закупивши всі місця в поштовому диліжансі, тікає з Італії.

Три дні стояв Єлисей навколішки під брамою Почаївської Успенської лаври, благаючи прощення.Ченці плювали на нього, прочани кидали каміння, лаяли та ображали, а він радів, що чує рідну мову. Після епітимії (моління на колінах в темній келії 40 діб, чорний хліб вода) Єлисея постригли в ченці православної церкви і дали нове ім'я – Самуїл, щоб він міг повернутися до Києва, в рідне місто.

У Києві митрополит благословив монаха, дозволив узяти ім'я дядька (Феофан Прокопович) і призначив викладачем риторики, піітики і філософії Києво-Могилянської академії.

Почався найпродуктивніший етап життя видатного ритора, оратора, філософа, богослова, письменника.

У лекціях Феофан Прокопович висловлює нові погляди на світ і суспільство, збагачені як античною давньогрецькою і римською спадщиною,

так і новітніми ідеями західноєвропейських сучасників. Він розтлумачує нові поняття, цитує безліч творів в оригіналі, майстерно викладав матеріал. А ще шукає по селах і містечках України здібних, охочих до навчання юнаків.

Використовуючи досвід античних класиків (Сенеки, Горація, Теренція Плавта), Прокопович першим в українській літературі створює драму з вітчизняним історичним героєм "Володимир". Драма, присвячена гетьманові Мазепі, ставилася для простих киян, і в ній уперше грали не ляльки, а справжні актори. Перехід від вертепу до театру (хоч і вуличного) потребував певних змін Ф.Прокопович здійснив це (радив писати п'єсу на 5 дій по 10 сцен, у кожній сцені мали діяти не більш як три особи тощо).

Феофан Прокопович створив гарні ліричні поезії, філософські й політичні трактати, сповнені любові до України і патріотичного пафосу: "Духовний регламент", "Слово про власть і честь царську", "Правда волі монаршої", планував написати віршовані п'єси про Богдана Хмельницького Петра Могилу.

Останній період його життя і творчості позначений знайомством з Петром І, який приїхав тоді до Києва. Прокоповичу було доручено в Софійському соборі привітати царя за всіма законами мистецтва. Богослов майстерно виголосив змістовну епідейктичну промову, звертаючись до царя: "Мудрий навчителю наш, муже державний, просвітителю і перетворювачу, ти несеш світло людям, яко Прометей ніс вогонь, і ти простий, близький, як святий".

Удруге Прокопович вітав царя після його перемоги під Полтавою. Тоді Петро І висловив митрополитові побажання зробити Прокоповича ректором.

Очоливши Києво-Могилянську академію, Прокопович оновив навчальний план, за яким основна увага приділялася природознавству математиці, геометрії, історії, географії, філософії, класичним мовам, українській мові. Ректор вимагав, щоб усі викладачі й спудеї писали вірші та п'єси українською мовою і ставили їх перед народом (на Житньому ринку на Подолі). Поступово академія стала найпередовішим і найвпливовішим вищим навчальним закладом Європи. Росія не мала такого, і тому Петро І викликав Феофана Прокоповича до Петербурга. Наш земляк фактично став на чолі російської православної церкви. Цей поворот долі Прокопович також намагався використати на користь Україні, сподівався допомагати рідній академії, примножувати славу своєму народу.

Багато добрих справ зробив Прокопович для Росії, але вдячності не одержав. Помирав у самотності й бідності.

Феофан Прокопович залишив велику наукову публіцистичну та художню спадщину, в якій значну частину займає риторика. В його часи ще зберігався старий поділ науки і мистецтва, в якому провідне місце посідала риторика, красномовство, ораторська проза. Риторика розглядалась як універсальна наука про слово і життя. Вона охоплювала, крім риторичної

науки, церковне й світське красномовство, філософську та історичну прозу, сягаючи меж художньої.

Праця Феофана Прокоповича “Про риторичне мистецтво”, написана за традицією латиною, але звернена до української молоді.

Мудрість ученого, талант педагога, красномовство оратора є очевидними вже у "Вступі", який починається такими словами:

“Молоді оратори! Поступивши до школи красномовства, знайте, що ви прагнете до такої почесної справи, яка сама по собі справді настільки корисна, що її належить викладати не тільки для вашого добра, а й на благо релігії і Батьківщини. Бо це є та цариця душ, княгиня мистецтв...”.

Ф. Прокопович розвинув ідею трьох родів промов і вчення про три стилі на основі естетики класицизму і принципу логічної трихотомії: зміст промови (тема, предмет, мета, результат); експресивність (почуття, емоції, психічний стан промовця); мова (мовне вираження, засоби, форми). Він визначив, який тематично-предметний зміст, яка міра експресії і які мовні засоби відповідають поняттю "високий стиль", а які – поняттям "середній" та "низький" стиль.

Високим (величним, поважним) стилем рекомендується говорити про видатні й дуже важливі справи – божественні (небесні) і людські (суворі і справедливі закони, мудрі і героїчні вчинки, перемоги, загибелі царств, присуди долі) – з великою мірою (силою) почуттів та емоцій (захоплення, пристрасті, болю, страждання). Закон доречності вимагає, щоб такому змісту і такому ступеню експресії відповідала система величних і поважних (суворих) мовних засобів високого стилю: рідкісні й вишукані метафори, сильні фігури, зокрема великі ампліфікації, змінні періоди (довгі і короткі), ритмічність.

Середнім (поміркованим) стилем належить говорити про теми й предмети звичайні, про людське життя без небесних високостей, але гідно, поважно. Почуття й емоції виявляються помірно, але достойно. Мова повинна бути гарною і приємною. Тому вживаються часті й милі метафори, дотепи, правильні слова і речення. Це стиль життя, він широкий, скромний, але може бути й квітчастим

Низьким (простим, фамільярним) стилем говорять про справи малі, низькі, мізерні, щоденні, побутові, господарські, сімейні; з невисокою мірою гарних почуттів (або й без них) чи з неприємними почуттями. Мовні засоби цього стилю не мають величі, урочистості, тобто звичайні. Серед них можуть бути жарти і дотепи, просторічні та інвективні слова.

Ф. Прокопович допускав, що у промові можуть бути елементи двох, а то й трьох стилів. Прикрашеність промови, на його думку, виявляється через дві основні ознаки: ритм і достоїнство стилю

Ритм промови створюється вдалим використанням періодів, членуванням їх на ко́лони, доречним добором слів у ко́лонах і реченнях Ф. Прокопович продовжує вчення Арістотеля про структуру періоду, виділяючи першу частину періоду (протосис), що має викликати у слухачів

стан очікування, і другу (аподосис), яка повинна логічно, емоційно, інтонаційно завершити речення, "заспокоїти розум". Внутрішнє членування частин на колони створює гармонію ритму, яка підтримується лексичним наповненням ко́лон (моноколон, диколон, триколон, тетраколон). Ф. Прокопович звертає увагу на слова чарівні, образні, милозвучні, приємні, вагомі. Чарівні та образні слова – це слова з переносним значенням, вони відсвічують зір і думку, бо беруть своє значення від гарних речей: світла, сонця, зірок, гарної погоди, блиску, прикрас тощо. Легкі, приємні, милозвучні слова складаються із вдалого поєднання гарних звуків, їхнє звучання нагадує шум води, що "спливає лагідно по схилах". Вагомі слова – це ті, що виділяються і переконливо вражають.

У частині, присвяченій розміщенню слів, Ф. Прокопович іде за Цицероном і не стільки радить, як треба розміщувати слова, скільки зауважує, чого слід уникати, щоб промова звучала доладно, а саме: збігу однакових голосних і приголосних на межі слів, повторень однакових слів і відмінкових закінчень, надто довгих і однотипних речень, скупчення рівноскладових слів, бо це уповільнює промову.

Достоїнство стилю досягається правильним використанням фігур слова (тропів) і фігур мови (думки). Словесні фігури (тропіка) описані в "Поетиці", а мовні фігури (звороти, синтаксичні конструкції і структури) – у "Риториці". Ф. Прокопович, як і його античні попередники, з риторичних фігур найбільшого значення надавав періоду. Серед різновидів періоду – ізоколон (члени періоду мають однакову кількість складів); нерівний період (має один член коротший); антитеза (члени періоду протиставляються); об'єднання (період виходить за межі речення або речення виходить за межі періоду). Ф. Прокопович докладно описав усі види відношень між частинами (ко́лонами) періодів та мовні засоби, якими ці відношення виражаються й граматично оформляються. Це можуть бути відношення: причини, часу, умови, порівняння, роздільності, сумісності, градаційності, бажання, сумніву, відносності (той, хто...), заперечення, виправдання.

Слід зазначити, що в античній риториці і пізніше західноєвропейській поняття фігури розуміли дуже широко. Умовно його можна розчленувати на три частини.

Фігурами називали слова, які мали фігуральне (переносне) значення. Це були фігури слова. Пізніше актуалізовані фігури слова почали називати тропами. Фігурами називали також мовні звороти (словосполучення, конструкції, синтаксичні структури), які набували переносного значення і усталювалися з ними (нині їх називають риторичними або стилістичними фігурами). Оскільки такі фігури виходили за межі слова в тексті, то їх називали фігурами думки. До них відносили й третій тип фігур – такі змістово-текстові структури, які виражають зусилля мовця, певну частку думки і спосіб її реалізації, тип мислення, передбачувані або непередбачувані повороти думки, послідовність думок і зв'язки між ними.

Фігура протропа (адгортація) означає спонукання до дії, вибір поведінки, вживається при звертанні (*"Громадяни, додержуйте порядку").* Антиогога (компенсація) означає, що замість спростування закиду або звинувачення роблять зворотний закид, звинувачення *("Ти сам такий").* Афоризм (діоризм) – короткий влучний вислів, що містить глибоку думку і став усталеним. Харієнтизм (термін Ф. Прокоповича) – це фігура, у якій гостра, груба або неприємна думка висловлена гарно, ввічливими словами ("Ото *нагріємося, як запалимо власну хату").* Паронімія (також термін Ф. Прокоповича) – співзвучність слів і співмірність справ. Апостасис – докладний перелік замість стислого узагальнення ("/ *те, і те, і те...."*). Апофасис – заперечення промовцем своїх попередніх слів (*"Раніше я казав так..., але тепер визнаю свою помилку..., ситуація змінилася").* Аналепсис – фігура, кожна частина якої починається тим самим поворотом думки і відповідно тим самим словом або аналогічним (*Спочатку я доведу, що ти..., потім я покажу, що* ти..., *потім* я *наведу приклади, що* ти"). Комутація – фігура, в якій поєднано дві чи більше думок так, що тема першої стає темою другої ("Окраса *людини – мудрість, окраса мудрості – спокій, окраса спокою – відвага, окраса відваги – лагідність").* Горизм (термін Ф. Прокоповича) – фігура, що є дефініцією якогось поняття, пристосованою до даної теми, випадку.

Такі й аналогічні фігури в сучасній стилістиці, лінгвістиці тексту доречно розглядати як фігури тексту.

Чотири книги риторичної праці Ф. Прокоповича містять поради, зауваження, рекомендації, зразки складання промов, листів, історій. Серед професорів Києво-Могилянськоі академії він першим уводить до курсу риторики розділ про написання історії з метою увічнити історію своєї Батьківщини.

Феофан Прокопович розробив риторику епістолярію і сам був великим майстром цього жанру. Він поділяв листи за родами, жанрами на дорадчі (поради, заохочення, прохання, втішання), судові (звинувачення, виправдання, захист, скарга з погрозою, позов зі звинуваченням), показові (повідомлення, сповіщання, жартівливі й дотепні листи). Час Ф. Прокоповича був епохою розквіту епістолярію, тому письменник мав достатньо матеріалу для узагальнень, а його розгорнуті рекомендації, поради, зразки та вимоги були актуальними для освіченої публіки Ф. Прокопович вважав, що основними ознаками епістолярного стилю мають бути стислість та чіткість, і цим значно змінив попередню традицію, за якою писали дуже широкий, розгорнений вступ і коротенький виклад змісту. За Ф. Прокоповичем, лист мав складатися з короткого вступу, чіткого викладу і висновків; стиль листа повинен бути не ораторським, а історичним, отже, спокійним, розсудливим.

Ф. Прокопович описав усі види судових, дорадчих, похвальних промов, які були поширеними й актуальними в тогочасному суспільстві Усі його рекомендації й риторичні поради спрямовувалися на досягнення ефективності промов.

Наступні ритори втілили в життя багато ідей Феофана Прокоповича, але чимало з них ще чекають своїх дослідників.

Риторика М.В. Ломоносова

З іменем М.В. Ломоносова зв'язано справжнє мистецтво публічного слова, яке відповідало інтересам суспільного прогресу в Росії. "Батьком російського красномовства" назвав його М.М. Карамзін.

Першу коротку риторику М. Ломоносов написав приблизно в 1743 році. Вона називалась "Коротке керівництво до риторики на користь любителів солодкомовності". Але цей варіант був відкинутий академіками-німцями, які стверджували, що автору слід написати свою книгу латинською мовою.

Та М.В. Ломоносов не послухав їх і свою другу книгу з риторики "Коротке керівництво до красномовства" також написав по-російськи, простою, зрозумілою й образною мовою. Перше друковане видання цієї "Риторики" з'явилося в 1748 році.

"Риторика" М.В. Ломоносова була фундаментальною науковою працею, яка визначила розвиток цієї науки в Росії не тільки у 18 столітті, але й у наступні періоди. В ній учений суттєву увагу приділяє історії риторики, аналізу майстерності кращих античних авторів, викладає систему правил і вимог, яких повинен дотримуватись кожен виступаючий перед аудиторією.

Книга вважалась однією із найпоширеніших серед освічених читачів 18 століття. В канцелярії Академії зберігся рапорт про те, що книготорговці постійно запитують "Риторику" Ломоносова. У 18 ст. вона витримала сім видань (останнє – в 1797 р.), на початку 19 ст. – два (1805 р. і 1810 р.).

М.В. Ломоносов виділив знання елементів і структур публічної промови: вступ, тлумачення, твердження, заключення. Для успішного впливу на слухача він рекомендував добре знати людину, стан оратора, стан слухачів (вік, стать, виховання, звички, рівень освіти тощо), силу красномовства.

Він вважав, що оратор повинен володіти своїми пристрастями, вміти збуджувати й гасити свої почуття, тоді слухачі будуть знати, що ця людина чесна, совісна, для неї не чужі ті пристрасті, які вона хоче збудити у слухачів.

Спеціалісти у галузі риторики й слов'янської риторичної спадщини справедливо вважають, що ломоносівський період в історії риторики по-справжньому досі не оцінений, чекає свого глибокого дослідження й описання.

Українські ритори XIX – XX ст.

Розвиток українського риторичного слова являє собою строкату картину. Валуєвський циркуляр 1863 р. загальмував його.

Проте життя висувало цікаві постаті, які повною мірою продемонстрували пробудження українського красномовства.

Г. Яхимович, видатний церковний і політичний оратор XIX ст., професор богослов'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту.

В історії української риторики він залишився як автор численних проповідей.

Західна Україна, що перебувала тоді на правах культурно-національної автономії, запровадженої Віднем, сміливіше підносила українське слово – тут воно не було заборонено, як в Російській імперії. Разом з тим освічені західні українці вільно володіли німецькою і іншими мовами Європи.

Достатньо пригадати блискучі виступи І. Франка в австрійському суді.

Серед представників тодішнього політичного красномовства виділяється М. Міхновський, адвокат і політик, один із організаторів Української народної партії на рубежі XIX – XX ст. Написані ним для партії "Програма" і "Десять заповідей" стали помітним явищем політичного життя. Окрім того, відомий, як талановитий судовий оратор на політичних процесах.

Ось характерний публіцистичний пасаж М. Міхновського, в якому він звинувачує українську інтелігенцію в постійній зраді інтересів власного народу. "А в історії української нації інтелігенція її раз у раз грала ганебну й безсоромну роль. Зраджувала, інтригувала, але ніколи не служила своєму народові, ніколи не вживала своїх інтересів в інтересах цілої нації. Чи можемо зрівняти війну, пошесть навіть з оцим масовим відступництвом інтелігенції? І війна, і пошесті косять без розбору учених і темних, бідних і багатих. Відступництво забрало цвіт нації – найкультурнішу її верству".

Провідний державний діяч М. Грушевський користувався особливим авторитетом. Він – перший президент України, вчений і публіцист, реформатор національної освіти, автор одинадцятитомної "Історії України – Руси". М. Грушевський відомий як політичний оратор.

Тоталітарні режими трактували риторику як беззмістовну пишноту вислову. ЇЇ перестають викладати у вузах і школах. Криза ця не торкнулася церковної риторики, хоча вона особливих висот не сягнула.

Лекція №3

Сучасна риторика та її зв'язки з іншими науками. Закони риторики.

Риторика як наука і навчальна дисципліна.

Нині викладання риторики в Україні не починається, а відновлюється, тому що в українській освітній системі риторика з давніх часів була однією з основних гуманітарних дисциплін. Зокрема, Києво-Могилянська риторична школа дала риторів світового рівня. Феофан Прокопович учив, що епідейктичне красномовство, прикрашуючи й звеличуючи добро, чесність, справедливість, гідність, примножує ці чесноти в суспільстві, подає для молоді взірці для наслідування. Саме на прикрашальній риториці закінчувався попередній етап викладання цієї дисципліни в дорадянські часи.

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 – це наука успіху.

Як і кожну 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 інші науки.

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 риторику 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 поняття класичної риторики.

Класична риторика – мистецтво переконувати – реалізується через такі основні поняття : логос, етос, пафос, топос.

Логос. У давньогрецькій мові слово logos означало такі дві групи понять: а) слово, мова, мовлення; і б) поняття, думка, розум, а точніше – єдність цих понять обох груп. Це відбилося у значеннях сучасних слів з коренем лог-, які зосереджені в основному у сфері логіки (науки про закони і форми мислення) та мовознавства: логічний наголос, логічне судження, логічне мовлення тощо.

У класичній риториці логос покликаний був воєдино представляти думку і слово, що означало: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й до розуму.

У сучасній риториці логічність – основна ознака промови і тексту.

Етос, що в грецькій мові (ethos) означало звичай, звичка, характер, норов (від нього походить і сучасне слово етика).

Етос є основою формування риторичного ідеалу.

Розвиваючи засади античної риторики, Феофан Прокопович подавав етос риторики як види чеснот: мудрість, справедливість, хоробрість, поміркованість. Кожна з цих чеснот описувалася як комплекс рис промовця, правил поведінки і дій, які вдосконалюють мораль та етику особистості.

В усі віки цінувалися високі помисли, чисте серце, щира душа оратора.

Пафос (від гр. pathos - почуття, пристрасть) – це вольове, інтелектуальне, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. “Ми можемо позначити словом Pavos ті визначальні сили, які ... живуть у людських грудях і рухають людську душу в її найпотаємніших глибинах...

...Пафос утворює справжнє царство мистецтва: його втілення є головним як у творі мистецтва, так і в сприйнятті останнього глядачем, бо пафос зачіпає струну, яка знаходить відгук у кожному людському серці. Пафос хвилює, тому що він є могутньою силою людського існування (Г. Гегель “Лекції з естетики”).

Пафос є фактом життя. Певні справи, погляди, ідеї можуть настільки оволодівати особистістю людини, що стають пристрастю (пафосом) її життя, творчої чи суспільної або виробничої діяльності. Проблема пафосу як поняття риторики постає в розмежуванні пафосу самого мовця, тобто його особистих почуттів, що виливаються в промові, і того пафосу, що досягається мовними засобами, який іде до слухачів від тексту.

Критерії істинності (логос), критерій щирості (етос), критерій відповідності мовної поведінки (пафос) – це три основоположні категорії класичної риторики, успадковані й іншими філологічними (і не тільки) науками як три важливі наукові критерії.

Топос (гр. topos – місце), топіки – це риторичне поняття, *що означає* загальні місця у промові. До них належать найтиповіші мовні ситуації та описи їх, які легко запам'ятати і які майже в усіх мовців однакові (Моя сім'я; У магазині; У транспорті тощо). Антична риторика розробляла заголовки до топосів (логограми) та схеми, які легко можна було застосовувати до аналогічних ситуацій.

Індивідуально-оригінальним є те, що перебуває поза топіками. Але існує певна пропорційність між топосом і оригінальністю у промові. Наявність топосів підкреслить красу й доцільність оригінальних висловів.

Людина, яка не орієнтується в топосі, ставить зайві, недоречні або неконкретні запитання.

Основні розділи класичної риторики.

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

Диспозиція (лат. dispositio – розташовую, розміщую) – це другий розділ риторики, в якому формулюється 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. eloguor – висловлююсь, 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 як збагачення і впорядкування "банку даних".

Акція (лат. Action – 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.

Зв'язок риторики з іншими науками.

Найближче риторика пов'язана із філософією і є частиною її. Філософія вивчає загальні закони розвитку людини, природи, суспільства і формує світогляд людини; риторика вивчає й описує конкретні закони, закони мисленнєво-мовної діяльності, виробляє правила мовного спілкування а також сприяє формуванню світогляду та морально-етичних норм поведінки людини.

Риторику і логіку єднає те, що основою кожної є мислення. У логіці йдеться про загальні закони мислення, а в риториці основним є вербальне мислення. У логіці панує теорія доказу, в риториці найважливішими є аргументи переконання.

Логіка орієнтована на істину та діяльність, а риторика – ще й на вигадку та на ймовірне, вона творить мовлення, яке описує реальний та уявний художній світ.

Спільними для риторики й етики є моральні закони. Риторика завжди стояла і стоїть на сторожі добра. Моральне обличчя оратора й ритора забезпечує їм успіх або неуспіх.

Риторика – праматір лінгвістичних наук, попередниця граматики, поетики, культури мови, стилістики, психолінгвістики, соціолінгвістики.

Граматика в античні часи визначалася як наука гарної мови. Головна мета грецької граматичної школи – розвиток уміння пояснювати літературні тексти з точки зору риторичної науки До граматики ще входили рахунок і малювання. У пізній антиці граматика, риторика і діалектика становили цикл вільних наук. Іронія долі в тому, що вікове партнерство граматики і риторики, коли граматика служила риториці, закінчилося поразкою риторики, поглинанням її граматикою.

Зв'язок риторики з лінгвостилістикою.

Стилістика досліджує стилістичну систему мови, тобто виражальні можливості і їх реалізацію в мовленні. Вона вивчає функціональні стилі та їх засоби. Значить, стилістика є для риторики теоретичною наукою. Вона

вчить, як використати стилістичний потенціал мови, має для цього правила, техніку, вимоги до оратора та аудиторії.

Культура мови і риторика пов'язані між собою. Культура мови вивчає комунікативні якості мови – правильність, ясність, точність, образність, багатство, естетичність. Риторика досліджує ці ж самі якості в динаміці і комбінаціях, залежно від умов і ситуацій спілкування, передбачає вже комплекс цих якостей у видах публічного мовлення.

Сценічна майстерність – це знання законів і правил риторики, вміле володіння технікою риторики. Важливими тут є риторичні поради про мовне дихання, дикцію, композицію, міміку, жести, пози, рух тощо.

Риторика, естетика і поетика генетично споріднені з мовознавчими науками. У давні часи поетику називали другою риторикою, бо поетика – це "мистецтво мови поезії", яке належить до найдавніших мистецтв, ще дописемних (усних), і розвивається й нині успішно.

Риторика і поетика служать мовній організації художнього тексту, яка доносить до слухача художній задум, ідею чи концепцію образного бачення. Вже для Платона риторика була "філософією красномовства", засобом досягнення мудрості мистецтвом і наукою слова.

Закони риторики.

І. Концептуальний закон – 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 риториці) – 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 по вивченню 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 грунтовно”.

II. 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 її 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.

III. 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 по формуванню 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: "...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".

IV. Тактичний закон передбачає систему дій по підготовці 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.

Класифікація аргументів (с. 102-103).

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, відео фрагменти 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 розвиткові 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).

V. Мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дійовій словесній формі (ДСФ).

ДСФ – система комунікативних якостей мовлення: правильність, виразність, ясність, точність, ємність, багатство, образність, стисліть, 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.

VI. 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 антипатична йому і под.).

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

VII. Системно-аналітичний закон передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнєво-мовленнєвої риторичної діяльності. Аналіз якості здійснюється на всіх етапах мисленнєво-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 (Р=К+А+С+Т+М+ЕК+СА), однак він не робить її замкненою, застиглою, бо сам по собі символізує вічний процес удосконалення всього існуючого на землі.

Лекція №4

Публічне мовлення та його специфіка

Переконливе, пристрасне слово – дійовий засіб стосунків між людьми.

Поведінка оратора, його мова, жести, вигляд – усе це взірець для слухачів. Справжній промовець – неповторна індивідуальність. Проте ця особливість обдарування не завжди дається людині від природи (народження), а частіше виробляється впродовж усього життя і є результатом тривалої та наполегливої роботи над удосконаленням свого мовлення.

Насамперед на стиль людини значний відбиток накладає її світогляд: він визначає і підхід до тлумачення фактів, і вибір слова, образні засоби. Тут виявляється й характер людини.

Публічне мовлення становить собою один із жанрових різновидів мовленнєвої діяльності, досить своєрідної за своєю природою, місцем серед інших видів мовлення, а також за своїми якісними характеристиками.

Якісні характеристики публічного мовлення

Писемно-усна форма публічного мовлення, на етапі існування якої промовець повинен викласти свої думки письмово. Це необхідно для побудови логічно сформульованих понять, безперечної впевненості у власних судженнях та подальшого точного, ясного й стислого викладу їх перед аудиторією.

Це підтверджує й вислів Д. Карнегі: “Постійно занотовуйте всі роздуми, які спадають вам на думку, і весь час ретельно обдумуйте їх ... Записуючи, я відшліфовую як саму думку, так і її словесну форму... Значно легше аналізувати факти після їхнього попереднього запису: добре сформульована проблема – наполовину розв’язана проблема”.

Книжно-розмовна форма публічного мовлення характеризується впливом на мисленнєво-мовленнєву діяльність слухача з метою переконання й спонукання його до відповіді чи дії.

Розмовний аспект публічного мовлення виявляється в таких його якостях:

- безпосередність (спілкування віч-на-віч, у процесі якого здійснюється оперативна реакція мовця на стимули слухача);
- невимушеність (природність, розкутість спілкування) як необхідна умова встановлення контакту;
- емоційність спілкування (збудження пристрастей), що забезпечує виразність мовлення за рахунок доцільного використання вербальних і невербальних засобів.

Книжний характер публічного мовлення виявляється у:

- правильності (відповідності нормам літературної мови);
- точності (використанні слова у відповідності до його мовного значення);
- стислості (використанні мовних засобів, які найбільш яскраво виражають);
- виразності (використанні елементів художнього стилю);
- доцільності (тісний зв'язок пулічного мовлення з різними стилями літературної мови).

Звідси – красномовство в різних сферах спілкування (навчальне, офіційно-ділове, мітингове, публіцистичне, ораторське та ін.).

Підготовлено-імпровізований характер пулічного мовлення частіше зумовлений специфікою риторики, що підпорядкована системі законів, кожен із яких функціонує на певному етапі мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Процес створення публічного мовлення передбачає перш за все підготовчий етап, який закономірно зумовлює наступний – виконавчий, тобто успіх останнього залежить від якості першого. Лише за цієї умови оратор має можливість творити на етапі виконання – вільно реалізувати свій розумово-мовленнєвий продукт у різних варіантах. "Добре підготовлена промова – це на 9/10 вимовлена промова". (Д.Карнегі).

Мовлення та його особливості.

Коли оратор проголошує запалюючу промову, він впливає на розум, волю і почуття слухачів; своєю думкою, емоціями, творчою фантазією пробуджує, розпалює уяву слухачів, зачіпає найтонші струни людської душі. І коли ми чуємо захоплюючі вигуки, бачимо захоплену промовою аудиторію – це зворушено почуття. Слово попало в серце.

Є багато прийомів емоційно-вольового впливу на слухачів. Залежно від характеру, призначення й умов промови, оратор може просити чи вимагати, запитувати чи відповідати, радити чи забороняти, дякувати чи докоряти. Він може також закликати, обіцяти, пропонувати, рекомендувати, попереджувати, умовляти, критикувати. Кожен із цих прийомів впливу – просьба, порада, пропозиція, виклик, попередження, вимога, заборона, докір – відрізняються своєю психологічною рисою, своїми фарбами і мовною формою. Ефект впливу на аудиторію багато в чому залежить від того, як, наскільки гостро відчуває оратор її (аудиторію), щоб використати момент і зробити вірний хід.

Всякій справі і будь-якому мистецтву повинно передувати відоме механічне вміння. Немає такого мистецтва, яке б не вимагало чорнового ремесла, повсякденної праці. Це відноситься і до мистецтва красномовства. "Мова – музика. Виступ (промова) на сцені – мистецтво не менш важке, чим спів, який вимагає великої підготовки і техніки, що доходить до віртуозності", – писав К. Станіславський.

Голос.

В енциклопедії голос визначається як поєднання звуків, що промовляє людина з допомогою мовного апарата. Він характеризується силою звучання, об'ємом (діапазоном), висотою, тембром (забарвленням). У спілкуванні людей голос – найяскравіша риса, що виражає людську індивідуальність. Це наше звукове обличчя, в ньому віддзеркалюється сама людина, її думки, характер. ("Заговори, щоб я тебе побачив" – казав древній філософ Сократ). Люди навіть не підозрюють часто, як видає або возвеличує їх власний голос. Як стверджують психологи, за один голос можна любити або ненавидіти людину.

Великий вплив ораторського голосу на аудиторію. У звуках голосу часом концентрується величезна психічна енергія. "Сила голосових засобів безмірна, і найбільш картинні ефекти на світі не можуть вразити зал так, як вигук, промовлений з правильною інтонацією" (французький актор Б. Коклен).

За рідким винятком, природа обдаровує всіх людей якщо не чудесним, то повністю відповідним голосом. Але ми часто не задумуємось, що цей безцінний дар потребує постійної уваги. Деякі лектори, пропагандисти монотонні не тому, що не володіють яскравими модуляціями голосу. Вони просто не помічають цей серйозний недолік, не відчувають, що після серйозних тренувань звучання їхніх слів могло б стати різнобарвним і красивішим.

Природні якості ораторського голосу – мелодійність, широкий діапазон звучання, красивий тембр – найбільш цінні.

Інші – сила голосу, звучність, виразність – виробляються в процесі мовлення.

Дуже рідко зустрічаються люди, обділені вродженими голосовими задатками. Не "безнадійні" і ті, у кого, здавалося б, зовсім "немає голосу". Спеціальним тренуванням голосового апарата можна розвинути скриті в кожному з нас задатки голосу.

Тренування голосу.

Найзручніший спосіб тренування голосу – це читання вголос, під час якого постійно контролюється правильність вимови. Не можна читати ані надміру сильним голосом, ані надто довго. Вчені рекомендують проводити тренування тричі на день по 15 хвилин з перервами після кожних 5 хвилин. До тренування голосу треба приступати після тренування дихання.

Можна тренувати й модуляцію голосу, тобто його зміни у певному тоновому і силовому діапазоні. Таке тренування особливо потрібне людям, що мають монотонний голос. Зворотною стороною монотонності є афективність.

Це вади. Люди, що звикли до них, не помічають їх. Запис власного голосу на магнітофонну стрічку допоможе їм критично оцінити свої мовні звички.

Мову можна модулювати також у часі, тобто змінювати темп мовлення. Швидкість мови залежить від характеру людини. Нерішучі люди говорять повільніше, так само, як меланхоліки і флегматики. Люди з веселим характером говорять швидше.

Темп голосу у різних народів неоднаковий: італійці, французи говорять швидше, ніж скандинавські народи; англійці – повільніше за українців на 10-15 слів за хвилину.

Темп мовлення залежить від ситуації, від інформації. Виклад менш важливого матеріалу – швидше, більш важливого – повільніше.

Найкраще, коли мовець періодично міняє темп мовлення.

Голос підвищують тоді, коли ставлять запитання, висловлюють нерішучість або сумнів. Якщо треба висловити довір'я, рішучість, переконання в необхідності зробити якусь справу чи відповісти на запитання, то висота голосу падає.

Органи мовлення поділяються на:

1) дихальні органи, які утворюють під час видиху потрібний для мовлення потік повітря;
2) голосові, де утворюється й моделюється голос;
3) артикуляційні, в яких утворюються основні елементи мови, тобто звуки.

Функції дихальних органів потрібно добре знати, бо, щоб добре говорити, треба мати правильне дихання. Неправильне дихання може бути серйозною перешкодою для мовлення.

Легені можуть вмістити приблизно 5000 куб. см. повітря. При нормальному диханні в них міститься близько 2500 куб. см., а приблизно 500 $см^3$ замінюється при кожному вдихові й видихові.

Витрати повітря під час вимовляння різних звуків різні. Найбільших витрат потребують звуки "г", "х". Спробуйте вимовляти на одному видиху слова "того гучного гарного голосу". Наприкінці вимовляння цих чотирьох слів з 11 складів запас повітря дуже малий.

Щоб не спинитися раптом посередині фрази без запасу повітря, зберігайте спокій і правильно дихайте, тобто після кожного речення робіть глибокий вдих. Зрозуміло, що треба більше думати про слова, а не про дихання. Через те треба вчитися правильно дихати з допомогою вправ:

1). Перед тим, як говорити, а також після кожного видиху вдихайте достатню кількість повітря. "Достатню" не означає надмірну: кожен мовець повинен керуватися власним досвідом і вдихати таку кількість повітря, яка необхідна його організму.

2). Вдихнуте повітря витрачайте повільно й економно; пам'ятайте, що завеликий запас повітря в легенях може, особливо на початку видиху, спричинити марну витрату його.

3). Не підвищуйте голос, говоріть так, як завжди; при підвищенні голосу витрати повітря зростають.

4). Вдихати повітря треба ротом і носом.

5). Груди тримайте рівно, ледь-ледь випнувши їх уперед, – це полегшує дихання.

6). Говоріть, наскільки це можливо, тільки в доброму фізичному, а також у спокійному нервовому стані.

Оскільки під час мовлення ми змушені вдихати повітря через рот, то воно сухіше, холодніше і має більше хвороботворних мікробів, ніж повітря, яке вдихається носом. Через те небажано говорити у холодних місцях, там, де багато пилу чи куряви.

Голос треба пристосовувати до середовища, в якому говорите. Недоречно і неввічливо голосно говорити в приміщенні, де знаходяться незнайомі люди (в кафе, залах чекання, метро). По-перше, ми заважаємо людям, а по друге, привертаємо увагу до справ, що стосуються тільки нас і наших знайомих.

Не можна перенапружувати голос, бо це призводить до порушень, а в окремих випадках і до тривалого захворювання голосових зв'язок.

Не рекомендується надто голосно говорити під час хрипоти і захворювання органів мовлення та дихальних шляхів, а також відразу після хвороби.

Порушення голосу виникають внаслідок зловживання курінням. Гортань у цьому випадку пошкоджується ароматичними оліями, які виникають у процесі згоряння тютюну. Слизова оболонка гортані уражується навіть у тих, хто не курить, якщо вони перебувають у накурених приміщеннях.

Зловживання алкоголем призводить до розширення і тим самим до напухання слизової оболонки гортані.

Пауза

Пауза (лат. pausa від грецького pauses – припинення, зупинка) – тимчасова зупинка звучання. Пауза – це мовчання. Але й мовчання може бути виразним і щось значити. Навіть наука є така – паузологія. Перший паузолог США проф. О'Коннор вважає, що паузи можуть сказати про людину не менше, чим слова, що в розмові на них припадає 40-50% часу.

Паузи є "заповнені і пусті".

"Заповнені" – ті, в яких виражене недоказане почуття, натяки на характер, напівтони.

"Пусті" паузи зустрічаються в повсякденному спілкуванні. Є люди дуже обмежені, їх інтелект слабо розвинений, вони майже нічого не читали, мало що знають. Коли вони вступають в розмову, то мова їх насичена паузами, які нічого

не значать, не несуть ніякої інформації. Такі паузи не створюють комфорту при спілкуванні, вони затягують розмову, а деяких співбесідників навіть дратують.

З "пустою" паузою не слід змішувати паузи розділів, обдумування (хезитації). Паузи хезитації частіше зустрічаються в мові людей, які обговорюють політичні, наукові проблеми, коли не сформулювалась ще остаточна думка, вони шукають якогось рішення, в слух обдумують. Їх можуть замінювати словосполучення: "точніше сказати", "правильніше буде...", "ні, не так треба сказати". Після цього дається нова сформована думка.

Щоб мова була ясною і зрозумілою, необхідно перед тим, як обговорювати текст вслух, навести порядок у словах, правильно поєднати їх у групи, тобто мовленнєві такти. Будь-який текст ділиться на мовленнєві такти і кожен має свої особливості.

Паузи, які відділяють один мовленнєвий такт від іншого, називаються інтонаційно-логічними.

Логічна пауза механічно формує мовленнєві такти, цілі фрази і допомагає визначити їх смисл.

Психологічна пауза дає життя цій думці, фразі і такту, стараючись передати їх підтекст.

Логічна пауза ділить мовлення на відокремлені частини, кожна з яких об'єднана однією думкою. Ці безмовні проміжки бувають різної тривалості, залежно від важливості думки, яку ви маєте підкреслити. Слова, навіть фрази між цими паузами вимовляються плавно, без розривів, одним духом. Всякі зупинки тут і небажані, і розривають логічний ряд фрази чи зовсім перекручують зміст.

Психологічна пауза – це зовнішнє відображення тієї роботи, яка породжує наші думки, втілює їх у слова, утворює фрази. Простіше кажучи, логічна пауза більше служить формі мовлення, психологічна – підкреслює значення змісту.

"Без логічної паузи мова безграмотна, а без психологічної – вона нежива".

Логічна пауза служить розуму, психологічна – почуттям. Перша – пасивна, формальна; друга – завжди активна, багата внутрішнім змістом.

Бажає виступаючий чи ні, але логічну паузу він повинен зробити іменно там, де вимагає цього здоровий глузд. Психологічна ж пауза, навпаки, непримхлива (невибаглива): її можна ставити в будь-якому місці або зовсім не робити – все залежить від умов мовлення, настрою і бажання оратора, від реакції слухачів.

(Ви сказали щось приголомшуюче – вражені, завмерли слухачі. І хоч головна думка ще не закінчена, тут дуже необхідна психологічна пауза. І навпаки, ви говорили, говорили, поспішаючи, і раптом ні з сього, ні з того – зупинка. Можна подумати, що ви захлинулись словами. Виходить, пауза тут недоречна).

Залежно від того, чи попереджує психологічна пауза думку, чи затримує увагу на сказаних словах, вона може стояти на початку, в середині, в кінці фрази. Емоційний вплив паузи сильніший вслід словам, які

прозвучали, коли мовчанням ми ніби підкреслюємо їх важливість. Тривалість психологічної паузи може змінюватись в дуже широкому діапазоні. Слова, які за смислом треба розділити логічною паузою, не вимовляти разом. Наприклад, буде грубою помилкою вимовити одним духом такі слова: "Головуючий піднявся на трибуну – конференція почалась" (тому й ставимо тире). Психологічна зупинка іноді може розтягнути фразу або зовсім зімкнути слова. Для слухача ця пауза може здатись довгою, як вічність, чи скороченою, як мить.

Плід інтуїції і обставин, психологічна пауза не те, що не підкоряється ніяким законам мовлення, але й сама іноді впливає на них.

З цією паузою з'єднані всі складові мовлення – голос, дихання, інтонація, жести, темп, згрупування слів. Подібно до інтонації і жестів, психологічна пауза незалежно від слів самостійно впливає на почутя.

Полум'яну промову іноземця ми не зрозуміємо без перекладу, але через інтонацію і жести, гнівні і кричущі паузи відчуємо дух оратора і майже вловимо його думки.

Інтонаційно-синтаксичні паузи відповідають розділовим знакам у письмовому мовлені і розрізняються тривалістю. Найкоротша пауза – на місці коми, а найдовшої вимагає крапка.

Ситуативні паузи – це ті, що викликані тією чи іншою ситуацією (коли поспішають (на пристані) сказати одне одному найважливіші слова: ...на плацу марширують новобранці. Роздається команда: "...На... лі... во! Кроком ...руш!").

Фізіологічні паузи з'являються тоді, коли не хватає повітря в легенях (при задишці), чи коли нервова система вражена і забувається потрібне слово.

К. Станіславський: "Пауза – найважливіший елемент нашого мовлення і один із головних його козирів".

Контрольні запитання.

1. Які питання вирішує паузологія?
2. Перелічіть види пауз і охарактеризуйте їх.
3. Для чого служить мовленнєвий такт?

Дикція

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

Важко відповісти на це запитання. Чому люди затрачують немалі зусилля на вивчення фонетики іноземної мови і не бажають докласти мінімум старань для оволодіння правильною і чіткою вимовою на рідній мові? 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 навиків 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 по амплітуді, 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, розпливчата вимова заважає розумінню слів; погане вимовляння іноді просто обезсмислює фрази.

Сильні перекручення звуків – різке "р", свистяче "с", шепеляве "ш" – відволікають увагу слухачів, примушують їх прислуховуватися до дефектів звучання, переривають хід думки.

Як навчитися чіткій 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 кінцівки слів. Вчитися 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 – могутня зброя живої мови, найефективніший засіб емоційно-смислового впливу на слухачів.

Інтонація – складне, багатогранне мовне явище.

Фонетичні засоби інтонації: розподіл сили наголосу між словами, мелодика, чіткість, гучність мови, паузи, темп мови, емоційні відтінки голосового тембру.

Психологи вважають інтонацію гнучкою і гострою формою мовного впливу.

Інтонацією можна виразити найскладніші відтінки думки, найтонші прояви людських почуттів – любов і гнів, сум і страх, захоплення і досаду?

Природна інтонація надає словам більшу достовірність, переконаність, емоційну безпосередність. Чим живіше і райдужніше тональне забарвлення, тим багатша і виразніша мова.

(Винятковою силою інтонаційною впливу на слухачів володів видатний російський хімік Д.І. Менделєєв. Недаремно його вважали видатним майстром російської кафедри.

Один з композиторів сказав, що лекції Менделєєва він міг би покласти на музику).

Інтонація за своєю смисловою роллю настільки самостійна, що, незалежно від формального значення слів, вона може визначити істинний смисл фрази. Хіба вам не приходилось 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 в секунду, тим вищий звук. Сила звуку, його інтенсивність залежить від амплітуди коливань голосових зв'язок і вимірюється в децибелах.

Довгота звука 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 – із грець.tonos (натягнута вірьовка, 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 3-ьої 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 всього 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 (провірити діапазон свого голосу за роялем чи наспівуючи гаму: до, ре, мі, фа, соль, ля, сі, до).

Інтенсивність або сила звучання залежить від напруженості і амплітуди коливань голосових зв'язок. Чим більша амплітуда, тим інтенсивніший звук.

Взаємодія тону й інтенсивності роблять 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 сек.), 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 з половиною хвилини.

Коли ми виступаємо перед великою аудиторією, коли хочемо, щоб усі нас чули і розуміли, тоді уповільнюємо темп мовлення, стараємось вимовляти кожне слово, звук. Такий стиль вимови називається повним.

В неофіційний обстановці, в сімейному колі частіше використовується неповний, розмовний стиль.

Тембр – це додаткове акустично-артикуляційне забарвлення голосу, його колорит. Тембр називається ще "кольором голосу".

По тембру голосу встановлюють його тип: бас, баритон, тенор, сопрано, колоратурне сопрано та ін.

Тип голосу може бути один, але в кожної людини 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 кожної людини він має своє забарвлення.

Призначення інтонації.

Інтонація передає смислову й емоційну різницю висловлювань, відображає стан і настрій мовців, їх відношення до предмета бесіди чи один до одного.

Інтонація відрізняє усне мовлення від письмового, робить його багатшим, виразнішим, надає йому індивідуального характеру.

За інтонацією героїв твору читач розуміє, в якому стані вони знаходяться, які почуття переживають.

Приклад: акад. Ферсман А.Є., мінеролог, основоположник геохімії, робив доповідь про Д.І. Менделєєва.

Академік Кедров слухав, потім говорив про це.

"Фрази звучали, мов покладені на музику, зливались у один акорд. Притихлі люди, президія, стіни зали ніби зникли. Чувся тільки голос, що малював одну картину за іншою. Думки оратора буквально народжувалися на очах. Коли закінчив, усі сиділи, як зачаровані, в залі – тиша...."

Кедров попросив надрукувати промову. І... коли принесли стенограму, Кедров став читати. Слова ті, але сірі, звичні. На папір інтонації перенести не можна.

Синтаксична функція інтонації вказує на кінець фрази, її закінченість чи незакінченість, до якого типу відноситься речення, має воно питання, розповідь чи спонукання.

У письмовому мовленні про синтаксичну роль інтонації читач дізнається за розділовими знаками.

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 і 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 більшу увагу, 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: притупування 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.

Лекція №5

Види красномовства.

Ранні класифікації красномовства.

Древня Греція розрізняла такі види риторики (красномовства): політична чи дорадча промова, судова й урочиста, або епідейктична промови. Крім того, в ораторському мистецтві виділялось ще "надгробне слово", присвячене пам'яті заслуженої особи, тому виголошення його доручалось лише видатному або добре відомому оратору.

Навіть геніальний Аристотель у своїй "Риториці" не подав глибокої класифікації видів красномовства. Він розрізняв не види, а стилі заранння написаної і проголошуваної (вивченої напам'ять) промови. Вона точна, суха, без афектів. І друга, не написана, а виголошена вільно, – творча, акторська.

Диференціював античне красномовство також Цицерон. У праці "Про оратора" він писав, що "існують три роди красномовства", і зв'язував їх з типами самих ораторів: "Перш за все – оратори велемовні, з високою силою думки, з урочистими виразами, рішучі... Другий рід – це оратори стримані й проникливі, всьому повчають, все роз'яснюють. Між цими двома групами (родами) є ще одна – середня, яка не використовує ні тонкої передбачливості других, ні буйного натиску перших, хоч близька до обох".

Роди й види ораторського мистецтва сучасності розрізняються на основі ораторського монологу й ораторського діалогу.

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

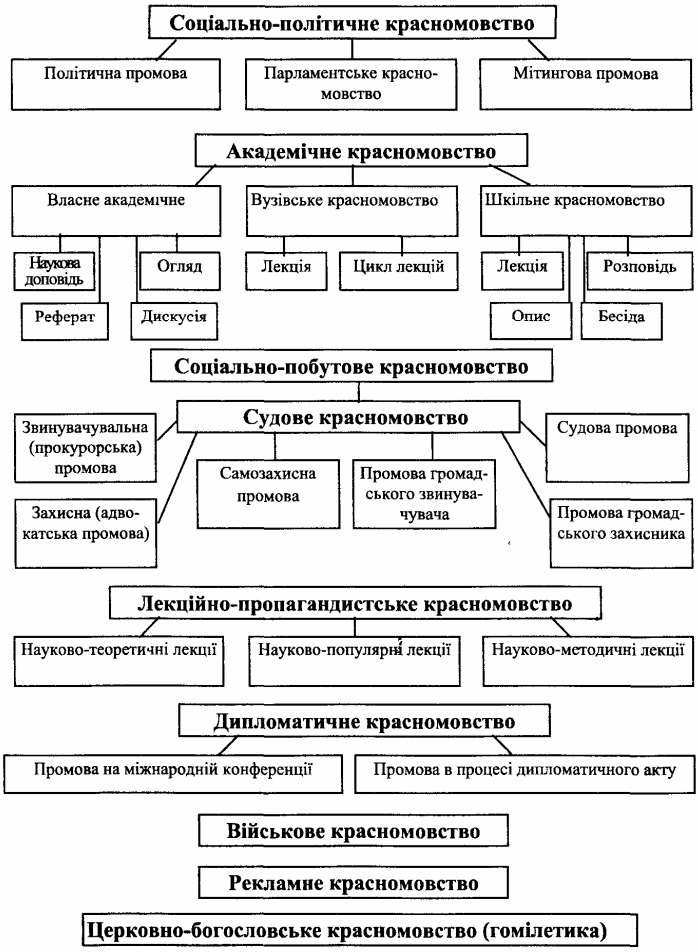

Схема 1. Основні жанри (роди й види) ораторського мистецтва.
(За Г. Сагач)

Так Г. Апресян визначає роди і види красномовства

А. Рід красномовства	Б. Вид красномовства
І. 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.
ІІ. Академічне красномовство	Лекція вузівська. Наукова доповідь. Науковий огляд. Наукове повідомлення чи інформація.
ІІІ. Судове красномовство	Прокурорська (звинувачувальна) промова. Промова громадського звинувачу. Адвокатська (захисна) промова. Промова громадського захисника. Самозахисна промова підсудного.
ІV. 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.

1. 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 рівнях 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.

В Україні зародження академічного красномовства пов'язано з функціонуванням Острозької школи та Києво-Могилянської академії. Згодом воно розвивається у стінах кількох університетів (Київського, Львівського, Харківського та ін.). Щоправда, лише у XX ст. українська мова набуває в цій галузі прав громадянства.

Видатними ораторами в жанрах академічного красномовства були М. Максимович, М. Костомаров.

Головні риси академічного красномовства – доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія, позбавлена будь-якої двозначності. Наука є точним описом реальних і матеріальних явищ світу. Науковий опис цих явищ в усній мові і живить академічне красномовство. Результати наукових досліджень мають бути донесені до громадськості (не кажучи вже про студентів та учнів) у дещо спрощеній (адаптованій) формі. Водночас студенти повинні опанувати мову науки, її термінологію та спосіб викладу.

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. Тоді не існувало ані державного звинувачення, ані попереднього слідства. У пору існування родового полісу суд вершили вожді – царі. З утворенням античної державності роль судді взяла на себе держава, відкинувши сваволю полісного суду. Кожний міг звинуватити будь-кого у злочині. Захищатися ж мусила людина сама, виклавши красномовно перед судом аргументи захисту. Логографи (писці, які писали захисні промови) з'явилися тому, що не кожен міг себе оборонити.

Судова промова мала приблизно таку структуру: вступ, в якому прагнули схилити на свій бік суддів; оповідь (виклад фактів справи з погляду того, хто виступає); докази своєї правоти й полеміка із супротивником, якого чорнили, скільки могли; висновок. Вступ і висновок були типовими шаблонами, на зразок тих, що у нас практикуються в шкільних творах донині. Існували навіть збірки-трафарети таких вступів і висновків.

Римляни основну надію покладали на суд та юридичні норми. Створивши (12) 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).

Сучасний суд багато в чому відрізняється від судочинства античної пори. Сьогодні це складна процедура, учасники якої чітко розподіляють ролі: прокурор, адвокат, свідки і т.д. Античний "захист самого себе" поступився об'єктивному вивченню особистості підсудного й обставин справи. Кожне слово тут має бути вагомим і точним, особливо в суді першої інстанції, важливою складовою якої є дебати. Успіх справи, торжество справедливості залежить від того, хто виступає в суді, від відповідної підготовки судочинця. Дуже важливо, щоб усі, кому надається слово в процесі, мали відповідну **риторичну підготовку.**

Сьогодні усе це звучить більш ніж актуально. Криміналізація життя, породжена низкою певних обставин нашого сьогодення, ставить перед

громадянами України завдання побудови міцного заслону на шляху злочину, створення основ правової держави.

Усе це значно підвищує роль риторики у встановлені норм права та суспільної гармонії. Особливої уваги потребує підготовка судової промови. Важливо визначити її предмет, види та функції, специфіку словесного оформлення.

"Судова промова – це промова, звернена до суду, інших учасників судочинства та присутніх при розгляді кримінальної, цивільної чи адміністративної справи, що містить висновки відносно тієї чи іншої справи" / Молдован В.В. Судова риторика. – К.,1998. с. 33/.

П. Сергеїч (Пороховщиков) у книзі "Искусство речи на суде" наголошує на потребі вирішення загальнориторичних питань: чистоти мови, її якості; непотрібності витончених, заплутаних зворотів; пафосу; уваги слухачів.

Судова промова повинна ефективно впливати на суд, допомагати формуванню переконань суддів і присутніх у залі суду громадян.

Важливим моментом кожної судової промови є її моральне підґрунтя. На думку відомого юриста А. Коні, характерними рисами обвинувача мають бути: спокій, коректність прийомів звинувачування, відсутність особистого роздратування. На його думку, особливо важливо уникати лицедійства в голосі, жестах і манері триматися на суді, а також відвертого паплюження людини. Система доказів, що базується на суворій логіці, має відповідати моральному пафосу суду.

У суді виступають з промовами прокурор та адвокат. Як правило, визначають прокурорську (звинувачуючу) та адвокатську (захисну) промови. Іноді в судових суперечках беруть участь громадський обвинувач і захисник, цивільний позивач і цивільний відповідач (або їхні представники); потерпілий та його представник; нарешті – підсудний, у ролі захисників якого можуть виступати його близькі родичі, опікуни чи піклувальники.

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.

Воно виникало не тільки з подій сьогодення, а й живилося з епідейктичного та політичного красномовства: це природно, бо політика й побут інколи невловимо переходять одне в одне.

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

Тут найчастіше йдеться про величання, похвалу тої чи іншої особистості, групи чи явища, тобто можна сказати, що ці промови за своїм духом панегіричні. Характерною рисою подібного красномовства є

стабільність, навіть ритуальність (ситуація весілля, хрестини, похорони тощо), що накладає певний відбиток на стиль промови.

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). Логічний витік тут може бути послаблений; панує емоційна стихія. Ораторові не обов'язково демонструвати академічну ерудицію, знання законів або пропагувати істини релігії (хоча окремі елементи такого роду тільки прикрашають подібне слово). Проте оратор щедро черпає приклади з життєвого матеріалу, фольклору (наприклад, стихія анекдота). Стиль тут може бути різноманітний – від урочисто-величавого (наприклад, на похороні) до "зниженого", навіть часом вульгарного (в застіллі). Слід зауважити, що ораторові за цієї ситуації необхідно дотримуватись норм культури, бо інакше він ризикує образити чиюсь гідність, викликати дискусію чи навіть "вияснення стосунків".

Соціально-побутове красномовство має яскраво виражені національні традиції, виступає частиною національної духовної культури народу, живить розвиток усіх видів красномовства.

Неперевершеним розповідачем своїх усних гумористичних оповідань був український письменник Остап Вишня; блискучі "вечірні розмови" тривалий час вів із слухачами й читачами газет незабутній Максим Рильський.

Особливою пошаною в усьому світі користуються майстри застільних промов (тостів) народів Закавказзя, Середньої Азії. Полонив серця вихованців усними побутовими оповіданнями-імпровізаціями, мудрими казками великий педагог В.О. Сухомлинський.

Лекційно-пропагандистське красномовство

1) науково-теоретичні лекції;
2) науково-популярні лекції (лекція-концерт, кіно лекція, лекція-екскурсія);
3) науково-методичні лекції.

(лекція-інформація, лекція-інструктаж, лекція-показ, лекція-бесіда, лекція-репортаж, лекція-спогад).

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

Українське дипломатичне красномовство зазнало розквіту за часів Запорізької Січі, Богдана Хмельницького, а також у період розбудови незалежної України у 90 рр. XX ст.

Два основні види включає в себе дипломатичне красномовство:

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

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

Дипломатична промова – суто офіційний виступ особи, яка представляє ту чи іншу державу. Різновид політичної промови, слово дипломата завжди було зброєю політики.

Військове красномовство розвивалося в усі часи й у всіх народів (О. Македонський, Юлій Цезар), зокрема й в Україні в період відстоювання нею своїх національно-політичних інтересів, боротьби із численними іноземними ворогами.

Слово – це зброя, сила й могутність якої визнавалася й визнається провідними воєначальниками, політиками.

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!"

Талановита спадщина О.В.Суворова: "Наука перемагати", де в одному з розділів викладено основи "Словесного повчання солдатам"

Тут подано основні засади військового красномовства: говорити із солдатами їхньою мовою, мислити своєю головою, діяти відповідно до обставин, майстерно маневрувати, розвивати творчість, а не шаблонність у всьому з метою перемоги над ворогом.

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

(Зразок: "З промови гетьмана Мазепи до урядників військових і цивільних козацької України" / Михайло Слабоштицький. З голосу нашої Кліо. – К, 2003 р. Стр. 153-156)

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".

Приділяє значну увагу **ЗМІСТУ** і **ФОРМІ** проповіді, промови, вишуканості стилю мовлення, його пишності, багатству, а також зовнішньому вигляду священика, проповідника, який повинен бути благородним у

думках, вчинках, словах, стриманим у рухах, не сміятися у храмі, говорити не голосно й не тихо, а відповідно до акустичних характеристик храму, до предмета мовлення.

Релігійні оратори мають великий вплив на слухачів завдяки духовному змісту Біблії і естетичній силі всіх видів мистецтва – архітектури, іконопису, музики (хоровий спів у православних, органна музика у католиків), цілющим ароматам кадильниць, лампад.

Заздалегідь продумана, розрахована на емоційне піднесення прихожан, церковна проповідь виголошується в ході богослужіння. Припиняється дійство, замовкає орган, припиняється хоровий спів та інші ритуали, і на амвоні з'являється духовна особа, розпочинаючи своє слово.

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 – 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.

Американська реклама – складна структура, у створенні якої беруть участь художник-ілюстратор, лінгвіст-рекламолог, рекламний агент, менеджер та ін.

В Україні рекламне красномовство робить перші кроки на шляху завоювання внутрішнього й зовнішнього ринку. На жаль, йому бракує професіоналізму, культури, інколи зраджує почуття міри й смаку. Вже з'являються свої штампи, кліше, які відлякують настирливістю, "крикливістю", прямим запозиченням.

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.

Публічне мовлення – це такий матеріал, де найповніше виявляються сліди розумово-мовленнєвої діяльності людини й лише постійна робота над ним є найдієвішим чинником розвитку й удосконалення цієї діяльності оратора.

Види публічних виступів.

Залежно від змісту, призначення, форми чи способу виголошення, а також обставин публічний виступ поділяється на такі жанри, 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 стрункy 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.

Палка́, 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.

Доречна пафосність не повинна переходити в заштамповану, нудну одноманітність. Слушними в ній будуть експромти й імпровізації, тактовні жарти, тактовне акцентування уваги слухачів на своєрідних рисах ювіляра, спогади про цікаві й маловідомі широкому загалу факти з його життя та діяльності. Форма та зміст ювілейної промови повинні бути морально та етично виважені, щоб не образити ні ювіляра, ні його близьких та слухачів.

Лекція (від лат. Lection – 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 увагу. Не варто перенасичувати фактами, засипати слухачів цифрами, датами, невпорядкованим ілюстрованим матеріалом (цитатами).

Висновки мусять логічно випливати 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 витання, чи дати на них конкретну відповідь, не відходячи від тематики порядку денного.

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

Виступ передбачає:

- виклад суті певного питання;
- акцентування на основному;
- висловлювання свого ставлення й оцінки;
- підкреслення значущості, важливості й актуальності;
- підкріплення своїх доказів прикладами.

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. Нарадою повинен керувати голова – інакше вона може перетворитися в 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. По кожному пункту дискусії треба підводити 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 що робитиме;
   в) термін виконання справи.
5. Нараду треба запротоколювати.
6. Виконання поставлених завдань має бути вчасно проконтрольоване.

Лекція №6

Підготовка до публічного виступу.

“Не намагайтеся сісти і підготувати промову за тридцять хвилин. Не можна “спекти” промову на заказ, як пиріг. Промова повинна визріти. Виберіть тему на початку тижня, обдумайте її у вільний час, виношуйте її, не забувайте її ні вдень, ні вночі. Обговорюйте її з друзями. Зробіть її предметом бесід. Задавайте самі собі різні запитання по даній темі. Записуйте на папірцях всі думки й приклади, які приходять вам у голову, й продовжуйте шукати. Ідеї, міркування, приклади будуть приходити до вас у різний час – коли ви у ванній, їдете до центру міста, коли ви чекаєте, щоб вам подали обід. Таким був метод Лінкольна. Цим методом користувались майже всі оратори, які мали успіх”. (Д. Карнегі).

“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: «Промова повинна розцвітати й розгортатися на основі повного знання предмета;

коли ж за нею не стоїть зміст, засвоєний та пізнаний оратором, то словесне її вираження уявляється пустою й навіть дитячою балаканиною». 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 другого, про дещо – все. Для цього потрібно регулярно читати пресу, популярні наукові тижневики та спеціальні журнали й книжки, стежити за передачами по радіо й телебаченню, за політичним, громадським, культурним та спортивним життям, за технічним розвитком, володіти вмінням пошуку інформації в Інтернеті. Потрібно дивитися гарні фільми, бувати в театрі, на концертах, відвідувати музеї, виставки і спостерігати за власними переживаннями, оцінками сприйнятого, висновками, контролюючи власний духовний розвиток.

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 добере 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 врахування 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, непереконливо і 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 першого 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 виступу.

Щоб виступ справив приємне враження, задумайтеся, що нового дізнаються 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 до чогось слухачів.

Після цього найголовніше дібрати матеріал, що стосується обраної 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.

Найпередбачливіше чинить той, хто не тільки збирає відомості для конкретного виступу, але й постійно збагачує свої знання, систематично добираючи і впорядковуючи матеріал з різних галузей знань, які можуть знадобитися потім. Для цього необхідно визначити коло своїх інтересів і виробити звичку постійно збирати і впорядковувати важливу й цікаву інформацію в спеціальній картотеці. Якщо у вас є комп'ютер, то цю інформацію можна впорядковувати на жорсткому диску і на дискетах. При цьому не обминайте увагою тем, що стосуються особистих зацікавлень. Не забувайте вказувати джерело дібраного матеріалу.

Велике значення має добір товариства, з яким ви спілкуєтеся, книжки, які ви читаєте, вистави, які ви дивитеся. Чим вищі духовні запити має Ваше товариство, тим благотворніший вплив воно справлятиме на вас. Аналогічно слід читати лише хороші книжки, відвідувати спектаклі високого художнього рівня.

Обдумуючи дібраний матеріал, напохваті тримайте блокнот і олівець чи ручку, щоб записати цікаві думки, що визрівають в голові, які можна забути, якщо вчасно їх не занотувати. Особливу увагу приділіть формулюванню головної думки, якій підпорядковуються інші. Це допоможе вилучити зайве, надасть виступу чіткості, композиційної стрункості. Корисними в період обдумування вважають прогулянки на свіжому повітрі, чергування прослуховування «внутрішнього голосу» і міркувань вголос, які, на думку філософа Фіхте, впорядковують образи, загострюють абстрактні ідеї, поєднуючи розум і почуття, надаючи темі виступу чіткості і прозорості.

Коли в цілому задум виступу визрів, зафіксовуємо його у вигляді ключових слів, що утворюють каркас понять, на яких тримається публічний виступ. Потім на основі ключових слів записуємо у повному словесному обсязі головну частин виступу, розподіляючи її на мікротеми і оформляючи кожну мікротему в окремому абзаці. Між абзацами мають бути логічні переходи, що пов'язують мікротему абзацу з певною попередньою мікротемою чи головною думкою. Для переходів між окремими реченнями використовуємо сполучні слова та вирази типу: *внаслідок цього, незважаючи на це, тому що, через те, крім того, натомість, по-перше, по-друге, з цього погляду* тощо. Лише після завершення головної частини формулюємо вступ і висновки, в яких, зазвичай, подаються посилання на головну частину.

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'ятання 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, sect multum dicere
Стисло, але багато сказати

Зміст виступу визначається передусім його темою.

Тематика розмов у вузькому колі товариства буває найрізноманітнішою: про спорт, театр, моду, політику, художню літературу, мистецтво, економіку, філософію, кіно, дозвілля, про сімейні справи, дітей, школу, медицину, про рецепти лікування хвороб, різноманітні хобі тощо. У значній за кількістю учасників аудиторії коло тем для обговорення істотно звужується, обмежуючись переважно професійним спрямуванням їх учасників або ж воно стосуються спільних для більшості людей питань – проблем здоров'я, культури, освіти, політики, економіки, моралі і права.

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 напруги, що забезпечує увагу слухачів, повтор, несподіваність, змістова насиченість, стисліть і гумор.

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

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

Образність надає промові яскравості, барвистості, наочності, смаку, завдяки чому виступ набагато краще запам'ятовується. Але це має місце тоді, коли прислів'я, приказки, порівняння, описи та інші образні засоби органічно кріпляться на чіткому каркасі абстрактних понять. Тобто виступаючий має вживати образні засоби в міру, не допускаючи й іншої крайності, коли мовлення, що складається із сухих слів та абстрактних висловів, позбавлених емоційного забарвлення, стає нецікавим, прісним, як несолона страва.

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

Підвищення напруги викладу змісту від вступу аж до кульмінації, яка чітко формулюється заздалегідь, здійснюється заради утримання уваги слухачів і є однією з найважливіших умов досягнення мети виступу. Відомий французький оратор Жан Жорес завжди виступав настільки захоплююче, що одного разу навіть стенографістки забули записати його промову.

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

Стисліть 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».

Дотепність та іронія надають нового забарвлення виступу. Вважається, що вони глибше висвітлюють зміст, ніж трагічна серйозність. Особливо цінним є гумор, який виявляє, окрім гостроти розуму виступаючого, також його сердечність. Гумор просто необхідний після викладу складних для розуміння частин виступу, бо, мов сонце, освітлює похмурість серйозності.

Фігури мовлення

Ще в стародавній Греції представники однієї із філософських шкіл дійшли висновку, що можливість виражати певний зміст різними мовними засобами дає змогу добирати їх у такий спосіб, щоб використовувати як засіб психічного впливу на слухача. Пізніше було розроблено велику кількість таких засобів, частина з яких використовується і в сучасній риториці.

«Фігурами мовлення називаються речення і групи речень, які, стаючи типовими формами, стало повторюються. Такими є найуживаніші влучні вислови. Вони необхідні, щоб зробити повідомлення коротшим, таким, що швидко запам'ятовується», – відзначив Карл Ясперс.

Існує багато їх класифікацій, але основними е дві групи: 1) стилістичні, або риторичні, фігури; 2) тропи.

До першої групи належать *анафора* та *епіфора, паралелізм, антитеза, градація, інверсія, еліпсис, умовчання, риторичне звертання, риторичне запитання, короткі розповіді, повтор, пояснення рафінування, заклик, цитування, перехрещення, натяк, затягування, несподіванка, гра слів, вставка, передмова, попередження.* До другої – *епітет, порівняння, метафора, метонімія, синекдоха, гіпербола, іронія, алегорія, уособлення, парадокс, перифраз.*

Основні функції зазначених фігур мовлення – це вплив на слухача, привернення й утримування його уваги, зацікавлення змістом промови, надання мовленню образності, переконливості, вишуканості і краси.

Риторичні фігури

Анафора, або єдинопочаток, – це стилістичий прийом, який полягає у повторенні на початку рядків, строф чи речень однакових звуків, слів чи синтаксичних конструкцій; вживається в художній літературі та ораторському мистецтві, наприклад:

1. «Українська пісня! *Який митець* не був натхненний її багатющими мелодіями, безмежною широтою і красою її образів, її чарівною силою... Який *боєць* не знаходив для себе в українській пісні сили і завзяття, бойової щедрості, любові до народу, презирства до ворога і до смерті. *Яка мати* не співала цих легких, як сон, пісень над колискою дорогих дітей своїх? Яка *дівоча весна* не приносила кохання на її крилах?» (За О. Довженком).

2. «*Він бачив* несправедливість і намагався її ліквідувати. *Він бачив* страждання і намагався їх пам'ятати. *Він бачив* війну і намагався покінчити з нею» (З виступу Е. Кеннеді).

Епіфора – стилістична фігура, протилежна анафорі, яка полягає в повторенні однакових слів, виразів, звукосполучень у кінці речень (їх частин), рядків чи строф з метою посилення виразності висловлення, наприклад:

«Виють собаки, *віщують недолю,* і небачені птиці літають уночі над селом і віщують недолю.

І реве худоба вночі, і *віщує недолю.* Біжать миші степами незчисленні на схід і *віщують недолю»* (О. Довженко).

Паралелізм – паралельне зображення двох(інколи більше) явищ в схожих синтаксичних конструкціях:

– Ні! Не зігнути ворогові нашої волі до перемоги. Ми переможемо! – гримить артилерія.

– Живе непорушне товариство! – гуркочуть льотчики, змітаючи з лиця землі ворогів без ліку.

– Непорушне тримається братерство народів! – ревуть і гримотять танкісти (За О. Довженком).

Антитеза – особливо підкреслене протиставлення протилежних життєвих явищ, понять, почуттів, думок, людських характерів тощо, наприклад:

1. *«Нещасна, неправдива* людина, що добровільно й легко зрікається рідної мови; *щаслива, праведна* людина, що в радості й горі будує слово своєї землі. *Нещасні, прокляті* батько й мати, що сплоджують перевертнів; *щасливий, непереможний* народ, що породжує своїх захисників і оборонців» (Б. Харчук).

Градація – нанизування виразів з усе зростаючим чи спадаючим значенням з метою посилення емоційності висловлення:

1. «Були часи криваві, були стражденні, були вирішальні часи, були величні часи в нашій історії, але такого кривавого і такого величного часу, як наш час, – такого часу не було» (О. Довженко).

Інверсія – незвичайна розстановка слів у реченні з метою виділення найбільш значущого слова:

«Великий і незламний народ твій, народ-трудівник, народ-воїн, народ-лицар. *Не підкорився* він мерцям. *Жива* душа народна, жива, неподолання!» (О.Довженко) (Порівняйте із звичним порядком слів. «Народ твій великий і незламний, народ-трудівник, народ-воїн, народ-лицар. Він не підкорився мерцям. Душа народна жива, жива, неподолання!)

Еліпсис – пропуск у реченні слова чи словосполучення, зрозумілого з контексту для надання виразу енергійності, передачі схвильованості, складних переживань тощо:

1. «Бджола жалить жалом, а людина – словом» (Нар. творчість).

Риторичне *звертання* – це підкреслене звертання до кого-небудь або чого-небудь, щоб посилити виразність мовлення:

1. *«Україно-батьківщино! Велика земле наша, чесна, прекрасна мати, ти в огні»* (О. Довженко).

Риторичне запитання – це запитання, яке ставиться не для того, щоб одержати відповідь, а для того, щоб привернути увагу слухача:

1 *"Чи знаєте ви українську ніч? О, ви не знаєте української ночі!"* (М. Гоголь).

2 «Допоки ж ти, Катіліно, зловживатимеш нашим терпінням? Як довго ще ти, в своєму шаленстві, знущатимешся над нами? До яких меж *ти* будеш вихвалятися своєю зухвалістю, яка не знає меж?.. Невже ти не розумієш, що твої наміри викрито? Не бачиш, що твій заколот уже відомий всім присутнім і розкритий?» *(Цицерон).*

Короткі розповіді (приклади з життя, подробиці, анекдоти) урізноманітнюють, увиразнюють виступ, роблять його цікавішим.

Повтор – має особливе значення, бо сприяє запам'ятанню основної думки, підвищує переконливість промови:

Пояснення – розширений повтор, з допомогою якого підсилюється висловлювана думка:

«Нема уз святіших за товариство! Батько любить своє дитя, мати любить своє дитя, любить і звір своє дитя! Але поріднитися рідністю по душі, а не по крові може сама тільки людина...» (М. Гоголь).

Рафінування – це узагальнюючий повтор перед переходом до нової частини промови.

Заклик – широко вживаний засіб, що використовується для підсилення емоційності висловлювання і впливу на слухачів.

Цитування, коли воно влучне, підсилює висловлення, але ним не слід надуживати.

Перехрещення – перехресне розташування чотирьох членів речення, що увиразнює вислів:

«Ці плани легко скласти, але важко виконати».

Ланцюжок – ефективний засіб впливу на слухачів, коли зміст однієї ланки думки розгортається, уточнюється, підсилюється наступними:

«Кому належить Берлін, тому належить Німеччина, кому належить Німеччина, тому належить Європа» (Г. Жуков).

Натяк на відомий всім факт без його обговорення – ефектний риторичний прийом.

Затягування – риторична фігура, яка полягає в тому, що виступаючий вказує чи натякає на розв'язок поставленої проблеми не відразу, а відкладає це на найближчу перспективу, викликаючи цим самим напружене очікування, інтерес:

«Про що свідчать ці факти? Чи не свідчать вони про те, що потрібні зміни? В такому разі, які з них будуть найкращими? Розгляньмо одну можливість...» (П. Сопер).

Несподіванка – несподіваний для слухачів зворот, що є ефектним засобом впливу на слухачів: «Я також за відміну смертної кари», – сказав опонентові німецький канцлер Бісмарк і додав: «Але я за те, щоб початок цьому поклав убивця».

Гра ***слів*** є окрасою виступу і завжди подобається слухачам:

1. «Ми хочемо не одержавлення людей, а олюднення держави» (Хеусс).

2. «Ми не боїмося ніяких переговорів, але ми ніколи не вестимемо переговори через страх» (Д. Кеннеді).

Вставка – це зауваження, що робиться побіжно, для привернення уваги слухачів:

«Можливо, це Вас не переконує, тоді давайте замислимось над такими фактами...»

Передмова – зауваження щодо подальших намірів промовця з метою загострення уваги слухачів:

«Зараз я наведу Вам аргументи...». «Ви здивуєтесь, дізнавшись про такі факти...».

Попередження – формулювання можливих заперечень висунутих виступаючим тез і їх спростування, що підсилює аргументацію промови.

Тропи

Троп – це зворот мовлення, в якому слово або вислів вжиті в переносному значенні. З їх допомогою творяться образи, увиразнюється мовлення, бліді абстрактні поняття з допомогою порівнянь, метафор та інших тропів стають наочними, яскравими, зримими і тоді гарно запам'ятовуються. Чим нижчий рівень образного мислення у слухачів, тим наочнішою має бути промова.

Порівняння – це зіставлення двох (і більше) явищ (предметів, дій), щоб пояснити одне з них за допомогою іншого (інших).

1. «Сонце низько стоїть на заході між білими й сизими хмарками, червоне, як жар, мов розпечене в жару залізо, без проміння, тільки ніби в сяєві од жару» (І. Нечуй-Левицький). 2. «Підприємства нашої економіки, як *зів'яле листя,* лежать на землі» (З виступу Ф. Рузвельта).

Метафора – слово або словосполучення, що вживається в переносному значенні на основі подібності в певному відношенні двох предметів чи явищ:

2. «Панове! Ми працювали швидко. Ми, так би мовити, *саджаємо Німеччину в сідло. Вона може скакати»* (Бісмарк).

Метонімія – слово або вираз, що вживається в переносному значенні на основі зовнішнього або внутрішнього зв'язку між двома предметами чи явищами:

1. *«Заводські труби* ожили й задиміли».

«Білий дім настроєний рішуче стосовно Багдаду».

Гіпербола – перебільшення розміру, сили, значення певного явища, щоб надати зображуваному виняткової виразності:

1. «Там було справжнє пекло!»

2. «Не було протягом ряду років жодного злочину, якого не вчинив ти; не було мерзенності, здійсненної без твоєї участі; ти один безкарно і безперешкодно позбавляв життя багатьох громадян, утискав і грабував наших спільників...» (Цицерон).

Парадокс – це позірна суперечність, свідомо загострене формулювання, наприклад:

«Найбільший той, хто найменший» (Євангеліє).

«Тихше їдеш – далі будеш» (Нар. творчість).

Перифраз – називання предмета або явища не прямо, а в формі опису їх істотних і характерних рис та ознак, внаслідок чого посилюється яскравість, картинність зображення, виявляється емоційне ставлення до описуваного:

«Не будь тою людиною, що догори щетиною».

«Країна, де сходить сонце, в багатьох галузях економіки володіє передовими технологіями».

Перифраз не слід змішувати з парафразою – скороченим переказом літературного твору або ж викладом його у зміненій формі (переказ прози віршами).

Персоніфікація – вид метафори: надання предметам, явищам природи та поняттям властивостей людини:

«Бідна маленька Бельгія говорить: «Мені не потрібно ніяких французьких корпусів, я покладаюся на обіцянку кайзера...» Сербія говорить Австрії: «Якщо завинили якісь мої чиновники, я їх звільню»... Потім прийшов час Росії. У неї в Сербії свої інтереси. Німеччина, знаючи це, повернулася до Росії і сказала: «Я наполягаю на тому, щоб ти стояла склавши руки, доки Австрія знищує твого молодшого брата». Яку відповідь міг дати росіянин? Він сказав: «Руки геть від мого маленького друга, а то рознесу твою прогнилу імперію на шматки!» І він це робить» (З виступу Ллойд-Джорджа в 1914 році).

Іронія – прихована насмішка, коли про когось чи про щось говориться начебто в позитивному тоні, а мається на увазі протилежне: «Це дуже розумна й освічена жінка, інакше її, звичайно, на таку високу посаду нізащо б не призначили... Від довгого напруження розумових сил і широти охоплення складних предметів у неї з'явилася короткозорість, внаслідок чого подруг свого босоногого дитинства вона майже не впізнає» (О. Довженко).

Редагування підготовленого тексту

Форма, в яку одягнені думки оратора,
збуджує увагу й захоплення натовпу.
Ф. Честерфілд

Редагування тексту виступу – важливий етап його підготовки. Довершеним текст можна вважати лише тоді, коли належним чином вдосконалені навіть дрібні деталі. Мікеланджело висловився ще вимогливіше: «До досконалості ведуть подробиці, а досконалість є те, в чому дрібниць немає».

Щоб відредагувати текст, необхідно уважно його прочитати, домагаючись повного, розуміння всього його змісту. Таке розуміння досягається у процесі кількаразового читання і риторичного аналізу тексту приблизно за таким планом:

1. Тема виступу, що розподіляється на підтеми і мікротеми.
2. Авторський задум.
3. Жанр виступу.
4. Тип мовлення: розповідь, опис, роздум.
5. Стиль, його різновид.

6. Особливості будови.
7. Риторичні фігури.
8.Тропи.
9. Внутрітекстові зв'язки.
10. Дотримання правописних норм.
11. Засоби усної виразності, якщо текст озвучено.

Окрім аналізу тексту на предмет відповідності його темі, авторському задуму, правописним і стилістичним нормам, вимогам щодо будови, мовного оформлення, особливостей обраного жанру, типу мовлення тощо, необхідно також брати до уваги, наскільки цей текст враховує конкретного адресата, обстановку та інші обставини, за яких передбачається виголосити промову.

Розмітка тексту знаками партитури.

Навіть досвідчений оратор, не кажучи вже про початківця, стикається з потребою певної графічної підготовки написаного тексту: виділити найважливіші місця чи такі, що залишають простір для неточного тлумачення. Для цього використовуються знаки партитури, які допомагають зафіксувати наголошене слово, правильну інтонацію, паузи і т. ін.

Знаки партитури за місцем їх розташування в тексті поділяються на три групи: рядкові, надрядкові, підрядкові.

Рядкові знаки:

1. Фразові паузи: | - коротка (на один рахунок);
|| - на два рахунки (раз, два); ||| - на три рахунки (раз, два, три).
2. Дужки ромбічні < >, якими варто позначити вставні речення або слова.
3. Дужки квадратні [ ] вживаються, якщо варто додати слово (слова), що допомогло б утримати непевний зміст речення, знайти потрібну інтонацію.
4. Лапки “ ”, в які беруть слова, що вимовляються з інтонацією іронії.

Надрядкові знаки:

1. Знак наголосу. Якщо для вас якісь слова у текст нові, і ви не знаєте, де поставити наголос, подивіться у словник і позначте наголос на письмі: ста́туя, цеме́нт.
2. Підвищення тону ↗ . 3. Пониження тону ↘ .
4. Злам інтонації ∧ (від підвищення до пониження чи навпаки).

Підрядкові знаки.

1. Логічний наголос _____ (виділяється слово або група слів).
2. Уповільнення темпу _ _ _ _. Цей прийом використовується для того, щоб зафіксувати увагу на слові (словах), що для промовця є ключовими.
3. Прискорення темпу →. Використовується для позначення інформації додаткового характеру, із значенням вторинності.
4. Легато **U**. Використовується, якщо слова вимовляються як одне ціле.

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.

Дотримуйтесь 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 це 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 звертаєтеся до кожного з них. При цьому стійте спокійно, не роблячи різких рухів і час від часу природно міняючи позу, скупою жестикуляцією підкреслюючи сказане.

Жести, міміка, рухи тіла мають значення не лише для слухачів, але й для промовця, бо вони знімають у нього нервове 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 і 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 наперед 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 усіх звуків відповідно до орфоепічних норм, а також від правильного дихання, яке має бути досить глибоким і ритмічним. Недбала вимова є неприпустимою вадою, від якої слід позбуватися з допомогою відповідних вправ. Усім відомий приклад Демосфена, який виправив ваду у вимові завдяки наполегливому вправлянню.

Виразність голосу зумовлюється врахуванням змісту виголошуваної 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 у 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, наприклад, 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, довших – між абзацами, ще довших, що звуться драматичними, – для збудження уваги слухачів.

Корисно також заздалегідь уявляти різні несподівані ситуації під час 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.

Вправи дихання

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.

І. І. 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).

ІІ. Виконуючи дихальну вправу, вимовляйте звуки, намагаючись економно витрачати повітря.

ІІІ. Вимовляйте окремі слова якомога повільніше, протяжніше.

IV. 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:

Вчили віки мене мову свою українську любити,
Вчили любити тебе, Україно, майбутність твою шанувати...
- Чистої крові земля твоя, небо, сини твої, дочки,
Вільної крові культура твоя і твоя бездоганність,
Чистою мовою ти майбуття привітаєш у хорі,
Вільною мовою ти колискову співатимеш дітям.

Микола Вінграновський

Артикуляція

2. І. Повправляйтеся в *артикуляції.* Чітко вимовляйте звуки: глухі – [*к,* та, *т, ф, ц, х, с, ш*], дзвінкі – [б, в, г, ґ, б, *дз, дж, з, ж, й, л, м, н, р*], м'які приголосні – [*т′, ц′, с′, дз′, з′, л′, н′* р'], парні – [б–та, б–*т, д′–т′, г–х, з–е, з′–с′, ж–ш та ін.*], а також голосні – [а, о, у, е, *й, і*], не допускаючи їх злиття й змішування.

ІІ. Вимовляйте звукосполучення – [*мимомімумема, тетотітутати* та ін.], [н':а, *т′:і, л′:у* та ін.]

ІІІ. 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 е 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 і 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).

ІV. 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.

V. Вимовте подану нижче фразу, наголошуючи кожне із слів трьома способами: а) підвищенням тону; б) посиленням звучання голосу;

в) уповільненням мовлення.

Ми йдемо до театру у неділю.

Читання тексту і передача його змісту

3. І. 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.

ІІ. Читайте окремі абзаци дібраного тексту, потім відтворюйте прочитане двома способами:

а) переказуйте дослівно, запам'ятовуючи деталі;

б) передавайте зміст своїми словами.

Вчіться висловлюватися

4. І. 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) перефразовуйте самозначне речення абзацу, відображаючи його зміст в кількох варіантах і порівнюючи їх виражальні можливості.

ІІ. Вчіться давати визначення загальновживаних понять, таких, 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

5. І. 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.

ІІ. 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

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

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

ІІІ. Розгорніть своє повідомлення, додаючи особисту його оцінку.

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

Вміння висловлювати особисту думку

7. І. Прочитайте в газеті переднє слово чи якусь проблемну статтю. Визначіть своє ставлення до змісту статті, до позиції її автора, доберіть аргумен-

ти, що обґрунтовують вашу позицію, і виступіть перед друзями чи уявними слухачами з короткою промовою, що виражає ваше ставлення до прочитаного.

II. Візьміть збірник афоризмів і, дібравши один з 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

8. 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.

Вивчення надрукованих промов і тренування пам'яті

9.I. Вивчайте надруковані промови відомих і наших сучасників, зокрема парламентарів, з погляду критеріїв, що наводяться в курсі практичної риторики. Такий аналіз вдосконалюватиме структуру, виражальні засоби, мову Ваших виступів.

II. Кожен промовець повинен мати хорошу пам'ять, тому привчіться, систематично заучувати вірш, добірку афоризмів, прислів'їв, вдалу статтю тощо. Заучуючи текст, постарайтеся передусім сконцентруватися якомога глибше у взаємозв'язках, усвідомити його зміст, встановлюючи асоціативні зв'язки. Повторюючи текст, віднаходьте нові зв'язки як між його змістовими елементами, так і з іншими відомими вам знаннями.

Дискусії

10. Учіться дискутувати, використовуючи кожну нагоду, коли обговорюєть-ся певне питання (наприклад, літературний твір, кінофільм, театральна вистава, малярська виставка тощо) і якщо Ви не погоджуєтеся чи не в усьому погоджуєтеся з виступаючими. Опонентом може бути друг, товариш, член родини, знайомий чи уявний співбесідник. З одного боку, така участь приноситиме користь Вам, бо відточуватиметься гострота Вашого мислення, формуватимуться вміння аргументувати свою позицію, точно, влучно, виразно висловлюватися, а з другого – ваші виступи збагачуватимуть інших, якщо вони оригінальні, сприятимуть знаходженню істини, тобто матимуть суспільну користь.

Лекція №7

Частини риторичної розробки промови
(композиція промови).

Сумлінна підготовка виступу і прагнення принести слухачам якнайбільше користі відчувається завжди. Люди оцінять це й захочуть послухати вас знову. Ви, безумовно, одержите і 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 якого-небудь 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 у статті "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, обдумано 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.

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.

Пункти основного плану повинні бути чітко сформульованими. Цей план повідомляється слухачам після оголошення теми виступу і мети його.

Але слід відмітити, що план не завжди оголошується слухачам. Це залежить від виду промови, від складу й настрою аудиторії, від намірів автора. Найчастіше плани повідомляються в лекціях, доповідях, наукових повідомленнях, бо слухачі під час таких виступів ведуть записи і план допомагає їм слідкувати за ходом викладу матеріалу.

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 друге 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 зуміє 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 (наприклад Моцак П. Звичаї, приписи доброї поведінки: Поради молодим і старшим. – Львів , 1994).

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 гостросюжетну книгу. Які частини ви іноді пропускаєте? Описи країн, місцевості, середовища, виклади розмов у формі діалога? 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 (хрія).

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 картинами, зокрема яскравими описами. Як правило, вони ілюструють те чи інше положення хрії. 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.

Михайло Ломоносов.

Коротке керівництво до красномовства (1748 р.)

"Вступ є частина промови, через яку ритор слухачів чи читачів готує до решти промови, щоб вони прихильно, старанно й свідомо його слухали або читали. Для першого ритор повинен шанобливо й прихильно їм свою справу представити, для другого оголосити, що він буде говорити про речі важливі, потрібні й корисні, для третього ясно висловити свою тему або саму матерію, про яку він говорити чи писати хоче".

Вступ скласти може ритор:

1. Від місця часу, розкриваючи, що йому у міркуваннях цих говорити необхідно, пристойно, слушно, складно;
2. Від характеру і властивостей, які слухачі мають, схвалюючи їх доброчинності;
3. Від своєї особи...

Після вступу пропонується тема – коротко і ясно, а потім, якщо вона є щось історичне або інше щось, що вимагає тлумачення, тоді приєднується тлумачення, яке складне буває з поширених ідей за правилами третьої глави першої частини.

У тлумаченні слід триматися:

1. Стислості промов;
2. Ясності;
3. Ймовірності;

Остання частина промови є заключення, в якому доведена тема подається у показовому роді – з похвалою чи хулою, у дорадчому – з порадою чи відрадою..."

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.

При підготовці остаточного варіанту виступу треба звернути увагу на такі питання:

1. Чи сприятиме форма виступу встановленню контакту зі слухачами?
2. Чи приверне їхню увагу початок виступу?
3. Довели ви до відома слухачів, як поділено тему виступу на окремі питання?
4. Чи об'єднали окремі думки й абзаци переходами, які допомагають слухачам краще орієнтуватися в матеріалі виступу?
5. Чи супроводжуються основні думки й положення аргументами, прикладами, порівняннями тощо ?
6. Чи замінили, де можна, неособові займенники особовими , такими як я, ви, ми, нас і т.д.?
7. Можливо, варто замінити абстрактні поняття конкретними, а загальні вирази вужчими термінами?
8. Чи узагальнені наприкінці виступу основні думки й положення і підбито підсумки, які з них випливають?
9. Чи досить виразно сформульовані прикінцеві речення виступу? Чи відповідають вони його спрямованості?

Після того, як ви приготували чорновий варіант виступу, відредагуйте його. При цьому вилучіть усе зайве. Відкладіть текст на кілька днів... Коли згодом повернетесь до нього, то подивіться з точки зору слухачів. Не

прагніть засипати “слухачів” великою кількістю інформації, а зосередьте їх увагу на кількох головних питаннях, що розвивають тему виступу.

Під час тренувального читання виступу позначте на полях, де починається нова думка, де треба зробити паузу, навести приклад (наприклад: червона крапка – нова думка, зелена крапка – приклад, вертикальна риска (дві, три – пауза).

Важливі речення підкресліть під лінійку різнокольоровими олівцями.

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 (напр., “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 пожвавлення 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.

Лекція №8

Оратор і аудиторія.

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 і 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 чіпку, 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 настрій, 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 обчислюванні операції. М. Куні за секунди перемножував цілі стовпчики шестизначних цифр! Це результат обдарованості, помножений на велику працю вправ. 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 і 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 в 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 договорює, чогось боїться. Кращий засіб скинути гніт зосередженості – чітко продумати план виступу, знати суть предмета, мати під рукою необхідні записи.

І творча уява. На основі знань, досвіду майже кожний здатен уявити нові картини, абстрактні образи. Словом, немає людей, які не обдаровані уявою, хистом уяви, 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.

Великий письменник Жуль Верн володів такою надзвичайною уявою, що написав десятки пригодницьких романів про країни й події, яких не бачив сам ніколи.

Дивлячись на полотна художника, ми кажемо: "Який талант!". Яскрава, вражаюча промова – теж, у певній мірі, результат творчої уяви, натхненної праці оратора.

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, райдужна інтонація, стрімкий темп.

Всякий штучний прийом заключає в собі долю брехні: користування додатковими кольорами в живописі, риторичні фігури в словесності; демонстрація на війні, жертви 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.

Насущне стремління 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 проникласъ 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 з 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, заклякнувши 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-таки 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 і т. п.

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. Наприклад, О. Водовозова у своїх спогадах про російського педагога XIX ст. К.Д. Ушинського, який на той час обіймав посаду інспектора (1860 р.), згадує відвідання уроків вчителя Соболевського, коли вивчалися байки. Учитель демонстрував, як їх треба читати: “Звірів він зображував в особах:

скоцюрбившись, зображував лисицю, неймовірно скошуючи й без того косі очі, а слова виголошував дискантом, а щоби нагадати про її хвіст, відкидав одну руку назад, помахуючи ззаду зошитом, згорнутим в трубочку. Якщо йшлося про слона, він зводився навшпиньки, а на довгий хобот мали вказувати три зошити, згорнуті в трубочку та вкладені один в один. При цьому, дивлячись, який звір, він чи то бігав та гарчав, чи то, стоячи на місці, сіпав плечами, щирячи зуби".

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. Груди 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 свої руки чи нігті. Подумки проаналізуйте вираз обличчя: чи не насуплені у вас брови, чи не зібралося у зморшки чоло, чи не розкрито рота. Буває, що від хвилювання обличчя ніби "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.

Голос.

Рідко зустрічаються люди з "пошкодженим" голосом. Від природи кожен може добре володіти своїм голосом. Індійські йоги навіть вважають, що хрипкий, гнусавий чи неприємний голос неможливий у людини, що веде достойний спосіб життя.

Пияцтво та куріння – головні вороги голосу. Час його усталення – юнацькі роки. Чоловічий голос уже пройшов підлітковий "злам", але ще не звучить на повну силу, це станеться десь під 30 років.

Голосовий апарат – багатющий інструмент. Дихальні органи, мов міхи в органі, накачують повітря. Воно вимушує вібрувати зв'язки в дихальному горлі. Гортань, ротова та носова порожнини утворюють резонатори. Губи, язик, нижня щелепа й м'яке піднебіння артикулюють (творять) звуки.

Правильні артикуляція й вимова, добра дикція – запорука успіху. Слід чітко й правильно вимовляти кожен звук, боротися з шепелявістю, гаркавістю, недбалою вимовою. Дехто вимовляє замість потрібного звука зовсім інший – наприклад, "в" замість "л". Промовте всі літери алфавіту як звуки (а ще краще – запишіть на магнітофоні, прослухайте). Чи все тут у вас у порядку? Якщо ваша дикція не дуже чітка, на допомогу можуть прийти скоромовки, що дозволяють виробити досконалу вимову для будь-яких звуків.

Чи достатньо гучний ваш голос? Якщо він глухий і тихий, потрібно ширше спиратися на дихання, дати струменю повітря з легенів звучати сильно, вільно й чисто. Кожне слово треба чути, не можна зливати кілька слів в якусь невиразну звукову масу. Чіткість вимови часто залежить і від аудиторії, в якій виступає оратор. Потрібно пам'ятати, що чим більша аудиторія, тим повільніше поширюються звукові хвилі: для того, щоб вони не змішувалися і не заглушали одна одну, оратор має дати їм час для поширення. Тому у великих аудиторіях ораторові слід говорити повільніше, ніж у маленьких.

Гучність голосу можна певною мірою прогнозувати: оратор має змогу позначити в тексті належні місця відповідними символами:

Чи не занадто швидко (повільно, мляво) ви говорите? Правильне сприйняття аудиторією промови залежить і від темпу виголошення (тобто швидкості, з якою оратор вимовляє звуки, склади чи слова за одиницю часу). Оратора, який взяв невдалий темп, перестають слухати. Якщо промова виголошується занадто швидко, аудиторія не встигає за оратором, втрачає стрижень розмови, а незабаром – і цікавість до неї. Але так само погано, якщо оратор говорить дуже повільно – аудиторія випереджає оратора у сприйнятті інформації, і ефект той самий: інтерес до промови втрачається. Найоптимальніший для сприйняття темп – від 120 до 150 слів на хвилину. Необхідно зазначити, що найважливіші місця в промові слід виголошувати повільніше, а другорядну інформацію подавати в більш швидкому темпі (наприклад, вставні речення, дієприслівникові звороти і т.п.). Для зручності можна робити позначки щодо темпу проголошення окремих частин промови. Б. Найденов пропонує темп визначити літерою ї.

Знайте текстуру (діапазон) свого голосу. Дехто хоче говорити "не своїм голосом", наприклад, більш басистим, ніж він є насправді. Виходить штучно й негарно. Висота голосу дана від природи, її треба використовувати такою, якою вона є. Діапазон голосу у людини зазвичай складає 1,5-2 октави, але людина говорить на 3-4 нотах. Розширюйте діапазон свого голосу поступово і повільно. Хід від низького тону до високого і навпаки допомагає привернути увагу слухачів до певних місць промови.

Нарешті, варто замислитися над **тембром** вашого голосу. Є голоси "оксамитові", сильні й м'які, багаті на відтінки. Є голоси з "металевим" звуком, владні, рішучі. Є тонкі й ніжні, особливо у жінок. Тембр може чарувати більше, ніж щось інше. Він індивідуальний, неповторний, як візерунок шкіри на пальцях. Знайдіть свої темброві можливості й користуйтеся ними. Тембр можна міняти, переходячи від "оксамитових" нот до "металу в голосі" й т. п. – цьому потрібно навчатися. Але уникайте хрипоти та задишки, гнусавості й гаркавості (заковтування звуку).

Усе базується на диханні, яке має бути досить глибоким і водночас інтенсивним. "Опирайте" дихання на діафрагму, як це роблять оперні співаки. Не хапайте повітря занадто часто, хоча мало є речень, які можна сказати, не забравши кілька разів повітря. Контролюйте ваше дихання, керуйте ним – це єдиний фізіологічний процес, що легко піддається контролю розуму. А через вільне дихання почне правильно функціонувати й усе інше. Головне – настрій душі, що дає звучність і силу голосу.

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, і 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. Х.Леммерман радить: "Зверніть увагу, аби задня стіна, що підтримує вас акустично, була розташована не дуже далеко".

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 теми. 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.

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 мисленнєву 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, поводиться 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, настрій тощо. Зрозуміло, що чим однорідніша аудиторія, тим одностайніша реакція слухачів на виступ, тим легше виступати. І навпаки, неоднорідна аудиторія по-різному реагує на слова оратора, і 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 багаточисельній. 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 останні. 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.

Михайло Сперанський.
Про вигляд оратора.
Про обличчя.

Мова обличчя завжди була визнана найточнішим вираженням переживань душевних. Часто один погляд, одне опускання брови говорить

більше, ніж усі слова оратора, а тому він повинен... вміти настроювати обличчя відповідно до мовлення, а особливо око – орган душі настільки сильний, наскільки й виразний, як і мова – повинне слідувати за усіма його рухами і передавати слухачам почування його серця.

Про голос.

Щасливий той, кому природа дарувала гнучкий, сильний, чистий, який лається, і дзвінкий голос. Древні настільки поважали це обдарування, що винайшли науку робити його приємним. Часті вправи, напруження грудей і смак до музики можуть доповнити або приховати недоліки природи. Але ми занадто мало турбуємося про всі ці зовнішні обдарування оратора...

Про вимову.

... Хто має справу з людьми, той повинен мислити добре, але говорити ще краще.

Про рухи.

... рука тоді тільки повинна діяти, коли слід доповнювати поняття.

Марк Туллій Цицерон.

“Три трактати про ораторське мистецтво ”.
Про оратора

Хороших ораторів знайдеться набагато менше, ніж хороших поетів...

Це пояснюється тим, що красномовство дається більш важко, ніж це здається, і народжується з багатьох знань і старань.

Необхідно засвоїти найрізноманітніші знання...; необхідно надати красу самому мовленню, і не лише відбором, але й розташуванням слів; усі порухи душі, якими природа наділила рід людський, необхідно вивчити до тонкощів, тому що уся міць і мистецтво красномовства полягають у тому, щоб або заспокоювати, або збуджувати душі слухачів. До цього всього мають приєднатися гумор і дотепність, освіта, достойна вільної людини. Крім того, необхідно знати всю історію давнього світу, аби черпати з неї приклади.

...Виконання промови вимагає стеження за рухами тіла, і за жестикуляцією, і за виразом обличчя, і за звуками та відтінками голосу.

Промова повинна розцвітати й розгортатися тільки на основі повного знання предмета.

...Істинний оратор... своїм впливом і мудрістю не лише собі пошукує славу (пошану), а й багатьом громадянам, та й усій державі загалом приносить щастя і добробут.

...Досягти цього красномовством може тільки той, хто глибоко зрозумів людську природу, людську душу й причини, які примушують її спалахувати й заспокоювати.

Оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками філософа, словами мало не поета, пам’яттю законодавця, голосом трагіка, грою такою, як у кращих лицедіїв.

Лекція № 9

Мистецтво спору (полеміки).

Обов'язковим для сучасної ділової людини, а ще більше – для державного управлінця, керівника є уміння компетентно обговорити життєво важливі проблеми, доказувати 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 доказати висунуті положення і відкинути думку опонента, використання полемічних прийомів, уміння протистояти хитрощам супротивника.

Спір. Що це таке?

Звернемось до "Великого тлумачного словника сучасної української літературної мови". В ньому зафіксовані всі значення і відтінки слова .

Спір:

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.

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

(З.Спір, спору, розм.. Швидкість, спритність.)

У сучасній науковій, методичній, довідковій літературі слово спір 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 спір. 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 спір, 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 вияснення 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 арґументованими, 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, знущаннями, 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 відносяться 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 протирічити 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 зберегти 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 вибирати варіант власної поведінки, визначати тактику в спорі.

У значній мірі поведінка полемістів визначається тими завданнями й цілями, які вони переслідують у спорі, особистими інтересами.

“Чого тільки ми не здатні зробити під впливом інтересу!” – вигукнув відомий французький філософ XVIII ст. Гельвецій. У його книзі “Про людину” є роздуми про те, що одні й ті ж погляди здаються істинними чи брехливими в залежності від того, якими їх хочуть бачити люди.

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

Якщо перед нами сильний супротивник, знаючий предмет спору, авторитетний, володіє навиками полеміста, то ми більш зібрані, напружені, стараємось уникати лишніх 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 задуматись над своїм життям.

Кінцевою метою сократівських діалогів і бесід було вияснення 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 діалога, обміну думками. До них відносяться знамениті "Діалоги" древньогрецького філософа Платона, "Спогади" історика Ксенофонта.

Дискусія Бора і Ейнштейна

Унікальною в історії культури спору вважається дискусія знаменитих фізиків Бора і Ейнштейна. Протягом кількох десятиліть продовжувалась ця незвичайна дискусія. Вона набувала то драматичного, то гумористичного характеру. Спір вівся іноді то по-академічному спокійно, то раптом

відбувався вибух, як на дуелі. Полемізувати приходилось і на віддалі, і під час зустрічі один з одним, усно й письмово.

Приводом для полеміки стало створення квантової механіки і зв'язаний з цим революційний переворот у поглядах на навколишній світ. Ця дискусія викликала величезний інтерес у науковому світі. За нею уважно слідкували, брали в ній участь відомі дослідники, найближчі соратники Бора та Ейнштейна, в тому числі великі вчені нашої країни.

У цьому великому спорі відповідно до традиційної форми публічного диспуту був навіть свій секундант – видатний голландський фізик Пауль Еренфест. Він допомагав організувати зустрічі між обома вченими, листувався з ними, був стимулом їх активної діяльності, що зіграло відповідну роль у формуванні взаємовідношень між Бором та Ейнштейном.

Пошлемось на один документ – уривок із листа Еренфеста обом диспутантам (12 вересня 1931 року): "... Мені дуже приємно бачити, що Бор може чітко впевнитись, у якій мірі ти, Ейнштейн, знаєш і розумієш його ідеї і, разом з тим, вважаєш правильними його подальші дослідження...

Я обіцяю ні в якому разі не заважати вам, але надіюсь, що, можливо, при нагоді зможу і допомогти. Адже я добре знайомий із специфічною для кожного з вас манерою висловлювати свої думки і, частково, зі страшними хмарами борівської ввічливості, які є перепоною для спілкування, якщо їх час від часу не розвіювати".

У цій дискусії не було переможців. Ніхто нікого не переконав. Кожний залишився на своїй позиції. Бор пережив свого опонента на сім років і до кінця днів продовжував подумки сперечатися з Ейнштейном. Про це свідчить одна цікава дрібниця з його біографії. Останній малюнок, зроблений Бором у його кабінеті за день до смерті, зображував ейнштейнівський "ящик з фотоном", роздумувати над яким, мабуть, Бор все ще продовжував. Однак ця дискусія була надзвичайно результативною. Вона не зводилась до фіксування різних точок зору. Учені взаємно збагачували один одного. Розбіжності спонукали їх до уточнення своїх позицій, іноді до виправлення власних формулювань. Ця дискусія визначила розвиток фізики на багато десятиліть. Запорукою плідності дискусії, її величезного впливу на процеси наукових досліджень була глибока взаємна повага вчених. Вони захоплювались один одним. В одному із листів Ейнштейн так і пише: "Дорогий, якщо не сказати любимий Бор!". У приватній розмові в Москві Бор говорив: "Ейнштейн – не тільки геній, він ще й прекрасна, дуже добра людина. Його посмішка і зараз стоїть переді мною".

Таким чином, поважне відношення опонентів один до одного, намагання зрозуміти погляди й переконання противника, вникнути в суть його позиції – необхідні умови публічного спору, плідного обговорення проблем.

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.

Іноді буває, що навіть дуже уважно слухаючи полемістів, неможливо вловити, із-за чого вони сперечаються, що стало причиною їх звернення до суду, що є предметом спору. Кожен виконує свою партію, не вникаючи в суть тверджень свого опонента і взагалі не слухаючи його. І позивач, і відповідач говорять заплутано, з якимись незрозумілими натяками. У їх мові немає внутрішньої логіки, тому важко слідкувати за ходом їхніх роздумів.

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.

Предмет спору повинен зразу визначатися полемізуючими сторонами. Нерідко він уточнюється в ході самої дискусії, а іноді може з'явитися і під час обговорення якої-небудь проблеми. Під час розмови спір може переходити з одного предмета на інший. Важливо, щоб сперечальники кожен раз ясно уявляли собі, що є предметом їхніх розбіжностей.

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 пусту балаканину, полеміст 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 потребує глибоких знань, умінь, життєвої мудрості і є необхідною складовою більшості публічних виступів.

Досвід спілкування між людьми засвідчує, що домогтися, аби співбесідник змінив свою думку, набагато легше, ніж змінити його переконання, тому що переконання складаються протягом тривалого часу і становлять систему поглядів, пов'язаних між собою в єдине ціле, тоді як окрема думка, що не зачіпає переконань, є короткочасним феноменом і порівняно легко змінюється.

Дуже нелегко змінити риси характеру людини, такі, наприклад, як авторитарність, агресивність, егоїзм, аморальність, потяг до пиятики, азартних ігор тощо, тому що **за** ними стоять певні типи світогляду і комплекс мотивів, бажань, спонук. Проте у принципі і така зміна можлива,

але вона потребує докорінної перебудови внутрішнього світу людини, що не так легко зробити. У цьому разі покладатися лише на аргументи не можна, а слід враховувати цілий комплекс чинників, від яких залежить зміна поглядів людей.

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; 3) з недовірою.

Довіру викликає зазвичай авторитетна людина, яку добре знають. А до незнайомця найчастіше ставляться з сумнівом чи недовірою, які він має долати пристойним зовнішнім виглядом, приємними манерами, поведінкою, вмінням встановлювати із слухачами контакт, впевненістю у відстоюванні своїх поглядів. Окрім того він має враховувати, наскільки його погляди розходяться із поглядами аудиторії. Якщо розбіжність у поглядах значна, то слід добирати аргументи особливо ретельно, щоб вони відповідали рівню поінформованості, світогляду, інтересам, бажанням слухачів.

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 обґрунтованою, а не спиратися на випадковий збіг обставин. Наприклад, зустріч з чорною кішкою не віщує нічого неприємного, хоч і існує такий забобон.

Іншою формою доказу є аргумент, побудований на аналогії. Він основується 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. Наприклад, досвід переконує, що усі біологічні істоти існують тільки протягом певного відрізку часу, тому робиться загальний висновок: вони смертні. Дедуктивний спосіб доведення істини здійснюється навпаки: від загального до часткового. Так, на основі закону про смертність біологічних істот ми можемо зробити достовірний висновок, що серія фільмів про так званих безсмертних є фантастичною і не має ніякого реального ґрунту.

Істотне значення має кількісний склад слухачів і ступінь знайомства з ними. Так, якщо переконувати потрібно небагатьох знайомих людей, то незрівнянно легше врахувати їхні індивідуальні особливості і досягти успіху. Коли ж аудиторія велика, у першу чергу слід зважати на те, що їх об'єднує (професія, вік, рівень освіченості, ступінь згуртованості тощо). Наприклад, наукові працівники першорядного значення надають логічним доказам, а для менш освічених людей вияви почуттів важать більше за докази. Вони з більшою готовністю змінюють свої погляди, коли їхні друзі чи члени їхньої групи погоджуються з тим, у чому їх намагаються переконати. Важливе значення має достатня кількість яскравих життєвих прикладів.

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.

Зазвичай люди намагаються відкинути інформацію, яка не узгоджується з їхніми звичками чи особливостями характеру (курець не любить слухати аргументи про шкідливість куріння, а лінивий – заклики до праці). У таких випадках найдієвішими є сугестивні методи, коли особі непомітно нав'язують якусь думку, що потім викликає реакцію, відповідну певним навичкам чи прагненням цієї особи. Наприклад, значно більшого ефекту ми досягнемо, якщо в спілкуванні з курцем підкреслимо силу його характеру і висловимо впевненість, що завдяки цьому він спроможний успішно подолати шкідливу звичку, а лінивому висловимо щире захоплення його здібностями, чим і спонукатимемо його до діяльності. У цих випадках ми використовуємо відомий психологічний феномен: прагнення людини до визнання. Якщо стимулювати й задовольняти це прагнення, то воно дає чудодійні результати.

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 радощами.

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.

Опановуйте 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 поставлено запитання дає змогу уточнити точку зору опонента, отримати від нього додаткові дані, зрозуміти його відношення 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 уміння зорієнтуватися в ситуації, швидка реакція допомагають вийти із скрутного становища.

У знаменитого сірійського письменника – енциклопедиста Абуль-Фараджа, який жив у 13 ст., є така притча:

"Хтось розповідав про свого вчителя, що одного разу тому задали п`ятдесят запитань, на які він без всякого сорому відказався відповідати, посилаючись на незнання. "Не знаю", - говорив він, навіть коли знав, але в чомусь сумнівався. У нього була звичка відповідати тільки на ті запитання, в яких він бездоганно розбирався".

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

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

Деякі полеміст починають іронізувати над запитаннями свого опонента: "Ви ставите таке "глибоке питання"; "І ви вважаєте своє запитання серйозним?". Часто додаються негативні оцінки самому запитанню: "Це наївне запитання"; "Це запитання звучить аполітично"; "Це незріле запитання". Такого роду фрази не сприяють виясненню істини, бо в них проявляється неповажне відношення 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.

1. У процесі обговорення дискутивної 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 відношення до опонента. Такі хитрощі вважаються недозволеними.

Ставка на брехливий 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”...)

Завести розмову в бік, щоб не зазнати поразки: полеміст відволікають увагу опонентів другорядними запитаннями, розповідями на абстрагована теми.

Перевести дискусію 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, ображаюча репліка і т.д.

Іноді супротивник зацікавлений у тому, щоб зірвати дискусію, бо вона з якихось причин йому невигідна. В такому разі використовують грубі “механічні” хитрощі: перебивають опонента, не дають йому говорити, 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.

Пам’ятка полеміста.

- Пам`ятайте, що кожен має таке ж право висловлювати свою думку, як і ви.
- Відносьтесь з повагою до свого опонента. Заперечувати можна рішуче, але не ображаючи чужих переконань насмішками і грубістю.
- Умійте правильно виділити предмет суперечки і чітко його сформулювати.
- Не вступайте в дискусію, якщо ви погано знаєте її предмет.
- Умійте чітко визначити свою позицію в дискусії. Не забувайте, що дискусія стане більш результативною, якщо у її учасників є взаєморозуміння.
- Правильно користуйтесь поняттями. Важливо, щоб учасники дискусії вкладали в поняття, терміни, які використовують, однаковий зміст.
- Навчіться слухати свого опонента, старайтесь не перебивати його. Це необхідна умова правильного розуміння позиції опонента.
- Намагайтесь точно зрозуміти те, що стверджує протилежна сторона.
- Не старайтесь в усьому перечити опоненту. Іноді корисно згодитися з деякими його доказами.
- Не гарячкуйте, а дискутуйте спокійно. Переможцем вийде той, хто володіє більшою витримкою.
- Слідкуйте за тим, щоб у ваших доказах і аргументах опонента не було протиріч.
- Не поспішайте визнавати себе переможеним, навіть якщо докази опонента здадуться вам, на перший погляд, переконливими.

Поради виступаючому з публічною промовою.

1. Настройтесь на аудиторію.
2. Спочатку виясніть, 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 в 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 підвищіть 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 насущна необхідність примушує вас зачіпати подібну тему, а потім згладьте гостроту кількома компліментами.
18. Не робіть узагальнюючих висновків, які не оправдані 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 почуваєте 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.

Як говорити, щоб тебе розуміли.

1. Говоріть виразно:
- Головна думка повинна виділятись і запам`ятовуватись.
- Думка може виділятись повторенням, інтонаційним підкресленням, запитаннями до самого себе, її можна анонсувати на початку промови.
- Все, що відноситься до головної думки, повинно бути або зв`язане з нею, або відкинуте.
- Можливий відступ від головної думки для відпочинку, знаття напруги.

2. Говоріть красиво:
- Виражальні засоби мови роблять її дохідливою, образною.
- Дохідливість може досягатись порівняннями, прикладами, використанням слів з більш конкретним значенням, які конкретизуються епітети.
- Образність мови підсилюють тропи і фігури.

3. Говоріть доречно:
- Орієнтуйтесь на аудиторію і дотримуйтесь законів жанру.
- Не забувайте про зворотній зв`язок з аудиторією, слідкуйте за тим, як сприймають вашу промову.

4. Слідкуйте за правильністю мови.

Лекція №10

Психологія в ораторському мистецтві

У двох аспектах проявляється психологія в красномовстві: а) в ораторській творчості і б) сприйнятті слухачами публічного виступу. Маючи різні об'єкти і відносну самостійність, ці моменти проявляються одночасно – в живому спілкуванні мовця з аудиторією. Поза такою єдністю психологія ораторського мистецтва не існує.

Головне завдання психології ораторської праці – пробудження і підтримка (чи розвиток) уваги аудиторії до промови, а також задоволення інтересу до теми – мабуть, чи не найважча справа в ораторському мистецтві.

Ситуація послаблення та гальмування уваги виникає в будь-якій аудиторії, що добре відомо кожному досвідченому лектору. Слухацький інтерес, зацікавленість саме цим публічним виступом забезпечуються багатьма компонентами, які втілюють зміст лекції, доповіді чи якого-небудь іншого жанру красномовства.

У наш час не так просто й легко бути "цікавим" лектором, а тим більше оратором. Слухачі ждуть від оратора не тільки змістовної промови, але й справжнього красномовства, що приносить задоволення естетичного чуття, при цьому виразність чи дотепність не може замінити науковості і переконливості, а актуальність теми повинна доповнюватись діловитим і конкретним публічним словом. Саме поєднання названих вимог може дати позитивний результат. Щоб відповідати вказаним вимогам, необхідно добре знати специфіку ораторської творчості, її психологію, ясно уявляти, з яких елементів вона складається. Правомірно говорити про "психологічний механізм", яким треба оволодіти і вміти оперувати за наявності "стану граничної психічної активності".

Основні особливості психології ораторської праці.

Перша особливість психології ораторської праці визначається двома постійними об'єктами. Це перш за все дійсність, явища якої приходиться досліджувати й тлумачити в публічному слові. До цієї дійсності треба віднести й ту науку, яку представляє викладач або лектор. Тому добрі знання своєї науки – найперший обов'язок людини, що виступає з публічною промовою. Вона повинна не тільки добре орієнтуватися в її досягненнях та актуальних проблемах, але й бути її активним діячем.

Оратор не може не бути активним діячем у своєму відношенні до дійсності. Сама суть красномовства як способу утвердження тих чи інших ідей, як форми розповсюдження знань і згуртування людей на цій основі вимагає постійної активності в роботі. Оратор своєю працею проявляє суспільну (громадську) активність.

Другий об'єкт праці оратора – це його слухачі, що складають певну соціально-психологічну мікрогрупу. Аудиторія – це об'єкт впливу ораторського слова і безпосередня ціль реалізації намірів, передбачених даним виступом. Від того, як поставиться аудиторія до промови, й буде залежати її успіх чи неуспіх. Ці функції аудиторії, функції об'єкта, цілі і функції суб'єкта співтворчості завжди діють одночасно і нерозривно. Але ж ефективність прояву їх в значній мірі залежить від самого оратора.

Друга особливість ораторської праці, що впливає на її психологію, – це її індивідуальна форма. В цьому труд оратора дуже схожий з акторським. Успіх публічного виступу в будь-якому жанрі залежить від його автора й виконавця. Найважливішою особливістю психології красномовства є постійне відчуття індивідуальної відповідальності оратора за свою творчість перед суспільством.

Вже було відмічено, що ораторське мистецтво не може бути безадресним. Воно – цілеспрямована творчість. Її мета – вплинути на людей. Крім того, досвідчений промовець обов'язково враховує можливість залучення своїх слухачів до співтворчості. Тому він, готуючись до публічного виступу, повинен співвідносити себе зі своїми слухачами і оцінювати свій виступ. В цьому важливому моменті ораторської творчості допоможе інтуїція й уява, якщо вони підкріплені накопиченим досвідом публічних виступів.

Таким чином, оратор фактично, в крайньому разі – у своїх почуттях і думках, ніколи не залишається наодинці. Через це можна говорити про відомі внутрішні протиріччя ораторської праці. З одного боку, вона суто індивідуальна, суб'єктивна, ніби "закрита", а з іншого – "відкрита", бо адресується до відповідної групи людей і через неї реалізується, в певній мірі стає навіть колективною творчістю. Ця діалектика суб'єктивного-об'єктивного, індивідуального-колективного, "закритого-відкритого" і є той психологічний феномен, знання і вміле використання якого складає один із важливих елементів ораторської майстерності.

Третя особливість красномовства – це його ситуативність, що також проявляється в психології ораторської праці. Під нею ми розуміємо те, що всякий новий публічний виступ відбувається в конкретних обставинах, які ніколи не повторюються, і всі особливості яких наперед передбачити не можна.

Нова ситуація часто виникає під час повторного виступу з промовою, що вже виголошувалась. Оратор критично проаналізував свій виступ і зрозумів, що деякі аспекти його вимагають глибого перегляду, більш чіткої характеристики. До того ж є нова інформація, що вимагає оцінки і пояснень, з'явились нові ідеї, які слід використати.

Інший приклад. Добре опрацьовану і вже прочитану лекцію треба буде прочитати в незнайомій аудиторії. Виступ у новій аудиторії таїть у собі різноманітні несподіванки, виникає корінна проблема психології - проблема взаєморозуміння промовця і слухача.

Характеризуючи ситуативність, що виникає під час публічного виступу, можна сказати, що в ній проявляється діалектика визначеного й невизначеного в ораторській творчості. Визначене – це знання специфіки красномовства і його можливостей, суб'єктивний досвід оратора, тема конкретного виступу, її об'єм і характер висвітлення. Невизначене – це та ситуативність, про яку було сказано. Інакше можна сказати так: у мистецтві кожного конкретного публічного виступу невизначене, образно кажучи, завжди многолике. Оратору не завжди відомо, як його зустріне нова аудиторія, як буде сприйнято його виступ. Важко наперед визначити, які потрібні будуть імпровізації, нові "ходи" для успіху промови.

У цій своєрідності красномовства – поєднанні визначеного і невизначеного – знаходимо ще одну особливість ораторського мистецтва, у якій також проявляються його внутрішні протиріччя.

Якщо визначеність такої праці завжди надає впевненості, то невизначеність, навпаки, є причиною сумнівів. Треба вміти не піддаватися їм, і зробити все, щоб якраз визначеність переважала в ораторській праці. Умовою, що забезпечує для оратора стан визначеності, а значить і впевненості у собі, є **культура праці.**

Культура праці оратора

Очевидно, немає потреби повторювати загальновідоме: ораторське мистецтво вимагає від його творця постійно оновлених, збагачених знань і високої культури.

Звернемось до деяких видів ораторської творчості, що є важливою умовою плідної праці.

Першою такою умовою є регулярність і систематичність роботи над підготовкою матеріалу виступу.

Справа в тому, що в професії, наприклад, вузівського викладача, є обставина, здатна непомітно настроювати його на самозаспокоєння. Такий стан може настати після успішного публічного виступу. Розтративши значну кількість енергії, ніби звільнившись від думок і почуттів, що переповнювали його, відчувши душевну розрядку, людина заспокоюється. А в роботі оратора життєво необхідна щоденна праця, наполеглива й цілеспрямована. Необхідне постійне чуття власної професії та усвідомлення відповідальності своєї місії.

Однією із особливостей творчості оратора є та, що вона ніким не регламентована, її часові рамки досить умовні. Олексій Толстой зазначував, що письменник завжди в праці. А хіба не в постійній роботі ті, хто присвятив своє життя захоплюючому мистецтву живого слова? Рівномірність і систематичність у праці – важлива умова будь-якої творчості. Вольовий початок – це вміння кожен раз настроїти себе на роботу, на збереження темпу і ритму.

Успіх ораторського мистецтва в значній мірі обумовлюється постійною "заготівельною" роботою. В даному разі розуміємо матеріал, який накопичується, продумується. Для цього слід мати тематичні папки, куди регулярно збираються газетні вирізки, журнальні статті й виписки з них, нові цифри, цитати, власні помітки, записи, нотатки різних конспектів.

Звичайно, не всі ці матеріали знадобляться під час підготовки до чергового виступу, зате все чи майже все необхідне для теми, над якою працює викладач або промовець, буде під рукою.

"Заготівельна" робота – це також складання тематичної картотеки, яка систематично поповнюється. Ведення такої картотеки, що носить довідковий, бібліографічний, інформаційний чи орієнтаційний характер (можна в комп'ютерному варіанті), привчає до точності, скрупульозності, постійності, виробляє навички зосередженої розумової праці, підтримує в людині дух невтомних пошуків і знахідок.

Яку б галузь науки не представляв оратор, він не може не володіти культурою слова. Погана мова недопустима хоч би через те, що в будь-якій аудиторії інтерес до художньої творчості, до сфери прекрасного підвищений.

Оратору необхідна домашня бібліотека. Потреба у постійному і серйозному читанні – одна із ознак культури, без яких ніяк не уявиш сучасного майстра красномовства.

Культура праці оратора – це завжди культура "на вихід", на відкритість чи відвертість, бо ораторські знання передаються тим, до кого звернене публічне слово. Але сам такий передбачуваний "вихід" вимагає особливого способу і навичок напруженої, постійно одухотвореної розумової праці. Такою є сумлінна підготовка і потім належне виконання нової лекції, виступу – не "чергового", а саме нового, єдиного у своєму роді.

У підготовці будь-якого публічного виступу не можна не враховувати необхідність єдності раціонального та емоційного. Оратор допускає психологічну помилку, якщо розраховує тільки на понятливість і розсудливість своїх майбутніх слухачів, ігноруючи їх емоційність, здатність уявляти, переживати й поділяти почуття оратора. І навпаки, аналогічну помилку зробить лектор, ігноруючи понятійно-аналітичну, логічну лінію в лекції, настроюючись і націлюючись тільки на слухацькі емоції.

Отже, ораторське мистецтво вимагає від свого творця постійно нових знань і високої культури.

Ораторське мистецтво як спілкування.

Група слухачів публічного виступу складає певну соціально-психологічну спільність. Такою є, наприклад, студентська аудиторія. Короткочасна спільність виникає на об'явленій публічній лекції, огляді, повідомленні. Будь-яка аудиторія є певною (визначеною) спільністю, бо об'єднує людей, різних за віком і життєвим досвідом, знаннями й

професійними інтересами, різних за багатьма людськими якостями. Навіть така мала спільність, як аудиторія, що існує лише короткий час, відведений для лекції, може утворити сукупність індивідуальностей. Така спільність виникає на основі єдиного, але добровільно проявленого інтересу до теми лекції, наукового повідомлення та доповіді.

У психологічному плані знання такої спільності полегшує працю оратора. Той, хто говорить з трибуни і знає, що об'єднує його слухачів, розуміє спільне в їхніх помислах і почуттях в даний момент. Така орієнтація є важливим психологічним фактором у спілкуванні засобами живого слова між промовцем і його слухачами.

Але спільність, особливо короткочасна, не повинна сприйматися прямолінійно. Психологічні труднощі красномовства в тому й полягають, що провець з трибуни звертається до цілої аудиторії, але насправді говорить кожному в залі, стараючись залучити його до своїх думок і почуттів. Знеособлювання ораторського слова завжди прирікає його на неуспіх. Така промова звернена в "нікуди". Ось чому точне врахування складу слухачів і особливо того, з яким настроєм і бажаннями вони сьогодні зібрались – одна з обов'язкових умов успіху ораторської майстерності, впливу на формування необхідних індивідуальних і колективних думок та почуттів, бо в цьому й полягає та найближча мета, якої повинен досягти оратор в даній аудиторії.

Вона складає передумови та основу спілкування (зростання контактів) між оратором і його аудиторією, без якого не можна розраховувати на результативність даного публічного виступу. Чим сильніше в соціально-психологічному, інформативно-пізнавальному плані таке спілкування, тим ефективнішим буде необхідне взаєморозуміння. І тоді спільність виступає як суб'єктивний фактор ораторського мистецтва. А й справді. Те, як слухачі відносяться до промовця, як сприймають його слово – погоджуються з ним чи ні, довіряють чи не зовсім вірять йому, не у всьому з ним згодні, чи добре розуміють його, стаючи поступово його однодумцями чи, навпаки, його опонентами, в значній мірі оприділяє успіх чи невдачу публічного виступу. Досвідчений оратор завжди сприймає свою аудиторію як колективного співавтора його промови і відповідно до цього розуміння поводить себе на трибуні.

Спілкування – складний процес у соціальній структурі і відношеннях між людьми. І спілкування в ораторському мистецтві також відрізняється певною складністю. Без перебільшення можна сказати: ораторська творчість – це живе, безпосереднє спілкування віч-на-віч. Промовець може бути ерудитом, який завжди добросовісно готується до кожного виступу, але необхідним успіхом не користується. Він може здаватись малодоступним, офіційним, "панським", книжним.

Які ж способи забезпечують необхідне спілкування у публічному виступі, що переростає у взаєморозуміння між трибуною та аудиторією?

Коли ж починається інтелектуально-духовний контакт між промовцем і його слухачами?

Промовець входить у роль оратора ще задовго до того, як він зайшов до залу. В якому ж настрої він з'явився до людей? Дуже важливо для успіху, щоб усі думки, турботи, почуття, які не стосуються сьогоднішнього виступу, він залишив за порогом аудиторії, необхідно психологічно і морально переключатися на потрібний настрій. Однаково недопустимі стурбованість, а тим більше – показна радість, жвавість. Оратор повинен вийти на трибуну в стані робочого настрою, діловито й привітливо. Зібраність, зосередженість оратора настроює увагу тих, хто сидить у залі.

Велике значення має зовнішність промовця. У п'яти – десятихвилинному виступі на зборах, дискусії вигляд оратора не завжди встигає прикувати до себе погляди слухачів. Але в лекції чи доповіді, які тривають годину і більше, зовнішність промовця – на очах у всіх. Тому жодна деталь у ній не залишається без уваги. Не будемо описувати бажаний вигляд людини на трибуні. Але з упевненістю можна сказати: ніщо в ньому не повинно відволікати уваги слухачів від промовленого слова і викликати надмірну допитливість, іронію, здивування і тим більше докір.

Психологічно суттєві ті хвилини, коли оратор, піднявшись на трибуну, кидає погляд на аудиторію і намагається відчути її настрій, особливо якщо ця зустріч перша. Який психологічний, завжди індивідуальний настрій слухачів? В цьому настрої виражається особиста установка аудиторії на дану лекцію, яка визначає відношення до того, хто зійшов на трибуну, і до його виступу. В цьому ставленні відображається особистість слухача: його знання і досвід, воля і конкретна мета, що має важливе значення для сприйняття і розуміння ораторської промови тепер, в цей час, а не в інший. Навряд чи можна припустити, що до трибуни звернули свої погляди ті, хто прагне "знань" або "новин", "цікавих фактів" чи "відкриття"? Того, хто зійшов на трибуну чи кафедру, з цікавістю будуть подумки перевіряти і добре знаючі люди, які самі не раз виступали публічно із серйозними темами. Серед присутніх у залі, мабуть, будуть і такі, які захотіли просто прилучитися до живого слова, а, може, "послухати ще одного лектора", бо на вулиці була красива афіша з цікавою назвою теми і переліченням ученого ступеня, звання та посади промовця.

В якій же мірі слухачі відомі людині, що вийшла на трибуну і ось-ось звернеться до них зі своїми думками і почуттями? Нарешті, які думки будуть тривожити оратора в ці хвилини?

Важко сказати, але про одну небезпеку жоден, навіть дуже ерудований, талановитий і досвідчений промовець, не повинен забувати. Ніхто з тих, хто зараз звернеться до слухачів із змістовною промовою, не може тішити себе думкою, що лише він розбирається в предметі майбутньої розмови. Добре відомо, що тільки в рідких випадках сам оратор підбирає бажаний склад аудиторії. Але у всіх, чи майже у всіх випадках аудиторія – той об'єкт, чиї якості не залежать від оратора. Повинно пройти багато часу,

наприклад, у вузівському навчанні, щоб особистість лектора з її знаннями, культурою, талантом і майстерністю в якійсь мірі вплинула на об'єкт красномовства – склад слухачів, тобто щоб об'єктивне і суб'єктивне в цьому мистецтві злились воєдино, що певним чином впливає знову-таки на психологію ораторської праці. Таке злиття, безумовно, полегшує працю промовця, робить її привабливою, радісною, бо примножуються сили, зростає й міцніє впевненість оратора у собі.

Досягнення цього бажаного стану вимагає відмінної орієнтації уже з перших хвилин слова. Відомо, що вже з початкових фраз виступу виникає психологічний бар'єр між трибуною й аудиторією. Він з'являється тому, що, починаючи публічну промову, людина хвилюється, думаючи, як буде прийнято її слово, розраховане на годину-півтори? Думає ще й про те, у якій мірі він оправдає те, на що чекала аудиторія. Психологічний бар'єр виникає через вичікувальну позицію аудиторії, а може й сумнівів певної її частини в тому, чи оратор – іменно та людина, яку треба послухати з даної теми.

Може виникнути також інформаційний бар'єр в тому випадку, якщо оратор подає інформацію в малодоступній формі чи явно перевантажує нею промову. Може виникнути бар'єр термінологічного чи понятійного характеру: оратор, користуючись маловідомими термінами і категоріями, не вважає за потрібне пояснити їх. Нарешті, може з'явитися бар'єр і чисто пізнавальний: оратор говорить складно, не турбується про доступність свого виступу.

Якщо психологічний бар'єр виникає об'єктивно, то перешкоди, названі вище, – повністю у волі оратора, і його прямий обов'язок не допустити їх, швидше позбавитись власних сумнівів і зацікавити аудиторію темою свого виступу, не використовуючи "грайливого" чи "простяцького" тону, дешевих жартів і т. ін. Бо "дурнуватим акторством" не здолати ніяких бар'єрів між трибуною та аудиторією! Бажане і наростаюче в ході промови спілкування між оратором та аудиторією досягається перш за все діловитістю і серйозністю людини на трибуні, її шанобливим відношенням до слухачів.

Розпочавши промову спокійно і виразно, досвідчений лектор знає, що зобов'язаний дотримуватись жорстких рамок регламенту, що відведені хвилини повинен використовувати так, щоб сказати все необхідне з даної теми. Продумана промова з її паузами, логічними й психологічними акцентами, фактичним матеріалом повинна вкластись у цей час. І, зрозуміло, треба добре розрахувати свої голосові можливості, щоб голос звучав добре, без видимої втоми. Досвідчений оратор через 10-15 хвилин уловить настрій слухачів і зробить усе, щоб завойована увага не слабшала, не гасла, а трималась на певному рівні, щоб аудиторія була залучена до колективних роздумів, до співтворчості.

Важливою особливістю ораторського мистецтва є те, що праця і реалізація її результатів – єдиний процес. Звичайно, виношування ідеї, теми і конкретного змісту – труд конкретний і визначений. Але навіть докладний

конспект ще не є живою ораторською творчістю точно так, як музикальні ноти – не музика, що звучить. Публічне слово – не просто продовження тієї невидимої напруженої роботи, про яку вже говорилось, а сама суть ораторської творчості, справжнє виробництво ідей, знань, духовних цінностей. Слухачам, які зібрались у залі, немає діла до того, як промовець готувався до виступу. Їм потрібне живе слово – змістовне, цікаве своєю хоч би частковою новизною і захоплююче по формі. Аудиторія зацікавлена в тому, щоб інформаційно насичена, добре аргументована ораторська промова розгорталась невимушено.

Існує ряд ознак виникнення морально-психологічної атмосфери в аудиторії. Такою є тиша, можна сказати, тиша зацікавленості, яку досвідчений оратор відчує зразу і відповідно настроїться. Такою є зростаюча увага слухачів, їх зосередженість. Наочний показник уваги до промови і її переживання – це вираз очей і облич людей, їх міміка. А що вже казати про активну реакцію на окремі місця в промові – про перелітаючі до трибуни записки, гудіння, що прокочується раз у раз по залу, або вибухи дружного сміху, або ж – буває в середині промови й таке – про дружні аплодисменти.

Звичайно, ці ознаки – найяскравіше відображення живого спілкування промовця та його слухачів. В ньому першочергова роль такої особливості красномовства, як сьогочасність, плинність і безпосередність (при всіх, віч-на-віч) творчості – живого втілення думок і почуттів. Сьогочасність означає, що у промові оратор, відчуваючи настрій аудиторії, дещо змінює у своєму слові, сильніше акцентує окремі положення, суть яких тільки тепер він (зрозумів) усвідомив і відчув. Сьогочасність вимагає також імпровізацій в тих випадках, коли вони можуть повніше і яскравіше виразити думки оратора. Ця важлива особливість красномовства вимагає не тільки широких знань, досвіду майстерності, відмінного володіння мовою, але й тонких знань психології слухачів, зокрема механізму сприйняття живого слова.

Головне – завжди бути самим собою, вести себе невимушено, не допускати повчального тону. Якості оратора нерідко розкриваються найбільш показово у відповідях, бо вони завжди бувають імпровізацією, сьогочасною творчістю. Відповіді на запитання аудиторії вимагають не тільки вдумливості, кмітливості, але і великого такту, особливо у відношенні до запитань, які розцінюються як “каверзні”.

Але ж бувають і колючі репліки з місць, які можуть “вивести із себе” нервового чи самолюбивого оратора. Як бути в таких випадках?

Кожен досвідчений оратор по-своєму забезпечує взаєморозуміння зі своїми слухачами, і способів для досягнення таких контактів, очевидно, стільки, скільки ораторів. Наприклад, є тип оратора, який зацікавлює своїх слухачів уже першими вступними словами до лекції. Він дуже точно формулює тему виступу і з особливою силою підкреслює значення її правильного тлумачення. Потім запрошує “разом подумати” над цією темою, не забуває підкреслити тісний зв’язок її з актуальними проблемами сучасності. Вступ до великої розмови такий оратор робить неголосно,

роздумуючи, дивлячись прямо в аудиторію, ніби шукаючи в ній однодумців. Зацікавивши, а іноді заінтригувавши таким чином слухачів, оратор потім починає розкривати тему, не змінюючи вдумливого тону, підкріплюючи місцями дуже скупим жестом, який лише іноді стає розмашистим. Змінюється вираз очей оратора, обличчя відображає внутріш-ній напружений стан. Воно то сяє посмішкою, то суворішає, і тоді вимовлена фраза ніби злітає вгору.

Слова – звертання "друзі", "колеги", вимовлені щиро і з інтервалами, ніби підтримують контакт між промовцем і його слухачами. І тому що оратор достатньо відвертий у своїх судженнях, висвітлює не всім відомі чи зрозумілі явища (факти, події), то інтерес аудиторії до того, що і як говориться з трибуни, не слабшає, спілкування між трибуною і залом діє плодотворно.

У мистецтві спілкування між промовцем та слухачами з іще більшою силою виступає єдність психології творчості і психології її сприйняття. Суть спілкування розуміється як процес, що народжується красномовством і є умовою його плодотворності.

5. Наочність у красномовстві.

"Мова" сучасної техніки підсилює виразність ораторського слова, підсилює емоційно-психологічний вплив на слухачів. Ораторська промова в окремих випадках стає синтетичною. Живе слово, кінокадри, музика, діаграми, карти, фоторепродукції, відеофільми сприймаються аудиторією, якщо все в даній лекції продумано й виконано як єдине ціле, у досконалій формі, що відповідає глибині і змістовності лекції. В таких випадках красномовство набуває нової якості, у якій ораторське мистецтво виступає у формі виразно-художньої творчості. І тоді значно підсилюється психологічний вплив публічної промови, активізуючи живе спілкування між промовцем та його слухачами.

Короткий риторичний словник.

Азіанізм – пишний і гучний стиль, що виник в елліністичний період у грецьких землях Малої Азії, де намагалися перевершити класичних ораторів.
Аксіологія (в риториці) – морально-етичні цінності промовця.
Акція – дія; п'ятий розділ класичної риторики, призначення якого в тому, щоб підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу.
Алітерація – повторення однакових або схожих звуків (Наприклад "Хтось там десь там і щось там робить, Хтось когось і чомусь цілує" (Р. Лубківський).
Алогізм – порушення послідовності, логіки в міркуванні.
Алюзія – стилістична фігура: натяк на якийсь відомий факт.
Амфіболія – двозначність.
Анафора – повторення на початку фраз одних і тих же слів або звуків.
Апологія – промова або письмовий твір на захист певної особи.
Апосіопеза – замовчування; стилістична фігура: обрив, що містить у собі щось невимовне, підтекст.
Апофеоз – звеличування якої-небудь особи, події, явища.
Біблеїзм – слово або вираз, запозичені з Біблії.
Вербалізм – зловживання словом, марнослів'я, пусте пишномовство.
Витіюватий – квітчастий, складний для сприймання стиль промови або почерку.
Глоса – слово, що потребує тлумачення.
Глосатор – юрист, той, хто тлумачив закони у європейському середньовіччі.
Гомілетика – християнська риторика.
Градація – стилістична фігура, що дозволяє показати явище в розвитку.
Дебати – обговорення, полеміка, які виникають після виступу.
Дедукція – метод умовиводу від загального до конкретного. Д. протиставляється індукції.
Демагогія – голослівні аргументи, що насправді прикривають корисні розрахунки.
Дискурс – емоційна атмосфера, семантичне поле, що створюється в тексті "між словами"; певною мірою збігається з поняттям "підтекст".
Дискусія – публічне обговорення якоїсь проблеми (часто – конфліктне).
Диспозиція – другий розділ риторики, в якому формуються основні поняття про предмет виступу.
Діафора – стилістична фігура, різновид повтору.
Евристика – система навідних питань, що підводять співрозмовника до вирішення проблеми. Метод ведення діалогу, введений Сократом.
Евфемізм – заміна табуйованих слів синонімічними словами (зворотами).
Евфуїзм – стиль, що відрізняється штучною пишномовністю, манірністю.
Екзегетика – метод символіко-алегоричного трактування Біблії.

Елоквенція – підрозділ елокуції, в якому досліджуються фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури).
Елокуція – третій, найбільший розділ риторики, в якому розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування.
Емпатія – здатність відчувати стан іншої людини або аудиторії.
Етопея – мистецтво творення характерів, яке властиве логографам.
Етос – моральний принцип риторичної науки (від нього походить і сучасне слово етика).
Здібності риторичні – сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, "магнетизм", філологічна обдарованість та ін.).
Інвектива – промова з лайкою, з нанесенням комусь образ.
Інвенція – перший розділ класичної риторики, в якому розробляється етап задуму, намірів, ідей, формулювання гіпотези майбутнього виступу.
Індукція – спосіб мислення від конкретного до загального.
Каламбур – гра слів, основана на їх схожому звучанні.
Кліше – шаблонні, затерті вирази, яких ораторові слід уникати.
Колон – самостійне за значенням речення (сукупність речень), що підлягає інтонаційному виділенню.
Контамінація – включення подробиць одних подій у викладання інших. Це може бути ліричний відступ.
Лабільність – вміння людини швидко переходити від однієї проблеми до іншої, уникаючи помилок.
Лаконізм – стисле, чітке вираження думки.
Літота – художнє зменшування.
Логограф – той, хто готує промови для інших.
Логос – основна категорія класичної риторики, що означає єдність думки і слова.
Меморія – четвертий розділ риторики, призначення якого – допомогти оратору запам'ятати зміст промови.
Метабазис – софістичний прийом у суперечці, коли один із співрозмовників підміняє обговорювану тему іншою.
Неориторика – нова риторика, що виникла у другій половині XX ст.
Оксюморон – троп, який дозволяє у вислові поєднати несумісні речі.
Опонент – той, що заперечує.
Пенегірик – жанр пишномовної похвали у давній риториці.
Патристика – сукупність творів Отців Церкви. П. стала основним джерелом ідей церковної риторики.
Пафос – почуття, пристрасть, натхнення; промова із пристрасним натхненням (патетична промова).
Претериція – риторичний прийом, коли після розповіді про неможливість чи небажаність якоїсь дії оратор відразу діє саме так.
Ремінісценція – відбиток відомої події чи теми в ораторській промові.
Реприза – повтор.
Ритор – те саме, що й оратор, промовець.

Риторика (ораторське мистецтво, красномовство) – наука про способи переконання, ефективні форми впливу на аудиторію.
Риторичне запитання – запитання, яке не потребує відповіді (відповідь закладено в ньому самому).
Силогізм – міркування; логічна модель, в якій із двох суджень випливає третє як висновок.
"Сім вільних мистецтв (наук)" = trivium (граматика, піітика, риторика) + quadriam (арифметика, геометрія, філософія, музика), що входили в обов'язкові програми Києво-Могилянської академії і шкіл підвищеного типу за кордоном.
Теза – думка або положення, яке оратор має намір довести, захистити чи спростувати.
Топос (місце), топіки – загальні місця у промові.
Толерантність – повага до чужих позицій і концепцій.
Фабула – короткий зміст промови.
Фігури риторичні – незвична побудова фрази або її частини для експресивності виразу.
Хрія – міркування.

Література, рекомендована для вивчення курсу.

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова. – К., 2002.
2. Абрамович С.Д., Гураль М.І., Чикарькова М.Ю. Риторика. Ч.1. Історія розвитку риторики. – Чернівці, 2000.
3. Аверинцев С.С. Античный риторический идеал и культура Возрождения//Античные наследие в культуре Возрождения. – М., 1984.
4. Адамов Е.А. Личность лектора. – М., 1985.
5. Александров Д.Н. Риторика: Уч. пособие для вузов. – М., 1999.
6. Андреев В.И. Деловая риторика. – Казань, 1993.
7. Античные риторики. – М., 1978.
8. Бабич Н.Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
9. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2001.
10. Безлинова Н.А. Очерки по теории и истории риторики.– М., 1991.
11. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.
12. Вандишев В.М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять. – К., 2003.
13. Вишенський І. Твори. – К., 1959.
14. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – Ростов-на-Дону, 1999.
15. Владимиров В., Недоедов Н. Подготовка лекции. – М., 1977.
16. Волков А.А. Структура лекции. – М., 1986.
17. Вомперский В.П. Русские риторики XVII-XVIII вв. – М., 1988.
18. Герман М.А. Основы риторики. – К., 1988.
19. Гурвич С.С., Погоріло В.Ф., Герман М.А. Основи риторики. – К., 1988.
20. Демосфен. Речи. – М., 1994.
21. Дессуар М. Ораторское искусство для всех. – М., 1915.
22. Дюбуа Ж., Эделин Ф., Клинкенберг Ж. – М. и др. Общая риторика. – М., 1986.
23. Єрмоленко С.Я. Нариси з української словесності. Стилістика та культура мови. – К., 1999.
24. Зарецкая Л.П. Риторика. – М., 1999.
25. Зворикын Ю.Н. Юмор в публичном выступлении. – М., 1977.
26. Зязюн І.А., Сагач Г.М. Краса педагогічної дії. – К., 1997.
27. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия / Риторика для юристов. – М., 2001.
28. Иванова С.Ф. Искусство диалога или Беседы о риторике. – Пермь, 1992.
29. Иванова С.Ф. Лекторское мастерство. – М., 1983.
30. Иванова С.Ф. Специфика публичної речи. – М., 1978.
31. Иванова С.Ф. Путь к современной риторике. – М.,1990.
32. Іванько І. Теофан Прокопович // Філософ. думка. – 1970. – № 6.
33. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М., 1989.
34. Клюев Е.В. Риторика: Учебное пособие для вузов. – М., 2001.
35. Коваль А. Ділове спілкування. – К., 1992.

36. Кони А.Ф. Избранное. – М., 1989.
37. Кравець Л.В. Риторика від джерел до сучасності // Українська мова і література. - 2000. - № 5.
38. Корнилова Е.Н. Риторика – искусство убеждать. – М., 1998.
39. Леонтьєв А.А. Лекция как общение. – М., 1964.
40. Мацько Л., Мацько О. Риторика. - К., 2003.
41. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.
42. Николаева Т.П.Жест и мимика в лекции.- М.,1973.
43. Ораторы Греции. – М., 1985.
44. Павлова К. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1985.
45. Плутарх. Порівняльні життєписи. – К., 1991.
46. Платонов Г.В. Методика подготовки массовой лекции. – М., 1977.
47. Радос В.Б. Спор и полемика. – М., 1985.
48. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М., 1997.
49. Сагач Г. Риторика. – К., 2000.
50. Сперанский М.М. Правила высшего красноречия. – М., 1973.
51. Сычев О.А. Обучение риторике в эпоху компьютеров: введение в опыт США. – М., 1991.
52. Сковорода Г.С. Твори в 2-х т. – К., 1972.
53. Таранов П.С. Искусство риторики. – М., 2001.
54. Томан Іржі. Мистецтво говорити. – К., 1989.
55. Утченко С.Л. Цицерон и его время. – М., 1972.
56. Хазагеров Т.Г., Ширина Л.С. Общая риторика: курс лекцій. – Ростов-на-Дону, 1999.
57. Хижняк З.І. Києво-Могилянська академія. – К., 1970.
58. Цицерон Марк Туллий. Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1994.
59. Шейнов В.П. Искусство убеждать. – М., 2001.
60. Шейнов В.П. Риторика. – Минск, 2000.
61. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. – С.Пб., 1990.
62. Юнг К.Г. Психологические типы. Пер. с нем. – М., 1996.