

Міністерство освіти і науки України
Державний вищий навчальний заклад
«Приазовський державний технічний університет»
Кафедра перекладу
Кафедра української мови та слов'янської філології

Оксана Жижома
Тамара Голі-Оглу

РИТОРИЧНІ СТУДІЇ

Навчальний посібник

Дніпро, 2024

*Рекомендовано вченою радою
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(протокол № 12 від 27.06. 2024 р.)*

Леміш Н.Є. – декан факультету іноземної філології Українського державного університету імені М. Драгоманова, доктор філол. наук, професор;
Педченко О.В. – завідувач кафедри прикладної філології Маріупольського державного університету, канд. філол. наук, доцент;
Сегін Л.В. – доцент кафедри української мови Національного університету «Києво-Могилянська академія», канд. філол. наук, доцент.
Щепка О.А. – завідувач кафедри гуманітарних наук ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», канд. філол. наук, доцент.

Жижома О.О., Голі-Оглу Т.В.

Риторичні студії : навч. посібник / **О.О. Жижома, Т.В. Голі-Оглу.** –
Дніпро : ПДТУ, 2024. – 155 с.

ISBN 978-966-604-317-0

«Риторичні студії» – навчальний посібник з науки і мистецтва аргументованої та переконливої комунікації. У перших чотирьох частинах посібника висвітлюються питання з історії та теорії риторики, лінгвістичний аспект красномовства. У п'ятій частині подаються плани семінарських занять, практичні завдання підготовчого характеру та настанови щодо їх виконання. Шоста і сьома частини містять додаткові матеріали з організації самостійної роботи здобувачів вищої освіти, зокрема тематику есеїв та допоміжні навчально-діагностичні активності.

Для здобувачів із спеціальностей галузі гуманітарних наук закладів вищої освіти та всіх, хто прагне удосконалити свої ораторські навички та вміння, прагне стати вправним оратором.

©ДВНЗ «ПДТУ», 2024
©О. О. Жижома, 2024
©Т. В. Голі-Оглу, 2024

ЗМІСТ

ПЕРЕДНЄ СЛОВО	6
I ІСТОРІЯ РИТОРИКИ	8
1 РИТОРИКА ЯК ТЕОРІЯ КРАСНОМОВСТВА	8
1.1 Риторика як наука і навчальна дисципліна	8
1.2 Питання визначення риторики	10
1.3 Концепція примусу та переконання як виявлення «волі до влади»	12
<i>Контрольні питання</i>	15
2. ІСТОРІЯ РИТОРИКИ. АНТИЧНА РИТОРИКА	16
2.1 Виникнення і розвиток риторики в античні часи	16
2.2 Демосфен – вершинна постать давньогрецької риторики	18
2.3 Ораторська діяльність Сократа	21
2.4 Красномовство Платона	22
2.5 Риторичне вчення Арістотеля	24
2.6 Риторика Стародавнього Риму	26
<i>Контрольні питання</i>	30
3 РОЗВИТОК РИТОРИКИ В УКРАЇНІ	31
3.1 Розвиток риторики в Київській Русі	31
3.2 Розвиток риторики на території України в XVII–XVIII століттях	
Найвідоміші постаті	32
3.2.1 Здобутки українського риторичного мистецтва в XVII–XVIII	
століттях	32
3.2.2 Викладання риторики в Києво-Могилянській академії	36
3.2.3 Українські оратори-проповідники. Інокентій Гізель	37
3.2.4 Лазар Баранович	39
3.2.5 Іоаникій Галятовський	39
3.2.6 Антоній Радивилівський	41
3.2.7 Стефан Яворський	42
3.3 Риторична діяльність Феофана Прокоповича	43
3.4 Похоронна промова як жанр української прикладної риторики XVII–	
XVIII століть	43
<i>Контрольні питання</i>	46
4 ЄВРОПЕЙСЬКА РИТОРИКА XIV – XX СТ. СУЧАСНА РИТОРИКА	47
4.1 Красномовство XIV – першої половини XVIII ст.	47
4.1.1 Розвиток риторики в добу Середньовіччя	47
4.1.2 Розквіт теорії красномовства в Україні в XVII ст.	47
4.2 Розвиток риторики (друга половина XVIII – початок XX ст.)	49
4.3 Сучасне ораторське мистецтво	50
<i>Контрольні питання</i>	51
II ВИДИ КРАСНОМОВСТВА, ЇХ ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ	52
5 ФОРМУВАННЯ РОДІВ ТА ВИДІВ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА	52
5.1 Теорія античної риторики	52
5.2 Формування видів красномовства в античні часи	55
<i>Контрольні питання</i>	64

III. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РИТОРИКИ	65
6 ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ. РОЗДІЛИ РИТОРИКИ...	65
6.1 Основні поняття класичної риторики	65
6.2 Розділи риторики (загальна характеристика).....	68
<i>Контрольні питання</i>	70
7 ІНВЕНЦІЯ – ПЕРШИЙ РОЗДІЛ ТЕОРЕТИЧНОЇ РИТОРИКИ.....	71
7.1 Поняття про стратегію оратора.....	71
7.2 Етапи підготовки промови	73
7.3 Топіка.....	75
<i>Контрольні питання</i>	76
8 АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА ЯК НЕВІД’ЄМНІ ЧАСТИНИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ	77
8.1 Аргументація, її структура і види.....	77
8.2 Критика та її види	79
8.3 Види аргументів в ораторській промові	80
<i>Контрольні питання</i>	82
9 ДИСПОЗИЦІЯ	84
9.1 Диспозиція – структура ораторської промови	84
9.2 Вступ, основні прийоми організації початку промови	85
9.3 Підготовка основної частини промови. Методи викладу	87
9.4 Логічні помилки	88
9.5 Підготовка висновків	89
<i>Контрольні питання</i>	91
10 ЕЛОКУЦІЯ.....	92
10.1 Елокуція та критерії словесного виразу промови.....	92
10.2 Форми словесного впливу.....	93
10.3 Риторичні фігури.....	94
10.4 Тропи	96
<i>Контрольні питання</i>	99
11. МЕМОРІЯ. АКЦІЯ.....	100
11.1 Техніки запам’ятовування промови.....	100
11.2 Невербальні аспекти ораторського мистецтва.....	102
<i>Контрольні питання</i>	106
IV ЛІНГВІСТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РИТОРИКИ	107
12 МОВЛЕННЄВА КУЛЬТУРА СУЧАСНОЇ ЛЮДИНИ.....	107
12.1 «Культура мовлення» в сучасному дискурсі.....	107
12.2 Літературна мова – основа культури мовлення.....	108
12.3 Основні критерії мовлення оратора	111
12.4 Стилїстичні засоби сучасного мовлення	115
<i>Контрольні питання</i>	123
V. ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА (СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ)	124
СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 1	124
ТЕМА: БАЗОВІ КАТЕГОРІЇ КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ.....	124
СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 2.....	125
ТЕМА: РОЗВИТОК РИТОРИКИ В ДАВНІЙ ГРЕЦІЇ І РИМІ	125

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 3	126
ТЕМА: СХІДНОСЛОВ'ЯНСЬКА РИТОРИКА XVIII-XIX СТ.	126
СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 5	127
ТЕМА: ВИДИ КРАСНОМОВСТВА: АКАДЕМІЧНЕ І ПОЛІТИЧНЕ	127
СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 6	128
ТЕМА: ВИДИ КРАСНОМОВСТВА: ЦЕРКОВНЕ І СОЦІАЛЬНО-ПОБУТОВЕ	128
СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 7	129
ТЕМА: ПІДГОТОВКА СУДОВОЇ ПРОМОВИ: ЕТАПИ І ПРАВИЛА	129
СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 8	131
ТЕМА: МЕТОДИКА ТА ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ	131
VI. ТЕМАТИКА ЕСЕЇВ	133
VII. ДОДАТКОВІ НАВЧАЛЬНО-ДІАГНОСТИЧНІ АКТИВНОСТІ	135
ФОРМУЛА ТЕМПЕРАМЕНТУ	138
«НАСКІЛЬКИ Я КОМУНІКАБЕЛЬНИЙ?»	139
«ЧИ ПРИЄМНО З ВАМИ СПІЛКУВАТИСЯ?»	141
«ЧИ ВМІЄТЕ ВИ СЛУХАТИ?»	142
ВМІННЯ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРИ	144
ВИСТУП ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ	146
НАСКІЛЬКИ МИ ОРІЄНТУЄМОСЯ В МОВІ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ	148
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	152

ПЕРЕДНЄ СЛОВО

Ми живемо в складний, але цікавий і вкрай важливий для держави час, коли відбувається самоідентифікація української нації, відродження національної культурної спадщини, зокрема і риторичних надбань, що є її невід'ємною складовою, і разом з тим, прагматичною реалізацією комунікативної функції української мови.

Комунікативна функція мови знаходить свою реалізацію не лише в писемному мовленні, а й в усному. Публічний виступ дає змогу людині висловити свою громадсько-політичну позицію, що є дуже важливим для демократичного суспільства, утвердити себе як особистість, а також шляхом впливу на слухачів своєї промови сформувати вигідну для себе суспільну думку, стати активним творцем суспільно-політичної реальності і державної політики. Час мовчазних і покірних громадян минув, наразі успіх і правда – за суспільно активними та амбітними.

Людина, яка володіє майстерністю слова і усвідомлює його силу, не лише спроможна донести свою позицію стосовно предмету обговорення і тим самим вплинути на формування громадської думки, а й перетворити своїх опонентів на односторонців і партнерів.

Отже, риторика (красномовство, ораторське мистецтво) є наукою про способи переконування співрозмовників у приватних чи публічних розмовах, дискусіях, ефективні стратегії впливу на аудиторію, що формуються з огляду на специфічність, особливості цієї аудиторії.

Знання загальних законів риторики є суспільною потребою і пов'язана із практичною діяльністю людини. У межах риторики, що є галуззю гуманітарного знання, розроблено закони і принципи мовленнєвої поведінки особистості в соціумі, проаналізовано практичні можливості їх застосування, а це, у свою чергу, сприяє досягненню головної мети спілкування – забезпечення взаєморозуміння між людьми, гармонійної взаємодії комунікантів.

Вивчення риторики забезпечує вирішення проблеми формування комунікативної компетентності майбутнього фахівця, зокрема і перекладача, а також формує загальну компетентність – здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня. Окрім цього, слід мати на увазі не лише суто практичні цілі риторики, а також її спроможність формувати мовленнєвий ідеал.

Навчальна дисципліна дозволяє майбутнім перекладачам вільно орієнтуватись у сучасному спектрі ораторських стратегій, максимально оптимізувати практичну перекладацьку й теоретичну (перекладознавчу) діяльність.

Мета дисципліни: навчити здобувачів вищої освіти стратегічно планувати усну та письмову промову з певної тематики; аплікувати стратегічні засади усної дискусії у форматі живого спілкування, публічного виступу; ефективно використовувати весь арсенал стилістичних та риторичних прийомів

формулювання аргументованого висловлювання іноземною та українською мовами.

Навчальний посібник «Риторичні студії» має комплексний характер; він містить такі структурні частини: I – Історія риторики; II – Види красномовства, їх функціональні можливості; III – Теоретичні засади риторики; IV – Лінгвістичні проблеми риторики; V – Практична частина (семінарські заняття); VI – Тематика есеїв, що спрямовані на розвиток навичок письмового академічного спілкування; VII – Додаткові навчально-діагностичні активності (різні типи лінгво-психологічної самодіагностики комунікативних навичок).

Навчальний посібник є результатом багаторічної роботи авторів у царині теоретичного і прикладного красномовства, спостережень та узагальнень, кропіткої методичної праці з розробки практичних вправ і завдань, спрямованих на формування у здобувачів вищої освіти навичок публічних виступів, участі в дискусіях і полемічних бесідах з однодумцями і опонентами.

I ІСТОРІЯ РИТОРИКИ

Якщо хтось вирішив оволодіти красномовством по-справжньому, він має бути людиною справедливою і тямущою у справах справедливості.

Платон

Оратором є лише той, хто в змозі говорити з кожного питання гарно, вишукано і переконливо, відповідно до важливості предметів, на користь часів і для задоволення слухачів.

Тацит

1 РИТОРИКА ЯК ТЕОРІЯ КРАСНОМОВСТВА

1.1 Риторика як наука і навчальна дисципліна

З розвитком демократії в українському суспільстві та змінами в підходах до освіти зростає зацікавленість у класичній науці – риторичі. Відбувається відродження традиції викладання цієї дисципліни в навчальних закладах, що є наукою лінгвістичною, мовознавчою та живомовною, яка виникла в Давній Греції. Наразі риторика стає все більш актуальною у всіх галузях професійної підготовки та в суспільному житті, оскільки мова є невід'ємною його частиною. Вона відокремлює людину від природного світу, дозволяючи їй пізнавати, освоювати та творити. Мова також сприяє ідентифікації з власною особистістю, колективом, соціумом та нацією.

Риторика – це мистецтво красномовства, вміння виразно, логічно та цікаво побудувати свою промову й переконливо донести свою думку до аудиторії. Ораторське мистецтво – одна з найдавніших форм людської діяльності, спосіб культурного та духовного впливу на людей. У V ст. до н. е. софісти в Давній Греції почали навчати молодих людей з багатих родин цій мистецтву.

Риторика – це ключ до успіху. Проте без професійних мовних навичок вона залишатиметься лише словесною грою. Як і будь-яку науку, риторику слід вивчати, оволодівати різними техніками та методами, такими як повтори, декламації, аналіз зразків промов. Однак риторика є також особистісною наукою, яка формує особистість. Вона вимагає наполегливої праці, творчого підходу та уваги до деталей, щоб те, що говориш, відповідало твоїй особистості та не викликало непорозумінь.

Риторика – це наука про тексти, яка має в основі закони мислення та мовлення, механізми створення та виголошення промов. Тому важливо оволодіти основними поняттями й категоріями цієї науки.

Виникнувши з народного мовлення демократичної Давньої Греції 2.5 тисяч років тому, риторика мала за мету впливати на розум і волю громадян за допомогою слова, допомагаючи їм захищатися, і пізніше розвинулася у багатогранну науку. За давньогрецькою міфологією, Зевс і Мнемозина (богиня науки, поезії та мистецтва) мали дев'ять дочок-муз. Одна з них – муза Калліопа, яку й вважають покровителькою риторики, музою красномовства. У середньовіччі її зображували у вишуканому вбранні, з ліліями на губах (символ красномовства) та мечем (символ потужності слова). За Аристотелем, вперше практично використовувати мистецтво ораторства почали на Сицилії, а батьком риторики вважають Емпедокла з Агригента – талановитого лікаря, поета, філософа.

В античному розумінні риторика – це ораторське мистецтво, яке виникло в Давній Греції у V ст. до н. е., сформувалося як система у III-II ст. до н. е., і отримало подальший розвиток у Римі в I ст. до н. е. Вона мала основи у філософії, логіці, педагогіці, лінгвістиці, психології, етиці й естетиці. З розвитком, вдосконаленням цих наук змінювалося й розуміння риторики. Якщо в Давній Греції риторикою вважалося мистецтво переконувати слухачів, у Римі – мистецтво гарно говорити, то вже в епоху Середньовіччя – мистецтво прикрашання усної та писемної мови. Цілі риторики також змінювалися з часом. Якщо першоджерелом риторики були різні практики суспільно-політичних і судових виступів, то вже риторика середніх віків була спрямована на написання листів і релігійних проповідей, а в епоху Відродження розповсюдилася на сферу художньої прози, стала частиною гуманітарної освіти. Оволодіння основами красномовства вважалося ознакою високої освіченості й культури.

В історії риторики спостерігалися періоди процвітання та занепаду. Блискучі виступи видатних риторів античності (Горгія, Перикла, Демосфена, Цицерона) заслужено отримали високу оцінку суспільства. Силою слова захоплювати аудиторію релігійні мислителі Петро і Павло, Мануцій Фелікс, Квінт Тертулліан, викликаючи у неї довіру, стверджуючи віру в справедливість. У період схоластики, риторика також разом із граматиною та діалектикою посідала важливе місце серед інших вільних мистецтв. Київські митрополити Іларіон, Петро Могила, Кирило Туровський, Феофан Прокопович, Григорій Сковорода внесли значний внесок у розвиток риторики та науки загалом. Риторика передбачає опанування певної системи знань і до 1917 року вона вважалася обов'язковою дисципліною в гімназіях та університетах.

1.2 Питання визначення риторики

Термін «риторика» походить від давньогрецького слова «оратор» й означає науку красномовства та теорію ораторського мистецтва. Також близьким за значенням є латинське слово “*oratoria*”. Ці терміни пов’язуються з публічними виступами та мистецтвом вживання живого слова, адже в давнину майстри-ритори у відігравали важливу роль у суспільстві.

Протягом історичного розвитку термін «риторика» отримав різноманітні тлумачення. Сьогодні немає однозначності серед науковців щодо визначення риторики, в тому числі й у питанні, чи можна її взагалі вважати наукою. У Стародавній Греції, де ця галузь діяльності була сформована, риторика розглядалась переважно як мистецтво.

Серед розмаїття визначень риторики можна виділити дві головні традиції, що мають дуже давню історію.

- Перша лінія традиції чітко представлена у працях давньогрецького філософа Аристотеля (IV ст. до н. е.). В цьому контексті риторика визначається як «мистецтво переконання», і головним завданням оратора є переконати свою аудиторію.

- Друга лінія традиції найбільш чітко представлена у творчості давньоримського ритора Квінтіліана (I ст. н. е.). В цій парадигмі риторика визначається як «мистецтво говорити вишукано», де основне завдання полягає в красі, вишуканості та витонченості висловлення думок. Переконання може бути присутнім, але не обов'язково є головною метою оратора.

Кожний з цих підходів, безперечно, містить в собі раціональне зерно. Однак зосередження лише на одному аспекті ораторської діяльності може призвести до втрати цілісності в розумінні предмета й завдань риторики.

З одного боку, важливо враховувати, що переконання є однією з головних сфер у риториці. Це стосується різних сфер життя, де одна особа намагається переконати інших: наукова сфера, політика, мистецтво, реклама, щоденне спілкування та інше. Ми прагнемо впливати на інших так, щоб вони приймали наші ідеї, товари чи послуги, наші погляди на життя, в кінцевому підсумку — нас самих. Але переконання може бути спрямованим і на саму особистість. Під час прийняття рішень та планування майбутнього людина враховує різні аспекти та обґрунтування для вибору оптимального шляху. Цей процес виявляється, наприклад, у відповідях на запитання, чи варто сьогодні йти на лекції, чи потрібно вивчати математику, чи вставати зараз чи можна ще трошки полежати, чи надягти яскраву сукню, чи взяти з собою парасольку та інші. У всіх згаданих випадках основну роль відіграють переконання, як це підкреслював Аристотель, який визначав риторику.

З іншого боку, у тих же сферах іноді важливішим є сам характер оповіді чи інформування інших про щось. В такому випадку акцент робиться на

виразності висловлювання думок, на чому й наголошував Квінтіліан. Іноді мета оратора – привернути увагу аудиторії до нового та цікавого, зробити так, щоб промова запам'яталася. Отже, можна виділити дві основні цілі оратора, які визначають поле риторики: переконання та інформування під час публічних виступів.

На сьогоднішній день очевидно, що об'єктом інтересу риторики є комунікація. Іноді її навіть описують як теорію та майстерність ефективного мовлення. Однак варто зазначити, що комунікація – це дуже складний і багатогранний явище, яке вивчають різні науки, такі як лінгвістика, психологія, філософія і так далі. Тому специфіка риторики не може бути повністю визначена таким чином. Завдання цієї дисципліни ставляться досить конкретно. Давайте спробуємо з'ясувати особливості риторики, зосередившись на тому, що саме вона охоплює.

Предметом риторики є публічні виступи в процесі спілкування.

Багато людей можуть згадати приклади як успішних, так і невдалих промов. Виникають питання: чи можна передбачити результат публічного виступу? Чи може будь-хто навчитися говорити перед аудиторією? Чи є ця здатність вродженою? Для відповіді на ці та інші запитання, пов'язані з мистецтвом публічного виступу, слід звернутися до накопиченого досвіду риторики, який охоплює майже 3 тисячі років. Цей курс зосереджений на вивченні прийомів успішного виступу перед аудиторією, і він є частиною вибіркового предмету для магістрів нашого університету.

Отже, риторика може бути розглянута як наука, що досліджує методи підготовки та виголошення ораторських промов з метою впливу на аудиторію.

Особливою характеристикою публічного виступу оратора є односторонній вплив на слухачів. Хоча оратор повинен урахувати реакцію аудиторії, активний опір слухачів не є передбачуваним, на відміну від суперечки. Успіх ораторської промови визначається тим, чи вдалося досягти поставленої мети впливу на аудиторію.

Вплив – це процес дії на стан, думки, почуття іншої людини за допомогою вербальних та невербальних засобів, що призводить до змін у поглядах або поведінці. Психологічний вплив набуває різноманітних форм, таких як маніпулювання, навіювання, переконання, примус тощо. У контексті сучасної ораторської діяльності особливу увагу приділяють переконанню, виключаючи інші види впливу. Для цього часто використовується і термін «презентація» для опису подібних процесів, що мають багато загального з поняттям «публічний виступ» у риторичі. Наприклад, «публічна презентація» визначається як особисте або через ЗМІ представлення проєктів, товарів або програм з метою переконання аудиторію й спонукати її до дій, що вигідні для виступаючого або того, від кого він виступає. Це визначення презентації свідчить про схожість термінів «публічний виступ», «презентація» та «ораторська промова». Всі вони

передбачають інформативну частину, проте успіх презентацій часто залежить від здатності викликати бажану реакцію слухачів, як відзначено у визначенні.

Однак обмеження риторики лише категорією переконання може призвести до її звуження, що не враховує всі аспекти сучасних комунікативних ситуацій. Тому більш цілком доцільним може бути використання терміну «успіх публічного виступу», який подальше може бути уточнений в залежності від мети оратора (переконати чи інформувати).

Оратор – це особа, що впливає на інших з метою прийняття певних тверджень або виконання певних дій.

Аудиторія – це група осіб, чії погляди або поведінка мають змінитися в результаті дій оратора.

Промова – це усний виступ, за допомогою якого оратор звертається до аудиторії.

1.3 Концепція примусу та переконання як виявлення «волі до влади»

В людській природі закладено прагнення здійснення іншими людьми бажань, певних потрібних дій. Існують два основних методи досягнення цієї мети: застосувати примус або переконати. За допомогою примусу можна змусити людину виконати щось проти її волі, використовуючи страх або обіцяючи щось корисливе. Привернути увагу конкретного суб'єкта можна, запропонувавши різні переваги, які не обов'язково пов'язані з матеріальними благами, або створивши для неї бажане соціальне середовище та надавши бажаний статус. Є думка, що практично кожну людину можна підкупити, питання лише в ціні. Часто найвразливішими місцями для людей є їхні родини та діти, і це використовується для досягнення певних цілей, змушують діяти, чинити людину проти її переконань або волі, тобто в такий спосіб, який для неї в звичайному житті, згідно з її переконаннями, неприпустимий. Подібні прагнення, щоб інша людина здійснила певну дію, пов'язані з філософською категорією, відомою як «воля до влади». Ця ідея стала популярною завдяки працям Фрідріха Ніцше, німецького філософа. Через усі епохи це був сильний мотиватор людської поведінки, що виявляється на генетичному рівні кожної людини, а не тільки у певних особистостей. Людина прагне підкорити світ навколо себе, включаючи інших людей. Воля до влади є внутрішнім прагненням, що має глибші мотивації, ніж переконання. Отже, можна змусити людину щось зробити через обіцянки, через маніпулювання її користю або страх. Дії, спровоковані страхом, розглядаються як «інстинкт самозбереження»: людину, яка боїться за власне чи своїх близьких життя, можна змусити зробити все, оскільки страх смерті є дуже переконливим аргументом.

Лінгвістичний імперативний вплив широко поширений у будь-якій тоталітарній системі, оскільки такі системи ґрунтуються на почутті страху. Проте категорія користі також відіграє важливу роль у тоталітарному

суспільстві. Радянська система служить прикладом цього: існували періоди, коли страх переважав (у часи Сталіна), а також періоди, коли підкупи були домінуючим чинником (під час Брежнєва). Велика кількість людей була примушена жити за насильно нав'язаними правилами, і всілякі ієрархічні структури тих часів були засмічені корупцією та підкупамі. Система вражала своєю абсурдністю, не сприяла реалізації внутрішнього емоційного та інтелектуального потенціалу людей.

Проте у сучасному світлі аналізу поняттю «воля до влади», ми переважно надаємо моральну оцінку тому, як внутрішні мотиваційні фактори втілюються в життя кожного з нас. Якщо «примус» розглядається як негативна сфера людської діяльності, то «переконання» вважається обдуманим, розумним і позитивним явищем.

Що мають на увазі, коли реалізують волю до влади через переконання? Переконання – це успішний інтелектуальний вплив на свідомість людини, що призводить до того, що вона поступово переконується в правильності того, в що її переконують. У випадку імперативу, коли людина діє проти своєї волі, через переконання ви формуєте її волю, застосовуючи вишукані та хитрі методи. Внаслідок цього людина виконує ваші бажання, але вважає, що це її власне рішення. Такий ефект можливий лише за допомогою переконання, оскільки категорія «примус» не сумісна з категорією «мислити». Таким чином, головною формою мовленнєвої комунікації є переконання одних людей іншими. Ми постійно намагаємося когось переконати, і це стало нормою нашого життя. Однак головна проблема полягає в тому, що, намагаючись когось переконати, ми, як правило, не вміємо цього робити. Для успішного переконання необхідно мати інтелектуальну та логічну перевагу над розумними опонентами, що є вельми складною задачею. Проблема полягає в тому, що інтелект людини обирає шлях самозбереження та стабільності і комфортно залишатися в стані, в якому він перебуває.

Справа у тому, що інтелект людини має тенденцію до самозбереження і стабільності, він прагне залишатися в тому ж самому стані, у якому знаходиться. Отже, якщо у нас сформована система цінностей, то інтелект постійно буде відстоювати її правомірність. Коли ви взаємодієте з іншим інтелектом, що має іншу систему цінностей і переконань, ваш інтелект спочатку буде протидіяти усьому, що намагається нав'язати зовнішній інтелект. Лише подолавши цей спротив, можна сказати, що людина готова приймати ваші думки. Здебільшого нам не вдається переконати людей у чомусь. Це стосується кожної особи. Поки не вивчимо мистецтво переконання і не здатні переконати інших, ми не можемо вважати себе інтелектуально розвиненими, оскільки не вміємо реалізовувати найсильнішу внутрішню психологічну настанову.

Як відбувається процес переконання? Як можна вплинути на іншу особу, щоб переконати її у вашій точці зору? Як можна зробити так, щоб інша людина прийняла ваші погляди? Спочатку необхідно нагромадити достатню кількість

аргументів, які спростовують докази вашого опонента. У риториці цей процес називається витісненням: ви витісняєте з свідомості опонента його систему поглядів. Після витіснення в уяві опонента виникає порожнеча, яку потрібно заповнити, наводячи власну систему переконань і нові аргументи. Цей процес відомий як заміщення. Ви заміщуєте цей простір своєю концепцією – це і є суть переконання. Але без спеціальної підготовки це завдання складне. Хоча ми можемо знайти аргументи, що підтримують нашу точку зору, ми майже ніколи не руйнуємо точку зору нашого опонента.

Важливо зазначити, що витіснення та заміщення – це дві відмінні процедури, які відбуваються послідовно і не можуть відбуватися одночасно. Вони пов'язані з аргументацією. Зазвичай, примусити людину набагато простіше, ніж переконати, тому, на жаль, особливо в тоталітарних країнах, волю до влади реалізують переважно за допомогою примусу та насильства, бо це простіше. Переконати важче, але переконання мають більші переваги перед імперативом, оскільки, за наказом, людина слухає вас лише доти, поки діє страх або користь. Переконання – це постійна категорія, оскільки це влада над свідомістю, над розумом. Якщо ви робите власні думки частиною свідомості іншої людини, вона буде жити з ними протягом усього свого життя, залишаючись під вашим впливом.

Риторика відкриває можливість кожній особі культурно реалізувати свою «волю до влади». Через публічні виступи людина може здобути перевагу над іншими. При аналізі ораторської діяльності можна виділити щонайменше два сценарії. По-перше, коли аудиторія не знає тему промови. У цьому випадку мета оратора – інформування. Йому потрібно зацікавити аудиторію, щоб уникнути несприйняття невідомого. По-друге, коли аудиторія обізнана з темою промови, перед оратором стоїть завдання переконати аудиторію у правильності та прийнятності власної точки зору.

У будь-якому випадку успішний публічний виступ призводить до сприйняття предмета промови через призму точки зору оратора.

Поміж інших методів реалізації «волі до влади» (примусу, маніпуляцій, навіювання тощо), переконання відрізняється такими характерними особливостями:

- Переконання означає свідомий вплив оратора на аудиторію, де слухачі мають можливість протистояти цьому впливу. Така взаємодія враховує особливості як оратора, так і аудиторії, де оратор намагається підкреслити важливість власних тверджень і примушує переконатися в їх правдивості аудиторію.

- Через переконання оратор формує волю людини. Якщо це вдається, слухачі самі приходять до висновку про необхідність певних тверджень або намірів, які оратор пропонує їм. Потім люди діють відповідно до своєї волі та реалізують свої бажання. В цьому випадку аудиторія слідує волі оратора, вважаючи, що це її власний вибір.

- Переконавання – це «влада над розумом», тому воно триваліше. Якщо оратор може вплинути на свідомість аудиторії і закарбувати у свідомість слухачів власні думки, то вони стають частиною ментального мислення аудиторії, зводячи до мінімуму відчуття незалежності у її власних рішеннях.

Характеристики переконання свідчать про те, що переконувати дійсно складно, оскільки людський розум ставить на перше місце самозбереження. Кожна людина має свою систему переконань, яка була перевірена та підтверджена через життєвий досвід. Тому спочатку ми не сприймаємо, чинимо опір новим ідеям, які на нас впливають, бо підсвідомо хочемо зекономити власні зусилля. А назовні це проявляється у відмові від нового. Психологи зауважують, що значно легше енергетично захищати власну точку зору, ніж сприймати чужу і наслідувати їй.

Отже, перед тим, як намагатися переконати когось іншого (хто не дуже бажає, щоб йому нав'язували іншу точку зору), варто спробувати, якщо не спростувати його погляди, то хоча б похитнути їх. Першим кроком в цьому напрямі – це змусити засумніватися у правдивості власних суджень та правильності позиції, того, кого ви хочете переконати, нав'язати власну точку зору. І хоч це ще не означає переконання в повному значенні слова, але ви вже на шляху до досягнення цілі.

Контрольні питання

1. Чи можна риторику вважати універсальною наукою? В чому її універсальність?
2. Чому риторику називають індивідуальною, особистісною наукою?
3. Які завдання перед риторикою стояли в античні часи в Давній Греції і Давньому Римі?
4. Які визначення поняття «риторика» існують сьогодні? Якому ви віддаєте перевагу?
5. Від чого залежить успіх виступу оратора? Аргументуйте відповідь.
6. Як реалізується природна воля до влади людини в сучасному світі?
7. Назвіть відомі вам способи переконання людини.
8. В чому полягає доцільність переконання в реалізації волі до влади?
9. Якими рисами характеризується переконання?
10. В чому полягає механізм впливу, переконання?

2. ІСТОРІЯ РИТОРИКИ. АНТИЧНА РИТОРИКА

2.1 Виникнення і розвиток риторики в античні часи

Риторика як окрема галузь наукової думки бере початок в античні часи. У давньогрецькій міфології риторика вважалася різновидом мистецтва і тому її уособлювала богиня Калліопа, донька Зевса і богині пам'яті Мнемосіни, одна з дев'яти муз – покровительок різних видів мистецтва.

У римській культурі риторика була представлена в образі чудової, статечної жінки – богині мистецтва, що сидить на пишному троні в сліпучому вбранні, на якому були виткані фігури мови. З прекрасних вуст росла лілея, що символізувала красу (*ornatus*), і меч, який символізував могутню зброю (*persuasio*). Риторика переконує красою і силою живої мови, спілкування. У її оточенні – найвидатніші оратори минулих часів, зокрема Цицерон і Вергілій.

Риторичне майстерність, що демонструвалась під час виступів ораторами, була в Давній Греції та Римі ознакою вченості та привілейованого статусу. Першими ментори софістики завдання своєї навчальної діяльності вбачали в тому, щоб навчити словом переконувати співрозмовників, уміти маніпулювати свідомістю слухачів, навмисно роблячи ідею слабкою або сильною, відповідно до поставленої мети комунікації. Саме з цією метою софісти пропонували використовувати з метою маніпулювання свідомістю співрозмовників, їх переконання у своїй правоті, «нав'язування» власної думки і поглядів два основні засоби впливу: *мистецтво міркування* (діалектику) і *мистецтво спілкування* (риторику).

Популярність ораторських канонів софістів і їхньої теорії переконування та маніпуляцій обумовила їхній вплив на розвиток європейської риторики; досить впливовими були також в античні часи філософські школи софістики: діалектична, еллатична, піфагорійська.

На інтенсивний і бурхливий розвиток риторики в Давній Греції впливали наступні чинники:

- агональна атмосфера (гр. «агон» – змагання, боротьба), що панувала в ораторському середовищі; агональною називають риторику спільної суперечки, мета якої полягала у перемозі одного із співрозмовників і, відповідно, поразці – іншого;
- риторика виникла не на пустому місці, адже до неї вже сформувалась усна традиція епічної та ліричної поезії, що засвідчує текст «Іліади» Гомера, де подаються ораторські виступи царів перед своїм військом напередодні кривавих битв, що можуть слугувати взірцями античного військового красномовства;
- у VII–V ст. до н. е. в Давній Греції було сформовано культ живого публічного спілкування; спілкування в письмовій формі вживалося обмежено і не було таким популярним. Цінувалось і вважалось достойним у ті часи живе звернення до колективу воїнів, ремісників, політичних діячів, городян, філософів та інших соціальних груп із закликом діяти.

- демократичний устрій Давньої Греції, що базувався на участі народу в управлінні державою, і винесення на публічне обговорення важливих для громади питань.

Ораторська майстерність стала в Давній Греції невід'ємною ознакою політика, судді, державця, громадського діяча, мецената, полководця.

Першим великим оратором Афін можна вважати **Перикла**. Завдяки своєму таланту ритор він керував Афінами впродовж сорока років, за що був наділений афінянами титулом «вождя афінської демократії». Його публічні промови вирізнялися логічністю побудови, незаперечно. Аргументацією впевненістю у правильності власних поглядів.

Не менш відомим грецьким оратором був **Клеон**, який на політичній арені в Афінах і ораторських змаганнях був противником Перикла. Клеон не міг похизуватись аристократичним походженням, як його опонент, адже походив з торгово-ремісничого демосу, проте зміг завоювати прихильність найбільш неосвічених верст населення, зокрема і завдяки своєму ораторському хисту. Клеон прийшов до влади в 429 р. до н. е. в Афінах після смерті Перикла як демагог, що спирався на популізм і політично загравав з натовпом і низами афінського суспільства.

Проте риторика починається не із самої ораторської майстерності (красномовства), а часу усвідомлення і розуміння того, що ораторській майстерності можна і необхідно навчатися. Ораторська майстерність набуває інтелектуальної сили і стає показником і мірилом розумових здібностей і спроможності до навчання. Навчають ораторській майстерності **філософі-софісти** (вчителі красномовства). Усі софісти вчили «вправно говорити», але одні з них займалися переважно теоретичною та практичною розробкою загальних правил риторики, інші навчали учнів складанню та виголошенню політичних та судових промов, треті вчили вести суперечки-диспути.

Існує думка, що риторика зародилася на Сицилії, де поет Емпедокл очолив демократичний рух проти тиранів і виступав як судовий оратор на процесі. З давнини дійшла до нас розповідь про цього незвичайного уродженця Акрогента – поета, дослідника і жреця, що пропагував ідеї Геракліта. Обиватель пам'ятав Емпедокла як людину, яка добровільно кинулася в кратер Етни. Послідовники та учні Емпедокла зберегли пам'ять про нього, як про героя, який повстав проти тиранії та очолив у своєму рідному місті демократичний рух. Уперше тиранія була скинута не силою зброї, а силою слова, оскільки Емпедокл виступив у ролі судового оратора проти Фрасібула (466 р. до н. е.). Проте, перемігши супротивника, він відмовився від запропонованих йому знаків царської гідності.

Послідовниками Емпедокла у мистецтві говорити були **Коракс**, **Тисій** і **Горгій**.

Коракс (Корак) замислив за допомогою слова схилити демос до добрих, суспільно корисних справ, але з часом залишив громадську роботу і відкрив школу, щоб навчати інших судовій риториці, мистецтву виступів і переконання на розгляді судових справ, адже мав велику практику виступів на судових процесах. Для навчального процесу у своїй школі Коракс розробив хрестоматію

зразків-заготовок, які можна вставляти в промову і завдяки яким судова промова набувала аргументованості і переконливості.

Його учень **Тисій** (бл. 459–380 рр. до н. е.) продовжив справу свого наставника, розробляв його ідею і створив теоретичний посібник, де сформулював поради щодо побудови промови. Тисій написав понад 400 промов, більшість з яких було втрачено, проте до наших часів зберіглося кілька десятків. Свої докази Тисій будував на основі «імовірності», проповідував необхідність для промов простої правдоподібності замість істини; встановив техніку поділу промови на частини. Платон критикував Тисія і Горгія, які в промовах заміняли істину правдоподібністю. Тисій був прихильником афінської демократії, тому писав пристрасні політичні промови, розслідуючи та викриваючи злочини олігархів проти простого народу (демосу) і держави. Його промови вирізнялися емоційністю, пристрасною, конкретністю і зрозумілістю, адже він їх писав від імені зневаженої владою та афінськими багатіями простої людини.

В історії класичної риторики імена Коракса та Тисія вписані як імена перших вчителів красномовства. Так, Квінтіліан писав: «... найдавніші вказівки до красномовства склали сицилійці Коракс і Тисій» (Quint. Inst.or., 3, 1, 8). Подібної думки дотримувалися Платон, Аристотель і Цицерон. Відомо, що учнями Тисія у різні часи були Лісій та Ісократ.

2.2 Демосфен – вершинна постать давньогрецької риторики

У класичній давньогрецькій риториці **Демосфен** (384–322 рр. до н. е.) став символом красномовства, адже цей мислитель набув ораторської майстерності й довів її до зразкового рівня шляхом постійної роботи над собою. До того ж, більшого патріота й захисника серед ораторів, як Демосфен, Давня Греція не знала. У виступах перед великою аудиторією він на початку своєї ораторської кар'єри зазнав численних невдач. Нечітка дикція, нервові посмикування в плечах, часте, неконтрольоване дихання не подобалися слухачам і шкодили іміджу оратора. Щоб сформувати себе як професійного оратора і добитися уваги слухачів, Демосфен розпочав тривалу боротьбу із своїми фізичними вадами: облаштував у підземеллі спеціальну кімнату для занять і щоденно наполегливо відшліфовував там акторську майстерність, вдосконалював дикцію різними методами, змінював голос. Усе життя Демосфен підпорядкував меті стати прекрасним оратором. Щоб досягти цієї мети, він вдався до наукових пошуків, зокрема аналізував бесіди, судові промови, дискусії, зустрічі, розмови, виступи інших ораторів. Почувши і запам'ятавши виголошену кимось гарну і запальну промову, намагався розкласти її на структурні частини, проаналізувати усі ходи міркувань, аргументів, контраргументів і спростувань; наслідував поставу, міміку і рухи оратора.

Важливою частиною процесу набуття Демосфеном ораторської майстерності стало фізичне загартовування, тренування і контролювання дихання і голосу (гучність, тембр, маніпуляції з висотою): піднімався в гори, читаючи вірші, набравши в рот гальки, перекикував шум бурхливого моря, відпрацьовував невербальні комунікативні засоби, зокрема пози під час виступів,

жести й міміку. Побутує легенда: щоб позбавитися нервового посмикування лівого плеча, Демосфен підвішував над ним гострий меч і саме в такий спосіб позбувся цієї фізичної і неприємної для публічного ритора вади. І згодом Демосфен все-таки зробив із себе прекрасного оратора. Тривала робота на собою, нескінченні тренування привчили Демосфена завжди готуватися до промови. Він ніколи і ні за яких обставин не виступав без попереднього обдумування промови і підготовки, і через це над ним підсміювалися колеги-оратори. Демосфен же доводив своїм прикладом, що справжній прихильник демократії має готуватися до промови, оскільки це є проявом поваги до аудиторії слухачів, до демосу, віра в силу слова. На думку Демосфена, лише прихильники олігархії покладаються на фізичну силу, а не силу слова. Скромному і працьовитому Демосфену було соромно, якщо на світанку хтось ставав до роботи раніше від нього.

До Демосфена давньогрецька риторика вже мала чимало технічних напрацювань з покращення ораторської техніки і майстерності. У своїй ораторській практиці він використав частину з них, проте збагатив уже наявний арсенал риторичної техніки власними засобами. Був абсолютно переконаний у тому, що найголовнішою умовою успіху оратора є насамперед жвавість, експресія, емоції. Політичні промови, філіппіки, які виголошував Демосфен, були сповнені іронії, елементів пародіювання, етичних антитез, риторичних фігур (звертань і запитань).

Членування періодів, довгі склади і тривалі ритми, використання прийому евфонії кінцівок колонів, інтонаційна довершеність робили вимову Демосфена плавною, приємною для слухачів. Промови Демосфена вирізнялися правильною розстановкою логічного та емоційного наголосів, інтонаційним виділенням ключових слів, що вживалися на початку або в кінці періоду, і повторювалися, створюючи риторичні фігури – анафору чи епіфору.

Улюбленими тропами Демосфена були метафора і гіпербола (літота). Застосовує він також ораторський прийом замовчування з метою залучення аудиторії до мовленнєвої співтворчості.

Найбільше прославився Демосфен промовами проти македонського царя Філіппа II, який правив у 359-336 роках до н. е. Македонія була розташована географічно на північ від Давньої Греції. Її жителі вшановували тих самих богів, що і греки, і використовували в спілкуванні один з діалектів грецької мови; проте греки все одно ставилися до них як до варварів. Молодий цар Філіпп II створив потужну, справно навчену, дисципліновану армію і розпочав створювати імперію, захоплюючи сусідні народи. Грецькі поліси, зокрема й Афіни, у нескінченних розбратах один з одним навперебій намагалися заручитися підтримкою Філіппа. У результаті македонські війська незабаром зайшли на територію Греції і опинилися в самому її серці.

Демосфен постійно попереджав співгромадян про небезпеку такого перебігу подій. Свої промови проти Філіппа II він називав *філіппіками*; це слово дійшло до нашого часу і означає «гнівний публічний осуд». Так Демосфен став фундатором нового жанру ораторського мистецтва. Під час облоги Афін македонцями Демосфен проявив себе як натхненний трибун, який своїми запальними, патріотичними виступами і звертаннями до мешканців полісу

спонукав і надихав їх до боротьби проти загарбників. Афіняни намагалися стримати наступ македонян, але без особливого успіху: проти великої імперської армії вони могли виставити лише п'ять-сім тисяч воїнів.

Після втрати Афінами незалежності прихильники Македонії перейшли у наступ на Демосфена. Один із них, Есхін, у 330 р. до н. е. порушив справу в суді, але не проти самого Демосфена, а проти Ктесіфона, який запропонував увінчати Демосфена золотим вінком за заслуги перед Афінами. Есхін доводив, що пропозиція ця незаконна в принципі: закон забороняв нагороджувати вінком слави громадян, зобов'язаних звітувати про цільову витрату будь-яких коштів, а Демосфену, який керував будівництвом укріплень під час македонської навали і влаштуванням розваг після неї, саме мав надати такий звіт. Заодно Есхін піддав нищівній критиці нові порядки, коли народні збори приймають рішення, не зважаючи на старі закони.

Більшу частину довгої обвинувальної промови Есхін присвятив не Ктесіфону і не порядкам у державі, а Демосфену. Він переконував суддів, що Демосфен є боягузом, хабарником, брехуном та демагогом, і взагалі вся його діяльність завжди була спрямована на шкоду Афінам.

Демосфен, виступивши на захист Ктесіфона, по суті захищав себе. Аргументи Есхіна мали слабе місце: якщо вчинки Демосфена упродовж десятиліть були такими жахливими і шкодили полісу, чому Есхін ніколи раніше проти них не виступав? Одне за іншим Демосфен розбирав і спростовував висунуті проти нього звинувачення, принагідно звинувачуючи самого Есхіна у цьому, що той перебував на службі у македонських царів.

Послухати виступи видатних ораторів з'їхалися тисячі людей з усієї Греції. Есхін зазнав нищівної поразки: його підтримали менше п'ятої частини суддів, тому звинувачення визнали необґрунтованими. Щоб уникнути сплати великого штрафу, Есхін поїхав на Родос. Там на прохання місцевих жителів він повторив свою промову «*За Ктесіфона про вінок*» (скорочена назва промови – «*Про вінок*»). Захоплені родосці не могли зрозуміти, як після такої блискучої та переконливої промови Есхін опинився у вигнанні. На що пригнічений Есхін відповів: «Якби ви чули Демосфена, то не питали б».

Сучасна наука визнає такими, що належать Демосфену, 41 промову, а також кілька десятків вступів до промов і листів. Умовно його промови поділяють на судові, судово-політичні та політичні. Судовим промовам (364–345 рр. до н. е.) Демосфена притаманна точна та конкретна аргументація; вони містять яскраві, живі картини сучасного йому побуту. Із судово-політичних промов найяскравішими є «*Про злочинне посольство*» (343 р. до н. е.) та «*За Ктесіфона про вінок*» (330 р. до н. е.), спрямовані проти вже згадуваного Есхіна. Найзначнішим у спадщині Демосфена визнають політичні промови, зокрема виділяються 8 промов проти македонського царя Філіппа II, сказаних між 351–341 роками до нашої ери.

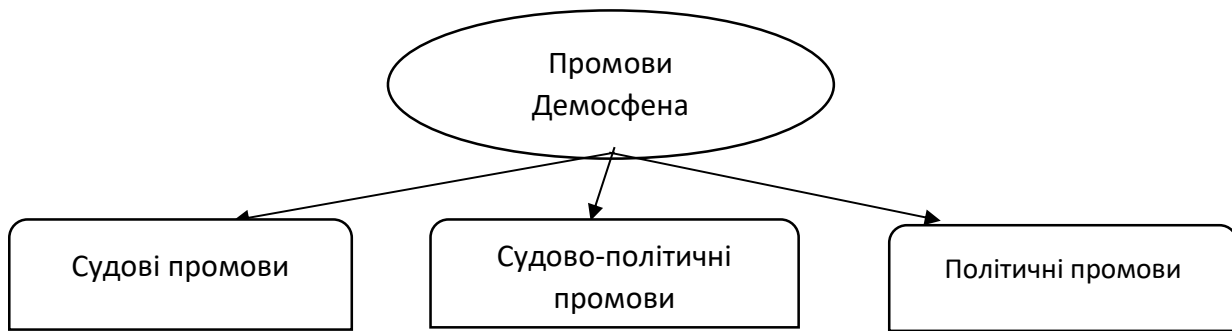


Рис. 3.1. Типологія промов Демосфена.

Демосфен є автором таких афоризмів щодо ораторської майстерності:

1. Не слова і не звуки голосу становить славу оратора, а спрямування його політики.
2. Не те добре, коли кричать великим голосом, але те є великим, коли говорить добре.
3. Усяке слово, якщо за ним не буде справи, є чимось даремним і пустим.
4. Промовці мають завжди пропонувати найкраще, а не найлегше.

2.3 Ораторська діяльність Сократа

Сократ (469–399 рр. до н. е.) залишився в історії давньогрецької просвітницької доби як мудрець, який своїм розумом і моральною позицією вплинув і на риторику, і на софістику.

Сократ розвинув досягнення риторичної школи софістів; розробив першу систему дискусійної аргументації, що мала назву «діалектика». Головним принципом зазначеної системи було змусити опонента спростувати власні твердження та погляди, відмовитися від них як помилкових і прийняти погляди співрозмовника (суперника в дискусії). Діалектика Сократа також враховувала такий прийом, як іронія. Іронія, відповідно до вчення Сократа, полягала в тому, що думка опонента має бути доведена до абсурду, у такий спосіб опонент сам повинен був зробити висновок, що його початкова позиція відносно теми дискусії була некоректною, помилковою.

Сократ збагатив практичну риторику своїми розробками політичної полеміки.

Основною ознакою еристики Сократа була іронія, прихований глум, прикидання таким, який нічого не знає, щоб на незнанні ввіймати співрозмовника. Іронія Сократа полягала в тому, що він дотепною системою запитань заганяв суперника у глухий кут, коли той починав сам собі заперечувати. Сократівська іронія – це розкриття протиріччя в початковій думці опонента вустами самого опонента. Ініціатор дискусії робить це за допомогою системних питань, що послідовно задаються співрозмовнику. Однак це лише половина завдання. Друга половина полягає в подоланні цих протиріч з метою пошуку істини.

Продовженням та доповненням «іронії» служила «майєвтика»; ця сторона сократівського вчення є найзагадковішою. Сам Сократ називав майєвтику «повивальним мистецтвом» для чоловіків (мати Сократа була за родом занять повитухою).

Для бесід Сократа головним було дотримання логічного принципу, щоб у бесіді чи промові наступне впливало з попереднього. Основне завдання сократівського діалогу полягало в пошуку «загального» як основи істинної моралі та моральності. У діалозі необхідно встановити загальну моральну основу окремих, конкретних чеснот. Це завдання вирішувалося за допомогою «індукції» та «загальних визначень». Ці два методи ведення бесіди взаємно доповнювали один одного:

1) індукція – пошук загального в частковому (приватних чеснотах) шляхом їх аналізу та порівняння;

2) визначення – або «що-речі» («що-питання»), встановлення «родів і видів» понять, їх співвідношення.

Загальне визначення є спосіб з'ясування та встановлення меж знання та незнання. За допомогою «що-питання» оратор і філософ допомагав співрозмовнику «згадати те, що було відомо його душі». Відновлення знань щодо Сократа було рівнозначне духовному відродженню. Майєвтика, за Сократом, є відродженням знань, прийняття плодів пізнання, а не «озвучування» власної мудрості. У такий спосіб і розкривалася мисленнєва сутність предмета, а не його чуттєва, суто зовнішня оболонка.

Сократ запам'ятався нащадкам великим скептиком. Будучи наймудрішою людиною свого часу, він не побоявся сказати: «Я знаю, що нічого не знаю». Це сократівське «незнання» не слід розуміти тривіально як відсутність необхідних знань і мудрості, адже фраза Сократа стосується божественного пізнання. Саме в порівнянні себе з Богом всезнаючим, очевидною і зрозумілою стає вся крихітність і нікчемність людського пізнання, у тому числі його, Сократа, мудрості.

2.4 Красномовство Платона

Учень Сократа **Платон** (427–347 рр. до н. е.) продовжив ідеї свого вчителя і став відомим у теоретичній та практичній риторичі тим, що вимагав від риторів знання об'єкта, щодо якого відбувається промова або дискусія. І це знання мало бути не легким, поверховим знайомством з предметом розмови, а вмінням осягати глибинну сутність предмета, зокрема визначити його рід і вид з погляду цілого і частини, аналізувати структуру і взаємозв'язки між компонентами тощо).

Велике значення для історії риторики мають праці Платона про великих ораторів, його попередників і сучасників.

Платон зазначав, що риторика – найбільше для людей добро, риторика – джерело влади, і цим джерелом має скористатися лише гідна, чесна, моральна і

справедлива людина. Якщо хто вирішив оволодіти красномовством по-справжньому, він має бути людиною справедливою.

До наших часів дійшло 36 оригінальних творів Платона, що були видані свого часу Трасилом Олександрійським, придворним астрологом римського імператора Тиберія. Загалом поширена класифікація науково-ораторської спадщини Платона за тематичними показниками: 1) судовий процеси над Сократом та його смерть («Апологія», «Критон», «Федон»); 2) діалоги із софістами («Протагор», «Іон», «Гіпій Менший», «Гіпій Більший», «Евтидем»); 3) Діалоги, пов'язані з іменами конкретних осіб, темами і розкриттям певних понять («Лахет», «Євтифрон», «Горгій», «Кратил» та ін.); 4) ідейні діалоги («Номо», «Критій», «Федр» та ін.); 5) ідейно-критичні діалоги («Парменід», «Софіст», «Політик», «Філеб» та ін.).

Проте найзначущими для подальшого розвитку європейської риторики стали діалоги «Горгій» і «Кратил».

У діалозі про риторику **«Горгій»** (грец. Γοργίας) Платон описує розмову Сократа з Калліклом, Полосом і Горгієм, чийм іменем і названо діалог. Платон демонстративно протиставляє софістиці (красномовству) філософію. Софісти прагнуть відстояти репутацію красномовства (тобто риторики) і захищаються від іронічних зауважень Сократа щодо неї. Устами свого вчителя і наставника Платон критикує софістів за те, що вони прагнуть маніпулювати свідомістю своїх опонентів і людськими душами, спираючись не на істину, а на віру і приязнь до них. Ритори-софісти, що спілкуються і сперечаються із Сократом, не можуть протистояти його переконливій логіці і правильно сформульованим аргументам, тому Сократ здобуває перемогу в цій дискусії над своїми опонентами, тобто він перемагає софістів їхньою зброєю – ораторською майстерністю.

Діалог «Горгій» має чітку структуру, відповідно до античних риторичних канонів; містить три частини: 1) у першій частині Сократ запитує Горгія про сутність і призначення риторики; 2) у другій частині Полос, який є учнем софіста Горгія, вступає у дискусію і висловлює свою думку щодо предмета розмови; 3) у третій частині Сократ дискутує з Калліклом, який є прихильником і захисником закону сили.

Головним опонентом Сократа упродовж всього діалогу є Горгій – найдосвідченіший з усіх софістів, що беруть участь у дискусії. Предметом суперечки Сократа і Горгія є суть риторики, яку вони намагаються визначити шляхом запитань і відповідей. Сократ висловлює думку, що хоча риторика може слугувати одним із способів відстоювання справедливості, проте в практичній сфері вона засобом улесливості та поклоніння. Горгій визнає, що майстерність оратора виявляється в аргументації і переконливості його виступів перед публікою. Сократ натомість переконує Горгія в тому, що є дві форми впливу на слухача: 1) переконання, яке викликає віру без знання; 2) переконання, що наділяє слухача знанням. Ораторська майстерність є переконанням, що викликає

віру без знання. Горгій погоджується з цим постулатом Сократа. Тож Сократ робить висновок, що риторика є майстерністю переконувати, проте вона позбавлена навчального потенціалу, тому красномовство не навчає, а лише переконує, тобто риторика є засобом маніпуляції свідомістю і вчинками опонента чи широкої аудиторії слухачів. Отже, вправний, талановитий оратор своєю промовою ошукує своїх слухачів, а не навчає їх істині та справедливості. Тому, робить висновок Сократ, людям і суспільству потрібна філософія, щоб навчити їх добру і красі; як наслідок, риторика не може бути благочестивою і корисною без філософії.

Сократ у цьому діалозі Платона відстоює принцип, що «краще терпіти несправедливість, аніж чинити її». Майстерність ритора в інтерпретації Сократа є засобом викриття несправедливості, а не її захистом, як стверджують софісти.

Важливі міркування щодо слова і мови взагалі Платон висловлює в діалозі **«Кратил»**. У дискусії, описаній в діалозі Платона **«Кратил»**, беруть участь троє співрозмовників: Сократ, Кратил та Гермоген. Як здебільшого буває у Платона, він вводить у свої діалоги осіб цілком реальних, сучасників Сократа, його друзів, ворогів, учнів та шанувальників. Розмова проходить на тему правильності імен (номінацій).

Композиційно діалог складається з чотирьох основних частин: 1) про загальні відношення між людиною, що дає ім'я, самим іменем (номінацією) та річчю, яка називається іменем; 2) про людину, яка встановлює відношення між іменем та річчю; 3) про моделювання як основу співвідношень імен та речей, що називаються цими іменами; 4) про основні правила такого моделювання, або про так звані етимології. Уже зміст цих чотирьох частин окреслює основні ідеї діалогу Платона; 1) критика умовної теорії походження мови, тобто релятивістського підходу до мови, зокрема процесу номінації; 2) відкидаючи погляди софістів на мову і розділяючи думку Гомера щодо походження слів, учасники діалогу поділяють усі імена (слова) на божественні та людські; 3) правильність імен не можна замінювати ідеєю простого звуконаслідування; 4) запропоновано початкове вчення про внутрішню форму слова, яке в подальші часи будуть розвинуті представником німецької лінгвістики Гуго Шухардтом і українським мовознавцем Олександром Потебнею.

2.5 Риторичне вчення Арістотеля

Риторична діяльність і наукові пошуки в царині ораторського мистецтва **Арістотеля** (384–322 рр. до н. е.) відрізнялася від здобутків його попередників тим, що він сформулював всезагальні закони красномовства, створив теоретичне вчення про естетичні принципи риторичної діяльності, адже риторика, на його переконання, має бути наукою про досягнення прекрасного у сфері мовної творчості. Поважаючи і спираючись на досягнення попередників, Арістотель

запропонував систему нормативних вимог до поетичного твору, до ораторської (античної) прози.

Риторичне вчення Арістотеля має цілісний характер і тому може претендувати на статус теоретичної концепції; його постулати викладено у двох трактатах: «Риторика» (або «Про мистецтво риторики», що складається з трьох книг) і «Поетика». Арістотель вважав ораторську майстерність суто інтелектуальною сферою людської діяльності, тому джерелом насолоди і позитивних вражень від ораторської промови чи декламації є задоволення пізнавальних та інтелектуальних потреб слухачів, а не чуттєва насолода від гри слів і пишності риторичного мовлення. Промова оратора має бути спрямована на досягнення конкретного комунікативного ефекту, запрограмованого, передбачуваного впливу на слухача, проте зміст риторичного тексту має бути «правильним» і, до того ж, несподіваним для аудиторії. Для досягнення необхідного комунікативного ефекту і впливу, на думку Арістотеля, найважливішим є пошук доказів, способів переконань, побудова аргументованої основи виступу оратора. Вирішальними у цьому ланцюжку пошуків є **діалектика** (рух думки і слова, розвиток) і **критерій істинності**. Тут бачимо суголосся діалектичного підходу до риторики у Арістотеля і Сократа.

Арістотель скеровував увагу риторів і ораторів на такі чинники:

- предмет риторики;
- позу оратора;
- очікування емоції (емоційну рефлексію);
- стиль промови.

У першій книзі «Риторикі» розглядається предмет риторичної науки у системі інших наук, виокремлюються *три види (роди) промов*: дорадчі, або політичні; епідейктичні, або урочисті; судові.

Дорадчі промови містять поради щось ухвалити або відхилити, **судові** – звинуватити або виправдати, **епідейктичні** – містять похвалу або хулу.

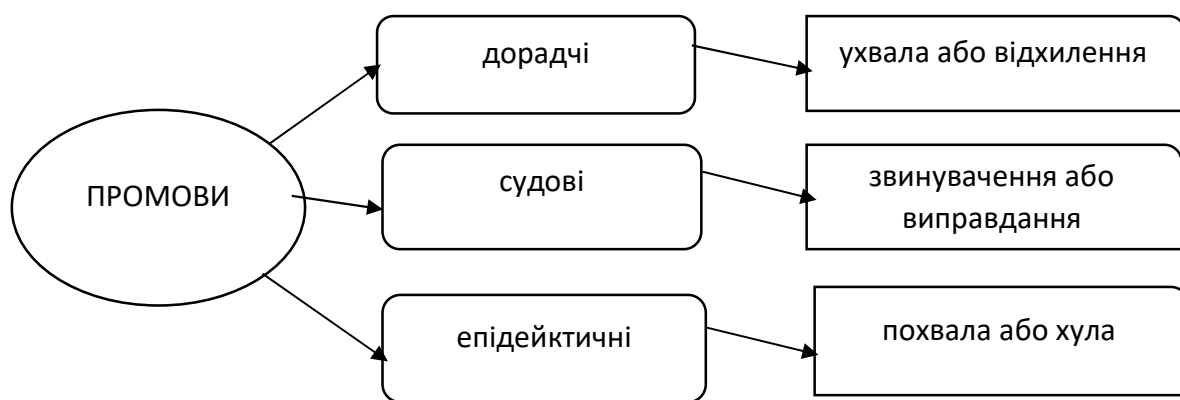


Рис. 3.2 Типологія промов (за Арістотелем)

Особливе місце в риторичній теорії Арістотеля належить критерію моральності. «Усі оратори, як ті, що проголошують хвалу чи хулу, так і ті, що вмовляють або відмовляють, а також ті, що звинувачують чи виправдовують, не тільки намагаються довести що-небудь, а й прагнуть показати велич і нікчемність добра чи зла, прекрасного чи ганебного, справедливого чи несправедливого».

Майстерність оратора Арістотель вбачав у вправному поєднанні ним у своїй промові **трьох різновидів** засобів переконання: а) логічних доказів; б) моральних доказів (формують почуття довіри до оратора); в) емоційного впливу (викликає рефлексію у аудиторії).

До теоретичних узагальнень Арістотеля в галузі риторики є дотичними і його наукові пошуки у царині логіки, зокрема його спроби дослідити форми і закони мислення. Саме Арістотель першим детально вивчив основні форми людського мислення – поняття, судження, умовивід; розробив теоретичні основи формальної логіки, тим самим надавши їй статусу окремої галузі знань. Основні наукові розробки з логіки Арістотеля зібрані і систематизовані в праці, що отримала назву «Органон». У своїх наукових пошуках та теоретичних узагальненнях він виходить за межі логіки та риторики, зокрема знаходить відповідність між формами мислення і формами буття; творчо осмислює досягнення і здобутки своїх попередників у відповідних наукових галузях і додає до логіки та риторики теорію доказу (силогізм) і теорію викладу (топіка).

Отже, Арістотель продемонстрував філософський підхід до проблем риторики; його вважають фундатором теорії суперечки (дискусії).

2.6 Риторика Стародавнього Риму

Войовничий і прагматичний Стародавній Рим холодно сприйняв грецький культ краси та моральності як вимоги, яким має відповідати будь-яка сфера життя суспільства та розвиток особистості, тому, продовжуючи з II ст. до н. е. виробляв та стверджував свій ораторський ідеал. Римській ментальності та світосприйняттю був не притаманний культ красного слова, звукової гармонії (мелодійності мовлення), насолоди пишномовністю. Політична система цієї могутньої імперії потребувала практичного і прагматичного красномовства в сенатських дебатах і судових засіданнях. У Давній Греції навчання риториці і виховання вправних ораторів мали масовий характер, то в Стародавньому Римі це було сферою законодавства, політики, влади – консулів і сенаторів

Відомим ритором Стародавнього Риму був римський трибун і законодавець, захисник плебеїв і зубожілих **Гай Семпроній Гракх** (народився в 154 чи 153 р. до н. е; був убитий у 121 р. до н. е.). Його промови є зразком римського патетичного стилю. Гай Семпроній Гракх був визначним оратором. Античні автори пишуть, що він виступав у дуже емоційній манері, першим із римлян почав під час промови ходити по ораторському майданчику і зривати з

плеча тогу. Говорив він грізно, пристрасно та запально, супроводжуючи промову енергійними жестами. Нерідко Гай втрачав над собою контроль під час виступу, зриваючись на крик і лайку, а потім замовкав. Щоб контролювати свої емоції та темперамент, він наказав своєму рабу стояти в нього за спиною зі спеціальним музичним інструментом (особливим різновидом сопілки або флейти) і «брати тихий і ніжний звук», як тільки він починав підвищувати голос. Почувши цей звук, оратор заспокоювався. «Стрімкість» вважав головною ознакою ораторської манери Гая Семпронія Гракха відомий римський оратор Апулей. За однією з версій, саме Гай Семпроній Гракх першим із ораторів почав вимовляти промови на народних зборах, стоячи обличчям до народу, а не до Гостилієвої курії, де засідав сенат.

Давньоримській риториці загалом притаманні кілька ознак:

- інвективність (звинувачувальний характер);
- афористичність;
- нагромадження дієслів, метафор, антитез;
- сумлінно дібрані і згруповані факти.

Ще одним визначним ритором Стародавнього Риму був **Марк Тулій Цицерон** (106–43 рр. до н. е.). Цицерон створив власний ораторський стиль, який навіки став взірцем красномовства. Він поєднав у своєму стилі, на перший погляд, непоєднувані ознаки: простоту, безпосередність і пишність, розум і почуття, логіку та екстаз.

Цицерон любив етичні антитези: «Адже на нашій стороні бореться почуття честі, на тій – нахабство; тут – сором’язливість, там – розбещеність; тут – вірність, там – обман; тут – доблесть, там – злочин; тут – чесне ім’я, там – ганьба; тут – стриманість, там – розбещеність»

У праці «**Про оратора**» (лат. “De Oratore”), яку Цицерон присвятив своєму братові Квінту, він створив риторичний ідеал оратора. Ідеальний оратор, на думку Цицерона, повинен не лише володіти технікою красномовства, але й мати ґрунтовні знання з філософії, історії давнього світу, літератури та правничої діяльності. Оратор має бути людиною емоційною, обізнаною в тонкощах людської психіки («усі порухи душі, ..., має вивчити»), аби запалювати душі слухачів священним вогнем знань і спонукати до правильних дій, що спрямовані на благо держави та її народу. До того ж, оратору мають бути притаманні такі риси: «гумор і дотепність, освіта, достойна вільної людини, швидкість і стислість як у відбитті нападу, так і у нападі, наповненому тонкої вишуканості та благовихованістю» **[Три трактати...]**. На думку Цицерона, вправний ритор у процесі виступу перед публікою мусить стежити і контролювати рухи свого тіла, жестикуляцію, вираз обличчя, тембр і висоту голосу.

Оратор повинен повсякчас вивчати закони і правила ораторської майстерності, відшліфовувати її, прагнучи досконалості; а отже, він має опанувати всі стилі ораторського мистецтва, як-от:

- 1) високе красномовство (епідектичне);

- 2) середнє, що є найбільш придатним до промов у суді);
- 3) низьке красномовство, що є ефективним у переконання плебсу.

Важливою для оратора є також риторична практика – публічні виступи, участь у судових засіданнях, дискусіях, політичних дебатах. Красномовство має довести правоту оратора, принести слухачам насолоду і задоволення, схвилювати, збудити душу.

Трактат Цицерона «Про оратора» подає діалог між Луцієм Ліцінієм Крассом та Марком Антонієм, який відбувся, відповідно до задуму автора, влітку 91 року до н. е., незадовго до смерті Красса. Два найвидатніші оратори своєї доби обговорюють особливості мистецтва красномовства і висловлюють свої думки про те, що необхідно зробити задля досягнення в цьому мистецтві висот і досконалості. Красс упевнений, що потрібні талант, всеосяжна освіта та досвід, а Антоній переконаний, що достатньо лише риторичних умінь та навичок. Важливе місце в трактаті відведено міркуванням Гая Юлія Цезаря Страбона.

Цицерона вважають фундатором латинської мови класичного періоду; він надав їй легкості, гнучкості та універсальності, позбавивши важкості і надмірності. Упродовж своєї ораторської кар'єри Цицерон виголосив понад сто промов, до нашого часу зберіглося більше п'ятдесяти його промов, що стали частиною світової ораторської спадщини.

Цікавими є думки Цицерона щодо походження ораторського мистецтва: він вважає, що красномовство стало тим фундаментом, на якому згодом сформувалось наукове знання: «Не красномовство, отже, виникло з науки, а наука – з красномовства».

Видатним оратором Стародавнього Риму був **Гай Юлій Цезар** (100–44 рр. до н. е.) – фактично творець непереможної Римської імперії, держаний діяч, полководець, письменник, певною мірою історик. Його промови були не менш майстерними за промови Цицерона, проте він не надавав їм такого великого значення, як це робив Цицерон, ставився до власної риторичної діяльності як до звичайної справи і тому не зберіг тексти своїх виступів. Більшого значення Цезар надавав політичній діяльності і державотворенню. Тому найвідомішим твором Цезаря є «*Записки про галльську війну*» (лвт. “*Commentarii de Bello Gallico*”), де він, дотримуючись своєї манери письма, точно, стисло та емоційно, енергійно описав своє завоювання Галлії у 58-50 рр. до н. е.

На жаль, до наших днів зберіглося обмаль свідчень про ораторську майстерність самого Гая Юлія Цезаря. Проте відомою є історія про те, як за часів громадянської війни проти Цезаря і римського сенату повстали військові, незадоволені своїм становищем. Цезар вийшов до повсталих воїнів, звільнив їх із військової служби і звернувся до них як до громадян. Своєю щирістю у розмові з ними, висловленою у промові повагою до простих людей, переконливими аргументами він привернув їх на свій бік і зробив своїми прибічниками, які готові були воювати за Цезаря в Африці, служити йому списом і мечем. Так завдяки ораторській майстерності Гай Юлій Цезар зміг перетворити повстанців

на вірних воїнів. Отже, цей випадок доводить, що Цезар опанував не лише політичне і військове красномовство, а й був тонким психологом, здатним маніпулювати свідомістю слухачів і прогнозувати їхні дії та поведінку.

Перехід Риму від республіканської форми правління державою до імперії, що відбувся в I ст. н. е., негативно і навіть трагічно позначився на розвитку ораторського мистецтва в Стародавньому Римі. Воно повторило долю давньогрецької риторики часів переходу від демократії до монархії і супроводжувалося втратою політичних свобод. Наслідком таких утрат став занепад і гальмування розвитку політичного красномовства, яке вирізнялося пристрасністю, жвавістю, дієвістю (прагматичністю), демократичністю, натомість продовжує розвиватися і популяризуватися урочисте, епідейктичне ораторське мистецтво.

Основним методом навчання в римських риторичних школах було заучування кращих промов видатних грецьких і римських ораторів, їх декламація перед аудиторією. Відповідно навчальними посібниками були збірники декламацій (тексти зразків з техніки риторики) та збірки риторичних вправ з різноманітними завданнями з побудови промов.

Марк Фабій Квінтіліан був прихильником педагогічної риторики, популярним оратором і теоретиком риторичного мистецтва. На думку Квінтіліана, вирішальне значення для розквіту красномовства має особистість кожного оратора, його освіта і моральність, заняття філософією, вироблення смаку, достоїнність у поведінці й вишуканість у мовленні. Про це він написав у великій праці «*Про освіту оратора*» («*Institutio oratoria*»; 100 р. н. е.), що складалася з дванадцяти книг. Праця Квінтіліана «Про освіту оратора» є найдокладнішим курсом античної риторики, що зберігся до нашого часу; у ній, окрім теоретичних питань, подано відомості з історії грецької та римської літератури. У цих дванадцяти книгах, об'єднаних одною назвою, Квінтіліан виклав свою педагогічну концепцію щодо виховання дітей і молоді. Він рекомендував навчати дітей у процесі гри і розвивати мовлення.

Квінтіліан був визнаним педагогом; він намагався навчити і виховати оратора як вправного, вишуканого стиліста. Задля цього він відкрив у Римі першу ораторську школу, де виховував юнаків і готував їх до ораторської діяльності; незабаром його школа отримала фінансування з казни і стала державною.

Отже, у Стародавній Греції та Римі відбулося не лише започаткування ораторської діяльності – вона була доведена майстрами слова тих часів до рівня мистецтва, набула структурованості і теоретичного підґрунтя, стала необхідною практичною діяльністю, що впливала на життя суспільства і набула державотвірного статусу.

Контрольні питання

1. Які етапи розвитку пройшла риторика в Давній Греції? Хто з давньогрецьких ораторів вважається засновником риторики? Чому?
2. Який внесок у розвиток практичної риторики зробив Сократ?
3. Якими рисами вирізнялися промови Платона? Чому вони були такими популярними свого часу?
4. Хто з ораторів Давньої Греції вивів усезагальні закони красномовства, створив теоретичне вчення про принципи досягнення прекрасного у сфері мовотворчості?
5. У яких трьох засобах переконання Арістотель вбачав майстерність ритора?
6. Які етапи розвитку пройшла риторика Давнього Риму?
7. Якими ознаками характеризується ораторський стиль Марка Тулія Цицерона?
8. Який античний ідеал оратор створив Цицерон у своєму трактаті «Про оратора»?
9. Хто з ораторів Давнього Риму був прихильником педагогічної риторики? Який внесок зробив в її розробку?
10. Чому Гай Юлій Цезар вважався вправним оратором в Стародавньому Римі? У який спосіб він утримував увагу слухачів? Яким риторичним засобам у своїх промовах надавав перевагу?

3 РОЗВИТОК РИТОРИКИ В УКРАЇНІ

3.1 Розвиток риторики в Київській Русі

Українська риторика має досить глибоке історичне коріння. Остаточне формування ораторського мистецтва відбувається вже в епоху Київської Русі. Важливим чинником у цьому процесі було прийняття християнства. Разом з ним поширюється і риторичне мистецтво територією Київської Русі, збагачене потужною античною та візантійською традиціями красномовства. Саме тому Київська Русь залишила визначні пам'ятки насамперед гомілетичного красномовства, зокрема досить відомою є проповідь київського митрополита Іларіона «Слово про Закон і Благодать» (XI ст.), що вважається найдавнішою пам'яткою не лише давньоруського красномовства, а й літератури в цілому.

У Київській державі грецька міфологія й антична риторика стали відомими в XI столітті. Сучасник князя Ярослава чернець Георгій Амартол («амартол» у грецькій мові – грішник) уклав «Хроніку» на основі грецької міфології. Відтоді грецька міфологія і риторика увійшли в культуру наших предків, зокрема в поезику, художню прозу, прикладне мистецтво

Першим великим християнським проповідником у Київській Русі був **київський митрополит Іларіон**. Існує припущення, що «Слово про Закон і Благодать», написане київським священиком Іларіоном (майбутнім митрополитом), «було виголошено на честь завершення київських оборонних споруд у церкві Благовіщення на головних Золотих воротах у другий день після її престольного свята і в перший день 26 березня 1049 р.». Але значення «Слова» виходить далеко за межі жанру урочистих святкових слів, що вимовляються з амвона перед паствою. «Слово» Іларіона – свого роду церковно-політична декларація, підкреслено полемічне – перед Візантією – прославлення Руської землі та її князів.

«Слово про Закон і Благодать» починається широким богословським міркуванням: протиставляючи і порівнюючи Старий і Новий завіт, Іларіон проводить думку, що Старий заповіт – це «закон», встановлений для одного лише іудейського народу, тоді як Новий заповіт – це «благодать», що поширюється на всі народи. Іларіон кілька разів повертається до цієї важливої йому думки; для її підтвердження він розкриває символіку біблійних образів, нагадує вислови святих отців, різними доводами та аргументами підкріплює свою тезу про перевагу християнства над юдейством, про високе покликання християнських народів.

У цьому творі виявився високий духовний талант Іларіона, володіння складними фігурами візантійської риторики, пишномовство та оригінальна архітектоніка проповіді: вступ, звертання, пояснення (іудейська віра – закон, а християнська – благодать), воздання хвали Володимирі за хрещення Русі, Ярославу Мудрому – за розквіт рідної землі.

При цьому Іларіон не втрачає нагоди прославити могутність і підкреслити авторитет Руської землі. Фразеологію церковної проповіді часом змінює

фразеологія літописної похвали: предки Володимира – Ігор і Святослав на весь світ прославилися мужністю і хоробрістю, «перемогами і силою», і правили вони не в невідомих землях, а на Русі, яка «відома і про яку чули в усіх чотирьох сторонах світу». І сам Володимир не лише благовірний християнин, але й могутній «єдинодержець землі своєї», який зміг підкорити сусідні країни або миром, або мечем.

До проповідників та письменників давньоукраїнської доби належав і сам **Володимир Мономах**, великий князь київський (1113-1125 рр.); був сином Всеволода Ярославича і візантійської царівни (дочки імператора Костянтина Мономаха; звідси і прізвисько князя – Мономах). Його «Повчання», звернені до власних дітей і молоді, а також молитви та лист до чернігівського князя Олега Святославича не втратили актуальності й донині, тому що в них сформульовані основні засади не стільки княжої, скільки народної моралі.

Проте Мономах не обмежується практичними порадами та міркуваннями морального чи політичного характеру. Продовжуючи традицію діда – Ярослава Мудрого та батька – Всеволода Ярославича, який, «вдома сидячи, вивчав п'яту мову», Мономах виступає перед нами як високоосвічена, книжкова людина. За спостереженнями дослідників, у «Повчанні» цитується Псалтир, «Повчання» Василя Великого, пророцтва Ісаї, «Тріюдь», «Апостольські послання». Мономах виявляє не лише свою начитаність, а й широту думки, вставляючи до «Повчання» разом з дидактичними настановами і натхненний опис досконалого світоустрою.

До найвизначніших проповідників-ораторів належить і єпископ із Турова **Кирило Туровський** (1130–1182 рр.) Він є автором численних повчань, послань, молитов. Володів надзвичайним ораторським і поетичним талантом, за що у народі був прозваний другим Златоустом. У проповідях використовував яскраві образні засоби: епітети, метафори, паралельні порівняння, антитези, які, безперечно, збагачували давню українську книжну мову.

3.2 Розвиток риторики на території України в XVII–XVIII століттях

Найвідоміші постаті

3.2.1 Здобутки українського риторичного мистецтва в XVII–XVIII століттях

Українські риторики XVII–XVIII ст. – плід високої культури. Вони наповнені культурними ремінісценціями різних країн, часів та народів. У їхньому складанні брали участь п'ять культурних компонентів, які по-різному проявляються у українських, російських та білоруських риторів залежно від того культурного ареалу, в якому виникають вітчизняні риторики.

1. Насамперед антична риторика; без посилань на античних авторів, без трансформації мотивів їх творів, без інтерпретацій їхніх ідей не обходиться жодна риторика XVII–XVIII століття. «Риторика», «Поетика» та «Логіка» Арістотеля, трактат «Про оратора» Марка Тулія Цицерона, «Про виховання оратора» Марка Фабія Квінтіліана, «Риторика» Луція Сенеки Старшого,

риторичні твори Плінія Старшого, «Панегірик Траяну» і «Листи» Плінія Молодшого, «Наука поезії» Квінта Горація Флакка, твори з теорії «прикрашеної прози» Горгія з Леонтини – такий далеко не повний список теоретиків античної риторики та їх творів, які постійно зустрічаються і коментуються в риториках XVII – XVIII століть.

2. Ще одним культурним компонентом у вітчизняних риториках XVII–XVIII ст. є візантійська риторика. Василь Великий, Іоанн Златоуст, Григорій Назіанзін, Григорій Ніський – плеяда перших християнських ораторів та проповідників, які створили основні форми християнського красномовства. Візантійське ораторське мистецтво є трансформацією протягом тривалого часу античного ораторського мистецтва. Воно багато в чому сприяло становленню християнської риторики і своєю чергою було збагачено принципами останньої.

3. У вітчизняних риториках XVII–XVIII ст. широко представлений західноєвропейський культурний компонент. Це риторика Середньовіччя, Відродження, постренесансні риторики, риторики, прочитані того часу в університетах і академіях. Серед найбільш цитованих авторів та їх творів можна назвати коротку і широку риторику Ф. Меланхтона, «Поетику» Ж. С. Скалігера, «Прогімнамати» та «Поетику» Я. Понтана, «Кандидата риторики» та «Нового кандидата риторики» Ф. Помея тощо.

Ритори Києво-Могилянської академії охоче цитують твір Бальтазара Граціана «Гострота, або Мистецтво витонченого розуму» (1648). Б. Граціан розробляє теорію дотепності у стилі твору. Співвідношення мистецтва дотепності з риторикою дуже ясно виражене ним у такому висловлюванні: «Тропи і риторичні фігури – це ніби матеріал і основа, на якій зводить свої красоти дотепність». «Сіль дотепності – у незвичайності», – зауважує він. Значення терміна «бароко» зводять не лише до перлини неправильної форми, але і до особливого роду схоластичного силогізму.

Бальтазар Граціан – один із фундаторів поняття смаку в риториці; у його концепції винахідливий розум є творцем краси та різноманітності. Діяльність його під контролем смаку (*gusto*); уведення в риторику цієї категорії збагачує стилістичну та естетичну думку.

Ритори Києво-Могилянської академії кінця XVII–початку XVIII ст. охоче цитують «Метафізику» та «Риторику» Франциско Суареса, видані в Саламанці 1597 року. Низка київських риторів у додатку до своїх підручників наводять виклад його риторики під назвою «Риторика» Соарія.

5. Одним із культурних компонентів вітчизняної риторики XVII–XVIII ст. є польська риторика XVI–XVII ст. Її значення для розвитку риторики у східних слов'ян подвійне. По-перше, польська риторика виступає у ролі посередника між іспанською та східнослов'янською риторикою. Іспанська риторика стає відомою в Україні та в Білорусі через її трансформацію, вироблену польською риторикою XVI–XVII ст. В Україні та Білорусі полонізований варіант іспанської риторики пристосовується до місцевих суспільних та національних традицій і у перетвореному вигляді передається до Московії. І по-друге, існують прямі контакти між польською та вітчизняною риторикою XVII–XVIII століть.

При цьому важливо виявити «функцію цих контактів, характер взаємного поєднання та тип взаємодії».

Найбільшою популярністю у риторів XVII – початку XVIII ст. користувалася «Поетика» М. К. Сарбєвського, теологічні та історичні твори теоретиків риторики С. Оріховського, Я. Квяткевича, «Риторика» професора Віленської католицької академії В. В. Кояловича. Як писав І. М. Голєніщєв-Кутузов: «Комплекс польсько-українсько-російської культури XVI–XVII ст. не слід розбивати, за винятком взаємних впливів, охороняючи примарні межі «самобутності», набагато важливіший братський зв'язок на Сході слов'янських народів. Згадаймо найкращі вільні дари на терені шкільної справи, освіти, красномовства та піітики, що надходили на північний схід з України та Білорусії». Такі пропагандистські умовиводи московитів поширювали міф про спільний розвиток східнослов'янських культур і так звану «братність» народів, адже уже тоді почала вибудовуватися імперська концепція культури Московії.

Отже, традиції вітчизняної риторики формувалися на основі риторики античної та ранньохристиянської доби, Середньовіччя та Відродження, сягають спільнослов'янської граматичної та риторичної традиції.

Розквіт української риторики пов'язаний із формуванням на території Східної Європи низки культурно-просвітницьких центрів, зокрема південно-західного культурного центру.

Південно-західний культурний центр. Активна діяльність зі створення риторик проводилася православними братськими школами, створеними в Україні та Білорусі, що входили у XV–XVII ст. до складу Польсько-Литовської держави. У братських школах вивчалися граматики, риторика, поетика, діалектика, інші «вільні мистецтва», стародавні мови. Найбільшою популярністю користувалися братські школи у Львові, Вільні, Києві, Полоцьку. Усі вони були засновані наприкінці XVI – на початку XVII століть. Головним центром науки та освіти в Україні та Білорусі була Києво-Могилянська академія, створена в 1632 році митрополитом Петром Могилою початково як Києво-Братська колегія.

У київських архівах зберіглося 127 підручників риторики, складених латинською мовою та прочитаних на заняттях у Києво-Могилянській академії. 32 підручники відносяться до XVII ст., інші – до XVIII ст. Найважливіші риторики XVII – початку XVIII ст.: Йосип Конович-Горбацький “Orator Mohileanus...” («Оратор Могилянський...») (1635-1636), Іоасаф Кроковський “Penarium Tullianae eloquentiae...” («Комора Тулліанського красномовства») (1683), Силуан Озерський “Orator...” («Оратор...») (1687), Іоанник Валявський “Rhetor roxolanus...” («Ритор український...») (1689), Прокопій Калачинський “Promptuanum artis oratoriae...” («Комора ораторського мистецтва...») (1691), Михайло Онікімовський “Triumphus...” («Тріумф...») (1696-1697), Інокентій Поповський “Concha novas easque praesentis..” («Мушля, що містить нові... перли ораторського мистецтва, біля берегів Бористена народжені і для прикраси голів

талановитих Києво-Могилянських риторів підібрані») (1698), Йосип Туробойський “Cornucopiae...” («Ріг достатку...») (1700), Ігнатій Мішталський “Rostra Tulliana...” («Туліанська ростра...») (1701), Іларіон Ярошевицький “Arbor Tulliana...” («Древо Тулліанське...») (1703), Феофан Прокопович “De arte Rhetorica...” («Про мистецтво риторики...») (1706).

У цьому культурному ареалі з'являються перші друковані навчальні посібники з риторики. Для освіти України та Білорусі, для розвитку української та білоруської літературних мов велике значення мала наукова праця ректора Києво-Могилянської академії Іоанникія Галятовського «Наука короткая альбо способ зложеня казаня», де вперше природною літературною мовою Південно-Західної Русі були викладені основні поняття стилістики, риторики та гомілетики. Цей твір було надруковано в збірці «Ключ разумения» у Києві 1659 р. та у Львові 1663 р. та 1665 р. відповідно.

Для потреб Слуцького ліцею в друкарському дворі Петра Бласта Кміти в Любчі над Нєманом, у Білорусі, було надруковано латинською мовою “Compendium rhetoricum...” («Короткий посібник з риторики...») (1629-1631).

На замовлення князя Б. А. Голіцина для навчання своїх синів учитель риторики та коректор друкарні Троїцько-Іллінського монастиря у Чернігові Лаврентій Крщонович друкує в 1698 р. підручник “Ilias oratoria...” («Ораторська Іліада...»).

Подальша доля культурних центрів і риторики як одного з «вільних мистецтв» пов'язана з процесами, що відбувалися на перетині наукового і практичного знання в епоху Просвітництва. Поява прозових жанрів (роману, повісті, оповідання), що посіли центральне місце в літературі Нового часу, приводить до того, що старий античний поділ поетики та риторики, заснований на тому, що поезія має справу з вигаданим матеріалом, а проза (ораторська, філософська, історична) – з реальним, виявляється зміщеним. Межа між риторикою та поезією стирається. Центральна частина риторики – учення про словесне вираження набуває назви «стилістика» і стає частиною нової філології (у літературознавстві і в мовознавстві). Розділи старої риторики, пов'язані з жанрами судової та проповідницької мови, набувають самостійного комунікативного статусу.

До 40-х років XVIII ст. діяльність окремих культурних центрів припиняється. Південно-західний та північно-західний культурні центри поступово входять московського культурного центру, який набуває загальнодержавного значення. Діяльність північного (старообрядницького) культурного центру як замкнутої у собі ідеологічної системи з відходом із життя засновників старообрядництва поступово згасає.

Своєю полемічною творчістю Іван Вишенський підтвердив думки Арістотеля про стиль полемічного мовлення: «Існує два види полемічного стилю: *етичний* (зачіпає мораль), *патетичний* (збуджує пристрасті)».

Будучи все ще гомілетикою (церковною), вітчизняна риторика у XVII–XVIII ст. все більше збагачувалася соціальними мотивами і мусила шукати простіші, доступніші форми вираження змісту проповідей. Найвидатнішими проповідниками і риториками-педагогами цього періоду були Інокентій Гізель, Лазар Баранович, Іоаникій Галятовський, Антоній Радивилівський.

3.2.2 Викладання риторики в Києво-Могилянській академії

Другий період піднесення риторики в Україні припадає на кінець XVII – початок XVIII ст. Це часи розквіту риторики як навчальної дисципліни, коли вона викладалася у Києво-Могилянській академії.

У класі риторики студенти опановували мистецтво складання промов, які могли проголошуватися в різних життєвих ситуаціях: на святах, зустрічах, прощанні, святкуванні іменин, весіллях, похоронах тощо. Крім того, вони вчилися мистецтву складати самі послання. Практичне застосування знань і навичок з риторики відбувалося і під час різних судових розглядів, суперечок тощо, коли необхідно довести права тієї чи іншої сторони, кваліфіковано провести захист у судовій справі. Студенти, які добре опанували поетику та риторику, могли покращити своє матеріальне становище за рахунок підробітків у багатих містян.

У Києво-Могилянській академії студенти вивчали риторику впродовж одного року. Кожний професор, який викладав цей курс, обов'язково писав свій власний підручник з риторики. Більше того, якщо він наступного семестру викладав риторику також, то його підручник зазнавав значних змін. Дослідники історії риторики зазначають, що цей факт дає підстави говорити про наявність певного офіційного чи неофіційного припису, який зобов'язує викладачів Києво-Могилянської академії на початок занять мати власний курс лекцій. Така традиція, що неухильно дотримувалася рік у рік, позитивно впливала на розвиток творчої думки викладачів і студентів, які, наслідуючи подані викладачами зразки ораторської майстерності, імітували їх, вчилися складати власні промови, зокрема вітальні, панегірики, похоронні, судові тощо.

Певний розквіт курсів риторики в Києво-Могилянській академії припадає на кінець XVII – початок XVIII століття. Переважна більшість цих курсів мали світський характер. Питання *гомілетики, церковно-богословського красномовства розглядалися досить швидко, зазвичай, наприкінці курсу поруч із іншими типами промов. Зразком для підручників була антична теорія красномовства, насамперед спадщина Арістотеля, Цицерона, Квінтіліана. Курси риторики складалися з п'яти розділів: винахід, розташування, словесне вираження, запам'ятовування та виголошення. Крім того, велика увага приділялася теорії трьох стилів: високого, середнього та простого. Кожен з них рекомендувалося користуватися, орієнтуючись на критерій доречності.

***Гомілетика** (від грец. ὁμιλητής – проповідь, бесіда) – застосування риторики з метою релігійного проповідництва; першим курсом гомілетики вважається «Християнська доктрина» Аврелія Августина (354–430 рр.), а остаточного вигляду набула була в доктрині «Пастирське правило» Папи Григорія I (Григорія Двоєслова, народився близько 450 р.) Гомілетика має кілька енциклопедичних визначень: 1) «наука про церковне красномовство або інакше про проповідництво»; 2) «церковно-богословська наука, що вивчає правила церковного красномовства або проповідництва»; 3) «учення про християнське церковне проповідництво».

На риторичні курси істотно вплинули думки античних і ренесансних теоретиків відносно того, що філософія є найважливішою частиною загальної освіти оратора, проте основу семи вільних мистецтв становило все-таки красномовство.

Характерною рисою риторичних курсів, які викладалися в Києво-Могилянській академії, була їхня прикладна спрямованість, адже вони давали поради зі складання промов будь-якого жанру і для будь-якої життєвої ситуації. У ті часи на різні урочистості, як правило, запрошували промовця як почесного гостя, він і його промова були окрасою свята. На риторичні курси суттєво вплинув ренесансний ідеал «універсальної людини» – людини високоосвіченої, знавця багатьох наук, що вміє втілити свої знання у блискучі промови.

«І теоретичні настанови, і практичні поради спрямовували на виховання в найкоротші терміни дієвого, практичного оратора, який розумів би потреби та запити слухачів, був здатний виступити перед будь-якою аудиторією. Ця традиція виявилася постійною і зберіглася аж до початку ХІХ ст.» (В. Д. Литвінов).

Першим відомим нам риторичним курсом, прочитаним у Києво-Могилянській академії в 1635–1636 навчальному році, був курс **Йосипа Кононовича-Горбацького**. Він складався з двох частин: риторики та політичної діалектики. Риторика містила вступ і три трактати («Про силу красномовства», «Про ораторське мовлення», «Про тему дослідження»).

3.2.3 Українські оратори-проповідники. Інокентій Гізель

Ораторсько-проповідницька проза виникла в українських землях із запровадженням християнства (кінець Х – перша половина ХІ ст.). На пізніших етапах історії України вона функціонувало переважно в конфесійній сфері, а в другій половині ХVІІ ст. активізувалася завдяки ораторському та літературному таланту деяких православних діячів, унаслідок чого з'явилося багато оригінальних творів.

Українські оратори-проповідники давніх часів та епохи бароко прагнули передати своїй слухацькій аудиторії основні догмати християнської віри, причому в зрозумілій формі, проповідницьким словом намагалися спрямувати їх поведінку в напрямку, що не суперечив би приписам християнської моралі й чеснотам. Дослідники виділяють кілька типів проповідників того часу: 1) греко-слов'янські оратори-проповідники; цей тип з'явився ще за часів Київської Русі (митрополит Іларіон, Кирило Туровський, Антоній Печерський, Климент Смолятич та ін.); 2) майстри проповіді латино-польського типу, чия риторична практика була зорієнтована на барокову поетику.

Барокова традиція була панівною в українському мистецтві другої половини XVII століття. Проповіді, що відповідали естетичним та ораторським принципам бароко, мали свої специфічні ознаки, зокрема подрібнення об'єкта проповіді на частини, полеміка й діалектика, що становили основу виступів церковних ораторів перед паствою. Часом проповідь ґрунтується на софістичній (курйозній) основі, проте переважна кількість проповідей мали в основі порівняння, алегорію та метафору.

Інокентій Гізель (? – 1683 р.) – випускник Києво-Могилянського колегіуму; після навчання в Європі, став викладачем, а згодом і ректором (1645 – 1656) цього колегіуму; архімандрит Києво-Печерської лаври, історик, проповідник, автор оригінального публіцистично-проповідницького підручника для духовенства *«Мир з Богом чоловіку»* (1669). У цій праці Інокентій Гізель підкреслював велику роль священника-сповідника, якого порівнював з лікарем, що рятує душі християн від гріхопадіння; подав шкалу гріхів для кожного соціального стану. Він звинувачував у гріхопадінні навіть духовенство, яке впадає у пиху, пияцтво та обжерливість. Основу підручника становлять вишукані алегорії, що поєднали церковну мораль і гуманізм, – речі несумісні для того часу, а соціальне зло (несправедливий суд, знущання над слабкими та беззахисними) трактували як непростий гріх. Алегорично змалював тут Інокентій Гізель спустошення та руйнування України в середині XVII ст., що стало наслідком тривалої боротьби із зовнішніми ворогами та внутрішніх негараздів.

Судячи із *«Синопису»* Інокентія Гізеля, що виявляє в авторі схильність до історії, і з *«Мир з Богом чоловіку»*, де докладно йдеться про права та обов'язки християнина, можна думати, що Гізель, крім богослов'я, вивчав за кордоном ще історію та юриспруденцію.

У часи, коли Інокентій був професором та ректором Київської колегії, викладачем у цьому освітньому закладі був Л. Баранович, а студентами – відомі оратори наступного покоління Галятовський, Славінецький, Сатановський, можливо, Симеон Полоцький.

Інокентій Гізель був одним із найосвіченіших громадських і культурних діячів свого часу, унікальним оратором і християнським проповідником, тому Л. Баранович називав його українським Арістотелем і віддавав йому на перегляд та виправлення свої літературні твори. Він брав участь у публічних диспутах з

католиками, виголошував проповіді, якими, за словами св. Димитрія Ростовського, «німці як ліками підкріплювалися», сприяв українським ученим у виданні їх творів, відзначився і зміг проявити свій талант у багатьох галузях знань.

3.2.4 Лазар Баранович

Інший відомий проповідник ректор Києво-Могилянської колегії **Лазар Баранович** написав книгу *«Меч духовний є глагол Божий»* (Київ, два видання: 1666 р. і 1686 .); у якій 55 слів-проповідей, написаних за правилами шкільної гомілетики, і *«Труби словес проповідних»* (Київ, два видання: 1674 р. і 1679 р.), що містять 80 проповідей на різні свята (дні святих і нерухомі свята). Самі назви книжок уже свідчать, що написані вони образно, високим стилем церковної риторики.

Лазар Баранович – інок з молодих років, наставник і ректор Києво-Могилянської колегії, православний єпископ Чернігівський і Новгород-Сіверський, жив у складний для України та українського народу історичний час, що називаємо Руїною.

Серед сучасних дослідників української культури та красномовства побутує думка, що Лазар Баранович був енергійним та авторитетним політичним і громадським діячем свого часу, проте в літературній та ораторсько-повідницькій діяльності не зміг досягти таких висот. Йому закидають неувагу до бурхливого життя України XVII ст., зокрема національно-визвольної боротьби українського народу, у написаних ним літературних творах та проповідях, а також той факт, що писав він чистою церковнослов'янською мовою або польською, якою послуговувався переважно у віршуванні. Окрім того, ораторський стиль Л. Барановича його сучасники і поціновувачі проповідницького мистецтва пізніших епох характеризували як «позбавлений всякого ліризму та релігійного захоплення (навіть молитви)», а проповіді називали «зовсім холодними».

Влучну характеристику проповідям Л. Барановича дав М. Костомаров: «Дивачність і шумність при скупості думки, нестачі уяви і щирого почуття – це визначні риси Лазаревих проповідей. Усі вони, можна сказати, складаються з шумних фраз і дуже нудні».

3.2.5 Іоаникій Галятовський

У XVII ст. у школах починають вивчати розділ риторики – **гомілетику** – як окрему дисципліну. Термін «гомілетика» має грецьке походження і в шкільній практиці трактувався як теорія та практика проповідницької діяльності, майстерність із складання та виголошення проповідей, повчань, і разом з тим – як практичне навчання спілкуванню в соціумі. Одним із найвідоміших та

найпопулярніших творів з гомілетики того часу є трактат українського письменника, громадського і політичного діяча **Іоанникія Галятовського** (?-1688) *«Наука, або Спосіб зложення казання»*

Учень Лазаря Барановича і також ректор Києво-Могилянської колегії, відомий український культурний діяч і письменник **Іоанникій Галятовський**, сам викладач риторики, розробив теорію красномовства. У 1659 р. він видав книгу проповідей «Ключ розуміння» з теоретичною частиною «Наука, або спосіб зложення казання», яка стала відомою науковою працею далеко за межами України. У цьому трактаті І. Галятовський формулює настанови із складання проповідей:

1. Тому, хто хоче «казання учинити», необхідно обрати тему, за якою має повідати це казання; вона є фундаментом всієї проповіді. Щоб не впасти в єресь, проповіднику варто орієнтуватися на канонічні джерела (тобто визнані православною церквою).

2. Проповідь має складатися з трьох частин: перша – *ексординіум* (початок) – містить визначення предмета проповіді, головної думки, яка буде розглядатися; друга – *нарація* (оповідь, виклад) – є основною частиною проповіді, у ній викладається зміст проповіді, подається розвиток запропонованої в ексординіумі думки, адже тут *«все казаня змикається»*, до неї *«иншіє части стягаются»*; третя – *конклюдія* (закінчення, кінець) – має коротко нагадати про головну тему проповіді і подати висновок з усього сказаного. У своєму трактаті І. Галятовський розкриває читачеві призначення кожної частини «казання» і підкреслює зв'язок між ними

3. Проповідь має головну мету – повчати слухачів (парафіян), виховувати їх відповідно до догм християнської моралі та доброчестя, містити заклик до боротьби проти єретиків, представників інших віросповідань, захищати і зміцнювати віру.

4. Щоб проповідь була переконливою і чинила на слухачів запрограмований у ній вплив (маніпуляцію), оратор-проповідник має наповнити її посиланнями на поважні, авторитетні, канонічні джерела і цитатами, тобто «матерією». У трактаті І. Галятовським подано перелік головних джерел, з яких доцільно і дозволено брати «матерію»: Біблія, життя святих, праці знаних проповідників, а ще історії і хроніки, книги про людей, природу, звірів, тобто енциклопедичні джерела, – усе це слід нотувати й амплікувати до своєї теми. І. Галятовський дає такі поради: *«Треба читати библию, животи святых, треба читати учителей церковных, Василия Великого, Григорія Богослова, Иоанна Златоустого, Афанасія Феодорита, Иоанна Дамаскина, Ефрема и иных учителей церковных, который писмо святое в библии толкуют; треба читати гисторіи и кройники о rozmaityх панствах и сторонах, що ся в них діяло и тепер що ся дієт; треба читати книги о звірох, птахах, гадах, рыбах, деревах, зілах, камінях и rozmaityх водах, который в морю, в ріках, в студнях и на иных містцах находятя. До того читай казаня rozmaityх казеодіов теперешнего*

віку и их наслідуй. Если ты книги и казаня будеш читати, знайдеши в них достатечную матерію на отпор геретиком, на збудоване вірным и на спасеніє души своєї».

В історії української культури, зокрема ораторського мистецтва, І. Галятовський відомий не лише як автор книги проповідей *«Ключ розуміння»* (1569), а ще й збірки оповідань та чудес *«Небо нове»* (1665), полемічних трактатів антимагометанського спрямування (*«Лебідь»*, *«Алькоран»*).

3.2.6 Антоній Радивилівський

Найповніше барокові тенденції у вітчизняній риторичі відобразилися у публіцистично-ораторській прозі талановитого українського письменника і культурно-освітнього діяча **Антонія Радивилівського**, випускника Києво-Могилянської колегії, настоятеля Києво-Печерської лаври, який розробив методіку складання і виголошення проповідей, визначив завдання ораторів, склад аудиторії. За теорією Радивилівського, проповідник, оратор є послом Бога, його вустами промовляє сам Бог. Тому проповідник повинен бути всезнаючим, глибоко порядним, чесним. Радивилівський радив (і сам так робив) проповіді будувати логічно, використовувати вставні оповіді з античної і середньовічної літератур, міфології, прикрашати хитромудрими порівняннями, байками. Відомими є байки А. Радивилівського *«Лис і Журавель»*, *«Рак і Раченята»*, *«Лис і Козел»*.

Проте найбільшим визнанням високого красномовства А. Радивилівського стали збірки його проповідей. У 1676 році він надрукував збірку під назвою *«Огородок Марії Богородиці»*, що була присвячена Інокентію Гізелю; у ній викладається католицьке вчення про непорочне зачаття Богородиці, також містяться біографічні відомості про автора.

Наступною збіркою проповідей Антонія стала книга під назвою *«Вінець Христовий, з проповідей тижневих, аки з квітів народжених, на прикрасу православно-кафолічної святої східної церкви, сплетений, або тижневі казання»* (1688). Це проповіді, розташовані церковним колом (вінком) тижнів, охоплювали перехідні свята. Форма кола / вінка для проповідницької літератури була дуже популярною в добу Бароко і відшліфована до досконалості. У проповідях А. Радивилівський використовує порівняння, наводить повсякчас свідчення давніх язичницьких авторів, зокрема Тацита, Плутарха, Цицерона, Плінія та інших, приклади з давньої історії, образи з міфології, різні анекдоти, випадки з повсякденного життя, притчі. Такий прояв інтертекстуальності в проповідях XVII ст. мав підкреслити зв'язок барокових ораторських текстів-проповідей з античною риторичною традицією і надати їм філософської глибини та теологічної переконливості.

3.2.7 Стефан Яворський

Стефан Яворський (Симеон Іванович Яворський; в унії Станіслав), викладаючи риторику в Києво-Могилянській академії, написав підручник з риторики «Риторична рука», в якому виклав теоретичні засади риторики стосовно п'яти її розділів (п'яти пальців «риторичної» руки): інвенція, диспозиція, елокуція (елоквенція), меморія, акція. У Яворського – це винахід, розміщення, вітійство (тропи і фігури), пам'ять і виголошення.

С. Яворський був знаним оратором XVII- XVIII ст.. Оскільки він був церковником, усі його виступи мали проповідницький характер і відповідали риторичним канонам православного риторичного вчення. Однією з перших таких промов була проповідь, виголошена С. Яворським у 1698 р. у Троїцькій церкві міста Батурин, з нагоди одруження небожа І. Мазепи – Івана Обидовського, стольника і ніжинського полковника. Ця проповідь відома в історії української проповідницької літератури під назвою «**Виноград Христовий**» і написана на замовлення гетьмана І. Мазепи, містить слова глибокої поваги до цього українського державного діяча, а уривок з проповіді «**Глянь, як в Русії міцно святую віру знають**» був поширений як панегірик у східноєвропейському культурному просторі.

Завдяки ораторському таланту С. Яворський стає близьким до двору Петра І, стає Митрополитом Рязанським і Муромським, а згодом – ієрархом православної церкви і блюстителем патріаршого престолу (після смерті обраного Синодом патріарха Адріана). Проте і за цих обставин С. Яворський не залишає проповідницьку діяльність (проповіді на взяття Шлісербурзької фортеці, на Новий 1705 рік, на закладання Петербурзької фортеці, на взяття Виборга тощо) і виступає як теоретик ораторського мистецтва. Узагальненням його теоретичного вчення з красномовства є підручник з риторики «**Риторична рука**» (був надрукований лише 1878 р.). С. Яворський стає відомою людиною в Європі завдяки провадженню науково-організаційної та проповідницької діяльності. Він спілкується з Лейбніцем щодо перекладу Заповідей Божих, Молитовника та Катехизу (1712 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). В архівах збереглося 183 рукописних риторики.

Проте, незважаючи на різні назви, усі риторики цього періоду мали однотипну структуру:

- а) загальна риторика, що складалася зі вступу і теоретичної риторики;
- б) часткова, або прикладна, риторика.

Теоретична риторика складалася з п'яти розділів (інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція) і містила виклад основних понять і категорій риторики.

Часткова риторика викладала технологію і методику та різноманітні поради і рекомендації підготовки і виголошення промов усіх родів, видів і жанрів залежно від сфер суспільного життя, для яких ці промови призначалися. Зміст часткової риторики і її конкретний матеріал суттєво залежав від наукових поглядів, художньо-естетичних уподобань, риторичної підготовки й ораторської практики авторів. Вони могли називати (за бароковою традицією) розділи риторик назвами квітів (берізки, тюльпани, троянди), пір року (весна, літо), частин тіла («риторична» рука).

3.3 Риторична діяльність Феофана Прокоповича

Цікавою і складною була життєва доля найвидатнішого ритора і найкращого українського оратора кінця XVII – початку XVIII ст.

Феофана (Єлезара, Єлісія) Прокоповича .

Праця Феофана Прокоповича «Про риторичне мистецтво» («De arte rhetorika») адресована українській молоді.

Риторика Феофана Прокоповича складається з 10 книг, у яких висвітлено основні питання риторичного курсу, що читався ним у Києво-Могилянській академії. Автор подав загальні вступні настанови, історію й джерела риторики; звернув увагу на підбір доказів і ампліфікацію, розташування матеріалу, мовно-стилістичне оформлення промов, трактування почуттів, метод писання історії і про листи, судовий і дорадчий роди промов, епідейктичний, або прикрашувальний рід промови, священне красномовство (гомілетику), пам'ять і виголошування.

Ф. Прокопович розширив і розвинув ідею трьох родів промов у вченні 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).

Ф. Прокопович вважав, що прикрашеність промови виявляється через дві основні ознаки: ритм і достоїнство стилю.

Він 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. Для Ф. Прокоповича основним критерієм оцінки їх була ефективність.

3.4 Похоронна промова як жанр української прикладної риторики XVII–XVIII століть

З XVII ст. похоронна промова розглядалася як самостійний жанр практичної (прикладної) риторики, зокрема одному з підручників того часу авторства Прокопія Калачинського “Subsidium rhetoricum” («Підручник риторики», 1692) та інших. Рекомендації щодо складання і виголошення

похоронних промов містилися і в античних риториках, проте саме в Україні в XVII – XVIII ст.ст. у підручниках з красномовства питання похоронних промов розглядалися, як правило, в окремому розділі і дуже детально. Цей розділ традиційно мав назву “De oration (-ibus) funebri (-ibus)” («Про похоронну (-і) промову (-и)», зокрема в підручниках: «Janus oratoriae facultatis» («Двері ораторського уміння», 1677); “Rhetor Roxolanus” («Український ритор», 1689); “Tulliana arbor” («Туліанське дерево», кінець XVII ст.) тощо.

Оскільки похоронні промови мали суто практичне і прагматичне спрямування, вони в підручниках з риторики зазначеного періоду класифікувалися за функціональними показниками. Виділялися два основні різновиди таких промов: 1) **втішна похоронна промова**, у якій висловлювалося співчуття, підтримка; її виголошували ті, хто прийшов на похорон (гості); 2) **подячна похоронна промова**, яку промовляли господарі (родичі небіжчика), тобто приймаюча сторона.

Дослідники, зокрема О. Циганок, припускають, що таку класифікацію похоронних промов можна розглядати як спільну тенденцію, що була притаманна проповідницькій діяльності всієї Речі Посполитої, а тому відбилася і в українському красномовстві, де в XVII ст. була дуже потужною так звана «латинська» гілка, тому воно розвивалося в тісному зв'язку із старопольським письменством.

У XVII–XVIII ст.ст. існували суворі настанови / рекомендації щодо складання та виголошення похоронних промов, яких оратори неухильно дотримувались. Зокрема в київському підручнику з красномовства “Janus oratoriae facultatis” («Двері ораторського уміння», 1677) знаходимо чіткі настанови щодо того, як виголошувати промови на похороні знатних осіб, аристократів (слід славити рід і герб родини небіжчика), військових, полководців чи відомих осіб; як потрібно славити героїв та воїнів; які слова треба виголошувати на похороні священнослужителів, молодих людей (хлопців та дівчат); вдів та вдівців, старших людей. Тобто бачимо соціально-станову класифікацію похоронних промов, що мала місце в цю добу і подавалася в українських підручниках з риторики. У деяких навчальних книгах з красномовства подаються лише зразки таких промов, без коментарів чи якихось теоретичних викладок та зауважень.

Однією з вимог до похоронної промови в українських підручниках з ораторського мистецтва XVII ст. була її чітка структура та упорядкованість, канонічність складових частин. Виділялися такі структурні частини похоронної промови:

- 1) *ramploratio* (оплакування);
- 2) *laus defuncti* (похвала померлому, славлення його чеснот);
- 3) *consolation* (утішіння тих, кому померлий був дорогий).

У “Janus oratoriae facultatis” («Двері ораторського уміння», 1677) автор пропонує розпочинати похоронні проповіді з двох головних канонічних

топосів – «жорстокість смерті» і «швидкоплинність життя». Промовець спочатку має висловити біль щодо непоправної втрати, потім описати достоїнства померлого, зокрема чесність, сміливість, християнську покору, мудрість, милосердя, справедливість тощо, назвати якісь його добрі вчинки та діяння. Після цього слід утішити добрим словом родичів померлого, його близьких, друзів і закінчити промову вишуканим міркуванням з використанням промовистого латинського афоризму.

У риторичному трактаті “Concha” («Мушля», 1698) до зазначених трьох частин похоронної проповіді додається четверта частина (вступна), у якій промовець має згадати про невідворотність смерті, примхливість фортуни або ж горе людське. Крім цього, у згаданому трактаті рекомендується закінчити похоронну промову словами прощання від імені небіжчика або його друзів з гостями; можливим є навіть введення до промови образу самого померлого, який на власному похороні прощається з тими, хто на нього прийшов, і просить у Бога щасливого подальшого життя для живих.

Про структурну «гнучкість» української похоронної проповіді XVII ст. свідчить і рекомендація автора іншої риторики “Classis” («Корабель», 1699) вводити до тексту додаткову частину – *vota* (прохання у формі молитви), щоб промовцю трапилась більш радісна нагода висловити свої почуття та міркування.

Усі зазначені міркування українських риторів XVII ст. стосуються змістової структури похоронної промови, проте Прокопій Калачинський у своїх риториках “Promptuarium” («Комора», 1691) і “Subsidium rhetoricum” («Підручник риторики», 1692) пропонує структуру такої промови за формальними показниками: 1) *exordium* (вступна частина); 2) *confirmation sive narration* (обґрунтування чи оповідь); 3) *epilogus sive conclusio* (епілог чи завершальна частина).

У тексті похоронної промови оратори тих часів використовували увесь арсенал увиразнювальних засобів, що відповідав вимогам канонічності та комунікативній ситуації, зокрема: 1) прийом силогізму; допускається використання навіть двох силогізмів (один – демонстрація та висловлення болю стосовно смерті людини; другий – слова підтримки близьким померлого); 2) вишукані епітети та метафори; 3) різні риторичні фігури (вигуки, запитання, звертання, сумніви); 4) період (протазис і аподосис); 5) алегорії (ті, які є традиційними для вираження християнської скорботи); 6) ампліфікації (синонімія, загальні місця, доказ через протилежне); 7) алюзії (відсилання до Біблії, житій святих, праць визнаних проповідників); 8) доречними будуть уподібнення та порівняння, заклики і скарги; 9) категорична заборона вживати у промові саркастичні та взагалі будь-які жартівливі висловлювання.

Існували і рекомендації щодо обсягу похоронної промови, які вперше в українському красномовстві були сформульовані в трактаті “Janus oratoriae facultatis” («Двері ораторського уміння», 1677): обсяг промови залежав від

кількості гостей, що прийшли на прощання з померлим; якщо гостей багато, то промова має бути короткою; коли гостей небагато, тоді – довгою.

Отже, ораторський жанр похоронної промови посідав належне місце в українських риториках XVII ст. і був досить опрацьованим і в теоретичному, і в прикладному аспектах.

Контрольні питання

1. Коли твори античної риторики стали відомими в Київській Русі? Який шлях розвитку пройшла риторика в Київській Русі?
2. Хто з політичних і державних діячів Київської Русі зробили внесок у розвиток риторики? Який саме?
3. Яке місце посідала риторика в навчальному процесі Києво-Могилянської академії в XVII – XVIII ст.?
4. Як викладався курс риторики в Києво-Могилянській академії в XVII – XVIII ст.? Які вимоги до знань студентів висували професори?
5. Що означає термін «гомилетика»? Схарактеризуйте розвиток гомилетики в Україні в XVII столітті.
6. Кого з риторів називають «українським Арістотелем»? Чому?
7. Проаналізуйте зміст риторичних проповідей Лазаря Барановича. Які постулати в них відстоюються?
8. Які теоретичні засади риторики виклав Стефан Яворський у своїй книзі «Риторична рука»? Який принцип викладу покладено в основу цієї праці?
9. Які частини риторики виділяє Іоаникій Галятовський? Як він їх характеризує?
10. Яку структуру має «Риторика» Феофана Прокоповича? Чим обумовлена така структура наукової праці?
11. Яке значення мала риторична і педагогічна діяльність Феофана Прокоповича для розвитку українського красномовства?
12. Які жанрові особливості має похоронна промова в межах церковного красномовства?
13. Яку типологію похоронних промов подають українські автори підручників з риторики XVII–XVIII ст.?
14. Які вимоги до структури похоронної промови висувалися в українських підручниках з ораторського мистецтва XVII–XVIII ст.?

4 ЄВРОПЕЙСЬКА РИТОРИКА XIV – XX СТ. СУЧАСНА РИТОРИКА

4.1 Красномовство XIV– першої половини XVIII ст.

4.1.1 Розвиток риторики в добу Середньовіччя

Середньовіччя можна вважати другим основним періодом всесвітньої історії красномовства, що відображає рух суспільної думки в її протиріччях. Традиції античної риторики значною мірою були забуті або втрачені.

Звертаючись до духовної культури древніх народів Європи, відзначимо, що перш за все прийняття християнства в більшості збігалось з виникненням власної писемності, відкриттям шкіл рідною мовою і просвітницькою діяльністю. Проповідник і просвітитель поєднувались в одній особі. Така людина була найтиповішим ритором у середньовіччі.

Знання риторики у Вірменії та Грузії вважалося ознакою освіченості й високої культури. У деяких «житіях» розповідається, що у Вірменії із талановитої молоді відбирались кращі юнаки і посилались в інші країни вивчати філософію і риторику. Історик XV ст. Тома Мецопеці прославився як людина, що вивчила філософію і всі науки, досягнувши весь смисл риторичної премудрості.

На ґрунті церковної проповіді зросли визначні богословські оратори. Найвизначнішою фігурою серед них був **Іоанн Златоуст**. Серед західноєвропейських країн значним явищем у проповідництві слова Божого був **Фома Аквінський**, який посилив догматизацію риторики, словесну аргументацію, суперечки заради суперечки вдосконалив, довів до високого рівня майстерності.

Красномовство слов'ян базувалося як на класичній риторичній спадщині давнього світу, так і на досягненнях західноєвропейської естетико-літературної думки.

4.1.2 Розквіт теорії красномовства в Україні в XVII ст.

У 1620 році створюється **перша руська риторика** невідомого автора, яка дійшла до нас у 36 списках, її вивчали понад 70 років. Це був переклад латинськомовної «Риторики» німецького вченого Філіпа Механхтона у короткій переробці його учня Луки Лоссія.

На XVII ст. припадає **розквіт теорії красномовства в Україні**. З цього часу до нас дійшли численні підручники з поетики й риторики, розроблені переважно професорами Києво-Могилянської академії. Тривалий час він був єдиним вогнищем просвіти й культури для України, Білорусії, Росії. Вона мала статус європейського навчального закладу, і слава про її випускників сягала світового масштабу.

До XVI ст. ніяких відомостей про ораторське слово і мистецтво у наших дослідників не знаходимо.

В історії вітчизняного ораторського красномовства важливе місце займають *проповіді* та *проповідницька література*, які існували в церкві з початку християнства (кінець X ст.). Проповіді в Українській церкві були пов'язані з закріпленням нової віри з Візантії.

Відродження церковного проповідування почалося у другій половині XVI ст. у зв'язку з реформаційними процесами, які із Західної Європи проникали в Україну.

Православні проповіді XVII ст. традиційно пояснювали євангельські тексти та свята, моралізували, навчали християнських чеснот та вихваляли церковних добродіїв, застосовуючи для цього залежно від освіченості, чесності і темпераменту проповідника штучну церковнослов'янську мову або вдаючись до використання живої народної мови, моралі, звичаєвості.

Із середини XVII ст. проповідництво набуває особливого розвитку завдяки зміцненню панівного становища православної церкви на Гетьманщині та розвитку духовного шкільництва в Києві. Братства, монастирі і кафедри мали у своєму штаті красномовних проповідників.

Українське ораторське красномовство цього періоду вже не обмежувалося церковними проповідями-казаннями. Воно настільки було популярним, що ним суціль займалися у звичайних братських школах, не кажучи вже про те, що вести полеміку, змагатися, сперечатися, просторікувати було властиво мало не кожному йому українцеві. Навіть на весіллі златоусти були найпочеснішими і найбажанішими гостями, тому що вони вміли гарним словом підтримати настрій на торжестві.

Ораторське мистецтво особливо поцінювалось у козацькому середовищі. Кандидат у гетьмани завжди повинен був виступати з промовою про те, як він розуміє призначення, як збирається організувати військо на боротьбу за волю матері – України, що для нього є вірність товариству тощо.

Зразком ораторського мистецтва стало переяславське слово Богдана Хмельницького (1654 р.).

До особливого красномовства гетьмани вдавалися, проголошуючи бойовий заклик. Адже з ним вони зверталися не тільки до козацтва, а й до всього православного населення України.

Високий рівень козацького красномовства значною мірою зумовлювався отим феноменальним демократизмом, якого і близько ще не знала Європа.

Києво-Могилянська академія зробила значний внесок у скарбницю слов'янської риторичної спадщини. Вивчення й осмислення досягнень риторичної науки у стінах цього закладу створюють духовно-інтелектуальні підвалини відродження риторичних традицій України на сучасному етапі.

Ім'я академії прославили видатні ритори-гуманісти Ф. Прокопович, Г. Сковорода, І. Галятовський та інші.

Український просвітитель, учитель-ритор, поет-красномовець Г.Сковорода мріяв про духовну розкуту особистість, подарувавши нащадкам безсмертну спадщину, в якій осмислено також і роль у суспільному житті громадянина-оратора, патріота.

У розвитку російської риторики відкривається новий етап іменем М.В.Ломоносова, який став теоретиком красномовства як автор «Краткого руководства к красноречию» (1747 р.).

Зазначимо, що теоретичні положення латинськомовних українських і російських риторик XVII – XVIII ст. не втратили свого значення і сьогодні, в період відродження вітчизняної риторичної спадщини. Творчо переосмислюючи риторичні традиції інших народів, українські теоретики красномовства пристосовували свої підручники для потреб шкільної освіти, насичували їх тлумаченням величезної кількості понять, супроводжували прикладами з творів видатних ораторів. У цих риториках утверджувалось цілісне стилістичне вчення, розроблялась теорія аргументації, вивчалась структура промов, їх жанрова розмаїтість.

4.2 Розвиток риторики (друга половина XVIII – початок XX ст.)

Цей період розвитку риторики в Україні пов'язаний із фактичним припиненням творення теорії ораторського мистецтва рідною мовою. На початку XVIII ст. вийшов відомий указ Петра I (1720 р.), яким заборонялося видавати книги українською мовою. Творення науки українською мовою загальмувалось, підручники з теорії ораторського мистецтва створюються у Наддніпрянській Україні російською мовою, а в Наддністрянській – латинською або польською.

Першою після козащини відомою трибуною для відвертої розмови про долю українців і всіх слов'янських народів було Кирило-Мефодіївське братство.

Кроком до розвитку ораторського мистецтва був твір «Голос однієї російської ув'язненої» Лесі Українки, брошура «Самостійна Україна» (1900 р.) **Миколи Махновського** (1873–1924 рр.), виступи діячів під час встановлення пам'ятника Іванові Котляревському 12 вересня 1903 року в Полтаві.

В університетах професори Микола Сумцов, Михайло Грушевський та інші стали викладати українською мовою, показуючи цим її широкі можливості і в сфері науки. Депутати-українці Державної Думи створювали свої парламентські групи, полум'яними виступами вимагали автономії України. Це були приклади красномовства.

До когорти ораторів тієї пори належали також **Вацлав Воровський, Михайло Калінін, Сергій Кіров, Олександра Коллонтай, Гліб Кржижановський, Лев Троцький, Георгій Чичерін.**

Серед трибунів далекого зарубіжжя виділявся **Мустафа Кемаль Ататюрк** (1881–1938 рр.) – «батько турків», генерал і державний діяч, перший президент Турецької республіки, який мав неабиякі здібності політичного оратора.

До визначних ораторів належать також політичні діячі **Жан Жорес** (Франція), **Ернст Тельман** (Німеччина), **Абдель Насер** (Єгипет), **Джавахарлал Неру** (Індія), **Пабло Неруда** (Чилі), **Фідель Кастро** (Куба), **Ден Сяопін** (Китай), **Нельсон Мандела** (ПАР) та ін.

4.3 Сучасне ораторське мистецтво

Епоха масової комунікації наклала свій відбиток на тематику і стиль виступів ораторів. Сучасна масова культура і причетне до неї ораторське мистецтво значною мірою прагнуть щиро чи не щиро, але допомогти людині в пошуках шляху утвердження своєї особистості. Це складний шлях, а оскільки він пов'язаний з формуванням певної світоглядної орієнтації, то кожен авторитетний апостол сучасного красномовства у першу чергу намагається визначити ці орієнтири як головні, переконати своїх слухачів у їх привабливості і незаперечній першості.

Що хочуть почути люди від тих, хто виступає перед ними з трибуни? По-перше, як визначити своє місце в цьому мінливому світі? По-друге, яку поставити собі мету в житті? По-третє, як досягти права на те, щоб посісти будь-яке, навіть найвище, місце в суспільстві? По-четверте, що визначне зробили в житті люди, знані як сильні світу цього, і чого не зробив я, знаючи, що це не було заборонено зробити й мені? По-п'яте, чому одні з моїх однокашників здійнялися вгору, хоча і не відзначались у школі. Оратори, які бажають досягти успіху на ниві красномовства, повинні спиратись у своїх виступах на досвід зазначених вище і знаних у суспільстві людей (що ці оратори і роблять).

Найбільшого успіху на теренах красномовства минулого двадцятого століття досягли оратори-пропагандисти американського способу життя і відповідного світобачення, яке спирається на принципи філософії прагматизму і позитивізму. Серед таких слід назвати **Дейла Карнегі** (1888–1955), **Наполеона Хілла** (1883–1968), **Поля Сопера**.

Д. Карнегі у своїх працях навчав як стати комунікабельною людиною, як знаходити собі друзів, як аналізувати і вирішувати проблеми, збирати факти для виступу, записувати їх і аналізувати.

Наполеон Хілл у книзі «**Думай і збагачуйся**» звернув увагу на те, у чому полягає немеркнучий успіх і привабливість. Хілл стверджує, що людина повинна твердо знати, чого вона хоче досягти. Кроками до успіху є бажання, віра, самонавіювання, спеціальні знання (освіта), уява, планування, рішення.

Автор описує шість примар страху, навчає, як позбутися нерішучості, сумнівів, страху.

Критику, зауважує Н. Хілл, потрібно сприймати як вид сервісу. Цікаву, що у людей, які бояться критики, наявні симптоми сором'язливості, невірноваженості, слабохарактерності, комплексу неповноцінності, екстравагантності, безініціативності, відсутності самолюбства.

Н. Хілл указує на симптоми страху хвороб, серед яких: самонавіювання, іпохондрія, млявість, вразливість, нестриманість, турбота тощо.

Усі ці поради допомагають кожній людині і ораторам зокрема.

Контрольні питання

1. Які ознаки мало богословське красномовство доби Середньовіччя?
2. Який внесок у розвиток риторичного мистецтва зробили Іоанн Златоуст і Фома Аквінський?
3. Коли з'явилась «перша руська риторика»? Хто був її автором?
4. На яку добу припадає розквіт українського красномовства?
5. Які тексти посідають важливе місце серед витворів вітчизняного ораторського красномовства XVII ст.?
6. Які ознаки були притаманні козацькому красномовству?
7. Який внесок у розвиток теоретичної і практичної риторики здійснили вчені Києво-Могилянської академії в XVII – XVIII ст.?
8. Які чинники впливають на формування сучасної риторики? Назвіть найвидатніших представників новітньої риторики.

II ВИДИ КРАСНОМОВСТВА, ЇХ ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ

Гнучкий язык людини: промов у ньому –
край непочатий. Царство словесне не вичерпне
в усіх напрямках.

Гомер

5 ФОРМУВАННЯ РОДІВ ТА ВИДІВ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

5.1 Теорія античної риторики

Батьківщиною красномовства вважають Давню Грецію. Виникнувши з мовлення істинно демократичного суспільства 2,5 тис. років тому з єдиним призначенням впливати на розум і волю громадян засобами живого слова і тим допомагати їм та захищати, риторика розвинулася у багатоаспектну і багатогалузеву науку. Вона визнавалася одним із видів мистецтв поряд з епосом, лірикою, драмою, музикою, скульптурою, її навіть називали «царицею мистецтв» через надзвичайно великий вплив на почуття, розум людей, на доленосні рішення державотворчого характеру. Називаючи риторику мистецтвом, давні греки вкладали в це поняття конкретний зміст. У V ст. до н.е., коли в Давній Греції вже було сформовано культуру, види монологічного публічного мовлення, сформувалися певні традиції, прийшло усвідомлення конкретних задач, які стоять перед оратором: пояснити (щось), стимулювати (до певного рішення, судження, дій), надати задоволення слухачам. З часом прийшло розуміння того, що важливою складовою будь-якого виступу є надання слухацькій аудиторії насолоду, а відтак задовольнити потреби вибагливих слухачів могли оригінальні і сміливі думки, шляхетне поведіння, маніпулювання високими почуттями, зокрема добра, справедливості, громадянського обов'язку, патріотизму.

В цьому сенсі найбільш зразковими вважалися виступи давньогрецького оратора Демосфена, хоча Еллада виплекала чимало талановитих риторів (Динарх, Гегесит, Горгій, Ісократ, Ісай, Філократ тощо). Всі вони майстерно володіли словом, правилами й формами усного мовлення, законами логіки, суджень і доказів. Кожний з них багато зробив для того, щоб їх красномовство стало знаряддям ідейної й політичної боротьби.

Визнаними риторамі вважалися софісти. Спочатку слово «софіст» означало «мудрець», «митець», пізніше, приблизно з IV ст. до н.е., коли філософія реакційних софістів перетворилася в гру поняттями, в «мистецтво» вводити в оману і стала розповсюдженням зловживанням гнучкості понять, слово «софіст» набуло негативного відтінку, стало загальною назвою, яка характеризувала особливий тип філософів.

Софістика виникла в V ст. до н.е. в грецьких полісах, з домінуючою рабовласницькою демократією. Саме в цей час великого значення грецьке

суспільство надавало політичній освіті, високо цінувався досвід і майстерність публічних промов на судових та інших зібраннях. Мистецтву судових промов і навчали своїх вихованців софісти, задача яких полягала в тому, щоб навчити «мислити, говорити, діяти». В ті часи це було об'єктивною необхідністю, тим більше що, до початку персидських воєн не було ораторів, які б власні промови складали за визначеними правилами ораторського мистецтва. Безсумнівним внеском софістів є розробка риторики – мистецтва красномовства, евристики, мистецтва сперечання й діалектики – мистецтва доказу.

У другій половині V ст. до н. е., коли риторика набула більшої уваги, її починають розглядати як «царицю всіх мистецтв». «Слово, – говорив Ісократ, – не тільки звільнило нас з ланцюгів тваринного життя, завдячуючи йому, ми побудували міста, впровадили закони, створили мистецтва. Його сила настільки потужна, що нічого розумного не відбувається без слова. Слово – провідник всіх справ і всіх задумів». Софісти розробляли риторику – мистецтво красномовства – мистецтво доказів.

Видатним майстром академічних бесід-діалогів був Сократ (469-399 рр. до н. е.), який своїм розумом і моральною позицією вплинув і на риторику, і на софістику. Все життя переконував громадян дбати про доброчесність, під чим розумів витриманість, хоробрість, поміркованість, справедливість, благочестя. Збагатив практичну риторику розробками політичної полеміки та еристики – суперечки в пошуках істини. Основною ознакою еристики Сократа була іронія – прихований глум. Іронія Сократа полягала в тому, що він дотепною системою запитань заганяв співбесідника в глухий кут, і як наслідок, – той починав сам собі заперечувати. Для бесід Сократа головним було дотримання логічного принципу, щоб наступне впливало із попереднього. Запам'ятався Сократ нащадкам великим скептиком. Він був наймудрішою людиною свого часу і не побоявся сказати: «Я знаю, що нічого не знаю». Великої ваги надавав слову: «Заговори, щоб я тебе побачив». Був бідним, гроші з учнів не брав, а учитель, що сплачував за навчання, йому нагадував повію, яка зобов'язана дарувати кохання тому, хто заплатив.

Винахідливим і тонким майстром живого слова був учень Сократа Платон (427-347 рр. до н. е.), який започаткував об'єктивну ідеалістичну філософію, продовжив ідеї свого вчителя. Став відомим у риториці тим, що вимагав від неї знання об'єкта, який вона обслуговує. Це знання має бути не поверховим знайомством з предметом розмови, а глибоким, з повним розумінням глибини суті предмета. Велике значення мають і праці Платона про видатних ораторів. З аналітичної ідеї Платона пізніше розвинулися методи аналізу й синтезу. Деякі вирази Платона цитуються й нині: риторика – найбільше для людей добро, риторика – джерело влади. В Афінах Платон заснував у саду грека Академа школу, яка називалася Академією, а її учні академіками. В ній надавалася перевага усній формі викладання, писемна мова вважалася художнім відлунням

живої усної мови. Проіснувала академія дев'ять віків. Найславетнішим із когорти учнів Платона був Аристотель.

Риторична діяльність Аристотеля (384-322 рр. до н. е.) відрізнялася від попередніх тим, що Аристотель вивів загальні закони красномовства, запропонував систему вимог до поетичного твору, до ораторської прози. Аристотель звернув увагу риторів і ораторів на такі чинники: предмет риторики, позу оратора, очікування емоцій, стиль промови. У своїй книзі «Риторика», яка присвячена трьом питанням ораторського мистецтва: мові, стилю, структурі, він виділив три види промов: дорадчі (політичні), епідейктичні (урочисті), судові. Відповідно, за Аристотелем, дорадчі радять щось приймати або відхилити, епідейктичні – хвалять або гудять, судові – звинувачують або виправдовують. У кожній промові й своя мета: дорадчі – шкодять або приносять користь, урочисті несуть прекрасне або ганебне, судові – справедливе чи несправедливе. Дорадчі кличуть у майбутнє, судові – повертають у минуле, епідейктичні стосуються теперішнього. Головною «родзинкою» теорії риторики Аристотеля була орієнтація на інтелектуальну насолоду, яку оратор має викликати у слухачів. Особливого значення надавав предметові, початку промови, які ніби прокладають шлях наступному вислову. Майстерність риторики вбачав у трьох видах переконання: логічні докази, моральні докази (довіра до оратора), емоційні впливи. Також, говорячи про стиль ораторського мовлення, Аристотель розмежовував писемне і усне мовлення. Писемне вирізняється точністю, але здається стриманішим, непривабливим, натомість стиль усного мовлення більш артистичний, живий, природний. Риторика пізніших часів не змогла заперечити основних положень риторичного вчення Аристотеля.

Отже, ті основи і прийоми, які були закладені і вироблені в Афінах та інших давньогрецьких містах-полісах, були згодом перейняті й розвинуті в інших країнах згідно з місцевими умовами і національними особливостями. В першу чергу слід назвати Давній Рим, який висунув цілу когорту блискучих ораторів на чолі з Марком Тулієм Цицероном (106–43 рр. до н. е.), який у свою чергу вважав Демосфена керманічем всіх риторів Греції і закликав ораторів-сучасників вчитися у Демосфена мистецтву публічної промови. Цицерон наслідував великого вчителя, але згодом, самотійно розвиваючи ораторське мистецтво, зокрема мистецтво судової промови, значно перевищив його.

Римська теорія красномовства розвивалася завдячуючи також Марку Фабію Квінтіліану (35–95 рр. до н. е.) – відомому оратору і викладачеві риторики. Його праця в 12 книгах «Настанови в ораторському мистецтві» значно збагатила досвід давньогрецької й римської риторики. Значний внесок у розвиток риторичного мистецтва зроблений був і відомим римським істориком, політичним діячем Публієм Корнелієм Тацитом (55–120 рр. н. е.), автором праці «Роздуми про оратора».

5.2 Формування видів красномовства в античні часи

У Давній Греції основними видами красномовства були політична, судова, епідейктична або урочиста промови. Окрім цих промов ще існувала похоронна промова, присвячена пам'яті видатних людей, тому її довіряли готувати і виголошувати лише видатним ораторам. Але, як показала практика історія давньогрецької риторики, найбільшого поширення й громадського впливу мала політична та судова риторика.

Подібний розподіл риторики вважається суто емпіричним. Аристотель в своїй «Риториці» обмежився лише найзагальнішими і короткими зауваженнями відносно видів красномовства, виділяючи стилі написаної заздалегідь промови і виголошеної експромтом промови. Перша є точною, але сухою, позбавленою ефектів, друга, не написана, вільно виконана, є творчою, з ознаками акторської майстерності: «один передає характер, інший – ефекти», – зауважував Аристотель і відмічав недолугість використання сценічних прийомів під час читання писаної промови, підкреслюючи тим самим, що подібні прийоми можна застосовувати для живого мовлення.

Цицерон в праці «Про оратора» писав про три роди красномовства, пов'язуючи їх з типами самих ораторів. Перша група ораторів – це оратори, що вирізняються красномовністю, потужною силою думки, урочистістю висловлювання, рішучі, різноманітні, невичерпні, могутні, здатні хвилювати і схиляти на свій бік серця слухачів – і цього вони досягали або завдяки різкій, суворій, необробленій промові, або використовуючи форму витонченої, завершеної, стрункої промови. Другий вид ораторів за Цицероном – це ритори стримані, проникливі, які всьому повчають, все намагаються роз'яснити, а не возвеличити, стислі і прозорі промови яких доведені до ідеалу. Між цими двома типами ораторів Цицероном виділяв ще один тип – середній, поміркований, які не застосовують ані упередженості останніх, ані натиску перших: цей тип стикається з обома, не виявляючи прояви рис ні перших, ні других, але близький до обох.

Також Цицерон докладно проаналізував особливості кожного типу ораторів і висловив немало цікавих спостережень, які допомогли розібратися в подальшому в питаннях античного красномовства. Зокрема, цікавою видається ще одна думка Цицерона: найкращим оратором є той, хто своїм словом повчає, надає задоволення і справляє сильне враження: «Вчити – обов'язок оратора, надавати насолоду – честь, яку він виявляє по відношенню до слухачів, справляти враження – необхідність». В контексті цих слів, Цицерон також виділяє три функції ораторського мистецтва: повчання, досягнення певного значення і задоволення, яке отримують слухачі, естетичного переживаючи промову, і дія, пов'язана з тим враженням, яке переживають реципієнти, слухаючи промову. Потужне враження, задоволення, яке мають отримати від

промови слухачі, залежить, безумовно, ще й від глибини думок, і від уміння їх правильної подачі.

Цицерон наголошував на обов'язковому вивченні риторики, вбачаючи в ній тісну взаємодію розуму-знань-спритності й власне красномовства. Він вважав за необхідне прикрашати мовлення. Був переконаний, що «по-справжньому красномовним є той, хто вміє говорити про буденні речі просто, про значні – величаво, про середні проміжним між обома стилем». До того ж вимагав відповідності форми (стилю, як писав) і предмета (змісту промови).

Суттєвим недоліком цицеронівської класифікації є те, що в ній практично ігноруються об'єкт і предмет промови, хоча він їх, безумовно, не міг не враховувати. Згідно концепції Цицерона, не предмет і тема публічної промови визначають її характер, її видову особливість, а сама манера (стиль) мовлення відіграє вирішальну роль для предмета промови. Окрім того, Цицерон акцентував увагу на особистості промовця, а не на об'єктивно формах і прийомах риторики.

Що ми розуміємо від особистістю оратора, яким він є: темпераментним, талановитим чи сухим, стриманим, необдарованим, ерудованим чи дилетантом? Зрозуміло, що успіх будь-якого публічного виступу залежить від ерудиції, таланту й майстерності оратора. Проте, коли повідомлення стосується конституційного уставу держави, обирається один стиль промови, коли ж йдеться про судові питання або надгробні промови – інший. Тема й призначення, форма промови, навіть склад аудиторії – фактори об'єктивного характеру – примушували оратора не лише часів Цицерона, а й раніше, Демосфена, виступати по-різному. Талант і майстерність проявлялись насамперед в тому, що оратор продумував до найменших нюансів і потім виголошував свою промову, по-перше, суворо виходячи із предмета промови, її характеру, об'єму, конкретного змісту і напрямку теми свого виступу, і по-друге, суворо враховуючи склад аудиторії, цільове призначення зібрання, на якому виголошувалася промова.

Цікавим видається той факт, що цицеронівський принцип розподілу красномовства за типами ораторів, очевидно, не прив'язувався до римських впливів і мав вплив в подальшому на давню Грузію, про що залишилися тлумачення ораторського мистецтва, надані Фартадзе – видного діяча знаменитої Колхідської риторичної школи і оратора IV ст. У деяких своїх промовах, тексти яких збереглися в повному обсязі, грузинський оратор говорив про «майстерно і полум'яно виголошене слово», про спокусливий і улесливий виклад», тобто ділив красномовство приблизно так, як і Цицерон, виходячи зі стилю ораторського мовлення. Але разом з тим Фартадзе розмежовував політичну і судову промови. Перша, на його думку, розрахована на те, щоб переконавши людей у правильності положень, які розвиває оратор, підвести слухачів до правильного розуміння інтересів держави і народу. Судова ж промова, враховуючи власне риторичні засоби, має бути суворо аргументована з

юридичної точки зору. На жаль, в описаному Фартадзе красномовстві спостерігаємо відсутність описовості та емпіричності.

Цікаві спостереження про класифікацію видів ораторського мистецтва висловив у своїй праці «Визначення філософії» видатний вірменський філософ VI ст. Давид Анахт (Непереможний). Віддзеркаюючи той рівень логічної культури, який склався у Вірменії, дана праця відіграла значну роль у розвитку вірменської філософської думки. Праця представляє сьогодні цінність в плані раннього розділення пізнання: на теоретичне і дослідницьке (за словами самого Анахта). Те, про що він писав, було серйозним досягненням вірменської філософської думки: все існуюче можна розділити, визначити, проаналізувати й довести. Тим самим філософ підводив певну методологічну базу під класифікацію теоретичного пізнання і практики, висував принципи, які визнавали існуюче й можливості всебічного його вивчення, що, в свою чергу, зумовлено самою дійсністю, підпорядковане відомим законам і правилам.

Звертаючись до ораторського мистецтва, Давид Анахт дивився на нього як на важливий спосіб пізнання, особливий вид мистецтва. Автор трактату «Визначення філософії» констатував, що «ораторське мистецтво, виступаючи родом, ділиться на три види: судове, полемічно-розумове, урочисто-святкове. Також філософ дає характеристики різним видам красномовства у часовому відтинку. Полемічно-розумове відносить до майбутнього часу, оскільки, коли хтось ділиться своїми думками з кимось іншим, то він думає про майбутнє. Судове відносить до минулого часу, оскільки всі, кого засуджують, здійснили злочини в минулому, урочисто-святкове відносить до теперішнього, оскільки така промова має на меті підняти настрій присутнім. Таким чином, говорячи про певний рід ораторської майстерності, Анахт мав на увазі рід пізнання мистецтва, і вже в межах цього мистецтва розмежовував види красномовства. Такий розподіл засвідчує досвід класифікації знань взагалі, досвід античної риторики, а також практики в самій Вірменії. Позначився і рівень теоретичного осмислення суті ораторського мистецтва та його видів. Що стосується характеристики особливостей кожного виду красномовства, то тут мислитель начебто відволікається від конкретного предмета ораторського мистецтва в кожному окремому його виді, розглядаючи його відповідно до трьох часів: теперішнього, майбутнього та минулого, в чому вбачається елемент метафізики. Тим не менше, класифікація красномовства, запропонована в праці «Визначення філософії» являє собою інтерес не лише історичний, а й теоретичний.

Таким чином, розглянуті класифікації ораторського мистецтва на прикладі античної та пізнішої риторики, дають змогу оцінити їх позитивно, оскільки це були спроби пізнання соціуму, вивчення функцій красномовства, його види, особливості, що започаткувало врешті-решт теорію риторики.

5.3 Роди та види красномовства

За якими принципами слід класифікувати красномовство? Відповідь на це запитання намагалися дати в усі часи, адже правильне тлумачення причин розмаїття ораторського мистецтва допоможе з'ясувати ці принципи. При цьому мова має йти про діалектну єдність об'єктивних та суб'єктивних факторів красномовства, яке було зумовлене публічним продумуванням, розбором і вирішенням питань суспільного характеру. Це і є об'єктивною причиною зародження й розвитку красномовства. Проте питання, які ставали предметом публічного обговорення, ніколи не були одночасними, ніколи не віддзеркалювали тотожні, тим більше рівнозначні, явища дійсності. В одних випадках висвічувались нагальні політичні явища, в інших – побутові проблеми або питання моралі, в третіх – судові прерії. В одних випадках публічна промова була передмовою відповідних рішень, в інших мала пізнавальний характер і мала суто теоретичний характер. В таких випадках вступав в дію суб'єктивний фактор, зокрема спосіб викладу теми ораторської промови, її мова, аргументації. Зрозуміло, що мова політичної доповіді має відрізнятися від стриманішої, емоційно нейтральної мови академічної доповіді.

Красномовство – це самостійна галузь суспільної практики, яка містить щось особливе й окреме. Якщо розглядати терміни «ораторство» й «красномовство» вони є синонімами, але різного походження: ораторство – давньогрецький термін, а красномовство – давньоруський, утворений на основі сполуки «красно мовити», змістовно, переконливо, точно на противагу говорінню беззмістовному, пустому. Хоча деякі відомі ритори, зокрема А. Ф. Коні, стверджували, що задача красномовства – це заохочувати слухача красою слова, яскравими образами, точними висловами, а задача ораторського мистецтва – говорити переконливо, дотримуючись правил мови. Відповідно, ораторству можна навчитися, тоді як красномовство – це природний дар, який шліфується повсякденною працею.

Оскільки головними цілями ораторського мистецтва і красномовства загалом є інформування або переконання, розглянемо наступні роди і види промов:

- **Соціально-політичне красномовство:** доповідь, звітна доповідь, політична промова, огляд, мітингова промова, агітаційна промова.
- **Академічне красномовство:** лекція вузівська, лекція одночасна, наукова доповідь, наукове повідомлення.
- **Судове красномовство:** прокурорська або промова сторони звинувачування, адвокатська або промова сторони захисту, промова обвинувачуваного, самозахисна промова.
- **Епідейктичне красномовство** (соціально-побутові) промови: ювілейна чи схвальна промова, надгробна або поминальна промова.

- **Церковно-богословське красномовство:** проповідь, промова на соборі.

Отже, рід ораторського мистецтва є більш-менш постійною категорією красномовства, яка характеризується спільністю предмета ораторського розбору, оцінки та цілей. Що ж до видів красномовства, то вони в межах виду відповідають тим самим ознакам. Розглянемо окремо кожний вид ораторського мистецтва в межах кожного роду.

Соціально-політичне красномовство зорієнтоване на майбутнє й тісно пов'язане з практикою. Мету подібних промов у найбільш загальному вигляді можна визначити через поняття «користь – шкода», коли у виступах одних ораторів є апеляція до користі, а виступи інших, навпаки, є неприйнятними, шкідливими, подразливими. Як правило, це доповіді на соціально-політичні, економічні, культурно-просвітницькі, етико-моральні, побутові, науково-технічні теми. Подібні промови містять значний об'єм інформації, розраховані на підготовлені аудиторії, ставлять і вирішують нагальні задачі і розраховані на стимуляцію практичних дій. До того ж подібні доповіді можуть бути предметом обговорення, критики, можуть доповнюватися новими положеннями, міркуваннями і пропозиціями.

Кожний із видів соціально-політичного красномовства має своє окремі ознаки:

Звітна доповідь – промова, в якій офіційна особа інформує учасників зборів про результати роботи, аналізує й оцінює ці результати: успіхи, недоліки. Подібна промова одночасно містить інформацію щодо майбутньої діяльності, формуючи нові задачі. Така доповідь не лише обговорюється, а й містить різного роду ухвали, корегування. Обов'язковим результатом подібних промов є програма дій на визначений термін.

Політична промова виголошується керівником, тому вважається програмною. Подібного роду промови мають на меті дати відповіді на актуальні питання, що на часі, в них має міститися інформація щодо формування й роз'яснення нагальних задач конкретного часового відтинку. Вони, як правило, насичені багатим фактичним матеріалом, містять чіткі аргументації, характеризуються цілеспрямованістю, мають величезний мобілізаційний потенціал. Мистецтво політичного мовлення – масової пропаганди й агітації – відіграє величезну суспільну і політичну роль; характерною його рисою є полемічність та критична скерованість. Самостійного значення такі промови не мають, оскільки є зрозумілими лише у зв'язці з обговорюваними питаннями. Успіх подібних промов часто залежить від досвідченості оратора, його здатністю демонструвати глибину думки, дотепності, виразності його мовлення.

Огляд – публічне мовлення, де обговорюють події на будь-яку тему в короткий термін. Подібні виступи носять інформаційно-коментаторський характер, найсуттєвіші факти й події подаються побіжно.

Мітингова промова – має гостро політичний характер і присвячена злободенній, суспільно значущій темі. Мітингова промова може тривати від

десяти хвилин до години, але в усіх випадках вона має вирізнятися яскравою емоційністю, межовим напруженням інтонації й високим пафосом. Тема такої промови, як правило, не носить ніякої новизни, але може містити нові аспекти, підкріплюється свіжим фактичним матеріалом, завдяки чому й сприймається по-новому. Обов'язковою складовою таких промов є заклик, елемент колективного висловлення спільних почуттів і прагнень. Це своєрідна прелюдія важливої і невідкладної мети.

Агітаційна промова має на меті роз'яснити й надати орієнтири в тому чи іншому питанні, вона нерідко апелює до почуттів, емоцій слухачів. Досвідчений оратор, виголошуючи такі промови завжди пам'ятатиме про необхідність психологічного впливу на слухачів, тому активно застосовує яскраві порівняння, образне мовлення, метафори, асоціації. Обмежені в часі й колі питань агітаційні промови нерідко мають мобілізаційний характер, бо налаштовані на щось конкретне, важливе, часто попереджають дії великої маси людей.

Академічне красномовство

Академічне красномовство – це, по суті, *лекція*, яку читають у вишах з окремої дисципліни, за темами, вона циклічна, розрахована на кілька виступів в тій самій аудиторії або це може бути лекція епізодична, одноразова, яку читають одній аудиторії, і яка за своєю сутністю відрізняється ґрунтовністю викладу. Талановито написана лекція завжди міститиме ясно викладену концепцію й теоретичні положення, які розкриваються в процесі викладу теми. Лекція відрізняється глибиною, аргументованістю викладеного матеріалу, а також чіткими умовиводами. Відкриття нової або затвердженої істини є безпосередньої ціллю лекції. Усі ці складові посилюються, якщо реалізовано тематичний цикл, тим паче курс тієї чи іншої дисципліни вишу.

Тематичний курс лекцій нагадує публічне читання книги теоретичного характеру, в якому кожна лекція нагадує главу книги, бо є відносно самостійною, але разом з тим передбачає продовження. Лекції, які читають студентам у вишах, треба заздалегідь добре продумувати, оскільки логічний та історичний виклад теми – це єдність, в якій проводиться наскрізна лінія. Іншими словами, такий вид промови вирізняється методичною продуманістю й стрункістю викладу. Окрім того, лекції, які читають студентам, мають відповідати правилам дидактики, бо їх основне призначення – навчити конкретній науці, не примусово, застосовуючи менторський тон, а методом переконання. Окрім цього, лекції, які читають у вишах, виконують ще й виховну функцію, мають на меті формування світоглядних позицій молодих людей конкретного суспільства.

Наукова доповідь виголошується на науковій конференції (симпозіумі, семінарі, міжнародному конгресі тощо) і схожа на лекцію. Але на відміну від лекцій, наукова доповідь, особливо в галузі природничих наук, містить узагальнення проведених експериментів, конкретні соціальні дослідження, пошуки. Така промова також вирізняється суворою аргументованістю і доказовістю. Наукова доповідь може носити гіпотетичний характер, і в цьому

випадку будуть відсутні результати конкретних досліджень через те, що експеримент лише накреслюється, відповідно ідея такого публічного виступу сприймається як пошук. На відміну від лекції наукова доповідь стає предметом обговорення і навіть гострих суперечок.

Наукове повідомлення відрізняється від наукової доповіді попередньою або підсумковою інформативністю і обмежене за часом викладу. У ньому аргументація, суворі докази, ґрунтовність викладу не обов'язкові. Але наукова доповідь має бути обов'язково предметною і винятково конкретною за своєю суттю.

Судове красномовство є одним з найдавніших родів красномовства. Судові промови зорієнтовані на минуле. Основним тут є встановлення того, чи мало місце протиправне діяння. Відповідно, мета оратора полягає в обґрунтуванні вини або невинності певної людини. У найбільш загальному вигляді мета цих промов визначається через поняття «було – не було».

Промова захисту і звинувачення (адвокатська і прокурорська) своїм об'єктом має конкретну особистість, яка скоїла певні дії, внаслідок чого її було притягнуто до судової відповідальності. Тому обидві промови носять здебільшого оціночний характер і вирізняються морально-правовою скерованістю. Суворість і доказовість до найменших дрібниць – необхідна умова успіху подібних публічних виступів. Разом з тим важливо враховувати й психологічний момент, коли обов'язковою є точна характеристика підсудного і тим паче мотивів злочину або незаконних дій.

Прокурорська і адвокатська промови – це свого роду змагання: чиє слово виявиться сильнішим, хто зможе надати більше переконливих доказів і відповідно вплинути на рішення суду. Для досягнення цієї мети вирішальне значення мають аргументація та докази, втілені в яскравих формах, в емоційно заряджених промовах. Промова і прокурора, і адвоката адресована не лише суддям, але певною мірою й суспільству, і в цьому сенсі вони мають профілактичний характер, коли засідання проходить при відкритих дверях, а розглянута справа буде повчальною й значущою. Проте обидві промови відрізняються одна від одної.

Прокуророві завжди легше. Він звинувачує, він виступає від імені держави. Структура прокурорської промови зазвичай складається з характеристики справи, яку розглядають, з характеристики підсудного, його вчинків, морального обличчя, завершується рекомендацією щодо міри покарання. Така промова сповнена пафосу обвинувачування, викриття й осуду. Вона має бути при цьому тактовною й максимально об'єктивною. При цій тактовності, коректності, вичерпній продуманості формулювань в прокурорській промові ґрунтовно писали відомі теоретики риторики (Ф. Коні), наголошуючи на величезній моральній, юридичній відповідальності прокурора, на тому, що у прокурора є великі права й довіра водночас, тому на ньому лежить велика відповідальність і

його мовлення має являти зразок об'єктивності. Ні в якому разі неприпустимим є знущальний тон в бік звинувачуваного, навіть гумор буде недоречним.

Промова самозахисту (промова підсудного) – третій різновид судового красномовства. За своєю природою така промова є повною протилежністю прокурорської промови і тяжіє до адвокатської. Тут слід відзначити, що подібний вид публічного мовлення розвивався, головним чином, на політичних процесах. На таких судових засіданнях промова звинувачувального нерідко виростала в звинувачувальну промову, викривальну, адресовану не тільки проти судилища, а й соціального устрою, який той представляє.

Епідейктичне (соціально-побутове) красномовство. Такі промови зорієнтовані на теперішнє, й у найбільш загальному вигляді їх мету можна визначити через поняття «похвальне – ганебне» («прекрасне – потворне»). Дане красномовство охоплює ювілейну або схвальну промови, застільну промову, тост, поминальну промову. Такі промови віддзеркалюють певні суспільні відносини, відомі побутові явища і можуть мати яскраві ознаки національних традицій. Тост і поминальні промови відносять до найдавніших видів промов, які виникли в час формування устрою життя більшості народів світу. Той факт, що ювілейна, застільна і поминальна промови не відіграють такої ролі в суспільстві, як інші види промов, їхня значимість аж ніяк не зменшується.

Ювілейна промова буває двох підвидів: або вона приурочена до знаменної дати, ювілею підприємства, закладу, організації, фірми або виголошується на честь окремої особистості, яка має певні досягнення перед суспільством. І та, і інша промови мають святковий характер, хоча бувають випадки, коли ювілейна промова, присвячена святу організації, носить і суто діловий характер, в такому випадку вона мало чим відрізняється від політичної промови.

Інша річ, коли справа стосується окремої особи у зв'язку з ювілеєм або річницею діяльності. Такі, як правило, короткі промови, виголошені в урочистій і дружній атмосфері, є обов'язково величальними. Вони висловлюють повагу і шану ювілярові, сповнені добрих почуттів і побажань йому. У таких промовах допустимі жарти, гумор, влучна характеристика рис ювіляра, спогади цікавих фактів з його життя. Часто це супроводжується дружніми колективними листами і навіть спеціально написаними для цього випадку віршами. Доречними будуть експромти, імпровізовані промови, які йдуть «від душі», і, навпаки, читані з аркуша, заздалегідь написані й завчені викликають почуття розчарування.

Застільна промова також ділиться на два підвиди. До першого виду відносять промову, яку виголошують на офіційних, дипломатичних прийомах, вона носить діловий і політичний характер і мало чим відрізняється від соціально-політичного красномовства, до іншого виду – тости. Це зовсім інша річ, цілком народний витвір, частина фольклору, сповнений веселощів, наскрізного гумору, який має виразні індивідуальні риси. В таких промовах допустимі перебільшення в оцінках, різного роду схвалення і при цьому недопустимі критичні нотки. Сердечні почуття, побажання здоров'я, добра,

успіхів вирізняє такою інтонація – ще один обов'язковий атрибут застільної промови.

Надгробна, чи поминальна промова, присвячені небіжчиків. Такі промови не просто висловлюють скорботу, печаль, але й містять коротку характеристику небіжчика, його звершень, а іноді й заклик до присутніх – наслідувати його справу (це у випадку, коли померлий залишив помітний слід в суспільстві, науці, техніці).

Богословсько-церковне красномовство – одне з найдавніших, має багатий досвід і традиції. Найбільш розповсюдженою є проповідь, виголошувана з амвону. Для таких промов характерним є навчальний тон, слова милосердя і всепрощення, любові і добра. Панотець-проповідник нікому нічого не доводить, бо говорить словом Божим, яке не підлягає перевірці, сумнівам. Проповідь часто читається в процесі богослужіння.

Ще один вид церковно-богословського красномовства – це промова на соборі, яка повністю адресована самим служителям церкви і лише їм. Предметом такого красномовства часто є внутрішні церковні, внутрішні патріархальні питання, які стосуються даної релігії, віросповідання.

Це основні, проте не всі види ораторського мистецтва, бо виділяють ще різновиди політичної промови, до прикладу, дипломатичне, дискусійне мовлення, яке розповсюджене в усіх видах промов. Іншими словами, видове розмаїття сучасного ораторського мистецтва не можна суворо розподілити, але окреслити основні роди та види цілком можливо.

Принагідно варто згадати про такі складові промов, як агітація та пропаганда, які наразі набувають все більшої популярності й значення сучасному соціумі. Усі види красномовства мають дотичне відношення і до пропаганди і до агітації, інша річ, що в соціально-побутовому мовленні агітація і пропаганда виявляють меншу природу, а в соціально-політичних активніше себе проявляють. Церковно-богословська промова вважається безапеляційною, яка не припускає якихось суджень чи роздумів, проте в сучасних реаліях, коли церква – вагомий політичний чинник (як у випадку з московським патріархатом), де має місце пропаганда хибних ідей. Найбільшу пропаганду несе прокурорська промова в судовому красномовстві. У будь-якому випадку варто пам'ятати, що гарною буде лише змістовна, яскрава за формою пропаганда чи агітація, в яких не словесні хитрощі чи зовнішній ефект, не гола тенденція мають значення, а насамперед рівень науковості ораторської думки становлять її пафос.

Таким чином, ораторське мистецтво, пройшовши багатовіковий шлях розвитку, диференціювалося у своїй пізнавальній, соціально-організуючій функціональності, віддзеркалило різноманіття реальної дійсності й способи усно-мовленнєвого тлумачення. Така диференціація красномовства йшла обіч із загальнолюдськими процесами: коли утворювалися різногалузеві науки і культури. Проходячи різні етапи диференціації, красномовство відіграє далеко не однакову роль в суспільному житті: його види мають різні перспективи з

урахуванням викликів сьогодення, коли час диктує й розставляє свої акценти в умовах сучасних тенденцій космополітизму: росте й удосконалюється публічне мовлення в онлайн-просторі, з'являються різні платформи для обговорення питань на міжнародному рівні, нівелюються границі, часова і просторова відстань.

Впродовж подальшого розвитку ораторського мистецтва до цих видів приєдналися ще академічні та гомілетичні промови. Загальна мета академічних промов, або промов наукового характеру, окреслюється через поняття «істина - хиба»; гомілетичних – через поняття «добро – зло». Гомілетичні промови дуже схожі з тими, які Аристотель називає дорадчими, оскільки вони покликані вказати людині на правильні дії.

Таким чином, ключові дієслова у завданні оратора залежно від вищенаведених типів промов:

- політичні та гомілетичні - *«спрямувати до того, що...»*;
- судові – *«звинуватити в тому, що...»*, *«виправдати в тому, що...»*;
- епідейктичні – *«зацікавити тим, що...»*, *«запалити тим, що...»*;
- академічні – *«повідомити про те, що...»*, *«пояснити те, що...»*.

Ці види промов можна розмістити на шкалі з урахуванням двох параметрів: спрямованість на переконання та спрямованість на інформування. Найменше спрямовані на переконання епідейктичні та академічні промови. Дійсно, предмет похвальної промови відомий всім, оратор має лише подати його у всій величч або яскраво показати його ганебність. В академічних промовах завдання оратора полягає насамперед в інформуванні аудиторії. Найбільш спрямованими на переконання виявляються судові, дорадчі та гомілетичні промови.

Контрольні питання

1. Які задачі перед собою ставили давні ритори (Сократ, Цицерон, Арістотель), як це відбилося на формуванні видів та родів ораторського мистецтва?
2. Хто такі софісти? Яку роль відігравала софістика в грецьких полісах?
3. В чому полягала значимість вчень і діяльності Сократа?
4. На яких видах ораторського мистецтва наголошував Цицерон? Чому?
5. За якими принципами класифікував ораторське мистецтво Арістотель?
6. Які основні види промов Вам відомі? Що таке соціально-політичні промови, які жанри цих промов відомі? Наведіть приклад.
7. Які вимоги висувалися раніше до академічних промов? Що змінилося в умовах онлайн навчання?
8. Охарактеризуйте стилістику судових промов.
9. Якими ознаками відрізняються епідейктичні промови? Назвіть їх види.
10. Наведіть приклади сучасних гомілетичних промов.

III. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РИТОРИКИ

Хто ясно мислить, той ясно викладає...
Усякий прекрасний і багатий розум завжди буде висловлюватись найбільш природно, без натяків і ясно повідомляти свої думки іншим. Навпаки, розумова злиденність, заплутаність, пихатість будуть обряджатися у найвишуканіші вирази й найзатемнініші промови, щоб пишними фразами прикрити недолугі, нікчемні й буденні думки, подібно до людини, яка, не маючи величі краси, хоче замінити цей недолік одежею.

А. Шопенгауер

6 ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ. РОЗДІЛ РИТОРИКИ

6.1 Основні поняття класичної риторики

У процесі будь-якого публічного виступу оратора перед аудиторією можна виділити такі модуси: логос, етос і пафос.

Логос (від давньогрец. Λόγος – слово, смисл) – це засоби впливу, що апелюють до розуму. У давньогрецькій мові це слово об'єднувало два значення: 1) слово, мова, мовлення; 2) поняття, думка, розум.

Логос, як головна концепція класичної риторики, спрямований на виявлення єдності між думкою та словом, що у практиці означає, що слово несе зміст і думку, відображаючи розум та звертаючись до нього. Аристотель, наприклад, тісно пов'язував логічні засоби з промовою оратора, стверджуючи: «...промова переконує нас, коли оратор робить висновок з доказів про дійсну або видиму істину, що існує для кожного питання». Він розглядав Логос, або риторику, як науку з двома способами переконання: 1) силогізм, що проходить від загального до часткового; 2) антинему, що є скороченим силогізмом, де процес міркування та висновку не повністю розкритий, але має готовий висновок. Перший здійснюється через «Диспозицію» (правила структуризації матеріалу), другий – через «Елокуцію» (систему фігурного мовлення).

В сучасній риториці логос вважається однією з ключових характеристик промови та тексту, його переважно розглядають як аргументи, тобто ті основи, доводи та інші елементи, якими оратор старається вплинути на аудиторію так, щоб вона підтримала певні твердження або цілі. Логос реалізується через вміння вибирати міркування, тези, положення та розташовувати їх в промові таким

чином, щоб досягти максимального ефекту. У розділі «Елокуції» розглядаються та описуються мовні засоби, за допомогою яких досягається логічність комунікації.

Етос (від давньогрецького *ἦθος* – «характер», «звичай», «норов», від якого походить сучасне слово етика) – це засоби впливу, які апелюють до моральних принципів та норм поведінки людини. В античній риторичі це поняття вживалося для опису моральних якостей оратора, а згодом набуло значення дотримання певних моральних принципів. Етос є основою формування риторичного ідеалу. Оратор повинен мати бездоганну репутацію та вищі морально-етичні стандарти, щоб аудиторія була впевнена, що перед нею оратор – «людина гідна» – як у широкому, так і вузькому розумінні. Етичні якості оратора можуть впливати на сприйняття промови аудиторією як позитивно, так і негативно, про що згадував і сам Аристотель у своїй «Риторичі»: «[Доведення досягається] за допомогою моральнісного характеру [промовець] в тому випадку, коли промова виголошується так, що викликає довіру до людини, яка її виголошує, тому що взагалі ми більше й скоріше віримо людям хорошим, у тих же випадках, де немає нічого ясного і де є місце ваганням, – і поготів...».

Без морального компасу, риторика перетворюється на самозраду, а не на пошук істини. У всіх сучасних комунікативних ситуаціях ми часто стикаємося з відсутністю моральних цінностей. Ця проблема завжди турбувала риторичу. Класична риторика, наприклад, завжди ґрунтувалася на ідеалах Істини, Добра і Краси, при цьому вона акцентувала на високій моральності, гідності, честі, справедливості та порядності. Справжній оратор повинен відповідати ідеальному зразку, пам'ятаючи про правила поведінки та дій, а також постійно вдосконалювати свою мораль та етику. Найкращий спосіб мати ораторську мораль – це бути моральною особистістю. Крім того, ефективність етосу часто полягає в тому, що аудиторія більш схильна сприймати того оратора, до якого має довіру. Сильний етос може зробити аргументацію непотрібною, оскільки слухачі вже заздалегідь згодні з усім, що пропонує оратор. Риторика як наука використовується як для добра, так і для зла. Проте з самого початку її існування декларується як засіб захисту високих моральних цінностей оратора, що є невід'ємною частиною цієї науки.

Пафос (походить від давньогрецького слова *πάθος* – відчуття, емоція) є комплексним виявом інтелектуальних, вольових та емоційних тенденцій мовця під час мовної комунікації та в його власному тексті.

Він представляє собою засоби впливу, спрямовані на звернення до почуттів. Основна ідея пафосу полягає в здатності оратора викликати у слухачів емоції, які могли б їх переконати. Це естетична категорія, про яку Г. Гегель висловився, використовуючи античне розуміння цього поняття, стверджуючи, що пафос формує справжнє центральне місце в мистецтві, і є основною складовою як у творі мистецтва, так і в сприйнятті його глядачем. Пафос торкається струни, яка

знаходить відгук у кожному людському серці, захоплює, оскільки він є потужною силою людського існування. Основними пристрастями в класичній патетиці є любов і ненависть, інші ж почуття вважаються їхніми похідними. Аристотель писав щодо пристрастей: «...ми приймаємо різноманітні рішення під впливом задоволення чи незадоволення, любові чи ненависті».

Пафос, як наша життєва сутність, може настільки затягнути людину, що стає її пристрастю. Ця пристрасть проявляється через мовленнєві вияви навіть незалежно від волі особи, інстинктивно, з певним прагненням до певного ефекту, співчуття, захоплення або співпереживання. Отже, важливо розрізнати сам пафос мовця (його почуття, емоції, пристрасті), що несвідомо виявляється у промові, від пафосу, який передається через мовні засоби, виходячи з самого тексту, а не особистості оратора.

Варто мати на увазі, що занадто сильне захоплення власним текстом та його виголошення може шкодити промові. З одного боку, риторика потребує від оратора щирості, а з іншого – стриманості. Слід контролювати свої емоції, щоб не виглядати наївними чи пишномовними. У риториці розвинуто різноманітні техніки та прийоми для організації мовленнєвих засобів промови та мовної поведінки, що допомагають стримувати власний пафос та керувати пафосом аудиторії.

Отже, для успішної ораторської промови важливо використовувати всі три модуси публічного виступу. Оратор повинен створити позитивний образ у своїй аудиторії (етос); ретельно побудувати промову відповідно до правил аргументації (логос); та викликати емоції, що сприяють закріпленню враження у слухачів (пафос).

Крім того, важливо ознайомитися з іншим риторичним поняттям, яке досліджується в рамках даного курсу – топос.

Топос (походить з грецького τόπος – загальні місця, загальні теми або ситуації, що використовуються в промові). У давні часи антична риторика надавала велике значення топосам, створюючи для них заголовки та схеми, які можна було адаптувати до подібних обставин. Особи, які займалися цим, називалися логографами. Вони використовували зразки промов для конкретних тем та ситуацій. Проте варто завжди пам'ятати, що потрібно зберігати баланс між топосом та оригінальним висловлюванням у промові, бо мета топосу полягає в підкресленні краси та доцільності оригінальних висловів, а не їх заміні.

У нашому повсякденному житті ми часто використовуємо топоси в різних контекстах, таких як робота, навчання, спілкування в ресторані або в лікарні. В таких ситуаціях важливо правильно формулювати запитання та надавати відповіді. Для цього можна скористатися стратегіями побудови текстів, що відповідають конкретним ситуаціям комунікації між людьми.

Але іноді ми можемо опинитися в ситуаціях, коли не знаємо, як поводитися під час комунікації і губимося через брак досвіду або неналежного володіння мовою. У таких випадках важливо використовувати власний інтелект і мовний

смак, наприклад, при важливих подіях (реакція на зраду коханої людини, перший візит до посольства тощо).

Риторика розвинула різноманітні техніки та вирази детального топосу, які допомагають ефективно спілкуватися. Вміння швидко адаптуватися до мовної ситуації, поставити точні питання та дати відповіді є важливими навичками. Пам'ятаймо, що особа, яка не володіє топосом, може ставити некоректні питання.

6.2 Розділи риторики (загальна характеристика)

Ще в епоху Античності було встановлено, що ораторська діяльність складається з п'яти етапів. Найбільш яскраво ця думка виражена у відомого давньоримського оратора Цицерона: «...сили й здібності оратора слугують виконанню таких п'яти завдань: по-перше, він повинен продумати зміст своєї промови; по-друге, розташувати знайдену інформацію по порядку, зваживши та оцінивши кожний доказ; по-третє, оповити й прикрасити все це словами; по-четверте, укріпити промову в пам'яті; по-п'яте, виголосити її з гідністю та приємністю».

Кожний з етапів ораторської діяльності вивчається у відповідному розділі риторики:

- 1) інвенція (добір матеріалу);
- 2) диспозиція (розташування матеріалу);
- 3) елокуція (словесне вираження), елоквенція;
- 4) меморія (запам'ятовування промови);
- 5) акція (виголошення промови);
- 6) меморія (релаксація).

Інвенція (лат. *inventio* – винахід, вигадка) – це розділ, в якому розглядаються аспекти розробки предметної царини промови, формулюється гіпотеза майбутнього виступу. На цьому етапі оратор повинен визначити свою стратегію, сформулювати задум промови, систематизувати власні знання про реальні предмети, явища чи абстракції в обраній галузі, що стануть предметом промови, потім зіставити їх зі знаннями про інші й визначитись, який предмет і в якому обсязі треба буде представити на загал у промові. Основне в інвенції – вдало, доречно вибрати предмет розмови, представити й розкрити його так, щоб у підсумку здійснити задуму.

Диспозиція (лат. *disposition* – розташовую, розміщую) – другий розділ риторики, в якому розглядається структура ораторської промови, формулюються основні поняття про предмет виступу і визначаються правила оперування поняттями. На цьому етапі оратор повинен організувати матеріал, винайдений у процесі інвенції, розчленувати його, та забезпечити певну послідовність у промові. Основне призначення успішної диспозиції – запропонувати цілий набір положень в такій послідовності, щоб вони не суперечили одна одній, а

конкретно переміщувалися з однієї частини в іншу аж до закономірного висновку. Диспозиція також пропонує логічні операції, які допомагають зняти суперечливість визначень.

Елокуція (від латинського *eloquor* – висловлююся) досліджує виразність у промові. Цей розділ присвячено правилам вираження об'єкта спілкування. Основний зміст елокуції з класичної риторики відтепер знайшов своє відображення у сучасній стилістиці, яка вивчає стилі мови, фігури та тропи. На цьому етапі оратор повинен забезпечити ефектність своєї промови. Якщо інвенція і диспозиція підкоряються суворій логіці операцій, то в елокуції зміст промови входить у площину паралогіки, де можна використовувати слова у переносному значенні. Те, над чим детально працювали на попередніх етапах підготовки промови, в елокуції отримує вже фігуральне вираження, додаткові емоційні, оцінні та вольові ефекти. Такі порушення створюють нові смисли, що іноді призводять до вражаючих результатів. Це сфера використання мовних засобів, які перетворюють основне значення слова у тропи, значення синтаксичних структур та елементів думки.

Елоквенція – це підрозділ риторики, що охоплює фігури слова (тропи) та фігури думки (риторичні фігури). Вона є серцевиною риторики або мистецтвом красномовства. Цей розділ риторики залишається важливим і сьогодні, як у класичних часах Горгія та Цицерона, так і в сучасних ученнях. І хоча колись фігури в риториці використовувались в основному для прикраси мовлення, сьогодні їх розглядають як творчі елементи, що відображають специфіку творчого мислення та художнього бачення об'єкта мовлення. Тропи – це способи перетворення мовленнєвої енергії та вербальної субстанції, які виникають внаслідок складних семантико-стилістичних процесів між словами і словосполученнями. Вони є органічними компонентами мови, що виявляються в текстах у формі непрямих дій реальних предметів.

Меморія (від латинського *memoria* – пам'ять) досліджує методи запам'ятовування промови. Цей розділ риторики призначений допомогти оратору запам'ятати зміст промови так, щоб не втратити не лише фактичну інформацію, а й образність, цікаві факти та деталі. Він розкриває секрети та прийоми запам'ятовування матеріалу, швидкого його відтворення, розвиває оперативну пам'ять і вчить користуватися енциклопедичними знаннями з обраної галузі.

Акція (від латинського *actio* – дія) розглядає особливості безпосереднього публічного виступу оратора перед аудиторією. Цей розділ допомагає підготуватися зовнішньо й внутрішньо до промови.

Це найбільш відповідальний і важливий етап у риторичній діяльності оратора, оскільки за дуже короткий час необхідно реалізувати все, що було попередньо ретельно підготовлено, і досягнути очікуваного результату. На цьому етапі особливо важлива самоорганізація, самоконтроль оратора, його здатність реагувати на ситуацію, коригувати дії під час виступу, не чекаючи на

остаточний провал промови, мобілізувати свої сили, звернути увагу аудиторії та гідно завершити виступ. Оратор має виглядати належним чином, створюючи приємне враження не лише за змістом своєї промови, але й за своїм зовнішнім виглядом, дикцією, манерами, тоном голосу, мімікою, кінесикою, вмінням тримати паузи.

Релаксація, останній етап, полягає у зменшенні фізичного, інтелектуально-психологічного напруження. Досвідчений оратор використовує цей стан, щоб ще раз оцінити свій виступ, проаналізувати його, виділити сильні та слабкі сторони, зробити висновки на майбутнє.

Ці розділи риторики утворюють її основу, оскільки вони розглядають основні етапи підготовки та виголошення ораторської промови незалежно від її характеру. Риторика, як дисципліна, дозволяє виявити прийоми, які сприяють успішності виступу перед аудиторією, вивчаючи процес від задуму до публічного виступу.

Контрольні питання

1. Які три види публічного виступу виділяють в риториці?
2. Назвіть розділи риторики, які становлять її ядро.
3. Розтлумачте поняття «логос». Які значення об'єднує це поняття?
4. Чому етос вважається основою формування риторичного ідеалу?
5. Що є основним в інвенції? Відповідь обґрунтуйте.
6. Чому елоквенцію вважають серцевиною риторики?
7. Які засоби впливу на почуття аудиторії застосовують оратори? Чи це пояснюється?
8. Що ви знаєте про загальні місця в промові? Яку роль вони відіграють?
9. Що треба розуміти під поняттям «диспозиція»?
10. Хто є засновником неориторики?

7 ІНВЕНЦІЯ – ПЕРШИЙ РОЗДІЛ ТЕОРЕТИЧНОЇ РИТОРИКИ

7.1 Поняття про стратегію оратора

Інвенція (від лат. “inventio” – «винахід») – це розділ риторики, що досліджує процес розробки предметної сфери ораторської промови.

На даному етапі оратор повинен визначити свою стратегію, сформулювати задум промови та розвинути її тему за допомогою підбору відповідного матеріалу.

Оратор завжди повинен пам'ятати, що промову він виголошує для слухачів. Іноді те, що є важливим та цікавим для самого оратора, може бути абсолютно нецікавим та неважливим для аудиторії. Щоб уникнути подібних неприємностей, оратору слід розпочати підготовку до промови з визначення стратегії. Для цього оратор повинен дати відповіді на такі запитання:

- Для чого я буду говорити? (Яка моя мета?);
- Кому я буду говорити?
- Що є найважливішим у моїй промові? (Що мають зрозуміти слухачі?).

У короткому вигляді стратегія оратора може бути представлена формулюванням завдання майбутнього публічного виступу за формулою: Завдання = мета + тези.

Відповідь на перше запитання зі стратегії оратора передбачає розгляд поняття «мета промови». Мета промови – це той результат, якого досягає оратор. Слід зауважити, що в конкретних ситуаціях спілкування оратору важливо розуміти, в якому «квадраті» знаходиться його промова. Під час виступу оратор може «заходити» в інший квадрат, що виявляється в поданні більшої кількості інформації чи переконанні для здійснення певної дії. Проте загальний вектор виступу повинен бути чітко визначений.

Відповідь на друге запитання зі стратегії оратора передбачає попередній аналіз аудиторії. Сучасна наукова література містить багато класифікацій слухачів за різними критеріями. Під час підготовки до публічного виступу оратору потрібно врахувати принаймні наступні фактори: кількість слухачі, рівень обізнаності з темою, соціально-культурні особливості, ставлення до промови.

Кількісний показник аудиторії:

- **великі аудиторії** (понад 30 осіб) більше довіряють оратору й практично не схильні критично оцінювати промову. Така аудиторія нетерпляча та швидко втомлюється. Оратору під час виступу перед великою аудиторією слід віддати перевагу монологічному способу викладу своєї промови.

- **малі аудиторії** (від 12 до 30 осіб) налаштовані більш критично, оскільки, як показує практика, невелика кількість людей характеризується більшою активністю. Оратору слід віддати перевагу діалогічній формі

спілкування.

За рівнем обізнаності аудиторії можна розділити на дві категорії:

- **підготовлені аудиторії** – реагують на головний мотив «що нового?» і очікують передачі інформації за допомогою логічних аргументів, уникаючи використання пафосу, який може бути використаний лише для підсилення матеріалу. Щоб отримати позитивний відгук від таких аудиторій, оратору важливо чітко представити різні точки зору на проблему і пояснити свою позицію.

- **непідготовлені аудиторії** – схильні до емоційного впливу оратора, тому використання пафосу і етосу може бути ефективним. Риторичні прийоми, такі як приклади з життя, жартівливі історії, посилення на авторитети тощо, можуть бути корисними для залучення уваги непідготовлених аудиторій. Однак оратору важливо утриматися від місць, що можуть викликати сумніви, і викласти свою точку зору зрозуміло й переконливо.

При диференціації аудиторій за соціально-культурними ознаками враховують наступне: гендерні відмінності, вік, національність, віросповідання тощо, що також може впливати на спосіб сприйняття інформації. До прикладу, чоловіки і жінки мають різні стилі слухання, що може визначати їхню увагу до змісту або емоційної складової промови.

За відношенням до промови оратора аудиторії діляться на три категорії:

- **прихильні аудиторії** – аудиторії, в яких оратору варто використовувати просту, однобічну аргументацію, негайно переходячи до основного питання та формулюючи тезу відразу з самого початку.

- **байдужі аудиторії** зустрічаються часто. У таких випадках основне завдання оратора – привернути увагу слухачів. Початок промови має бути захоплюючим, а також варто показати слухачам можливу користь від того, що вони почують. Для успішного виступу промова повинна мати чітку мету та структуру, що послідовно та доступно розкривають ідеї оратора.

- **конфліктні аудиторії** – найбільш складні для оратора. У таких випадках важливо починати з аспектів, з якими аудиторія погоджується, поступово переходячи до тем, що можуть викликати розбіжності.

Необхідно пам'ятати, що приблизно 10% будь-якої аудиторії можуть мати негативне ставлення до самого оратора або його промови. Причини цього різноманітні, включаючи прагнення до самозбереження та опір чужому впливу. Оратор повинен бути готовий до того, що не всі слухачі будуть захоплені, та розраховувати на більшість аудиторії. Стратегія оратора на етапі підготовки вимагає загального аналізу аудиторії та розробки тактики впливу, особливо при створенні вступу до промови. Відповідь на третє запитання зі стратегії оратора передбачає ретельне вивчення предмета промови.

Предмет промови відображає той аспект реальності, що розглядається у промові. На початкових етапах підготовки промови визначення її теми передбачає вибір конкретної теми. Часто оратору пропонується тема заздалегідь,

але навіть у таких випадках потрібно чітко сформулювати назву промови. Вона має бути лаконічна, виразна й приваблива. Ефективним риторичним засобом, який привертає увагу, є назва промови у формі запитання. Проте цим зловживати не варто, оскільки такий підхід передбачає наявність чіткої відповіді у промові.

Ідеальним випадком для оратора є можливість обрати тему самостійно і врахувати два ключові аспекти. По-перше, це відповідність теми інтересам. Тема повинна бути цікавою як для оратора, так і для аудиторії, оскільки без цього важко зацікавити слухачів. По-друге, вибір теми залежить від рівня знань оратора про неї, особливо це важливо при виступах перед підготовленою аудиторією. Хоча неможливо володіти всіма темами, для успішного виступу оратор повинен мати глибокі знання щодо теми у декілька разів більше, ніж його аудиторія.

Остаточне визначення стратегії оратора полягає у формулюванні основних положень, які слухачі мають зрозуміти з промови. Це основні пункти, які мають бути викладені в інформативних промовах або тези, використовуючи які, оратор має переконати аудиторію. Наступний етап передбачає продовження пошуку матеріалу, який розкриватиме або обґрунтовуватиме ці положення.

7.2 Етапи підготовки промови

Існують три типи підготовки до публічного виступу:

- написання повного тексту промови;
- запис головних положень (тез та аргументів);
- виголошення промови експромтом.

Перший спосіб підготовки промови – це написання тексту, що рекомендується для важливих, офіційних випадків. Складання повного тексту промови сприяє дисципліні оратора, оскільки він може уважно розробити свої думки та точно розрахувати тривалість промови. Виступ з написаним заздалегідь текстом промови можна реалізувати по-різному: читання промови за рукописом; вивчення тексту промови напам'ять; виголошення промови з опорою на текст. Найменш ефективним для успішного виступу вважається читання промови за рукописом. Це відокремлює оратора від аудиторії та робить промову менш живою, оскільки його увага зосереджена на тексті, а не на слухачах. Промова, вивчена напам'ять, є кращим варіантом, аніж читання. Однак вона потребує значних зусиль, існує ризик «застопоритися» під час виступу, особливо якщо текст складний або довгий. Найбільш ефективним є виступ з опорою на текст. Це створює враження впевненості оратора в матеріалі. Досвідчений оратор може вносити зміни в промову під час виступу залежно від реакції аудиторії.

Перший тип підготовки. На початкових етапах рекомендується писати текст промови. Це сприяє формуванню стилю та вдосконаленню письмових навичок. Великий відсоток ораторів вважає, що точно висловити свою думку відразу – це надто сміливо. Недоліки тексту стають видимими лише після кількох

днів, коли оратор може їх виправити перед виступом.

Для досвідченого оратора оптимальним є другий тип підготовки, який полягає у записі головних положень. Текст не є статичним і може змінюватися під час виступу в залежності від реакції аудиторії. Навіть якщо оратор вибирає прийом не записувати увесь текст повністю, риторика рекомендує фіксувати певні елементи для зачитування під час виступу. Це можуть бути цитати та числові дані. Цитата, яку озвучують, сприймається як точна, а навіть найдрібніша неточність у цифровому матеріалі може викривити смисл повідомлення. Деякі оратори можуть скористатися цим, але якщо їх викривають, вони можуть посилатися на помилку чи невеличкий промах. Якщо оратор обирає цей підхід до підготовки до виступу, рекомендується записати: початкові та кінцеві фрази промови, сутність тез та аргументів, цитати та числовий матеріал. У цьому випадку краще вивчити напам'ять тексти, які стосуються першого та другого пунктів, а матеріал, що охоплює третій пункт, можна зачитати під час виступу.

Третій тип підготовки, що передбачає імпровізовану промову, може зміцнити впевненість оратора в собі. Однак навіть у такому випадку найкращий результат дає підготовлений експромт, тобто виступ, який хоч і не був написаний заздалегідь, але підготовлений за кілька хвилин. Цей досвід може відігравати ключову роль у розвитку ораторських навичок, але необхідно бути обережним, щоб не стати занадто залежним від спонтанності та не відмовлятися від ретельної підготовки.

Отже, для досягнення майстерності у мистецтві публічних виступів необхідно готуватися до промови, що може включати написання повного тексту або запис головних положень, а також читати промову лише у випадках, коли вибір слів має критичне значення, наприклад, у політичних чи юридичних сферах.

Ще однією важливою складовою підготовки до виступу – це робота з першоджерелами. Часто виникає питання, де знайти матеріал для промови. Найважливішим джерелом інформації безумовно є читання, але вміння працювати з літературою є також важливим, особливо враховуючи, що не всі книги є однаково інформативними. Процес роботи з літературою можна поділити на три етапи:

- перший етап – підбір літератури: на цьому етапі складається список джерел, проте не потрібно витрачати багато часу на докладне вивчення кожної книги;
- другий етап – ознайомлення з відібраною літературою: на даному етапі матеріал розмічається у різних книгах, щоб легше було повертатися до необхідних частин. Якщо книги належать ораторові, цей процес значно спрощується.

На етапі опрацювання відібраної літератури робиться збір виписок з книг, причому важливо робити це ретельно. Рекомендується виписувати на окремі

картки, зазначаючи автора, назву книги, місце видання, рік та інші важливі деталі. Цей процес допомагає організувати матеріал та зробити промову більш переконливою та добре підготовленою.

Якщо вихідні дані не вказані, то записи оратора не будуть корисні у майбутньому, оскільки неможливо буде перевірити чи уточнити текст, або, принаймні, доведеться витратити багато часу на пошук джерела та уточнення записів. Сучасний світ пропонує ще одне надзвичайно потужне джерело інформації – Інтернет. Робота у цій мережі значно економить час, оскільки можна знайти матеріал на будь-яку тему різної складності. Однак важливо провести попередній перегляд того, що пропонують пошукові системи.

Незалежно від джерела, виписки з нього слід розглядати лише як відправний пункт для розробки предмета промови. Головним завданням є ретельне обдумування матеріалу, тому важливо вибирати тільки цінні думки. Для успішного виступу важливо, щоб промова «дозріла», що може вимагати значного часу для підготовки. Промову потрібно обдумувати у вільний час, обговорювати з друзями, адже ідеї можуть приходити у найбільш неочікувані моменти. Тому корисно записувати всі цікаві думки та ідеї стосовно майбутньої промови. Щоб розкрити тему промови, корисно знайти опорні точки, а тут на допомогу може прийти топіка.

7.3 Топіка

Топіка, що походить від латинського "loci" – «місця», визначає собою сукупність загальних місць, які розкривають аспекти будь-якої теми.

Протягом багатьох років існування риторики накопичено чимало таких топосів. Сьогодні їх можна визначити як загальновідомі рамки, в які влітаються оригінальні думки.

Топоси не є самостійними промовами і не можуть замінити промову, але вони функціонують як орієнтири. Використання топіки передбачає вміння ставити запитання, що спрямовують процес розробки теми від загальних до конкретних аспектів предмета промови. Кожне запитання відкриває можливість для подальших деталей. Існують кілька класичних топосів у риторичі, одним з яких є «схема опису події». При використанні цього топосу оратору слід відповісти на п'ять основних запитань (згідно з Квінтіліаном): *Хто? Що? Де? Коли? Чому? Для чого? Як?*

Перша група цих топосів стосується сутності предмета промови, включаючи ім'я, визначення, ціле і частину, рід і вид, ознаки, відношення, подібне і відмінне тощо. До них належать «Це, а не те», який можна ілюструвати прикладом: «Університет – це спілка вчених. Це не дитячий садок, не клуб, не театр; це не політична партія і не агентство з пропаганди. Університет – це спілка вчених» (з промови Р. М. Хетчінса «Що таке університет?»).

Друга група топосів стосується обставин виникнення, розвитку і існування предмета, як наприклад: «Я з полегшенням перейшов з нестійкого океану

Передбачення і Теорії на міцну землю Результату і Факту» (У. Черчилль).

Третя група топосів стосується причин і наслідків існування предмета, як наприклад: «Якщо це..., то...». Наприклад: «Ніцше попереджав Європу: якщо ви добрі тому, що можете силою суспільних норм і культури бути добрими, то це дуже хитке підґрунтя – під цим підґрунтям виють фурії» (М. Мамардашвілі. «Відень на світанку XX століття»).

Контрольні питання

1. Які основні питання має вирішити оратор?
2. Для чого потрібно проводити заздалегідь аналіз майбутньої аудиторії? Як це впливає на результат діяльності оратора?
3. Які показники майбутньої слухацької аудиторії слід враховувати?
4. До яких модусів схильна підготовлена аудиторія, а до яких не підготовлена?
5. Як гендерні ознаки аудиторії можуть впливати на виступ?
6. Назвіть три основні етапи підготовки промови.
7. Які способи виголошення промови за написаним заздалегідь текстом вам відомі? Якому б з них ви віддали перевагу?
8. Що таке правильна імпровізація промови?
9. Що таке топоси? Яку функцію вони відіграють?
10. На які питання (за Квінтіліаном) слід орієнтуватися ораторові під час підготовки промови?

8 АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА ЯК НЕВІД'ЄМНІ ЧАСТИНИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ

8.1 Аргументація, її структура і види

Аргументація – це процес обґрунтування прийнятності або правильності певних утверджень або намірів дій. Основні аспекти аргументації ретельно досліджуються у логіці, де вона розглядається як одна з ключових проблем. Логічна аргументація, яка представляє собою лише частковий аспект риторичної аргументації, базується на переконанні через розум, відповідно до Аристотеля. Проте варто зауважити, що логос, або логічний аспект, є лише однією з частин переконання поряд з етосом та пафосом. Отже, у сфері логіки розглядаються лише ті методи переконання, які апелюють до розуму. Якщо оратор концентрується тільки на логосі, він утрачає можливість використовувати інші методи впливу, які в певних випадках можуть бути ефективнішими. У структурі аргументації можна виділити такі складові:

- Теза, що є основним твердженням, яке оратор намагається довести перед аудиторією.
- Аргументи, що служать для обґрунтування тези та підтримки її.
- Форма аргументації, яка визначає спосіб зв'язку між аргументами та тезою.

Класифікація аргументацій для ораторської діяльності може бути розглянута з декількох кутів: за способом обґрунтування (емпірична та теоретична аргументація); за формою (симптоматична аргументація, причинна та аналогічна аргументація; за процедурою обґрунтування (пряма та непряма аргументація).

Згідно з поглядом Аристотеля, способи переконання поділяються на нетехнічні і технічні. Він пише: «Під нетехнічними способами переконання я розумію ті, які не були винаходом нашого часу, але існували раніше [без нас]; до них належать: свідки, показання, дані під тортурами, письмові документи тощо; технічними [я називаю] ті, які можуть бути створені нами за допомогою методу й наших власних засобів, так що першими з доказів можна тільки користуватися, інші ж потрібно [попередньо] знайти».

Детальніше розглянемо різновиди аргументацій.

Аргументації за способом обґрунтування, як було сказано вище, поділяються на:

- **емпіричні аргументації** – коли для обґрунтування тези використовуються безпосередні дані реальності, такі як експерименти, спостереження або досліді;
- **теоретичні аргументації** ґрунтуються на міркуваннях та відомих принципах, до яких звертається оратор. У практиці ораторського мистецтва часто спостерігається поєднання обох підходів, коли аргументація базується як

на емпіричних даних, так і на теоретичних розрахунках. Наприклад, у класичному прикладі аргументації: «Усі люди є смертними. Сократ – людина. Отже, Сократ є смертним». Перші два твердження виступають як аргументи, що підтримують тезу, а останнє є самою тезою. Зрозуміло, що в реальних виступах організація аргументації може бути іншою, наприклад, «Сократ є смертним, оскільки він – людина». Часто у викладі аргументів використовуються приклади, які можна вважати емпіричною аргументацією. Наприклад, Ісус використовував притчі для навчання народу, такі як притча про сіяча, яка ілюструє принцип різних реакцій народу на різні обставини.

Аргументації за формою. Даний спосіб класифікації дозволяє ораторові не лише аналізувати аргументацію інших людей, а й правильно використовувати стратегії аргументації під час формулювання своїх виступів. Серед аргументацій за формою розмежовують:

- **симптоматичні аргументації** полягають у тому, щоб обґрунтувати тезу, наводячи при цьому аргументи, які показують певні ознаки того, що стверджується в тезі. Загальна схема симптоматичної аргументації має такий вигляд: «А прийнятне для В, тому що: 1) С прийнятне для В і 2) С характерне для А». Наведений приклад «Сократ є смертним, оскільки він – людина» є ілюстрацією симптоматичної аргументації: Смертність (А) є характеристикою Сократа (В), тому що: 1) Сократ (В) є людиною (С), і 2) Для всіх людей (С) характерна смертність (А);

- **причинна аргументація**, натомість, ґрунтується на наведенні причинно-наслідкового зв'язку між аргументами та тезою. Загальна схема причинної аргументації виглядає так: «А прийнятне для В, тому що: 1) А прийнятне для С і 2) С призводить до В». Такий підхід відображений у аргументації Ш.-Л. Монтеск'є: «У країнах помірного клімату живуть народи, які є непостійними в своїй поведінці, оскільки помірний клімат має недостатньо визначені характеристики, що веде до нестійкості в їхній поведінці»;

- **аналогійна аргументація** полягає в тому, щоб обґрунтувати тезу шляхом вказівки на схожість між аргументами та тезою. У загальному вигляді, схема аналогічної аргументації виглядає наступним чином: «А прийнятне для В, тому що: 1) А прийнятне для С і 2) С порівняне з В». Такий підхід ілюструється в одній з максим Жана де Лабрюєра: «Вчена жінка подібна до коштовної шпаги: вона ретельно оздоблена, вишукано відполірована, вкрита тонким гравіюванням. Цю настінну прикрасу показують знавцям, але її не беруть з собою ні на війну, ні на полювання, оскільки вона так само непридатна до справи, як манежний кінь, навіть відмінно виїжджений». У цьому прикладі ми спостерігаємо дві аналогічні аргументації: 1. Ні на війні, ні на полюванні не потрібна вчена жінка, оскільки: 1) ні на війні, ні на полюванні не потрібна коштовна шпага; 2) коштовна шпага подібна до вченої жінки. 2. Вчена жінка непридатна до справи, оскільки: 1) манежний кінь непридатний до справи; 2) манежний кінь подібний до вченої жінки.

Аргументації за процедурою аргументування. Щодо цієї класифікації, важливо зазначити, що такі типи аргументації широко використовуються в різних сферах життя людей. Тому навички їх побудови будуть корисними для оратора.

Пряма аргументація означає використання аргументів, що безпосередньо підтверджують тезу. Приклади такої аргументації можна бачити в роботах Ш.-Л. Монтеск'є та Ж. де Лабрюєра (приклади наведені вище)

Непряма аргументація, натомість, полягає у встановленні тези через опосередковане спрямування на неприйнятність антитези або конкуруючих положень. Існують два типи непрямої аргументації: апагогічна, яка базується на міркуванні «доведення від протилежного», і розділова.

Непряма аргументація буває двох видів:

- *апагогічна аргументація* базується на логіці «доведення від протилежного», що часто використовується в математичних доведеннях, наприклад, у геометрії. Це означає, що думка в таких міркуваннях просувається від формулювання антитези, через виведення з неї протиріччя до неприйнятності антитези та слушності самої тези.

- *розділова аргументація*, натомість, ґрунтується на встановленні положень, які конкурують із тезою, і самої тези. Спочатку формулюються положення, які конкурують із тезою, а потім доводиться неслушність цих конкуруючих положень. Цим самим опосередковано підтверджується прийнятність самої тези.

Наприклад, розглянемо ситуацію щодо використання в тестуванні відкритих запитань. Протягом трьох років в Україні розроблялася модель, що передбачала їх використання. Однак, ситуація з відкритими запитаннями може бути подібною до «чемодана без ручки» – важко нести, але шкода викидати. Навіть після тривалих експериментів з використанням відкритих запитань, не з'являється чіткого вирішення. У Польщі вже понад десять років вони намагаються впоратися з цими проблемами, а інші країни взагалі відмовилися від відкритих запитань, зосереджуючись на вдосконаленні форматів та змісту тестових завдань.

Розуміння структури та різних типів аргументації дозволяє ораторові виявити «слабкі місця» та критично оцінити позиції інших. У досліджуваній темі можуть існувати різні точки зору, і завдання оратора – переконати аудиторію у вірності власної позиції. Навіть якщо ці думки не виражені явно, оратор може висловити їх, включити до своєї промови та показати їх недоліки.

8.2 Критика та її види

Критика полягає у розгляді неприйнятності певної аргументації, існують різні види цієї критики:

- **критика тези** спрямована на доведення неприйнятності твердження, яке висловив інший оратор;
- **критика аргументів** спрямована на показ неприйнятності аргументів, які використовувалися для підтримки тези;
- **критика форми** спрямована на підтвердження відсутності логічного зв'язку між аргументами та тезою іншої особи.

Критика тези є найбільш кардинальної, оскільки призводить до відхилення тези навіть у випадку, коли її підтримують аргументи. Інші види критики (критика аргументів та критика форми) лише підірвуть основи аргументації. Наприклад, у рекламній листівці є спроба критики тези («Варто обирати нових, невідомих політиків у парламент»), шляхом доведення до абсурду. Аргумент «Наступного року доведеться переобирати і цих політиків» не узгоджується з досвідом політичної діяльності («Ніде в світі не міняють парламентарів як рукавички!»), що робить тезу непринятною.

Критика аргументів орієнтована на підтримку неприйнятності аргументів, що використовувалися іншою особою для підтримки її тези.

Критика форми, натомість, спрямована на доведення відсутності логічного зв'язку між аргументами та тезою іншої особи.

8.3 Види аргументів в ораторській промові

Залежно від способу публічного виступу, можна виділити різні види аргументів у ораторській мові:

Аргументи до логосу – це твердження, які безпосередньо стосуються теми промови та тези, яку захищає оратор. Ці аргументи отримали назву “argumentum ad rem” або «до суті справи». У логічній аргументації такі твердження вважаються правильними, у той час як інші розглядаються як хитрощі або навіть як помилки, зазвичай навмисні (софізми).

Аргументи до етосу – це твердження, які не апелюють безпосередньо до суті справи, але звертаються до учасників комунікації (як самого оратора, так і аудиторії). Основу таких аргументів складає ціла група тверджень, що отримали назву “argumentum ad hominem” або «до людини». Найпоширеніші серед аргументів до етосу включають:

- **аргумент до авторитету** (лат. argumentum ad verecundiam) – щоб підтримати свою тезу, оратор вдається до наведення прикладів тверджень або дій людей, які є авторитетними для аудиторії;
- **аргумент до особи** (лат. argumentum ad personam) – це твердження, що висвітлюють особисті якості іншої людини. Загальну схему його застосування можна уявити так: Х є хорошою людиною (отже, її аргумент слід прийняти); Х є поганою людиною (отже, її аргумент не слід приймати). Аргумент до особи часто використовується для критики тверджень інших людей. Оратор у своїй промові

старається показати, що деякі думки не є переконливими, оскільки їх авторам не можна довіряти.

Аргументи до пафосу – це твердження, які апелюють до почуттів. Вони спрямовані на те, щоб викликати в аудиторії такі почуття, які б сприяли прийняттю слухачами тез оратора. Ставка виключно на логос не завжди приносить бажаний ефект. Наведемо приклад. *Одного чудового травневого ранку Енді Гіббенс прогулювався Центральним парком у Нью-Йорку, йдучи на співбесіду щодо майбутньої роботи. Він був настільки занурений у свої думки про майбутнє, що не помічав прекрасну красу навколишнього світу: молоде листя на деревах, сяйво сонця, що відбивалося від озера. Раптом його увагу привернув жебрак, який стояв поруч з плакатом: «Я СЛПІЙ». Ця просьба явно не викликала зацікавлення у місцевих мешканців і туристів, які поспішали повз. На деякий час Енді задумався про те, що втратив цей чоловік у такий прекрасний день, і підійшов до жебрака. «Я не можу дати вам грошей», – пояснив Енді, – оскільки я сам кілька місяців без роботи. Але я, якщо ви не проти, можу допомогти вам іншим чином. Я хотів би внести деякі зміни у ваше прохання про допомогу». Здивований жебрак деякий час вагався, а потім сказав: «Дійте, як вважаєте за потрібне. Але я повинен вам сказати, що мало що здатне викликати співчуття у мешканців цього міста до наступного жебрака». Енді додав декілька слів на плакаті і пішов. За кілька він повернувся і з задоволенням помітив, що новий плакат був ефективним у привертанні уваги перехожих та допомозі. «Справи у вас пішли краще», – сказав Енді жебракові. «Так точно», – відповів той, а потім, пізнаючи голос, запитав: «Що ви зробили з моїм плакатом?». «Я лише додав кілька слів», – пояснив Енді. «Тепер там написано: «Я СЛПІЙ, А НА ВУЛИЦІ ВЕСНА...».*

Більшість аргументів до пафосу теж належать до групи *argumentum ad hominem*. Поширеними серед них є:

- аргумент до вигоди;
- аргумент до пихи;
- аргумент до співчуття;
- аргумент до сили;
- аргумент до публіки.

Аргумент до вигоди (лат. *argumentum ad utili*) – це висловлювання, яке спонукає аудиторію до розуміння їх власних особистих інтересів у темі, що обговорюється. Іншими словами, оратор повинен забезпечити можливість слухачам знайти відповідь на питання: «Як мені це може допомогти?».

Аргумент до пихи (лат. *captatio benevolentiae*) – це твердження, що підкреслює позитивні якості співрозмовників та вихваляє їх. Оратор розраховує на те, що через компліменти інша особа стане більш схильною слухати, а це дещо спрощує спілкування, позитивно впливає на сприйняття інформації, виголошеної промовцем. Під час взаємодії співрозмовники виявляють

чутливість до компліментів, які можуть викликати позитивні емоції. Комплімент – це невеликий похвальний вислів, який підсилює певну якість, що людина хоче бачити у собі. Мета компліменту полягає в тому, щоб задовольнити аудиторію і сприяти позитивному сприйняттю промови.

Аргумент до співчуття (лат. *argumentum ad misericordiam*) – це висловлення, яке спонукає аудиторію відчувати співчуття до оратора або до того, що він висловлює. У таких випадках звертають увагу на тяжкі обставини або скрутне становище з метою викликати розчулення у слухачів і переконати їх у правильності позиції оратора. Найчастіше студенти використовують подібні аргументи під час іспитів або заліків.

Аргумент до застосування сили (лат. *argumentum ad baculum*) – це висловлення, яке вказує на неприємні наслідки для аудиторії у випадку відмови від позицій оратора. У сучасних комунікативних ситуаціях такі аргументи часто стають більш витонченими. Оскільки загрози, як правило, не формулюються прямо, складно встановити, які саме аргументи є аргументами до застосування сили.

Аргумент до групових почуттів (лат. *argumentum ad populum*) – це звернення до емоцій аудиторії з метою відволікти її від об'єктивного розгляду певної проблеми та переконати у правильності позиції оратора. Промовець намагається показати аудиторії, що він розуміє їхні потреби і проблеми, або навіть є «своєю» людиною. Цей прийом широко використовується у політичних промовах, де оратор звертається безпосередньо до присутніх, апелюючи до їхніх емоцій. Такий підхід часто називають демагогією.

Отже, в широкому розумінні, аргументація виявляється у вмілому виборі переконливих доказів і, в результаті, виявляється як мистецтво дискусії. Вона ґрунтується на складних логічних операціях, що утворюють ланцюжок або комбінацію суджень як елементів доказу: а) теза, б) аргумент, в) демонстрація. Теза потребує підтвердження, і часто – розгортання. Вона служить базою для подальших міркувань і може бути стислою, але з глибоким змістом. У давньогрецькій риториці, оратор повинен був аргументувати будь-яку тезу. Як було сказано вище, аргумент – це наступне положення, яке відноситься до тези і або обґрунтовує її, або доводить її істинність; аргументи можуть бути прямими (безпосередніми) або непрямими (погляди, думки авторитетних осіб). Демонстрація – це процес виведення тез з аргументів. Вона демонструє, наскільки успішно були наведені аргументи.

Контрольні питання

1. Яку роль відіграють в промові аргументи? Доведіть їх доцільність.
2. Назвіть структурні компоненти аргументації.
3. Які види аргументації ви знаєте? Яким віддаєте перевагу при вирішенні дискусійних питань?
4. Як ви розумієте поняття емпірична та теоретична аргументація? В чому

відмінність?

5. Що розуміють під аргументацією до вигоди? Наведіть власні приклади.
6. Який вигляд повинна мати аналогічна аргументація?
7. Якою має бути аргументація тези?
8. Які існують види критики? Який вид вважається найсильнішим і чому?
9. Що таке некоректний аргументу промові? Наведіть приклади.
10. Які аргументи до пафосу виділяють в риториці? Яку роль в промові вони відіграють?

9 ДИСПОЗИЦІЯ

9.1 Диспозиція – структура ораторської промови

Диспозиція (термін походить від латинського *dispositio* – «розподіл», «розташування», є сегментом риторики, що розглядає структуру ораторського виступу.

На цьому етапі оратор організовує зібраний матеріал, що був відібраний під час інвенції, а також структурує його таким чином, щоб забезпечити логічну послідовність у виступі. Якщо на етапі інвенції основною була стратегія, то на наступних етапах, починаючи з диспозиції, основна увага приділяється тактиці, яка включає систему дій для ефективного втілення стратегії. На цьому етапі оратор повинен структурувати матеріал і забезпечити зв'язок між окремими частинами виступу з метою досягнення єдиної цілі. Ще з давніх часів теоретики ораторського мистецтва вказували на обов'язкові складові виступу, розділяючи його на чотири або навіть на сім частин. Сьогодні загальновизнаним є такий поділ:

1. Вступ.
2. Основна частина.
3. Висновки.

При цьому окремі складові промови та їх позиції в межах цих складових повинні мати взаємозв'язок. Іншими словами, промова має мати структуру, що складається з блоків, між якими існує певна логічна зв'язність, а не просто накопичення матеріалу. Цей зв'язок досягається за допомогою спеціальних слів або словосполучень, які служать для плавного переходу. Ці «слова-перехідники» можна розділити на наступні групи:

- слова, які заперечують щось: *«але...»; «однак...»; «на жаль...»; «здавалось, що...»; «і все ж варто визнати, що...»; «фактично ж...»; «ніхто не очікував, що...»; «цілком несподівано ми дізнаємось, що...»*
- слова, які підтверджують щось: *«до речі...»; «окрім того...»; «на користь цього свідчить й те, що...»; «варто додати також і те, що...»; «це можна підтвердити й тим, що...»; «відомо також, що...»; «а це означає, що...»*
- нейтральні слова: *«цікаво, що...»; «виявляється, що...»; «слід відзначити, що...»; «слід підкреслити, що...»; «не варто забувати, що...»; «по-перше..., по-друге..., по-третє...»; «а тепер дозвольте перейти до наступного питання» тощо.*

Можна невдовзі включати прямі звернення до аудиторії, використовуючи такі фрази як: *«Зараз давайте разом подумаємо над тим, що...»; «Пригадайте, що...»; «Спробуйте уявити собі, що...»; «Зверніть увагу на те, що...»; «Давайте замислимось над питанням про те, що...»; «А якщо у вас виникне ситуація...» тощо.*

9.2 Вступ, основні прийоми організації початку промови

Початкова частина виступу в ораторській мові має критичне значення, оскільки головною метою вступу є встановлення контакту з аудиторією. Без успішного встановлення цього контакту важко очікувати на подальший успіх виступу, і оратор може не досягти своєї основної мети. Сучасні досвідчені оратори часто користуються деякими прийомами, які сприяють встановленню зв'язку з аудиторією на самому початку виступу. Ці прийоми включають:

- Привернення уваги аудиторії;
- «Початок здалеку»;
- «Неочікуваний вступ».

Перший прийом, або **привернення уваги аудиторії**, може мати три варіанти, залежно від того, на який аспект оратор хоче звернути увагу:

1. Оратор підкреслює своє право виступати на конкретну тему. В таких ситуаціях, коли аудиторія в принципі зацікавлена, потрібно лише стимулювати цей інтерес до виступу. Риторика в таких випадках рекомендує тактику, яка не спрямована на представлення особистості оратора, а зосереджується на представленні його ставлення до обговорюваного питання. Наприклад: *«Шановні слухачі! Ви вже мали можливість насолодитися цікавими виступами моїх колег щодо проблем... Я також з великим задоволенням вислухав їх і зараз хочу розширити цю тему. Дозвольте поділитися з вами своїм уявленням щодо цих питань.»*

2. Оратор підкреслює важливість теми для аудиторії, особливо в тих випадках, коли слухачі можуть бути не готові до сприйняття виступу. У таких ситуаціях рекомендується виходити з «нагальної необхідності», звертаючись до аспектів події, які до цього часу не привертали увагу присутніх, але відповідають їхнім потребам та інтересам. Наприклад: *«Шановні депутати! Я хотів би привернути вашу увагу до проблеми правового забезпечення економічних перетворень. Я вважаю, що це питання має стратегічне значення. Без належного правового забезпечення реформ, навіть самі реформи можуть стати невдалими.»*

3. Оратор підкреслює значення самої теми виступу. Цей прийом застосовується у ситуаціях сприятливого контакту між учасниками спілкування, коли відомо, що аудиторія зацікавлена. У таких випадках рекомендується відразу презентувати тему. Наприклад: *«Уявіть себе подорожнім, який вперше підходить до Середземного моря, вперше бачить синінь його хвиль, оповиті димкою далекі берегові скелі, пишні зелені рослини. Дозвольте мені представити вам короткий огляд сучасного середземноморського узбережжя та його географічних особливостей.»*

Другий прийом, відомий як «**початок здалеку**», переважно застосовується в ситуаціях конфліктної аудиторії, коли головне завдання оратора – налаштувати

аудиторію на позитивне сприйняття промови. Створення «нейтрального» фону для подальшого спілкування передбачає відкладення моменту «вирішення суперечок». Зокрема, рекомендується:

- Підкреслити багатогранність правдивості судження та неможливість односторонньої оцінки певного явища, що спонукає слухачів до готовності прийняти інші погляди на проблему.
- Використовувати «обхідний маневр», виражаючи думку аудиторії як власну та поступово вводячи її у «глухий кут», де наслідки цього положення стають неслухними, неприйнятними або хибними.

Прикладом такого початку публічного виступу може служити вступ до промови Б. Єльцина на Генеральній Асамблеї ООН у жовтні 1995 року: *«Шановний пане Голово! Шановний пане Державний Секретарю! Пані та панове! Півстоліття тому, коли було створено ООН, наші попередники мріяли здійснити давню мрію людства про світ без війн та насильства; про світ, де суперечності вирішуються не за допомогою зброї, а через переговори; про світ, який гідний людини та людства. Історія розвивалася інакше. Розпочати світову війну виявилось простіше, ніж перемогти у війні за мир».*

Третій прийом, відомий як **«несподіваний вступ»**, полягає в тому, що оратор безпосередньо звертається до основної проблеми. Зазвичай такий прийом використовується у ситуаціях, коли аудиторія вже зацікавлена у розгляді певної теми, і пристрасті слухачів у розпалі. Тому оратор починає свою промову з сильної риторичної фігури, часто це риторичне запитання. Класичним прикладом такого вступу є початок першої промови Цицерона проти Катиліни: *«Доки ж ти, Катиліно, будеш зловживати нашим терпінням? Як довго ти, у своїй люті, будеш знущати з нас? До яких меж ти будеш хизуватися своїм нахабством, що не знає шор? Невже тебе не збентежили ні нічні караули на Палатині, ні варта, що обходить місто, ні страх, що охопив народ, ні присутність всіх почесних людей, ні вибір цього так надійно захищеного місця для засідання сенату, ні обличчя і погляди присутніх? Невже ти не розумієш, що твої наміри розкрито? Не бачиш, що твоя змова вже відома всім присутнім і викрита? Хто з нас, на твою думку, не знає, що робив ти останньою, що попередньою ніччю, де ти був, кого скликав, яке рішення прийняв? О часи! О звичай!»*

Вибір оратором конкретного прийому вступу залежить від характеру аудиторії та специфіки мовленнєвої ситуації. Перші фрази повинні бути досить уважно підібрані, оскільки саме вони встановлюють контакт зі слухачами. Також існують універсальні прийоми вступу, які можна використовувати в будь-яких ораторських виступах:

- використання цитати;
- подання яскравого прикладу;
- висловлення компліменту;
- звернення до загальновідомого джерела інформації;

- поставлення проблемного запитання;
- виклад мети та завдань виступу;
- демонстрація певного предмета тощо.

9.3 Підготовка основної частини промови. Методи викладу

Основна частина диспозиції складається з двох компонентів: викладу теми розмови та її аргументації. Виклад передає об'єктивний погляд на предмет (*так є!*), тоді як аргументація містить суб'єктивні оцінки (*так є, бо я так бачу цей предмет, через те, що...*).

Виклад – це презентація заздалегідь обраного факту, що формує концепцію предмета. Під час викладу важливим є критерій релевантності, який визначає міру, в якій подробиці повинні бути представлені, забезпечуючи при цьому достатню інформованість адресатів: **ЩО І В ЯКІЙ КІЛЬКОСТІ ПОДАВАТИ.**

Топос, визначений в інвенції, у диспозиції розвивається у певному напрямку. Існують дві можливі моделі розвитку:

Перша модель відтворює природний порядок елементів, нагадуючи про природний хід подій у житті, коли попередні події є причиною наступних. Для аудиторії предмет представлений у лінійній схемі, де події послідовно розгортаються. У такому викладі увага зосереджена на самому предметі, а оратор відіграє роль фактолога. Ця модель також зручна для аудиторії, легко сприймається, запам'ятовується та не вимагає напруженого мислення. Перша модель послуговується історичним (хронологічним) та сюжетними методами.

Друга модель використовується, коли існує загроза втрати уваги слухачів. У такому випадку факти групуються не за послідовністю виникнення, а за сутністю. Оратор повинен вміло групувати та аналізувати факти. Різке комбінування та перестановка частин викладу стимулюють інтерес аудиторії. Для цієї моделі характерні поняття «інтрига» та «фабула» як штучні конструкції тексту для привернення уваги. Ця модель вимагає від оратора глибокої підготовки та досконалої техніки для подання оптимальної кількості матеріалу та стимулювання інтересу до розташування матеріалу та досягнення мети оратора.

Друга модель використовує кілька методів:

1. Дедуктивний метод полягає в послідовному переході від загального до окремого. Цей метод веде аудиторію від наслідку (загального положення) до причини, що захована в конкретних фактах і процесах. Цим способом оратор стимулює слухачів до пошуку причини, при цьому саме причина запам'ятовується, бо вона має конкретний образ, тоді як загальне положення потрібно розуміти і запам'ятовувати на основі фактів.

2. Індуктивний метод викладу передбачає переорієнтацію ходу думки в зворотному напрямку – від конкретного, одиничного до загального. Це протилежний дедуктивному методу спосіб. Щоб використовувати цей метод,

потрібна репрезентативність фактів, тобто впевненість, що конкретний випадок настільки показовий, що можна зробити загальний висновок.

3. Аналогічний метод полягає в порівнянні подій, явищ, фактів для виявлення можливості перенесення основних ознак та властивостей вже вивчених предметів на нові. Для цього слід досліджувати, чи є між ними певна схожість.

4. Стадійний метод використовується лише в лінійній структурі повідомлення, де неможлива ретроспекція, тобто повернення назад. Цей метод передбачає розвиток мовного повідомлення від однієї стадії до іншої за логікою розвитку думки.

5. Концентричний метод застосовується для вивчення проблеми, коли основна ідея ставиться в центр уваги, а навколо неї групуються споріднені проблеми, факти, події. Цей метод передбачає постійне повертання до основної ідеї, порівнюючи її з рештою матеріалу.

9.4 Логічні помилки

Помилки в логіці можуть бути класифіковані на два типи: а) помилки, що виникають через неточне визначення предмета і поділ понять; б) помилки в структурі силогізму.

Помилки, що виникають через неточне визначення предмета і поділ понять:

- Суперечності в самому визначенні: наприклад, «холодне полум'я» або «квадратне коло».
- Визначення невідомого через невідоме. Така помилка можлива, якщо промовець не має відповідного рівня освіти або не враховує знань аудиторії, посиляючись на концепції, що їм невідомі.
- Заперечення замість визначення. Ця помилка виникає, коли промовець мислить від протилежного, не маючи точної дефініції (наприклад, «чорне – це не біле»).
- Тавтологія – повторення одного й того ж без додавання нової інформації.
- Плеоназм – часткове повторення, коли зміст одного поняття є частиною іншого, більш широкого поняття.
- Полісемія – вибір лексичного значення, що не відповідає меті спілкування.
- Номінативна підміна – коли одне поняття позначається одним словом, а наступне – іншим словом.
- Непорівнювані поняття – коли предмет порівнюють з дією або дію – з обставинами.
- Порівняння замість визначення – коли промовець, не маючи точного

визначення, намагається пояснити через порівняння з чимось, що також не визначено.

- Змішування суттєвого з випадковим – коли промовець змішує обов’язкові ознаки з додатковими.

- Називання роду замість виду і навпаки – якщо промовець не може розрізнити вид і рід.

- Побудова лінійних ланцюгів там, де мають бути ієрархічні – наприклад, «дерева і яблуні зацвіли; ми і люди уважно слухали».

Логічні помилки в структурі силогізму можуть мати наступні характеристики:

- Первинна неправда – коли невірна теза викладу призводить до подальших помилкових суджень або загалом закріплює їх у поганому напрямку.

- Підміна тези – стає результатом або невідомості промовця щодо матеріалу, або через надмірну зосередженість на ньому, що призводить до втрати логічної послідовності.

- Змішування кількох питань в одному – призводить до помилкових висновків, оскільки в процесі логічного мислення в рамках силогізму неможливо одразу відповісти на всі запитання.

- Змішування причини і наслідку – може статися через недосконалість промовця у передачі подій, що призводить до неправильного розуміння послідовності подій.

- Аргументація неправдивими судженнями – може призвести до неправильних висновків.

- Помилки в першому або середньому термінах силогізму – призводять до неправильного висновку, оскільки може бути відсутня повна інформація.

- Порочне коло – коли теза підтверджується тими ж аргументами, що й сам висновок.

9.5 Підготовка висновків

Підготовка висновків є важливою складовою будь-якої промови. Її можна реалізувати через риторичний елегантний фінал або підсумковий доцільний фінал.

Елегантний фінал передбачає завершення промови за допомогою красивого прийому, такого як поезія, жарт, самоіронія, несподіване, вдале порівняння або доречний каламбур.

Доцільний підсумковий фінал вимагає висновків, які є відповідними до теми та аргументів. Риторика розвинула три типи таких фіналів: підсумкові, типологічні та апелювальні.

Підсумкові висновки об’єднують результати та формують закони або правила. Їх можна зробити двома способами: або зібрати всі дані про обговорюваний предмет, або впорядкувати ці знання поетапно та послідовно.

При цьому важливо дотримуватися певних застережень та правил:

- Розрізняйте об'єктивне та суб'єктивне в предметі.
- Виділяйте явище, факт, подію та оцінку.
- Уникайте введення нових поглядів на даному етапі.
- Розрізняйте суттєве від випадкового.
- Не додавайте нової інформації або не змінюйте обсяг обговорення.
- Дотримуйтеся основного змісту думки та уникайте відволікань.
- Не повторюйте вихідні положення до неприйняттого ступеня, уникаючи нудних мовних повторів.

Підсумок структури повідомлення повинен відображати основне, представлене не в предметі, а в логічній схемі його розгортання. Основні правила складання такого висновку включають охарактеризування загальної структури повідомлення, уникання перебудовування повідомлення під час підсумку та врахування важливості пояснень при переході від однієї частини до іншої. Також важливо перевірити відповідність висновків поставленим питанням та вихідним положенням.

Основні правила для формулювання такого висновку наступні:

- Детально описуйте загальну структуру повідомлення.
- Не переробляйте повідомлення під час формулювання висновку.
- Уникайте стандартизації всіх частин повідомлення, оскільки його зміст вже закладено, і висновок не повинен перекручувати дійсність.
- Не пропускайте важливі пояснення при переході від одного сегмента до іншого; коротко згадайте їх.
- Не змінюйте термінологію; повторіть її, щоб закріпити у свідомості слухачів.
- Перевірте, чи відповідають висновки початковим положенням, викладеним на початку промови, і на поставлені питання.

Типологічні висновки розширюють уявлення про тему та надають слухачам додаткові відомості. Існують два види типологічних висновків: 1) з перспективою; 2) з фоном.

Висновки з перспективою розглядають, як проблема, факт або подія вписуються в історичний контекст і майбутній розвиток ситуації. Вони ставлять питання про можливий розвиток ситуації в майбутньому. При формулюванні таких висновків важливо дотримуватися наступних правил:

- Уникайте надмірно оптимістичних прогнозів, оснований на недостатній інформації.
- Пам'ятайте, що прогнози – лише припущення, тому утримуйтеся від категоричних висловлювань.
- Уникайте формулювання недостатньо обґрунтованих тез.
- Гарний прогноз може мобілізувати слухачів, тоді як неправдиві прогнози можуть пригнічувати та розслабляти.

- Формулюйте висновки відносно сучасної ситуації тут і зараз, уникаючи надто багато мрій, щоб зберегти довіру аудиторії.

Типологічні висновки з фоном включають предмет порівняння з іншими схожими об'єктами або протиставляють його до них. Це може бути аналіз, як предмет видається на тлі інших, або його відмінності від них.

Апелювальні висновки – це пряме звернення до аудиторії, яке відбувається в кінці промови.

Якщо підсумкові висновки є узагальненими, а типологічні – аналітичними, то апелювальні можна описати як конкретні і емоційні. Наприклад, у судових виступах: «Ваша честь! Хочу визнати вину мого клієнта, але...», «Хай кине камінь у нього той, хто сам без гріха!» Ці висновки часто використовуються в лекціях про моральні питання, у полемічних виступах або в спілкуванні з молоддю та релігійними групами. Вони допомагають зменшити відстань між промовцем і аудиторією, створюючи більш інтимну атмосферу.

При використанні апелювальних висновків важливо дотримуватися таких правил мовної етики:

- Не запитуйте дозволу в аудиторії на те, як завершувати промову.
- Уникайте надто великої відстані між вами і аудиторією, але не забувайте про необхідність збереження певної відстані.
- Ставте себе на один рівень з аудиторією, уникайте вертикальної моделі спілкування.
- Утримуйтеся від самореклами.
- Уникайте негативних висловлювань про аудиторію.
- Не поспішайте з негативними оцінками.
- Не примушуйте аудиторію відповідати, якщо вона не бажає цього.
- Переконайтеся, що використання такого апелювального висновку є відповідним в даній ситуації.

Контрольні питання

1. Яким питанням присвячений розділ «Диспозиція» в теоретичній риториці?
2. Що розуміють під блочним зв'язком між частинами промови і чим він забезпечується?
3. Які способи привернення уваги аудиторії виробила риторика?
4. В якого типу аудиторії застосовують «початок здалеку» і чому?
5. Які універсальні прийоми оригінального вступу існують в риториці?
6. В яких випадках варто застосовувати прийом «несподіваного вступу»?
7. У чому полягає дедуктивний метод викладу матеріалу, чим він відрізняється від індуктивного методу?
8. За яких умов застосовують стадійний метод в організації повідомлення?
9. Які логічні помилки можуть допускатися під час виголошення промови?
10. В яких випадках слід використовувати апелювальні висновки?

10 ЕЛОКУЦІЯ

10.1 Елокуція та критерії словесного виразу промови

Елокуція (термін походить від латинського “*elocutio*” і означає «словесне вираження») представляє собою розділ риторики, який приділяє увагу виразності в ораторській промові. На цьому етапі оратор старається забезпечити чіткість та виразність викладу матеріалу, який був відібраний та організований на попередніх етапах.

У давнину антична риторика запропонувала такі критерії для вимірювання словесного виразу промови:

- Правильність;
- Ясність;
- Краса;
- Доречність.

Правильність стосується етосу оратора: чи може аудиторія довіряти людині, яка не володіє правильними правилами мови? Іншими словами, правильність – це відповідність ораторської промови певним мовним нормам. Іноді мовці на своїх виступах використовують тактику, яку називають «ускладненням мовних конструкцій».

Цей прийом полягає у використанні складних мовних засобів для опису певних ситуацій, подій або предметів, замість того, щоб висловлювати їх простими словами. На відміну від того, щоб «говорити зрозуміло про складне», мовець «говорить складно про просте».

Ця техніка має різноманітні форми. Наприклад, «безглуздий аргумент» – коли мовець використовує послідовність фраз, які не мають сенсу, сподіваючись, що аудиторія, хоча і не розуміє їх, все ж здогадається, що за ними ховається певна ідея. Цей прийом особливо ефективний, коли слухачі не бажають визнавати свою необізнаність і стверджують, що все зрозуміли. Як зазначав Артур Шопенгауер, «якщо супротивник усвідомлює свою слабкість і просто робить вид, що розуміє все, йому можна вдатися до навмисно непослідовної, важкої для розуміння мови, яка виглядатиме як безсумнівне доведення власної точки зору».

Ще одна форма цього прийому – «помноження аргументів», коли мовець навмисно повторює одну й ту ж аргументацію у різних формулюваннях. У деяких випадках це може заплутати аудиторію, оскільки важко визначити, чи є це різними ідеями, чи просто варіаціями однієї думки. Проте в навчених аудиторіях використання таких технік найчастіше не знаходить підтримки серед слухачів.

Іноді мовці на своїх виступах використовують тактику, яку називають «ускладненням мовних конструкцій». Цей прийом полягає у використанні складних мовних засобів для опису певних ситуацій, подій або предметів, замість

того, щоб висловлювати їх простими словами. На відміну від того, щоб «говорити зрозуміло про складне», мовець «говорить складно про просте».

Ясність пов'язана з логосом: Вимога до ясності є вельми суттєвою для оратора. Під час виступу перед аудиторією важливо, щоб промова була зрозумілою та доступною для слухачів. Зазвичай ясність виникає як результат досконалої роботи оратора на етапі інвенції, коли він вже розуміє суть певної теми. Вимога до ясності також є ключовою у правилах аргументації та критики. І саме: теза та аргументи мають бути сформульовані чітко й зрозуміло. Оратор може:

- спершу, уточнити всі терміни, використані в тезі або аргументах у разі потреби;
- по-друге, роз'яснити кількісні, модальні та оціночні характеристики аргументів, тобто вказати, про яку кількість предметів йдеться (весь клас, частину чи окремий предмет); чи віддзеркалюються в них ймовірні, необхідні властивості; чи виражають вони знання чи думку; чи стосуються вони теперішнього, минулого чи майбутнього стану справ; чи спираються на норми обов'язкового, дозволеного чи забороненого характеру; чи є аргументи істинними (достовірними) твердженнями, чи правдоподібними.

Краса пов'язана з пафосом: іноді фігури, які використовуються для виразності промови, розглядають як основні засоби доведення до пафосу. Краса промови може бути розглянута як здатність досягати естетичного враження.

В історії риторики існували тлумачення, що краса промови сама по собі має велике значення. Таке розуміння риторики часто розглядалося як «мистецтво прикрашання». Для досягнення цієї мети розвивалися системи різноманітних засобів оздоблення, відомих як риторичні фігури. У середньовічних риториках існувала навіть більш як 200 різних фігур.

Сьогодні метою ораторської промови є переконання аудиторії, тому вибір засобів виразності повинен бути спрямований на досягнення цього. Використання різноманітних риторичних фігур в ораторській практиці призначене для привертання уваги слухачів. Виразна промова стимулює аудиторію бути уважнішою до того, що говорить оратор.

Критерій доречності виражає загальну мету ораторської промови і об'єднує перші три характеристики.

Доречність передбачає насамперед вибір оратором форми мовленнєвого впливу.

10.2 Форми словесного впливу

Форми мовленнєвого впливу поділяються на дві категорії:

- пряма форма мовленнєвого впливу;
- непряма форма мовленнєвого впливу.

При виборі між прямою і непрямою формою впливу важливо враховувати

дві основні проблеми: проблему щирості та ефективності висловлювання.

Пряма форма мовленнєвого впливу використовує мовні засоби, що мають буквально значення, і передають лише те, що говорить оратор. Це відкрита стратегія, оскільки оратор просто повідомляє аудиторії свої думки. Слухачам не потрібно розгадувати приховане значення його висловлювань.

Використання прямої форми впливу передбачає ієрархічно структуровану комунікацію, що відома як вертикальна взаємодія.

Непряма форма мовленнєвого впливу використовується, коли оратор має на увазі більше, ніж просто те, що він говорить. Це так звана прихована стратегія. Оратор «каже не те, що він каже», тобто не виражає свої думки прямо. Така форма впливу може створювати непорозуміння, оскільки вимагає від аудиторії додаткових зусиль для розуміння.

10.3 Риторичні фігури

Риторичні фігури, які використовуються для виразності мовлення, поділяються на дві основні категорії з часів Античності:

- Власне фігури, які впливають на речення або більші мовні одиниці;
- Тропи, які впливають на окремі слова або словосполучення.

Незважаючи на цей поділ, головна мета залишається однаковою – надати виступу оратора переконливості, ефективності та впливовості. Риторичні фігури і тропи спрямовані на вираження почуттів промовця та виклик потрібних емоцій аудиторії.

Риторичні фігури, що включають в себе різноманітні прийоми виразності, застосовуються на рівні мовних одиниць, які перевищують розмір речення. Наприклад, найпоширенішою серед них є риторичне запитання.

Риторичне запитання виступає у формі питання, на яке не очікується пряма відповідь, на відміну від звичайного запитання.

Риторичні запитання використовуються у двох випадках:

- По-перше, коли відповідь на них є очевидною та відомою аудиторії, і оратор просто згадує її для кращого сприйняття.
- По-друге, коли на запитання ніхто не знає відповіді або такої відповіді взагалі не існує, наприклад: «Хто винен?» або «Що робити?».

Хоча існує велика кількість різних риторичних фігур, їх можна узагальнити до такого прийому, що називається «синтаксичне перетворення». «Синтаксичне перетворення» полягає у виборі оратором потрібного порядку слів у реченнях. Цей прийом реалізується через три основні групи фігур: фігури скорочення, фігури додавання, фігури розташування.

Фігури скорочення поділяються на дві категорії:

- Власне фігури скорочення;
- Фігури зменшення.

Фігури скорочення – це риторичні засоби, які використовуються для

пропуску певних елементів у промові. До них відносяться: апосіопеза, асиндетон, еліпсис і так далі.

Апосіопеза (грец. aposiopesis – «мовчання») – це фігура «замовчування», коли оратор свідомо не закінчує висловлювання, розраховуючи на те, що слухачі самі здогадаються про зміст його думки. Наприклад: «Я б міг сказати вам всю правду, але...».

Асиндетон (з грец. Ἀσύνδετον, asyndeton – «безсполучення») – це фігура скорочення, при якій пропускаються сполучники. Наприклад, висловлювання Г. Ю. Цезаря: «Прийшов, побачив, переміг».

Еліпсис (з грец. elleipsis – «пропуск») – це фігура скорочення, при якій пропускається якийсь член речення, який можна зрозуміти з контексту. Дуже часто в таких конструкціях відсутній присудок, але це може стосуватися й інших членів речення. Наприклад, висловлювання У. Черчілля: «У кожній кризі кайзер пасував. У поразці – втік; у революцію – зрікся; у вигнанні – заново одружився».

Фігури зменшення – це риторичні засоби, які використовуються для зменшення значення або вагомості певного предмета чи явища. Однією з таких фігур є літота.

Літота (з грец. λιτότης – «простота», «скромність») – це прийом, при якому навмисно зменшується значення або якість певного предмета чи явища. Наприклад: «Тістечко таке маленьке, що нема чого їсти» або «Ця жінка непоганої вроди».

Фігури додавання – це риторичні засоби, які використовуються для підкреслення або посилення певних елементів у промові. Серед них варто виділити такі:

Анафора (з грец. αναφορά – «нести вгору») – це фігура додавання, при якій початкові частини суміжних речень повторюються. Наприклад: «Дорогі співвітчизники! Дорога громадо! Дорогий народе!»

Епіфора (з грец. ἐπίφωρειν – «нести після») – це фігура додавання, при якій кінцеві частини суміжних речень повторюються. Наприклад: «За квартиру – плати, хочеш далі вчитися – плати, хочеш, аби тебе краще лікували, – плати».

Гомеотелевтон (з грец. homeo – «нагадуючий» і telos – «закінчення») – це фігура додавання, при якій у реченні повторюються звуки або частини слів. Наприклад: «Здорова мама – здорове й дитятко. Це знає й кенгурятко».

Кіклос (з грец. kuklos – «коло») – це фігура додавання, коли початок і кінець речення повторюються. Наприклад: «Є щось вище за нас, я не знаю що, але воно є».

Хіазм (з грец. χιασμός – «перехрещення») – це фігура додавання, при якій елементи речення перехрещуються. Наприклад: «Жити – чудово, а чудово жити – ще краще».

Фігури збільшення – це риторичні засоби, які використовуються для надання предмету або явищу більшого значення, ніж вони насправді мають. Однією з таких фігур є гіпербола.

Гіпербола (з грец. ὑπερβολή – «кидання зверху») – це навмисне перебільшення якості чи значення певного предмета чи явища. Наприклад: «Я піду за тобою на край світу».

Фігури розташування – це риторичні прийоми, що використовуються для створення незвичайної або ефектної структури промови. До них відносяться такі:

Інверсія (з лат. inversio – перестановка) – це використання нестандартного порядку слів у реченні. Найчастіше у таких конструкціях акцентується те, на що оратор хоче звернути увагу. Наприклад: «На таку альтернативу ми ніколи не погодимось!» або «Ми ніколи не погодимось на таку альтернативу!».

Паратеза (з грец. parathesis – додаток) – це вставка в завершену синтаксичну структуру певних елементів з метою підкреслення певного значення, яке оратор бажає передати.

Парцеляція (з лат. parcellatio – поділ на частини) – це розчленування речення і винесення за його межі елементів, що посилюють основну думку. Наприклад: «Я утомився, бо життя безупинно і невблаганно іде на мене, як хвиля на берег. Не тільки власне, а й чуже» (М. Коцюбинський).

10.4 Тропи

Тропи (з грец. τρόπος – зворот) є прийомами мовної виразності, які використовуються на рівні окремих слів або словосполучень.

Їх розділяють на такі категорії: тотожність, схожість, суміжність і протилежність.

Основні **тропи тотожності** включають евфемізм і дисфемізм.

Евфемізм (з грец. εὐφημισμός – «приємне слово») – це прийом, коли використовується більш м'який та більш прийнятний вислів для позначення якогось предмета або явища. Іншими словами, оратор описує події, явища або предмети у позитивних тонах, намагаючись викликати у слухачів позитивні емоції.

Дисфемізм (з грец. δυσφήμη – «погане слово») – це прийом, коли використовується більш негативний вислів для позначення чогось, що має негативну оцінку. Іншими словами, оратор описує події, явища або предмети у негативних тонах, спрямовуючи на слухачів негативні емоції.

Іншими словами, за допомогою дисфемізмів оратор описує події, явища та предмети у негативному ключі, що викликає в аудиторії негативні емоції. У поданих парах слів можна визначити, які з них є евфемізмами, а які – дисфемізмами: «демократія – демократичні ігри», «війна – зачистка території», «інформація – пропаганда», «катастрофа – критичне становище», «рани – порушення тілесної недоторканності», «тверда влада – деспотизм», «бомбардування – точкові удари», «плата готівкою – початковий внесок», «компроміс – поступка», «захоплення державних будівель – мирне входження до державних будівель», «вигнали з приміщення – попросили почекати за дверима».

До тропів тотожності також відносяться наступні:

Антономазія (з грец. ἀντονομασία, від ἀντονομάζω – «інше ім'я») – це прийом, який полягає в використанні відомих особистих імен у загальному значенні або загальних назв у ролі імен. Наприклад: усі видатні особистості, так само як і Наполеон, мають свій «Тулон» або своє «Ватерлоо».

Перифраза (з д.-грец. περίφρασις – «описовий вираз») – це прийом, коли опис замінює назву предмета. Наприклад, можна сказати «йому доведеться розлучитися зі своєю половиною», замість простого «йому доведеться розлучитися».

Тропи за схожістю.

Головним тропом за схожістю є метафора. Це найвідоміший троп у риториці. Йому присвячено чимало різноманітних досліджень й у лінгвістиці, психології, філософії.

Метафора (д.-грец. μεταφορά – «перенесення») – один з видів переносного значення, коли перенесення відбувається на основі подібності між предметами.

Зазвичай метафора – це приховане порівняння, де відсутні вирази типу «як» або «ніби», але ці поняття підсвідомо присутні. У метафорі ідея поєднується з образом, що створюється. Оскільки образи пов'язані з конкретними словами, оратор активізує сприйняття аудиторії, викликаючи очікувану реакцію у думках та почуттях.

До тропів схожості також належать:

Алегорія (з д.-грец. ἀλληγορία – «іносказання», «приповідь») – троп, який виражає загальну, абстрактну думку через конкретний образ. Алегорію досить часто можна зрозуміти лише в контексті цілого тексту, де вона виступає як велика метафора, що розгортається протягом всього твору. Байки, притчі, загадки та інші жанри, що пропонують різні образи, є яскравими прикладами алегорії.

Катахреза (з грец. κατάχρησις – «зловживання») – це троп, який представляє собою незвичайну метафору, що складається з нагромадження слів. Наприклад: «Ці плани приречені на успіх».

Персоніфікація – це троп, в якому людські риси або характеристики передаються неістотам, що надає їм живого характеру. Яскраві приклади персоніфікації часто можна знайти у художніх творах, де вони використовуються для конкретизації образів. Наприклад: «Його релігія забороняє йому пити горілку». Найяскравіші приклади персоніфікації можна знайти в художніх творах, коли автор на меті має конкретизацію певного образу: «Плачуть голі дерева, плачуть солом'яні стріхи, вмивається сльозами убога земля і не знає, коли усміхнеться» (М. Коцюбинський).

Головним тропом за суміжністю є метонімія.

Метонімія (з грец. μετωνυμία – «перейменування») – це троп, суть якого полягає у використанні замість імені предмета його ознаки або назви іншого предмета, що з ним пов'язаний.

Отже, оратор у своїй мові використовує певні характеристики або аспекти предмета, замість самого предмета, щоб допомогти слухачам впізнати та ідентифікувати його. Звичайно, цей предмет може бути визначений через набір його ознак та взаємозв'язок з іншими предметами. Для того, щоб слухачі могли розпізнати цей предмет, не обов'язково вказувати на кожную окрему ознаку або пов'язаний предмет. Таким чином, метонімія, в основному, використовує імена: творця замість створеного ним, і навпаки; носія ознаки замість самої ознаки, і навпаки; часу замість події, і навпаки. Наприклад: «Вона любить читати Хемінгуей». «Зібралось все село». «Академія святкує».

До тропів суміжності також належить *синекдоха*, яку часто розглядають як різновид метонімії.

Синекдоха (з грец. συνεκδοχή – позначення через натяк) – це троп, суть якого полягає у заміні назви цілого назвою якоїсь його частини або навпаки. Наприклад: Може, яку копійку заробить. Зайвий рот у сім'ї. не вистачає робочих рук. Зелений капелюх повернув за ріг. Він має там свою руку.

Головним тропом за протилежністю є іронія.

Іронія (з грец. εἰρωνεία – «глузування», «удавання») – це троп, суть якого полягає у наданні слову такого смислу, що протилежний буквальному значенню.

Зазвичай іронію розуміють як використання позитивно звучного слова для вираження негативної оцінки. Тобто це спосіб виразити сарказм або незадоволення, прикривши свої емоції схваленням чи згодою. Часто натяк на іронію міститься не в самому слові, а в контексті або інтонації.

Відомим майстром іронії вважався давньогрецький філософ Сократ. У своїх розмовах із софістами він зазвичай виглядав вкрай покірливо і просив «вчителя мудрості» навчити його. Але згодом очевидні, на перший погляд, питання виявлялися не такими очевидними. Дослідник античної філософії О. Ф. Лосєв відмічав, що іронія Сократа складається з трьох основних компонентів: перше – несправжнє високої оцінки своїх співрозмовників; друге – спеціальне самоприпущення; третє – приховане знання за маскою незнання. Суть сократівської іронії полягає в тому, що він не вважає за кінцеву жодну мудрість або істину, він сумнівається у своїй мудрості і мудрості інших. Його мета – допомогти іншим і самому собі у самопізнанні та самовдосконаленні. Самоприпущення, до якого він звертається, – це спроба збавити зарозумілих співрозмовників з їхньої високої п'єдесталу. Сократ вважає, що виявлене незнання є кроком до подальшого розвитку. Таким чином, його іронія виражає не лише сміх над іншими, але й філософський сумнів та шлях пошуку істини.

До тропів протилежності належать ще:

Антифразис (з грец. ἀντίφρασις – «протиріччя») – це троп, при якому слово використовується у протилежному до його буквального значення. Наприклад: Ніщо так не обмежує твої дії, як фраза: «Та роби що хочеш!».

Оксюморон (лат. oxymoron з грец. ὀξύμωρον – «дотепно-безглуздо») - це троп, що полягає у поєднанні суперечливих слів. Наприклад: Можна нічого не

говорити, але красномовно мовчати.

Завершуючи розгляд засобів виразності, важливо підкреслити, що витонченість у промовах досягається завдяки постійним тренуванням та наполегливій роботі над текстами. Як зазначав Цицерон, промова повинна бути насиченою різноманітними фігурами й тропами: «...щоб жодне слово, позбавлене вишуканості або важливості, не виходило з вуст оратора».

Контрольні питання

1. Яким критерієм має відповідати словесний вираз промови?
2. Чому критерій ясності в риториці вважається на важливішим?
3. В яких випадках оратор може вдаватися до ускладнення мовних конструкцій?
4. Як ви розумієте пряму форму мовленнєвого впливу? Відповідь обґрунтуйте прикладами.
5. Які фігури скорочення використовують в риториці?
6. Яка роль епіфори та анафори в доповіді?
7. Що називають інвенцією? Прокоментуйте її функціональний статус.
8. Чому в сучасному політичному дискурсі активно використовуються евфемізми ?
9. В чому полягає суть сократівської іронії?
10. Які типи переносних значень ви знаєте? Наведіть приклади.

11. МЕМОРІЯ. АКЦІЯ

Меморія (з лат. *memoria* – «пам'ять») – це розділ риторики, який вивчає особливості запам'ятовування ораторської промови.

Акція (з лат. *actio* – «дія») – це розділ риторики, який розглядає виголошення оратором промови.

На етапі акції оратор повинен грамотно представити аудиторії результат своєї роботи, виконаної на попередніх етапах.

11.1 Техніки запам'ятовування промови

На сьогоднішній день вивчення пам'яті є важливою галуззю психології, хоча вже в класичній риториці ця тема завжди відігравала важливу роль. Сучасна психологія пропонує різноманітні теорії пам'яті, що по-різному розглядають цей захоплюючий аспект людської здатності. Пам'ять не є однією функцією, вона представляє собою складний комплекс процесів, що дозволяють людині зафіксувати минулий досвід. У контексті риторики особливо цікавлять процеси «закарбування» матеріалу у пам'яті. Тут виділяють три основні методи запам'ятовування:

- механічний;
- логічний;
- мнемотехнічний.

Механічний спосіб запам'ятовування ґрунтується на багаторазовому повторенні і в основному полягає в зубрінні, хоча він не є надзвичайно ефективним, іноді він все ж необхідний. У такому способі запам'ятовування зазвичай відбувається без усвідомлення зв'язку між окремими елементами матеріалу.

Логічний спосіб запам'ятовування, натомість, базується на розумінні смислових зв'язків між елементами матеріалу. Використовуючи цей метод, людина часто переосмислює послідовність у часі, перебудовує матеріал відповідно до смислових відношень. Осмислене запам'ятовування базується на розумінні цих зв'язків і усвідомленні внутрішнього зв'язку між частинами того, що запам'ятовується.

Логічне запам'ятовування передбачає виконання двох умов: усвідомлення мети запам'ятовування матеріалу і розуміння змісту того, що потрібно запам'ятати.

Мнемотехнічний спосіб запам'ятовування ґрунтується на перенесенні матеріалу в іншу систему символів або в образи, які легше зберігаються в пам'яті людини.

Один з провідних методів мнемотехніки – це асоціативний спосіб запам'ятовування, який передбачає створення асоціацій. Широка мережа асоціацій є ключем до доброї пам'яті. Цей метод відомий ще з епохи Античності,

засновником його вважається давньогрецький поет Симонід, який вважав, що розташування грає ключову роль у пам'яті. Це означає, що потрібно створити картину певних місць у свідомості, які будуть використовуватися для розміщення образів предметів, які треба запам'ятати.

Відомий оратор Цицерон писав про мнемотехніку: «пам'ять на предмети – це обов'язкова властивість оратора; ми можемо посилити її, використовуючи ретельно розташовані образи, за допомогою яких ми збираємо думки і з'єднуємо їх за допомогою розташування цих образів».

Сам Цицерон успішно використовував цей метод. Перед своїми виступами у сенаті він тренувався вдома, проходячи з однієї кімнати в іншу та виголошуючи промову. Кожен раз, коли він переходив до нової думки, він робив коротку паузу і зв'язував її з певним місцем у своїй оселі. Під час виступів у сенаті він повторював цей маршрут у своїх думках і міг виголосити весь виступ, не потребуючи записів.

У літературі цей метод, яким успішно користувався Цицерон, часто називають «римською кімнатою». Ви можете вигадати таку кімнату і розмістити у ній будь-які предмети. Головне – чітко запам'ятати порядок цих предметів. Спочатку виберіть місце для невеликої кількості предметів, наприклад 20. Потім можете розширити вашу кімнату, будинок, місто тощо. Кожен предмет вашої «кімнати» повинен мати яскравий образ (зоровий, слуховий або пов'язаний з відчуттями), який буде розміщений в чітко визначеному місці «одного разу і назавжди».

Після створення «римської кімнати» та запам'ятовування образів, її можна використовувати під час підготовки до публічного виступу. Ключові думки промови пов'язуються з певними образами кімнати у порядку, яким оратор переміщується у своєму приміщенні.

Ефективність «римської кімнати» залежить від функцій лівої та правої півкулі головного мозку і принципів запам'ятовування. Цей метод вимагає чіткої структури та порядку, а також уваги й здатності відчувати.

Слід зауважити, що індивідуальні особливості пам'яті кожної людини різняться. Тому кожен оратор зазвичай самостійно розробляє оптимальну методику запам'ятовування, щоб спілкування з аудиторією було успішним, а не простим читанням промови. Проте постійне тренування пам'яті – важливий елемент успішного публічного виступу.

Увага тісно пов'язана з пам'яттю. Для того, щоб аудиторія змогла краще сконцентруватися на промові, оратору слід врахувати періоди уваги, які тривають приблизно 15 хвилин. Це означає, що увага слухачів поступово знижується до 15, 30 та 45 хвилин. Тому у тривалих промовах оратор має надати аудиторії можливість «відпочити» у ці моменти (зробити паузу, завершити обговорення певного питання тощо).

При підготовці до виступу, оратор повинен враховувати загальні особливості людського сприйняття, серед яких:

- «Ефект рамки», або «закон межі», який вказує на те, що найкраще запам'ятовуються початок і кінець промови. Зазвичай на вступ і висновок відводиться від 10% до 30% виступу. Однак ці частини визначають більшу частину враження від оратора та його промови, з вступом, ймовірно, мається більше справи. Тому перші і останні фрази повинні бути добре обдумані оратором. Крім того, «ефект рамки» також стосується порядку розташування аргументів, про що йшлося в розділі «Диспозиція». Цицерон писав, що майстерний оратор: «...розмістить найважливіші аргументи на початку та в кінці, а слабкі – у середині».

- «Магічне число», або число Міллера (7 ± 2), що характеризує обсяг оперативної пам'яті людини. Саме таку кількість різних структурних одиниць інформації найефективніше засвоює та зберігає оперативна пам'ять. На рівні промови «магічне число» вказує на оптимальну кількість різних (значущих, а не допоміжних) слів у реченні.

Однак навіть у сучасних письмових текстах надається перевага «телеграфному стилю», оскільки дослідження показали, що найкраще сприймаються фрази з 10-13 словами, тоді як фрази, які складаються з більш ніж 30 слів, практично не сприймаються.

Отже, чіткість структури, ясність та стислість викладу, образність мовних конструкцій сприяють кращому запам'ятовуванню промови оратором на етапі підготовки. А на етапі виголошення ці елементи сприяють кращому засвоєнню промови аудиторією.

11.2 Невербальні аспекти ораторського мистецтва

Більшість теоретиків риторики вважають, що найважливішим етапом риторичної діяльності є саме п'ятий – виголошення промови. Влучне виголошення може підняти середню промову до високого рівня, тоді як неуспішне може зіпсувати навіть відмінну роботу. На цьому етапі оратор має максимально ефективно передати результати своєї попередньої підготовки аудиторії. Можна вміло писати різноманітні тексти, але не володіти мистецтвом їхнього виразного подання перед слухачами.

Успіх виголошення визначає, наскільки оратор зможе нарешті вплинути на аудиторію. Цей процес вимагає урахування особливостей сприйняття як самої промови, так і самого оратора. Аудиторія сприймає виступ не тільки за його змістом, але й за його формою.

Взагалі у комунікації виділяють два аспекти:

- вербальний;
- невербальний.

Вербальний аспект охоплює фактори, що прямо пов'язані з промовою (аргументацію, критику, структурування тексту, словесне вираження матеріалу тощо). Різноманітні методи вербального впливу на аудиторію вже розглядалися

в попередніх розділах риторики.

Невербальний аспект включає фактори, присутні у спілкуванні, але не пов'язані безпосередньо з текстами (пози, жести, міміка, мова простору, одяг, кольори, манера спілкування тощо).

Під час виступу важливу роль відіграють саме невербальні методи впливу оратора на аудиторію. Останнім часом зростає кількість досліджень, присвячених невербальному спілкуванню, через усвідомлення проблеми співвідношення знакових систем свідомого та несвідомого у комунікаційних процесах. Вербальний аспект виражає те, що людина хоче сказати у мовленні, тоді як невербальний виражає мотиви, що знаходяться в несвідомому.

Знаки невербального спілкування різноманітні і включають:

- мову жестів і поз;
- міміку;
- параметри мовлення;
- мову простору;
- одяг і кольори тощо.

Майже всі ці мови мають національну специфіку і відрізняються в різних культурах. Тому важливо не занадто однозначно трактувати окремі невербальні сигнали, а розглядати їх у контексті всієї промови.

На сьогоднішній день, **знаки невербального спілкування** стали об'єктом вивчення міждисциплінарної науки, відомої як невербальна семіотика. Ця наука включає різноманітні підгалузі, серед яких:

- **Паралінгвістика**, що досліджує звукові аспекти невербальної комунікації.
- **Кінесика**, що аналізує жести та рухи тіла, а також системи жестів.
- **Окулесика**, що вивчає мову очей і візуальну поведінку під час спілкування.
- **Аускультація**, що досліджує сприйняття звуків та аудіальну поведінку.
- **Гантика**, що займається мовою доторкань і тактильною комунікацією.
- **Гастика**, що досліджує комунікативні функції страв і напоїв, а також соціальні аспекти прийому їжі.
- **Ольфакція**, що вивчає мову запахів та їхню роль у спілкуванні.
- **Проксеміка**, що аналізує простір комунікації та його вплив на сприйняття.
- **Хронеміка**, що досліджує часові аспекти комунікації та їхні культурні та семіотичні функції.
- **Системологія**, що аналізує системи об'єктів, які люди використовують у комунікації, та їхній семантичний зміст.

На цей момент, різні галузі невербального спілкування розвиваються на різному рівні. Найбільш розвинутими вважаються паралінгвістика та кінесика, тоді як аускультація, гастика, ольфакція, хронеміка та системологія залишаються менш розробленими.

Які аспекти невербального спілкування має враховувати оратор? Перш за все, важливе значення має перше враження. Дослідження показують, що під час лекцій зміни в оцінці лектора становлять лише 4-6%, а фактор «довіри» – навіть менше 1%. Перше враження має велику силу й стійкість в пам'яті, тому коригування його потребує великих зусиль з боку оратора. У цьому контексті варто згадати прислів'я: «Другого шансу для першого враження не буде».

Зоровий образ, який аудиторія формує про оратора, є основою першого враження.

Класична статистика стосовно каналів сприйняття інформації при першій зустрічі підтверджує це:

- 55% інформації визначається тим, що люди спостерігають при першій зустрічі, зокрема за мовою жестів і поз;
- 38% інформації визначається тим, що люди чують, звертаючи увагу на парамовленнєві характеристики;
- 7% інформації визначається тим, що люди власне говорять, тобто текстами співрозмовників.

У контексті риторики наводяться кілька основних порад щодо поведінки оратора в аудиторії.

Важливою складовою для оратора є його **мова жестів і поза**. Тому рекомендується, щоб він виступав стоячи й використовував жести відкритості, такі як розкрив напямку аудиторії руки, горизонтальну жестикуляцію, що сприймається як намір спілкуватися. Окрім того, слід уникати закритих жестів, які можуть сприйматися як вияв небажання спілкування або навіть агресії – стиснуті кулаки, схрещені руки або ноги. Оратор також має бути обережним щодо «жестів-поплавоків», які можуть вказувати на нервовість або невпевненість у собі: часте прокручування предметів, поправлення окулярів, волосся, ланцюжків, годинника або одягу. Упевнений у собі оратор краще сприймається аудиторією, тому слід уникати жестів, які демонструють невпевненість.

Ще одним важливим аспектом є **мова міміки**, зокрема зоровий контакт оратора з аудиторією протягом усієї промови. Оратор має дивитися на всіх слухачів так, щоб не виділяти особливо когось. У великій аудиторії варто поділити зал на сектори й у процесі виступу переглядати їх послідовно з одного сектора на інший. Важливо уникати погляду повз аудиторію (у простір), на підлогу, ноги, стелю, вікно або сторонні предмети, бо саме ці речі можуть відволікати слухачів від промови. Через те, що оратор не дивиться в аудиторію, він не звертається до неї. З іншого боку, занадто тривалий або серйозний погляд в очі може викликати в слухачів відчуття тиску або неспокою. Тому краще періодично переглядати обличчя слухачів, не дивлячись комусь конкретно в очі. Цікаво, як вияв зацікавленості, погляд в очі сприймається тоді, коли він є короткочасним.

І нарешті, третій аспект – це **параметри голосу**, на які оратору варто звернути особливу увагу, особливо на інтонацію. Протягом усього виступу потрібно змінювати інтонацію, уникати монотонного мовлення. Інтонація

повинна відповідати змісту промови. Щодо гучності, то в аудиторії оратору слід говорити голосніше, ніж зазвичай. Оптимальною швидкістю вважається промовляння не більше 120 слів на хвилину. Важливим елементом ораторської майстерності є також пауза, яка потребує тренування. Не слід заповнювати паузу різними вигуками («м-м-м», «е-е-е», «ну» і тощо). Зазвичай пауза здається довшою тим, хто говорить, ніж тим, хто слухає. Вона може тривати до 4 секунд, перш ніж аудиторія почне відчувати, що щось не так. Оратор повинен робити невеликі паузи перед та після важливих думок, щоб слухачі мали можливість їх осмислити. Крім того, перед важливою думкою слід трохи знизити голос. Починати та завершувати публічний виступ оратору варто з урахуванням настрою слухачів та пауз.

Для оратора під час виступу також має важливе значення вміння керувати простором. Мова простору складається з кількох аспектів. Зокрема, розрізняють чотири зони дистанції у комунікації:

1. **Інтимна** – це дистанція до 50 см, яка відповідає зоні спілкування між близькими людьми. У цій зоні вже настільки близько, що особа може бути готова обійняти співрозмовника, тобто фактично зменшити цю дистанцію до мінімуму. Але важливо уникати втручання в інтимний простір під час комунікації, оскільки це може сприйматися як агресія. Людина спробує захистити цей особистий простір, розглядаючи його як свою власну територію.

2. **Особиста** – це зона від 50 см до 1,2 метрів. У цій зоні людина вже відчуває трохи більшу особисту просторову свободу, але все ще може відчувати дискомфорт при занадто близькому контакті.

3. **Соціальна** – це дистанція від 1,2 метра до 3,6 метрів. Вона характеризується відносною віддаленістю між людьми, що вважається комфортною для більшості ситуацій соціального спілкування.

4. **Публічна** – це дистанція понад 3,6 метра. Вона відповідає ситуаціям публічного виступу або спілкуванню на великих відстанях.

Маючи на увазі ці зони дистанції, оратор повинен зберігати відстань не менше 50 см між собою та аудиторією під час виступу, щоб забезпечити можливість адекватного сприйняття зазначених його словесних повідомлень.

Різні визначення дистанцій спілкування визначаються ще й національними особливостями та умовами проживання. Мешканці сільських районів, звиклі до великих просторів, мають більші радіуси цих зон, ніж мешканці міст, які частіше перебувають у більш стислому оточенні.

Отже, під час виступів, особливо перед великою аудиторією, важливо говорити з публічної відстані. Ораторам слід наближатись до слухачів під час виступу. Наприклад, якщо вони виступають з трибуни, корисно виходити з-за неї і стати поруч. Проте краще взагалі стояти поруч із трибуною, а не за нею. Рухатись по аудиторії слід обережно, не перебігаючи, щоб уникнути враження, що оратор метушиться.

Щодо одягу та кольорів, то для публічних виступів варто обирати діловий

стиль одягу, наприклад, костюми, переважно в сірих або синіх відтінках, як для чоловіків, так і для жінок. Такий одяг не відволікає увагу аудиторії і дозволяє сконцентруватися на виступі. Якщо головна мета – переконати аудиторію, слід уникати яскравих кольорів, модних виборів та великої кількості аксесуарів, які можуть відволікати увагу слухачів від виступу.

Протягом виступу публіка також посилає оратору невербальні сигнали, які він може сприймати та реагувати на них, особливо в невеликих групах слухачів. Ці сигнали дозволяють оратору оцінити, наскільки ефективно він спілкується з аудиторією. Невербальні знаки аудиторії можна узагальнити до трьох основних категорій:

- Слухачі стають більш розслабленими. Коли людина згодна з точкою зору співрозмовника, вона часто проявляє розслабленість.
- Слухачі наближаються ближче. Ті, хто схиляється до думки оратора, часто підходять ближче, і навпаки ті, хто залишається при своїй точці зору, можуть відхилитися назад.
- Слухачі підтримують візуальний контакт з оратором, особливо ті, кого вдалося переконати.

Отже, важливо для оратора постійно слідкувати за реакцією аудиторії та адаптувати свій виступ відповідно до цих сигналів. Звісно, це легше робити, коли виступ підготовлений наперед, тож не забувайте готуватися та впевнено виступати! Подолати страх перед аудиторією можна лише завдяки постійним тренуванням.

Контрольні питання

1. Які способи запам'ятовування текстів вам відомі? Яким послуговуєтеся найчастіше?
2. На чому ґрунтується мнемотехнічний спосіб запам'ятовування інформації?
3. Що таке «ефект рамки», яким він працює при запам'ятовуванні інформації?
4. Яку кількість слів має містити фраза, щоб її запам'ятали (за числом Міллера)?
5. Що таке знаки невербального спілкування, яка їх роль в ораторській діяльності?
6. Що вивчає паралінгвістика?
7. На які характеристики невербального спілкування слід звертати увагу промовцю?
8. Як ви розумієте фразу «Не буде другого шансу справити перше враження»?
9. Якою є специфіка зорового контакту риторика з аудиторією?
10. Чи варто звертати увагу на парамовленнєві характеристики під час виступу? Чому?

IV ЛІНГВІСТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РИТОРИКИ

Достоїнство стилю полягає в ясності: доказом цього слугує те, що якщо промова не є зрозумілою, вона не досягає своєї мети. Стель не має бути ні занадто низьким, ні занадто високим, проте має відповідати предмету мовлення.

Арістотель

12 МОВЛЕННЄВА КУЛЬТУРА СУЧАСНОЇ ЛЮДИНИ

12.1 «Культура мовлення» в сучасному дискурсі

Вміння чітко і зрозуміло висловлювати свої думки, правильно говорити, вміння не лише привернути увагу своєю промовою, але й мати потрібний відповідний вплив на слухачів, талант бездоганного володіння культурою мовлення – це своєрідна характеристика професійної придатності для людей різноманітних професій: дипломатів, юристів, політиків, викладачів, медійників, менеджерів, журналістів.

Знати правила культури мовлення є важливою запорукою всіх, чия діяльність безпосередньо пов'язана з людьми, хто виховує, веде різного характеру перемовини, скеровує роботу персоналу, піклується про здоров'я підлеглих, хто надає різноманітні послуги.

Мовленнєва культура – це сукупність складових, що якнайкраще впливають на адресата з урахуванням конкретної ситуації і відповідно до поставленої мети і задачі. Це, зокрема:

- змістовність;
- точність;
- зрозумілість;
- чистота мовлення;
- багатство, різноманітність;
- виразність;
- правильність.

Отже, будь-хто, в кого на меті є підвищення власної культури мовлення, повинен розумітися на елементарних речах:

- що таке національна мова;
- в яких формах вона існує;
- чим кодифіковане мовлення відрізняється від розмовного і просторіччя;
- що таке функціональні стилі мови;
- чому в мові існують лексичні, фонетичні та граматичні варіанти;

– що таке мовна норма.

Засвоїти і розвинути навички відбору і використання мовних засобів в процесі мовленнєвої діяльності.

Оволодіти нормами літературної мови та мовленнєвим етикетом.

12.2 Літературна мова – основа культури мовлення

Літературна мова – вища форма національної мови, основа культури мовлення. Вона обслуговує різні форми людської діяльності: політику, законодавство, культуру, словесне мистецтво, діловодство, міжнародні відносини, побутові стосунки.

Загальновідомо, що історично, у розвинутих країнах здавна вагоме значення надавалося саме мові, оскільки її вивчення мало національне, політичне, соціальне значення. Підтвердженням тому є створені перші академії у Франції та Іспанії, де студіювалися не лише латина, а й національні мови, були створені перші школи для навчання літературної мови з подальшою реалізацією результатів навчання в культурних, просвітницьких та освітніх цілях.

Сучасна українська літературна мова існує в двох виявах – усному та писемному, кожний з яких має власну специфіку:

Усне мовлення:

- мовлення, яке ми чуємо, в якому використовуються фонетичні, просодичні засоби вираження;
- воно усвідомлюється в процесі говоріння;
- йому властиві імпровізація, мовні особливості (вільний вибір лексики, використання простих речень, окличних, питальних конструкцій, повтори, незакінченість висловлювання думки).

Писемне мовлення:

- графічно закріплене мовлення;
- заздалегідь обдумане та виправлене;
- має характерні мовні особливості (переважає книжна лексика, віддається перевага складним прийменникам (незважаючи на, відповідно до) речення, діє правило суворого дотримання мовних норм, відсутні позамовні елементи).

Окрім того, усне мовлення скероване до адресатів, а писемне не передбачає безпосереднього спілкування: той, хто пише, часто не має ніякого уявлення про свого читача, на писемне мовлення не має жодного впливу його реакція. Натомість усне мовлення передбачає наявність співбесідника, візаві не тільки чують, але й бачать один одного, тому успіх усного виступу напряму залежить від живого сприйняття: різного роду репліки, емоції, які зчитує оратор в аудиторії (посмішки, сміх, іронічні погляди), – все це може впливати на характер промови, її зміни залежно від реакції слухачів. Мовлянин часто створює свої репліки відразу, одночасно працюючи і над формою, і над змістом. І, навпаки,

той, хто текст пише, має можливість його виправляти, повертатися до нього.

Різним є й характер сприйняття усного та писемного мовлення. Писемне мовлення розраховане насамперед на зорове сприйняття, під час прочитання є можливість перечитати, повернутися до незрозумілих прочитаних місць, звернутися до словників. Усне ж мовлення сприймається на слух, і для його повторного відтворення потрібно робити запис. Тому усне мовлення слід презентувати в такий спосіб, щоб його зміст був відразу зрозумілим аудиторії. Існує ще одна розбіжність між писаним і сказаним: написане давно, може зберігатися тисячоліттями, а от сказане збережеться, якщо буде здійснено його запис і виставлено на відповідних сайтах чи платформах, проте сьогодні навіть записи є недовговічними.

Стильові прийоми усного мовлення.

Як зауважував Г. О. Винокур: «Кожній цілі мають відповідати свої засоби – таким має бути лозунг лінгвістично культурного суспільства». Усне мовлення є стилістично різноманітним:

- це може бути продумана заздалегідь оратором промова з дотриманням усіх норм літературної мови;
- це може бути діалог у неофіційних ситуаціях; мовлення непередбачене, спонтанне; конструюючи питання і відповідаючи на них, учасники діалогу враховують ситуацію, в контексті якої абсолютно зрозумілим є зміст сказаного, тобто вже сама ситуація є частиною комунікації, що в лінгвістиці називається конситуацією (вона ж і дозволяє використовувати незакінчені утворення, різні додавання, уточнення тощо).

З огляду на вищесказане, можна зробити висновок, що усне мовлення побутує в трьох різновидах: кодифіковане мовлення, розмовне мовлення (в контексті літературної мови) та просторічне мовлення (нелітературна мова).

Кодифіковане мовлення використовується, головним чином, в офіційних сферах спілкування (симпозіуми, конференції, збори, засідання). Це заздалегідь підготовлене мовлення і не завжди залежить від позамовної ситуації. Кодифіковане мовлення передбачає помірне використання міміки, жестів, артикуляції тощо і обов'язкове дотримання норм літературної мови.

Розмовне мовлення, спонтанне і безпосереднє, доречне в неофіційній обстановці, характеризується вільним утворенням мовних одиниць, широким використанням стереотипів, конситуативністю, обов'язково супроводжується відповідною мімікою та жестами. До того ж його відрізняє від кодифікованого мовлення низка особливостей:

- на фонетичному рівні (асимілятивні процеси, діалектні варіанти вимови);
- на лексичному рівні: загальноживана лексика, емоційно-оцінні слова, демінутиви, одночасне використання слів різного стилістичного забарвлення;
- на морфологічному: переважають ад'єктиви, займенники, частки; дієслова частіше використовуються в теперішньому і минулому часі, а іменники

в називному відмінку;

- на синтаксичному: еліптичні речення (коли пропускається якийсь елемент в реченні, який легко відтворити: купи білий, немає у нас, тихіше, будь ласка; повтори, незавершені конструкції тощо.

Просторіччя є третьою формою мовленнєвого виявлення. Носії просторіччя – це люди, які з певних причин не оволоділи нормами літературної мови. Відповідно, носій просторіччя попросту не заговорить літературною мовою, бо не знає її, а от носій літературної мови може переходити на просторіччя у відповідних випадках і частково. Комунікативними ознаками просторіччя є:

- нездатність розмежовувати на мовленнєвому рівні сфери спілкування: офіційне чи безпосереднє;

- відсутність спеціальних форм етикету або їх змішування;
- більша вираженість тенденцій спільних для просторіччя;
- комунікативна невідповідність зі сферою адресата і порушення зворотного зв'язку з опонентом;

- особистий досвід мовлянина.

Стильові ознаки просторіччя:

- звертання на «ти» до незнайомих людей;
- змішування «ти» та «ви» в межах спілкування з одним комунікантом;
- широкий діапазон форм спілкування (бабуся, старий, поц, хлопець);
- зловживання зменшувально-пестливих форм;
- редукція, скорочення звуків, погане їх виголошування;
- пропуски, опущення, структурні та змістові порушення висловлювання.

Часто працівникам, що мають безпосередній частий контакт з людьми, для досягнення успіху в розмові, взаємопорозуміння доводиться стикатися як з тими, хто володіє літературною мовою, так і з тими, хто не володіє. У таких випадках слід чітко усвідомлювати, що саме потрібно людині, скерувати її думку, враховуючи ці особливості.

Поняття про нормативність літературної мови.

Важливою ознакою літературної мови є її нормативність в писемному та усному варіанті. Нормативність – поняття багатозначне, проте в лінгвістичній літературі передбачає обов'язкове для всіх взірцеве послуговування елементами української мови на всіх рівнях: фонетичному, лексичному, граматичному й стилістичному. До того ж норми літературної мови характеризуються наступними рисами: відносною стійкістю, розповсюдженістю, загальноновживаністю, відповідністю вживання, звичаям традиціям українського народу. Норми є віддзеркаленням тих процесів і явищ, що відбуваються в мові й реалізуються на практиці, до того ж джерелами мовних норм завжди були твори відомих українських письменників, аналіз мови сучасного мас-медійного простору, загальноприйняте сучасне вживання. Норми зумовлюють

літературність мови, зберігають її цілісність та загальнозрозумілість, захищають від різних діалектних, соціальних, професійних елементів, просторіччя, аргі, жаргонізмів, забезпечують загальну культуру мови.

Літературна норма, безумовно, залежить від умов спілкування: так, доречні в одних комунікативних умовах вирази, будуть абсолютно неприйнятними в інших. Літературна норма не розподіляє засоби мови на позитивні чи негативні, вона є орієнтиром доречності їхнього вживання. До того ж лексичні, орфоепічні, акцентологічні, морфологічні мовні норми – це історичне явище, оскільки тісно пов'язані з історією становлення української мови, змінами різного характеру, які вона переживала на етапах свого розвитку.

Історичні зміни норм літературної мови – явище закономірне, об'єктивне, яке не залежить від бажань окремих носіїв мови, оскільки розвиток суспільства, зміна соціального устрою життя, виникнення нових (а іноді відновлення старих) традицій, удосконалення людських стосунків впливає на оновлення літературної мови та її норм. В мовленні важливо дотримуватися наступних норм:

- граматичних – правила використання морфологічних форм різних частин мови й синтаксичних конструкцій (наприклад, не сплутувати родові форми іменників: *путь* (ж.р.), *нежить* (ч.р.), *Тбілісі* (с.р.);

- лексичних – правила використання лексем в мовленні відповідно до їх значення;

- орфоепічних – правила вимови;

- акцентологічних – правила наголошування.

12.3 Основні критерії мовлення оратора

Змістовність мовлення

Мовлення буде змістовним, якщо воно не позбавлене смислу, залежить від рівня розумових, інтелектуальних здібностей комунікантів. Змістовні доповіді, лекції, тексти надають людині насолоду, збагачують новими знаннями. В цьому сенсі доречною буде французька приказка: «Є люди, які говорять, проте ніколи нічого не висловлюють». Щоб наше мовлення було змістовним, інформативним, збагачувало слухачів, привертало їхню увагу, працюючи над написанням тексту, який виголошуватиметься перед аудиторією, слід пам'ятати про наступне:

- які положення ви хочете розкрити;

- наскільки оригінальним чи кардинально новим буде вирішення питання;

- що залишається дискусійним і потребує подальшого вивчення, розмірковувань;

- наскільки ви вдало підібрали аргументи для переконання аудиторії;

- якою є авторська позиція.

Точність мовлення

Точність мовлення найчастіше пов'язують з точністю слововживання.

Вона пов'язана із розумінням комунікантом предмета розмови, його ерудицією, здатністю до логічного мислення, врешті-решт, із рівнем володінням українською мовою. Таким чином, точність мовлення визначають наступні фактори:

- знання предмету розмови;
- логіка мислення;
- вміння добирати слова.

На точність мовлення суттєво може вплинути елементарне нерозуміння явищ омонімії та паронімії, нездатність нейтралізувати ці явища в процесі мовлення.

Пароніми – слова, близькі за звучанням і різні за значенням: *афект-ефект, музикальний-музичний, військовий-воєнний, Швеція – Швейцарія, Ейзенштейн – Ейништейн, Австрія – Австралія*. Наявність у мові паронімів призводять до помилкового вживання.

Використання в мові омонімів – слів, однакових за написанням і звучанням, проте різних за значенням – також призводить до певних неточностей, двозначності.

Зрозумілість мовлення

Серед вимог, що висувуються до мовлянина, особливої уваги потребує вимога зрозумілості. Дотримуватися даної вимоги важливо, адже вона пов'язана з дієвістю, ефективністю усного слова. На думку дослідників, зрозумілість мовлення визначається насамперед відбором мовленнєвих засобів, зокрема необхідністю обмежувати використання слів, що перебувають на периферії словникового складу мови і не мають відповідного високого статусу як засоби комунікації.

Багатий словниковий склад української мови з огляду вживання можна розділити на дві великі групи: лексику необмеженої сфери використання, до якої входять загальновживані слова, і лексику обмеженого вжитку (діалектизми, професіоналізми, жаргонізми, терміни тощо).

Загальновживана лексика – це слова, зрозумілі всіма носіями мови незалежно від місця проживання, соціального статусу, вікових особливостей, професії. Іншими словами – це основний фонд нашої мови, доступний будь-якому її носієві.

Натомість лексика обмеженого вжитку – це слова, що мають обмежені за різних причин сфери використання.

Професіоналізми – слова або вирази, що використовуються представниками конкретної професії і поза її межами не становлять для загалу інтересу. Подібні лексеми характеризуються більшою деталізацією в позначенні спеціальних понять, знарядь праці, виробничих процесів, матеріалу. Серед них також можуть зустрічатися експресиви (*баранка, дупло, шапка*), що наближає їх до жаргонізмів.

Діалектизми – лексика, територіально обмежена, яка може містити

одиниці, зрозумілі виключно представникам того чи іншого регіону України. Тому однією з порад ораторського мистецтва є ознайомлення з місцевим діалектом, щоб уникнути незручностей під час спілкування з аудиторією.

Жаргонізми – слова або вирази, що належать тому чи іншому жаргону. Жаргонізми несуть на собі маркер певних соціальних угруповань (молодіжний, військовий), які мають за мету протиставити себе загалу, відмежуватися від нього завдяки використанню подібних слів. На відміну від загальноповиваної лексики, призначення якої сприяти спілкуванню людей, жаргонізми – слова таємної мови, сенс яких – зробити мову таємною, замаскувати мовлення від соціуму. Молодіжний жаргон характеризується відхиленнями від загальноприйнятих норм, використовується часто підлітками для самоствердження, для підкреслення приналежності до певного клану чи угруповання. Часто молодь подібну лексику використовує навмання, не задумуючись особливо над її змістом, приблизно орієнтуючись в етимології та семантиці слів. Але всі жаргонізми – це слова, що мають знижене стилістичне забарвлення і знаходяться поза межами літературної мови. Вони можуть застарівати, виходити з активного вжитку, а на їх місці з'являтися нові вирази.

Використання лексики обмеженого вжитку має бути зумовлене певними причинами, але цілком вилучати її з мовлення не варто, адже іноді виникає гостра потреба залучення в мовлення, відповідно до комунікативних завдань, виразних засобів мови, що виконують відповідні стилістичні функції.

До лексики обмеженого вжитку також зараховують **терміни** – слова, що обслуговують певну галузь науки чи техніки. Як відомо, поняття – це думка про загальні суттєві якості, зв'язки і відношення предметів або явищ об'єктивної дійсності. Як форма мислення поняття нерозривно пов'язане із мовою. Будь-яке поняття формується й реалізується в слові або в словосполученні. Формування понять є важливою умовою наукового знання. Роль термінів в науці надзвичайно вагома. В історії науки є чимало прикладів переходу від домислів до точного знання за допомогою утвердження того чи іншого терміну, відповідно всі вчені підкреслюють вагомість термінів. Знаючи час виникнення того чи іншого терміну, можна робити висновки про розвиток науки, її проблематику, об'єкти дослідження, наукові напрямки. Терміни часто супроводжують мовлення людей абсолютно різних спеціальностей, проте не завжди їх доречно використовують, не замислюються над тим, чи зрозумілими вони є для конкретної аудиторії, відповідно, розбіжності в розумінні слів у адресата і адресанта знижує ефективність сприйняття.

В процесі спілкування людям часто доводиться щось пояснювати, уточнювати зміст того чи іншого слова. Мовленнєва практика виробила кілька способів пояснення значення слів, якими можна оволодіти абсолютно будь-який носій мови, якщо він з належною відповідальністю ставиться до своїх виступів, мовлення і зацікавлений у постійному підвищенні його рівня.

Одним з перших способів для роз'яснення слів є використання логічного

визначення, які подаються в тлумачних словниках, де пояснюється поняття через близькість родової та видової відмінності. Логічне визначення вважається одним з найраціональніших способів тлумачення й наукових термінів.

Другий спосіб – підбір синонімів. Це розповсюджений прийом пояснити слово за допомогою слів, близьких за значенням, але різних за звучанням: *конфронтація – зіткнення, протиставлення; альянс – союз* тощо.

Третій спосіб – описовий, коли зміст поняття, що називає термін передають через опис даного поняття. Так, політичний термін конформізм пояснюють, використовуючи наступний опис: «пристосування, пасивне прийняття відповідного порядку речей, панівних думок тощо».

Також допомагає у розумінні наукових термінів етимологія (etymon (істинний) + logos (значення) – наука про істинне, первинне значення слова. звернення до етимології слів дозволяє зануритися в їх значення, встановити початковий зміст слова, дослідити історію його застосування, а також причини змін, яких слово-термін, можливо, зазнало.

Чистота мовлення доповідача

Під чистотою мовлення розуміють відсутність зайвих слів, слів-паразитів, якими ми часто зловживаємо, і як результат – засмічуємо наше мовлення. Ясна річ, що мова такі слова окремо не виділяє, вони стають словами-паразитами внаслідок надмірного й недоречного їх вживання: *наразі, типу, так би мовити, власне кажучи* тощо. Слова-паразити не несуть жодного смислового навантаження, не є інформативними складовими вислову, вони просто засмічують наше мовлення, відволікають увагу від основної інформації, яку хоче донести мовлянин, до того ж зайві слова психологічно діють на слухачів, які починають просто підраховувати їх під час виступу. Які ж причина використання таких слів? Вони різні: і хвилюванням, і невмінням мислити публічно, підбираючи потрібні слова для оформлення власних думок, і врешті-решт, через те, що промовець має дещо обмежений індивідуальний словниковий запас. Щоденна робота над вирішенням даної проблеми буде запорукою підвищення якості мовлення.

Багатство й розмаїття мовлення

Оригінальність, неповторність, багатство писемного чи усного мовлення залежить від усвідомлення носіїв мови самотності української мови, її розмаїття. Українська мова попри заборони, неможливості самостійного розвитку стилів і жанрів протягом тривалого часу, демонструє наразі величезний потенціал, як розвинена, оброблена, унормована мова з власною книжково-писемною традицією. Багатство будь-якої мови зумовлене насамперед багатством словникового її складу, що відображено в лінгвістичних (тлумачних, синонімічних, фразеологічних) словниках.

Як збагатити кожній людині свій словниковий запас? Читаючи тексти, слухаючи промови, треба звертати увагу на незнайомі слова з метою з'ясування їх значення в подальшому, звертати увагу на багатозначність слів, слідкувати,

щоб кожне значення доречно було використано; пам'ятати про синонімічне багатство української мови, адже кожний синонім вирізняється відтінком значення, виділяючи якусь особливу якість предмета. Взагалі, знання синонімів сприяє глибокому, усебічному опису дійсності. Також треба доречно використовувати експресивні та емоційно забарвлені лексеми; відповідно до ситуації вживати в мовленні фразеологізми, приказки, прислів'я, пам'ятаючи про їх стилістичні особливості; стежити за процесом збагачення української мови, поповненням її складу неологізмами, звертати увагу на характер їх утворення.

Оригінальність і самобутність нашого мовлення - це запорука успішної комунікації, і як наслідок – досягнення поставлених цілей, адже сіре, переповнене канцеляризмами, штампами мовлення не викликатиме у слухачів зворотної потрібної реакції, стандартні фрази не впливають на емоції, не переконують так аудиторію, не будуть дієвими. Бідне, убоге в мовленнєвому сенсі мовлення сприймається як негативна характеристика людини, засвідчує її низький інтелектуальний рівень: сірість і одноманітність мовлення пов'язують з неоригінальністю мислення.

12.4 Стилiстичнi засоби сучасного мовлення

Образне, виразне, емоційне мовлення є запорукою успішного виступу. Виразальні засоби, які ми використовуємо в мовленні, підсилюють ефективність виступу, викликають інтерес у слухачів, впливають на розум, на чуття, на уяву. Говорячи про мовні засоби образності, треба пам'ятати про сприятливі умови їх реалізації:

- Самостійність мислення, активізація діяльності свідомості автора мовлення.
- Небайдужість, підвищений інтерес до предмета промови як її автора, так і слухачів.
- Гарне володіння мовою, її виразальними можливостями.
- Знання засобів, можливостей й особливостей мовних стилів.
- Систематичне тренування й усвідомлення власних мовленнєвих навичок.
- Вміння контролювати власне мовлення, відокремлювати в ньому виразне й шаблонно-сіре.
- Свідоме бажання автора промови висловлювати думки оригінально, цікаво, з психологічною установкою на виразність.

Дотримання цих рекомендацій, постійна робота над собою, вдосконалення відповідних навичок дає хороші результати. Як відомо з історії ораторського мистецтва, видатні майстри слова, відомі суспільні та політичні діячі, лектори завжди велику увагу приділяли саме питанню образності власних промов, вчилися використовувати виразні засоби, ресурсний потенціал яких в

українській мові є невичерпним, наявним на різних рівнях, особливо на лексичному. Це пояснюється тим, що слово не лише виконує номінативну функцію, називаючи предмети, ознаки, явища, процес, стан, а й дає оцінку, висловлює емоції, вказує на міру якості, може, врешті-решт, передавати певну експресію. В семантичній природі багатьох українських слів закладено експресивність: слово називає денотат (предмет, якість, дію, стан) й одночасно передає його образ, пояснює, чому денотат має таку назву. Особливої виразності промові додають також авторські неологізми – несподівані, неповторні, з прозорою семантикою, емоційно-забарвлені утворення.

Фразеологія

Фразеологія надзвичайно багата і розмаїта за своїм складом, стилістичними можливостями специфічна царина української мови. Це – і семантична ємність, і емоційно-експресивне забарвлення, і породження різноманітних асоціативних зв'язків, і вираження емоційного, суб'єктивного начала в промові, адже оцінність, постійна змістова насиченість фразеологізмів мають постійну дію, незалежно від волі мовлянина. Ефект від фразеологізму зростатиме, якщо автор варіюватиме буквальний зміст його компонентів, змінюватиме лексичний склад, залучатиме його в нові, несподівані контексти. Усі стилістичні особливості фразеологічних одиниць сприяють їх активізації як мовного засобу.

Стилістична значимість фразеологічних одиниць полягає в їх ємності, здатності одним висловом багато про що сказати, визначити предмет, його ознаку, дію, обставини. Ускладненість семантики фразеологізмів відрізняє їх від однослівних синонімів. Наприклад, «жити на широку ногу» має значення не просто «заможного», а «розкішно, не обмежуючи себе».

Фразеологія привертає увагу оратора своєю експресивністю, потенційними можливостями, допомагає позитивно чи негативно оцінювати явища, давати схвальні чи негативні оцінки, висловлювати осуд чи захоплення, особливо це стосується фразеологізми-характеристик, наприклад: *біла ворона, одного поля ягоди, собака на сні, блудний син* тощо.

Особливої уваги заслуговують фразеологізми, рівень оцінності яких зумовлений їх походженням, адже, для того, щоб зрозуміти викривальний характер фразеологізму *дари данайців*, слід розумітися на історії його виникнення. Чому подарунки данайців – «підступний дарунок, які несуть загибель тим, хто отримує». Вираз взято з грецьких міфів про Троянську війну. «Данайці, після довготривалої і безуспішної осади Трої, вдалися до хитрощів: вони спорудили величезного дерев'яного коня, залишивши їх біля стін Трої, а самі зробили вигляд, що відпливають від берега Троади. Жрець Лаокоон, побачивши цього коня і знаючи про хитрість данайців, вигукнув: «Що б це не було, я боюся навіть тих данайців, що дари приносять». Проте троянці, не почули пророцтва Лаокоона і Кассандри, затагли коня в місто. Вночі данайці, заховані всередині коня, вийшли, перебили охоронців, відкрили міські ворота, запустили

воїнів, що повернулися на кораблях, і в такий спосіб оволоділи Троєю». Так само часто можна почути використання виразу *цап відбувайло*. Даний вираз біблійського походження і пов'язаний з особливим обрядом у євреїв перекладати гріхи всього народу на живого цапа. Тому так називають людину, на яку хочуть звалити чужу провину, яка несе відповідальність за інших.

Фразеологізми-інтернаціоналізми, до яких часто у своїх промовах апелюють оратори, походять з античної міфології, різноманітні. Кожний з таких висловів викликає відповідні асоціації з тим чи іншим героєм чи подією античності: *дамоклів меч* (постійна небезпека), *гордійв вузол* (заплутана проблема, питання), *сізіфова праця* (марна робота, без результату), *авгієві стайні* (бруд), *Ахіллесова п'ята* (вразливе місце), *авілонська вежа* (справа, яка ніколи не буде завершена), *еолова арфа* (вразлива людина), *езопівська мова* (мова натяків), *ерихонська труба* (гучний звук), *перейти Рубікон* (прийняти безповоротне рішення), *між Сциллою і Харибдою* (опинитися під подвійною загрозою), *Пігмаліон і Галатея* (творець і його творіння) тощо. Такі вирази допомагають передати авторське ставлення до повідомлюваного.

Стилістичне використання багатьох фразеологізмів визначається своєрідністю відношення між загальним значенням стійкого виразу і значенням його компонентів. Окремий інтерес становлять фразеологічні єдності, образність яких виступає як віддзеркалення наочності, «картинності», вміщених у самому вільному словосполученні, на базі якого й утворюється фразеологізм. Так, коли ми готуємося до роботи, то засукуємо рукави, коли щось рахуємо, загинаємо пальці, коли зустрічаємо гостей, широко розводимо руками. Вільні словосполучення, що супроводжують подібні дії людей мають відповідну наочність, яку й передають омонімічні фразеологізми: *засукати рукави* (старанно працювати), *з розкритими обіймами* (широ, приязно), *порахувати по пальцях* (мало).

Образність фразеологізму, зумовлена наочністю омонімічної йому вільної сполуки, стає найбільш виразною, коли в контексті обігруються пряме й переносне значення, що є одним зі стилістичних прийомів, які застосовуються під час доповіді. Так, на прикладах *брати себе в руки*, *брати за горло* можна простежити, що у даних фразеологізмах просвічується і пряме значення, хоча в першому прикладі домінуючим все ж є фразеологічне значення.

Прислів'я та приказки – багатий матеріал усної народної творчості, які для оратора є справжнім скарбом. Ці влучні образні народні вислови, які використовують з певною настановою, узагальнюючи різні прояви життя. В коротких висловах сконцентрована народна мудрість, знання і розуміння різних проявів життя, вони є віддзеркаленням історії українського народу, його ментальності, цінностей, моралі.

Прислів'я та приказки – це згустки народної мудрості, які висловлюють істину, перевірену багатовіковою історією народу-творця, досвідом багатьох поколінь. В них висловлені різні емоції: радість і горе, любов і ненависть, іронія

і гумор, тому в мовленні прислів'я та приказки набувають особливого сенсу, не лише посилюючи виразність промови, а й надаючи особливої гостроти, поглиблюючи зміст виступів, допомагаючи прокласти стежку до сердець аудиторії, завоювати її повагу. Чому рекомендується у своїх виступах використовувати прислів'я та приказки? Ці вирази дозволяють в образній і достатньо короткій формі висловити суть проблеми, сформулювати окремі положення, пришвидшити відповідну реакцію слухачів. Часто їх вживають на самому початку виступу, для розвитку теми, розкриття, поглиблення якогось положення або наприкінці, як заключний яскравий акорд, висновок чи узагальнення. Також часто прислів'я та приказки наводять як ілюстративний матеріал, своєрідні паралелі до висловлювання. Подібне їх вживання дозволяє висловити думку яскравіше, влучніше й переконливіше, до того ж це сприяє кращому запам'ятовуванню висвітленого матеріалу, оживлює його, привертає увагу до важливих проблем, створює певний психологічний настрій. Іноді прислів'я та приказки вживають з метою надати доповіді іронічно-гумористичного відтінку, що оживлює оповідь, викликати позитивну реакцію аудиторії. Але наскільки успішним буде використання таких виразів залежить від доречності, відповідності конкретній ситуації. Так, роль слова в житті людини, український народ висловив в наступних виразах: *Більше діла – менше слів. Від теплого слова і лід розмерзає. Відказ – не обух: тулі не буде. Вода все полоще, а злого слова – ні. Вола в'яжуть мотуззям, а людину словом. Гостре словечко коле сердечко. Давши слово – держись, не давши – кріпись. Добре слово варт завдатку. Добре слово краще, ніж готові гроші. Дурний язик голові не приятель. За слово і честь, хоч голову з плеч. Не говори, що знаєш, але знай, що говориш. Не кидай словами, як пес хвостом. Слово до слова – зложиться мова. Слово старше, ніж гроші. Удар забувається, а слово пам'ятається. Умій сказати, умій і змовчати. Хто мовчить, той двох навчить. Шабля ранить голову, а слово – душу. Що вимовиш язиком, то не витягнеш і волом.*

Тропи

Виразність мовлення залежить і від вміння оратора використовувати художні прийоми – тропи та фігури.

Тропи – це слова й вислови, вживані не в звичайному прямому, а в переносному значенні. В основі тропів лежить зіставлення явищ, близьких за певними ознаками або пов'язаних, співвідносних між собою. До тропів належать метафора, метонімія, синекдоха, епітети, порівняння.

Метафора заснована на переносі назви за подібністю між предметами, утворюється вона за принципом оживлення неживих предметів (*прийшла осінь, біжить час*). При цьому в ролі метафори можуть виступати різні частини мови. Часто метафорами послуговуються і в повсякденному житті: *іде дощ, залізна воля, теплі стосунки, гострий зір*.

Метафори мають бути оригінальними, незвичайними, викликати емоційні асоціації, допомагати глибше усвідомити, уявити явище чи подію. Використані

в тексті промови, вони створюють відповідний емоційний настрій у слухачів, змушують відчувати значимість того, про що повідомляється. Особливого ефекту можна досягти через поєднання прямого і метафоричного значень в одному контексті: *«У нас сьогодні сумний ювілей. Рівно три роки тому наше місто сколихнулося від ранкових вибухів: розпочалося повномасштабне вторгнення російських військ...»* В даному реченні слово *сколихнулося* має пряме значення («змусити колихатися, дрижати») і переносне («сильно злякатися, сильно вплинути»). Проте використання метафор, прямого і переносного значення слів не завжди роблять мовлення художнім. З цього приводу ще Аристотель зауважував: «Надто блискучий стиль вислову робить непомітними як характери, так і тексти». Надмірне використання метафор буде відволікати аудиторію від змісту промови, концентруючи її увагу на формі.

Метонімія, на відміну від метафори, заснована на суміжності. Якщо у випадку з метафоричними виразами два однаково названі предмети чи явища мають певну схожість між собою, то при метонімії два предмети з однаковою назвою мають бути суміжними, тісно пов'язаними між собою: *зал встав, аудиторія була неуважною, село зустрічає визволителів, місто спить*. Часто в метонімічному значенні використовуються географічні найменування: *переговори між Вашингтоном і Києвом, Карпати оплакують полеглих у війні, Москва хвилюється* тощо.

Синекдоха – троп, сутність якого полягає в тому, що називається частина від цілого, використовується однина замість множини, ціле замість частини, множина замість однини: *зайвий рот у сім'ї, не вистачає робочих рук, у мене своя рука в міністерстві*.

Порівняння – образний вираз, побудований на зіставленні двох предметів чи станів, що мають спільну ознаку. Порівняння обов'язково передбачає наявність трьох складників: по-перше, те, що порівнюється («предмет»), по-друге, з чим порівнюється («образ»), по-третє, на підставі чого порівнюється одне з іншим («ознака»). Оскільки порівняння передбачає наявність не одного, а двох образів, реципієнт отримує дві взаємопов'язані інформації, тобто один образ доповнюється іншим. За допомогою порівняння мовлянин виокремлює, підкреслює предмет або явище, звертає особливу на нього увагу. Все це сприяє кращому засвоєнню і запам'ятовуванню сказаного, що є дуже важливим для слухача. Коли ми читаємо книгу або статтю, то незрозумілі місця можна перечитати, повернутися до них ще раз. Коли ж ми маємо справу з прослуховуванням інформації, з виступом, то лише після закінчення можемо попросити пояснити незрозумілі місця.

Порівняння буде дієвим лише у тому випадку, коли воно органічно пов'язане зі змістом, коли воно не затемнює думку, а пояснює її, спростовує. Сила порівняння – в його оригінальності, незвичайності, а це досягається шляхом зближення предметів, явищ, дій, які, на перший погляд, і не мають нічого спільного. Яскраві та виразні порівняння надають мовленню особливої

поетичності: *Неначе білі пави, пливуть хмарки у небі* (П. Тичина); *Пливе над світом осінь, як медуза...* (Л. Костенко); *Сине море звірюкою то стогне, то виє; І квіткою, й калиною цвісти над ним буду* (Т. Шевченко), і, навпаки, зовсім інший ефект мають порівняння, що втратили свою образність, перетворившись в мовленнєві штампи. Навряд чи справлятимуть враження на слухачів використані в промові порівняння на кшталт: *хоробрий, як лев; пологливий, як заєць; проходять червоною лінією* тощо.

Епітети – тропи, призначення яких полягає в підкресленні характерних рис, визначальних якостей певного предмета або явища. Потрапивши в нове семантичне оточення, вони збагачують його новим емоційним чи смисловим нюансом. Епітети дозволяють яскравіше описати предмет, точніше змалювати портрет тієї чи іншої особистості. Проте зловживання епітетами може призвести до нівелювання ясності й зрозумілості основного змісту повідомлюваного. У науковій літературі єдиного визначення епітетам поки що немає, проте існує їх класифікація. Виокремлюють: загальномовні епітети (постійно використовуються в літературній мові, мають стійкі зв'язки із означуваним словом: *чисте поле, тихий вечір, швидкий біг*); народнопоетичні (використовуються в усній народній творчості: *чорнії брови, карії очі, коник вороненький*); індивідуально-авторські (створені окремими авторами: *виспражнена земля, вминуті страждання, гололідне гілля, макоцвітний погляд* (М. Вінграновський)).

Стилістичні фігури

Заради пожвавлення мовлення, надання їй емоційності, виразності, образності використовують також **прийоми стилістичного синтаксису**, так звані фігури: **антитези, інверсію, повтори** тощо.

Починаючи з античних часів, оратори вводили в своє мовлення ці фігури. Так, Марк Туллій Цицерон, виголосив кілька промов проти Луція Сергія Катіліни, патриція за походженням, який очолив зговір для насильницького захоплення влади. У своєму зверненні до римських громадян, Цицерон використав етичні антитези: «Адже на нашій стороні бореться почуття *честі*, на тій – нахабство; тут – *сором'язливість*, там – розбещеність; тут – *вірність*, там – обман; тут – *доблесть*, там – злочин; тут – *непохитність*, там – оскаженість; тут – *чесне ім'я*, там – ганьба; тут – *стриманість*, там – розбещеність; словом, *справедливість, помірність, хоробрість*; всі доблесті борються з *несправедливістю, розбещеністю, лінощами, безглуздя, всілякими вадами*; нарешті *багатство* бореться зі злиднями; *порядність* – з підлістю, *розум* – з безумством, нарешті, *добрі надії* – з повною безнадією.

У промові різко зіставляються протилежні поняття, що є надзвичайно дієвим засобом впливу на слухачів, викликаючи яскраві уявлення про названі предмети та події. Цей прийом, заснований на зіставленні протилежних явищ та ознак, називається **антитезою**.

Антитеза широко представлена в приказках та прислів'ях: *Не бійся*

розумного ворога, а бійся дурного приятеля. Малі діти несуть в хату, а великі – з хати. Після війни завжди мир буває. Розумний суму грошей наживе, а дурень усе проживе. Суд і прямий, та суддя кривий. На цьому принципі побудовані рядки багатьох художніх творів. Антитеза дієвий засіб мовленнєвої виразності і в публічних виступах.

Ще одним із важливих і цінних засобів виразності у виступах є *інверсія* – зворотний порядок слів зі змістовою та стилістичною метою, наприклад, якщо прикметник поставити після означуваного слова, то характеристика предмета посилиться: *Ніколи пить ворожі коні не будуть воду у Дніпрі*. Щоб привернути увагу слухачів до того чи іншого члена речення, застосовують найрізноманітніші перестановки, аж до прийому розташування присудка на початку речення, а підмета наприкінці. Завдяки різним перестановкам в реченні, яке містить незначну кількість слів, можна створити кілька варіантів одного речення, кожне з яких матиме окремі смислові відтінки. Зрозуміло, що при інверсії необхідно слідувати за точністю висловлення.

Для посилення вислову, надання йому динамічності, певного ритму використовують ще одну стилістичну фігуру – повтор. Форми повтору можуть бути різними. Для створення стилістичного ефекту, з метою посилення експресії вживають єдиний початок, *анафору*, коли починають кілька речень з одного слова чи словосполучення: *Тобі одній, намріяна царівно, Тобі одній дзвенять мої пісні, Тобі одній в моєму храмі дивно Пливуть молитви і горять огні* (М. Рильський); *Вони, ті крила, не з пуху-пір'я, А з правди, чесноти і довір'я. У кого – з вірності у коханні. У кого – з вічного поривання. У кого – з щирості до роботи. У кого – з щедрості на турботи. У кого – з пісні, або з надії, Або з поезії, або з мрії. Людина нібито не літає... А крила має. А крила має!* (Ліна Костенко). Інколи повторюють цілі речення, щоб підкреслити, виділити, унаочнити стрижневу думку, яка в них міститься.

Повтори зустрічаються і наприкінці фрази, подібна стилістична фігура називається *епіфорою*: *Будемо вічно в труді **рости**, З серця землі підіймать **пласти**, Чорного золота давні **пласти*** (Я. Шпорта).

В практиці ораторського мистецтва вироблені прийоми, які не лише оживлюють оповідь, надаючи йому виразності, але й діалогізують, монологічне мовлення. Одним з таких прийомів є: *питання-відповідь*, який полягає в тому, що оратор, передбачаючи реакцію слухачів, вгадуючи ймовірні питання, сам їх формулює й сам на них відповідає. Такий прийом перетворює монологічне мовлення в діалог, робить слухачів співбесідниками оратора, активізує їхню увагу, заохочує до наукових пошуків істини. Влучні й цікаві питання привертають увагу, змушуючи слідувати за логікою розмірковування. Питально-відповідальний хід вважається одним із найбільш доступних ораторові, дієвість цього прийому особливо відчутна, якщо певну частину виступу оформити без питальних речень. Даний прийом використовують не лише для надання мовленню виразності, емоційності та оригінальності, а ще як

дієвий засіб в скритій полеміці. Якщо в доповіді обговорюється спірне питання, яке може викликати у слухачів сумніви, то доповідач, передбачаючи це, використовує прийом питання-відповідь. Оживлюють лекцію і вірогідні репліки слухачів, з якими він або погоджується, або сперечається. Прийоми діалогізації монологу характерні не лише для ораторського мовлення, а й для публіцистичного і художнього мовлення. Так, часто журналісти ставлять певні питання і самі на них відповідають. Далі слідує передбачувана репліка читачів і відповідь журналіста, при цьому текст містить і сумніви читачів, і переконання самого автора, а стиль спілкування набуває ознак розмовності та невимушеності.

Застосовуються ще риторичні запитання, які є відомими ще з античних часів і за своїм зовнішнім оформленням абсолютно не відрізняються від звичайних питальних речень: *Душа полів, ти пам'ятаєш стерні? Оцю печаль, покинутість оцю?* (Ліна Костенко); *А як же людина? А що ж людина? Живе на землі. Сама не літає. А крила має. А крила має!* (Ліна Костенко). Особливість риторичних запитань є те, що вони не потребують відповіді, слугують емоційному ствердженню чи запереченню чогось. Звернення з питанням до аудиторії – ефективний прийом, який сприймається слухачами не як питання, на яке конче треба дати відповідь, а як позитивне ствердження чогось. Риторичні питання посилюють дію промови на слухачів, пробуджують відповідні почуття, несуть вагоме смислове та емоційне навантаження. Проте не всі питання, які зустрічаються у промовах, є засобами виразності, вони можуть виконувати ще й композиційну функцію, тобто відмежовувати одну частину від іншої. В такому випадку питання відповідають плану доповіді й визначають характер наступних її частин.

Використання чужої мови

До засобів виразності ще відносять **прямую мову**, яку вводять у виступ. Ця мова може бути точною або приблизною, іноді навіть видуманою. Дослівна передача чужої мови називається **цитатою**. На перший погляд, може здаватися, що цитування не потребує особливих умінь і навичок, але це не так. Цитування має свої особливості, свої позитивні і негативні сторони, які необхідно враховувати. Так, деякі висловлювання можуть викликати непорозуміння, коли слухачам важливо знати думку самого оратора, результати його роботи, спостережень, досліджень. Крім того, надмірне цитування втомлює аудиторію, оскільки на слух важко вловити, що зі сказаного належить автору, а що він цитує. Тому насамперед з приготовлених для доповіді цитат слід обирати найбільш цікаві, змістовні, оригінальні або найменш відомі. До того ж не завжди доповідач вміло вводить цитати, що зумовлено неврахуванням особливостей її сприйняття на слух. Слід подавати цитату в такий спосіб, щоб аудиторія легко вловлювала, де її початок, а де її кінець. При цьому дуже важливо не спотворити думку автора, адже виокремлені з конкретного загального тексту, вони можуть мати зовсім інше семантику в промові. Цитата має бути точною. Слід знати, кому вона належить, з якого джерела, вихідні дані. Ці дані наводяться після цитати або коли

відповідають на питання присутніх, у випадку виникнення зацікавлення.

У бесідах на різні теми, коли доводиться обговорювати чужі думки, дії, вчинки, говорити про почуття людей, переважно використовується приблизна (або видумана) **пряма мова**. Це оживлює оповідь, робить її емоційною, привертає увагу слухачів, сприяє діалогізації висловлювання. Досвідчені оратори не лише використовують пряму мову, а й коментують чуже висловлювання, визначають власне ставлення до нього, а іноді навіть вступають в полеміку з конкретною особою, яку цитують.

Як форму передачі чужого висловлювання у виступах використовується і **непряма мова**, призначення якої щось передати від третьої особи. Порівняно з прямою мовою вона менш виразна, тому краще поєднувати у виступах пряму й непряму мови.

Контрольні питання

1. Перерахуйте основні якості мовлення.
2. Що розуміють під змістовністю мовлення?
3. Що означає вираз «точне мовлення»?
4. Які мовленнєві засоби сприяють незрозумілості мовлення?
5. Охарактеризуйте способи пояснення значення слів.
6. Що сприяє виразності мовлення?
7. Назвіть основні засоби мовленнєвої виразності.
8. Яку роль відіграє використання фразеологізмів, приказок та прислів'їв в мовленні сучасного оратора?
9. Наведіть власні приклади використання мовленнєвих засобів виразності.
10. Яку роль відіграє використання в промові антитези та інверсії?

V. ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА (СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ)

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 1

ТЕМА: БАЗОВІ КАТЕГОРІЇ КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ

1. Поняття «класична риторика».
2. «Етос» як базова категорія класичної риторики.
3. Категорія «логос» і її місце в класичній риторичі.
4. «Пафос» і його категоріальне значення в класичній риторичі.
5. «**Топос**» як одна з базових категорій класичної риторики; її сучасне трактування.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. З'ясувати в «Короткому словнику з риторики» (Режим доступу: <http://www.mo.pstu.edu/index.php>) значення термінів «класична риторика», «етос», «пафос», «логос», «топос».
2. Які етапи формування пройшла класична риторика? Підготуйте короткий історичний огляд.
3. Чи розглядалися перелічені базові категорії класичної риторики в межах риторичних курсів, що викладалися в Києво-Могилянській академії в XVII-XVIII ст.? Чи відрізнялася трактовка цих понять від сучасного тлумачення?
4. Підготуйтеся до термінологічного диктанту за темою семінарського заняття.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика : Навч. Посіб. 2-ге вид. К. Вища школа. – 2006.
2. *Москвин В.П.* Аргументативная риторика: теоретический курс для филологов. Ростов н/Д: Феникс, 2008.
3. *Мацько Л.* Риторика: предмет, основні поняття, розділи. *Дивослово*. 2001. № 12. С. 12-15.
4. *Мацько Л., Мацько О.* Вітчизняна риторика. *Дивослово*. 2002. № 5. С. 23-27.
5. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика стародавньої Греції і стародавнього Риму. *Дивослово*. 2002. №1. (Высшее образование). С. 26-29.
6. *Зарецкая Е.Н.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М., 2000.
7. *Абрамович С.* Риторика та гомілетика. – Чернівці, 1995.
8. Так учили вправно спілкуватися в Могилянській Академії в Києві 300 років тому. *Укр. мова та л-ра в шк.* 2000. травень (№17).

9. *Казаричевский А.Ч.* Античное ораторское искусство. М., 1991.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 2

ТЕМА: РОЗВИТОК РИТОРИКИ В ДАВНІЙ ГРЕЦІЇ І РИМІ

1. Риторична школа софістів.
2. Риторична діяльність Сократа.
3. Риторичні погляди Платона.
4. Арістотель – фундатор теоретичного красномовства.
5. Риторична діяльність Марка Тулія Цицерона.
6. Марк Фабій Квінтіліан – видатний оратор і вчитель красномовства.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. Уточніть за словником лінгвістичних термінів поняття «евфонія», «метафора», «гіпербола», «літота», які часто використовувалися грецькими риторами при описі законів красномовства.
2. Прочитайте біографії Демосфена, Сократа, Платона, Арістотеля, Перикла.
3. Прочитайте трактати Арістотеля «Риторика» і «Поетика». Складіть тезовий план до трактату «Риторика».
4. Знайти і прочитати інформацію про життєвий шлях Марка Фабія Квінтіліана.
7. Знайти і прочитати інформацію про життєвий шлях Марка Тулія Цицерона.
5. Знайти і прочитати інформацію про життєвий шлях Вергілія.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Аристотель* Риторика. Поэтика. (будь-яке видання).
2. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика : Навч. Посіб. 2-ге вид. К. Вища школа, 2006.
3. *Мацько Л., Мацько О.* Вітчизняна риторика. *Дивослово*. 2002. № 5. С. 23-27.
4. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика стародавньої Греції і стародавнього Риму. *Дивослово*. 2002. № 1. (Высшее образование). С. 26-29.
5. *Зарецкая Е.Н.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М., 2000.
6. *Абрамович С.* Риторика та гомілетика. Чернівці, 1995.
7. Так учили вправно спілкуватися в Могилянській Академії в Києві 300 років тому. *Укр. мова та л-ра в шк.* 2000. травень (№17).
8. *Казаричевский А.Ч.* Античное ораторское искусство. М., 1991.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 3

ТЕМА: СХІДНОСЛОВ'ЯНСЬКА РИТОРИКА XVIII-XIX СТ.

1. Розвиток гомілетики у східнослов'янському просторі в XVIII–XIX ст.; представники гомілетичного красномовства.
2. Особливості викладання красномовства в Києво-Могилянській академії у XVIII–XIX ст..
3. Ораторська діяльність Іоанікія Галятовського.
4. Стефан Яворський – теоретик красномовства. «Риторична рука» С. Яворського.
5. Ораторська і педагогічна діяльність лазаря Барановича і його внесок у розвиток східнослов'янської риторики.
6. Внесок Феофана Прокоповича в розробку риторичної теорії і практичного красномовства.
7. Михайло Ломоносов і його праці з риторики.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. Уточніть за словником риторичних термінів поняття «гомілетика».
2. Прочитати трактат Іоанікія Галятовського «Ключ розуміння».
3. Прочитати трактат Стефана Яворського «Риторична рука»; скласти розгорнутий план.
4. Прочитати працю Феофана Прокоповича «Про риторичне мистецтво» («De arte rhetorica»); занотувати основні положення (конспект).
5. Прочитати роботу Ломоносова М.В. «Краткое руководство к красноречию».
6. Знайти і опрацювати інформацію про особливості методики викладання риторики в Києво-Могилянській академії в XVIII–XIX ст.. Реконструювати хід заняття з риторики в цьому виші в XVIII–XIX ст.; провести заняття в аудиторії.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика : Навч. Посіб. – 2-ге вид. К. Вища школа, 2006.
2. *Мацько Л., Мацько О.* Вітчизняна риторика. *Дивослово*. 2002. №5. С. 23-27.
3. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика стародавньої Греції і стародавнього Риму. *Дивослово*. 2002. № 1. (Высшее образование). С. 26-29.
4. *Зарецкая Е.Н.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации.– М., 2000.
5. *Абрамович С.* Риторика та гомілетика. – Чернівці, 1995.
6. *Галятовський І.* Ключ розуміння. – К., 1985. – С. 55-73.

7. Ломоносов М.В. Краткое руководство к красноречию (любое издание).
8. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво (будь-яке видання).
9. Так учили вправно спілкуватися в Могилянській Академії в Києві 300 років тому // Укр. мова та л-ра в шк.– 2000.– травень (№17).
10. Казаричевский А. Ч. Античное ораторское искусство. – М., 1991.
11. Яворський С. Риторична рука (будь-яке видання).

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 5

ТЕМА: ВИДИ КРАСНОМОВСТВА: АКАДЕМІЧНЕ І ПОЛІТИЧНЕ

1. Види красномовства: загальний огляд.
2. Академічне красномовство як ораторська діяльність науковців.
3. Жанри академічного красномовства.
4. Політичне красномовство як складова політичного життя держави.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. З метою упорядкування теоретичного матеріалу заповніть таблицю «**Види красномовства**».

Вид красномовства	Функціональна характеристика	Жанри

2. У межах якого виду красномовства доречними для використання будуть звертання до аудиторії? Чи є серед них універсальні звертання, що можуть використовуватися в різних комунікативних ситуаціях і в межах різних видів красномовства?

Шановні колеги! Брати і сестри! Побратими! Дорогі друзі! Шановні присутні! Ваше благочестя! Пані та панове! Вельмишановний ювіляре! Хлопці та дівчата! Любий друже! Шановна громадо! Шановні учасники конференції! Дорогі молодята! Шановні депутати! Високопреосвященніший Владико! Поважна аудиторіє! Отче!

3. Сформулюйте дефініцію поняття «академічне красномовство». Яких комунікативних умінь і навичок вимагає зазначений вид красномовства від оратора?
4. Сформулюйте дефініцію поняття «політичне красномовство». Який вплив

має політична заангажованість оратора на успішність комунікації?

5. **Ситуативна модель:** Ви балотуєтесь на найвищу посаду в Україні і вже отримали юридичний статус кандидата в президенти України. Підготуйте коротку промову (8-10 хвилин) до своїх потенційних виборців. Які різновиди аргументації будуть найбільш переконливими в такій промові?
6. Які особливості має політичне красномовство в сучасній Україні? Які події суспільно-політичного життя впливають на нього?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 6

ТЕМА: ВИДИ КРАСНОМОВСТВА: ЦЕРКОВНЕ І СОЦІАЛЬНО-ПОБУТОВЕ

1. Церковне красномовство, його особливості.
2. Проповідь як жанр церковного красномовства: стратегії маніпуляції та переконання.
3. Соціально-побутове красномовство, його жанри та прагматика.
4. Психолого-мовленнєвий «портрет» сучасного оратора.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. Який жанр церковного красномовства є головним у функціональному аспекті? Які ознаки притаманні текстам цього жанру церковного красномовства? Чи може він претендувати на статус найдавнішого жанру церковного красномовства?
2. У якій сфері функціонує суспільно-побутове красномовство? Дайте стислу характеристику цьому виду красномовства.

З метою упорядкування теоретичного матеріалу заповніть таблицю **«Жанри суспільно-побутового красномовства»**. Яка ознака притаманна всім жанрам цього виду красномовства?

Жанр суспільно-побутового красномовства	Характеристика жанру, ознаки

3. До якого виду красномовства належить наведений нижче текст? Аргументуйте свою відповідь.

«Практична підготовка перекладачів спрямована на формування

навичок письмового та усного перекладу, уміння опрацьовувати інформацію різного змісту і обсягу на замовлення клієнтів. Відповідно у здобувачів потрібно сформулювати не лише навички здійснення доперекладацького аналізу тексту оригіналу, опрацювання лексико-семантичного наповнення вихідного тексту, пошук еквівалентів і варіантних відповідників, мотивований вибір способу передачі безеквівалентних лексичних і граматичних одиниць і власне самого перекладу – трансформації тексту однією мовою у текст мовою перекладу, а й спроможність вдаватися до різних видів адаптивного транскодування, зокрема скороченого, адаптованого, анотативного і реферативного перекладу. Зазначені різновиди адаптивного транскодування мають комунікативно-прагматичну спрямованість і цілком зорієнтовані на потреби реципієнтів, їхні уподобання та запити. Адаптивне транскодування іншомовного оригіналу має парапекладацький характер і може бути представлене як об'єднання двох послідовних перетворень: переклад; задана адаптація тексту перекладу. Всі типи адаптивного транскодування різною мірою схожі на переклад. Проте їх об'єднує з перекладом комунікативна вторинність: це завжди лише виклад (репрезентація) первинного тексту іншою мовою».

4. Який структурний елемент проповіді є більш важливим з погляду маніпуляційного впливу на аудиторію – традиційна формула на початку проповіді чи відсилання та цитування священних текстів (Євангелія, житій святих тощо) наприкінці? Аргументуйте свою відповідь.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 7

ТЕМА: ПІДГОТОВКА СУДОВОЇ ПРОМОВИ: ЕТАПИ І ПРАВИЛА

1. Жанр судової промови: особливості і функціональний статус.
2. Зміст і структура судової промови.
3. Основні засади судової промови (психологічна, етична та логічна)
4. Етапи підготовки судової промови.
5. Вимоги до оратора, що виголошує судову промову.
6. Використання тропів і риторичних фігур у судовій промові; вимоги до мовлення оратора.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. Складіть таблицю «Етапи підготовки судової промови».
2. Назвіть «ключових» учасників судових суперечок як жанру судового красномовства. Хто, окрім правників, може брати участь у таких суперечках і на яких підставах?
3. Як відомо, імператор Нейрон спалив Рим. Це злочинство з погляду

юриспруденції. Підготуйте промову на захист Нейрона у рамках імпровізованого суду над ним.

4. Чи доречними є риторичні фігури в судовій промові? Обґрунтуйте свою думку.
5. Який смисл, на вашу думку, вкладав Апулей у своє судження відносно красномовства? Чи є цей смисл дотичним до судового ораторського мистецтва?

Якщо правда, що невинність і красномовство одне й те саме, то цій підставі я прямо і відкрито заявляю, що нікому у красномовстві не поступлюся. Хто ж, насправді, виявиться у цьому випадку красномовнішим за мене, коли я ніколи не роздумував ні про що таке, чого б не наважився сказати голосно (*Апулей*).

6. «Гра в слова». Відновіть крилаті висловлювання з набору слів. Прокоментуйте їхній зміст.

- 1) Те, є. багато, саме, говорити, сказати, і, багато (*Софокл*).
- 2) Роздуми, красномовніше, ніж, нічого, красномовнішого, глибокі (*Н. Трюбле*).
- 3) Яка, про, турбується, істину, простою, промова, бути, немудровою, і, повинна (*Сенека*).
- 4) Правда, але, що, правдиве, хіба, не, цитата, нас, дзвінка, більше, ніж, спокушає, мовлення (*М. де Монтень*).
- 5) Помилкове, слово, як, судження, породжує, неправильно, часто, вжите (*Г. Спенсер*).

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Абрамович С.* Риторика та гомілетика. Чернівці, 1995.
2. *Бондаренко П.С.* Судова промова. Львів, 1972.
3. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика : Навч. Посіб. 2-ге вид. Київ: Вища школа. 2006.
4. *Мацько Л.* Риторика: предмет, основні поняття, розділи. *Дивослово*. 2001. №12. С. 12-15.
5. *Мацько Л., Мацько О.* Вітчизняна риторика. *Дивослово*. 2002. №5. С. 23-27.
6. *Мацько Л., Мацько О.* Риторика стародавньої Греції і стародавнього Риму. *Дивослово*. 2002. №1. С. 26-29.
7. *Молдован В.В.* Судова риторика: Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2008. С. 33-59.
8. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д. Абрамович, В.В. Молдован, М.Ю. Чикарькова. Київ: Юрінком Інтер, 2010. 348 с.

9. Так учили вправно спілкуватися в Могилянській Академії в Києві 300 років тому. *Українська мова та література в школі*. 2000. травень (№ 17).

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 8

ТЕМА: МЕТОДИКА ТА ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ

1. Близькість промови до наукового дослідження.
2. Вибір теми промови: чинники успішності комунікації.
3. Складання плану промови: особливості структурування і логічна послідовність суджень та умовиводів.
4. Збирання матеріалу для промови: конденсація власного і чужого досвіду.
5. Складання промови, її запис (використання рядкових, надрядкових і підрядкових знаків).
6. Тренувальний етап і виголошення промови.

ЗАВДАННЯ ПІДГОТОВЧОГО ПЕРІОДУ

1. Складіть схему «Етапи підготовки промови»?
2. Які спільні риса мають процеси підготовки промови і проведення наукового дослідження?
3. Чи мають місце в промові імпровізація і гумор? За яких обставин вони застосовуються?
4. Складіть промову на тему «Вища освіта: виклики сьогодення» за поданими нижче тезами.
 - Вища освіта в Україні має європейський вектор розвитку.
 - Вища освіта в країні є доступною для всіх.
 - Академічна мобільність є обов'язковою складовою розвитку української вищої освіти.
 - Студентоцентричність – базовий принцип вищої освіти в Україні.
 - Академічна доброчесність відіграє ключову роль у навчальній та науковій діяльності здобувачів вищої освіти.
5. Напишіть промову на тему «*Без перекладу ми б жили в провінціях, які межують з мовчанням*» (Джордж Стейнер, 1928) за запропонованою схемою.
 1. Перша підтема (виклад, аргументація);
 - перша мікротема;
 - друга мікротема.
 2. Друга підтема (виклад, аргументація);
 - перша мікротема;
 - друга мікротема.
 3. Висновок.
6. Які способи зацікавлення слухачів має у своєму арсеналі оратор?

Запропонуйте початок промови на тему *«Кохання і шлюбні стосунки у сучасному суспільстві»*, застосувавши стратегію привернення уваги аудиторії, зацікавлення.

VI. ТЕМАТИКА ЕСЕЇВ

I. Теорія та практика риторики

1. Зміст терміна «риторика». Предмет, завдання науки.
2. Зв'язок риторики як інтеграційної дисципліни з іншими сферами знань про людину.
3. Риторика в контексті філософії. Людське мислємовлення та виміри людського буття.
4. Поняття логосфери.
5. Логічні параметри красномовства.
6. Психологічні засади риторики.
7. Культура мови як чинник загальнолюдської культури. Класифікація порушень культури мови та способи їх корекції.
8. Поняття техніки мови. Вимоги до аудіоарсеналу риторики.
9. Поняття риторичної культури особистості. Харизма оратора.
10. Монолог як риторичний дискурс. Структура, прийоми побудови монологічного мовлення.
11. Способи та прийоми активізації уваги аудиторії під час публічного виступу.
12. Прийоми нейтралізації обструкції оратора.
13. Маніпуляції у публічній промові.
14. Прийоми аргументації у промові.
15. Контраргументація у промові.
16. Поняття риторичної експресії, засоби експресивного мовлення.
17. Прийом інтриги в побудові монологу.
18. Діалог як риторичний дискурс. Загальний огляд.
19. Види діалогів.
20. Типи співрозмовників: психолінгвістичний вимір.
21. «Незручні» співрозмовники в діалогічному спілкуванні.
22. Поняття трансакції у діалозі.
23. Маніпуляції у діалозі.
24. Види активного слухання. ОПВ – оптимальний порядок вислуховування.
25. Поняття полілогу. Закони полілогічного мовлення.
26. Конфронтаційна риторика: полеміка, суперечка, дебати, диспут.
27. Закони аргументації. Технології переконання.
28. «Недозволені» стратегії та маніпуляції в дискусії.
29. Сучасна телериторика. Огляд жанрів.
30. Риторичний телеімідж, його складові.
31. Риторика інтерактивного спілкування.
32. Невербальна риторика як система знаків.
33. Вимоги до кінетики промовця.

- 34. Фейсбїлдінг у кінетиці.
- 35. Стратегії спілкування в соціальних мережах.
- 36. Образність мови – креативний потенціал риторики.

II. Історія риторики

- 37. Витоки риторики в культурі давніх цивілізацій.
- 38. Ораторське мистецтво в Давній Греції. Сила слова у демократичних інститутах.
- 39. «Риторика» Арістотеля – перше теоретичне обґрунтування науки.
- 40. Риторична діяльність Демосфена.
- 41. Сократ – автор жанру діалогу як дискурсу для пошуку істини.
- 42. Софістична та діалектична моделі риторики як два способи життя.
- 43. Давньоримська риторика: загальний огляд.
- 44. Діяльність та риторичне вчення Цицерона.
- 45. Юлій Цезар – фундатор публіцистики.
- 46. Квінтіліан – фундатор педагогічної риторики.
- 47. Риторика Середньовіччя (загальний огляд).
- 48. Риторика теоцентризму (огляд, автор за вибором). Гомілетика.
- 49. Риторика доби українського бароко. Києво-Могилянська академія – навчальний заклад з пріоритетом риторики.
- 50. Діяльність Ф. Прокоповича.
- 51. Кордоцентризм як філософсько-історичний принцип вітчизняної риторики.
- 52. Риторика як інструмент філософії (оглядово: Відродження, Новий час, Просвітництво – автор за вибором).
- 53. Церковне красномовство: історія становлення.
- 54. Українська риторика XVII–XVIII століть: структура, мовні особливості та етапи підготовки церковної проповіді.
- 55. Східнослов'янська риторика XIX століття: загальний огляд.
- 56. Риторика XX століття. Феномен харизматичних тоталітарних лідерів. Особливості тоталітарної риторики.
- 57. Риторика XXI століття. Ораторське мистецтво в демократичних країнах.
- 58. Сучасні жанри риторики.

VII. ДОДАТКОВІ НАВЧАЛЬНО-ДІАГНОСТИЧНІ АКТИВНОСТІ

ЛІНГВОПСИХОЛОГІЧНА САМОДІАГНОСТИКА

1. Ви часто відчуваєте потребу в нових враженнях, у збудниках, щоб «підбадьоритися»?
2. Чи часто потребуєте спілкування з друзями, які вас розуміють, підтримують, втішають?
3. Ви безтурботна людина?
4. Чи помічали ви, що вам дуже важко відповідати «ні»?
5. Замислюєтесь ви над тим, щоб щось вчинити?
6. Якщо ви обіцяєте щось зробити, чи завжди ви дотримуетесь слова (незалежно від того, чи зручно вам)?
7. Чи часто помічаєте у себе спади настрою без видимих причин?
8. Зазвичай ви говорите й дієте швидко, не роздумуючи?
9. Часто відчуваєте себе безпричинно нещасною людиною?
10. Чи зробили б що завгодно на заставу?
11. Чи виникає відчуття сорому, ніяковієте, коли хочете познайомитись з особою протилежної статі?
12. Чи втрачаєте контроль, коли гніваєтесь?
13. Чи часто дієте під впливом хвилинної зміни настрою?
14. Як часто хвилюєтесь через те, що зробили або сказали щось не те, зайве?
15. Чи надаєте ви перевагу книгам, аніж зустрічам з людьми?
16. Чи легко вас образити?
17. Чи любите часто бувати в компаніях?
18. Чи є у вас думки, які ви не розкриваєте іншим?
19. Чи правда те, що коли ви сповнені енергією, у вас все горить в руках, а коли ні – відчуваєте в'ялість і спустошеність?
20. Чи віддаєте ви перевагу меншій кількості друзів, але надійних?
21. Часто мрієте?
22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте тим самим?
23. Часто вас турбує почуття провини?
24. Чи всі ваші звички є хорошими й бажаними?
25. Чи здатні ви дати волю почуттям і на повну розважатися в компаніях?
26. Чи вважаєте ви себе людиною чутливою, яка легко збуджується?
27. Чи вважають вас людиною веселою, легкою?
28. Часто, зробивши якусь важливу справу, чи відчуваєте, що могли зробити її краще?
29. Ви більше мовчите в середовищі незнайомих людей?
30. Ви іноді пліткуєте?
31. Чи буває безсоння, коли різні думки лізуть у голову?

32. Якщо вам треба про щось дізнатися, ви надаєте перевагу інформації з книг, інтернету, аніж запитуєте в людей?
33. Чи бувають у вас напади сильного серцебиття?
34. Чи подобається вам робота, яка потребує від вас постійної пильної уваги?
35. Чи бувають у вас напади сильного тремтіння?
36. Завжди б сплячували за провезення багажу в транспорті, якби не боялися перевірки?
37. Вам неприємно бути в товаристві, де підсміюються один над одним?
38. Ви дратівлива людина?
39. Чи подобається вам робота, яка потребує швидкого реагування, дій?
40. Хвилюєтесь ви з приводи неприємних подій, які б могли відбутися?
41. Ви ходите повільно, не поспішаючи?
42. Ви коли-небудь запізнюєтесь на роботу або побачення?
43. Часто вам сняться кошмари?
44. Чи правдою є те, що ви настільки говірливі й завжди використовуєте нагоду поговорити з незнайомою людиною?
45. Тривожать вас якісь болі?
46. Ви відчували б себе нещасним, якби довгий час не мали змоги широкого спілкування з людьми?
47. Можете ви себе назвати нервовою людиною?
48. Є серед ваших знайомих люди, які вам явно не подобаються?
49. Чи можете про себе сказати, що ви достатньо впевнена в собі людина?
50. Чи легко ви ображаєтесь, коли люди вказують вам на ваші недоліки?
51. Ви впевнені, що важко отримати справжнє задоволення від вечірки?
52. Хвилює вас відчуття, що ви чимось гірший (а) за інших?
53. Чи легко ви можете пожвавити настрій нудної компанії?
54. Чи говорити ви іноді про речі, в яких абсолютно не розбираєтесь?
55. Ви піклуєтесь про своє здоров'я?
56. Чи любите піджартовувати над іншими?
57. Страждаєте від безсоння?

Умови виконання: навпроти питань ставте хрестик, якщо ваша відповідь збігається з відповіддю ключового списку.

Відповіді:

1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56 – «так»
5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51 – «ні»

☞ Ця шкала питань скерована на виявлення ступеню екстраверсії-інтроверсії. Якщо ви заробили більше 12 хрестиків, можна стверджувати, що ви виражений екстраверт, якщо меншу – інтроверт.

Відповіді:

2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57 – «так».



Ці питання скеровані на виявлення ступеню емоційної стійкості або нестійкості. Негативні відповіді не враховуються. Якщо ви набрали менше 12 хрестиків, то ви емоційно стійка людина.

Відповіді:

6, 24, 36 – «так»

12, 18, 30, 42, 48, 54 – «ні»



Це коректурна шкала, призначена для перевірки щирості ваших відповідей. Якщо ви набрали більше 4 хрестиків, це вказує на вашу необ'єктивність під час опитування.

ФОРМУЛА ТЕМПЕРАМЕНТУ
(ВІДПОВІДАЄМО «ТАК» ЧИ «НІ»)

1. Чи легко ви починаєте хвилюватися (радіти, гніватися) чи, навпаки, вам для цього потрібний серйозний подразнювач?
2. Чи достатніми для вас малої перешкоди, образи, щоб викликати почуття хвилювання, страху чи, навпаки, ви спокійні?
3. Чи викликає у вас стукіт у двері, шум відчуття страху чи, навпаки, спокійно реагуєте?
4. Наскільки легко народжується у вас внутрішній неспокій чи, навпаки, до всього ставитеся байдуже, спокійно, поверхово?
5. Почуття, які у вас виникають (радість, горе) як правило тимчасові чи довго тривають?
6. Горе, роздратування, радість виникають у вас несподівано чи поступово, захоплюючи вас повністю.
7. Наскільки ви легко можете змінити місце проживання? Роботу? Професію? Друга? Предмети побуту?
8. Наскільки легко, без важких наслідків, ви можете перейти від однієї діяльності до іншої?

 Стверджувальні відповіді:

1, 3 – холерики.

2, 4 – меланхоліки.

5, 8 – холерики та сангвініки.

Усі відповіді негативні – **флегматики.**

«НАСКІЛЬКИ Я КОМУНІКАБЕЛЬНИЙ?»

1. Ви готуетесь до ординарної ділової зустрічі, наскільки це вибиває вас зі звичного ритму життя?
2. Чи відкладаєте візит до лікаря до тих пір, поки стане зовсім зле?
3. Чи викликає у вас сум'яття і незадоволення доручення виступити з доповіддю, повідомленням, інформацією на нараді чи іншому заході?
4. Уявіть, що вам пропонують відрядження в місто, в якому ви ніколи не були. Чи докладатимете ви великих зусиль, щоб уникнути цього?
5. Чи любите ви ділитися своїми проблемами, переживаннями з будь-ким?
6. Чи дратує вас ситуація, коли незнайома людина звертається з проханням?
7. Чи вірите ви в проблему «батьків і дітей», чи важко порозумітися представникам різних поколінь?
8. Чи соромитесь ви нагадувати про борги людям, які позичили у вас гроші?
9. Уявіть ситуацію, що в ресторані вам подали неякісну страву, ви промовчите, висловивши невдоволення тільки тим, що не їстимете принесене?
10. Опинившись віч-на-віч з незнайомою людиною, ви не розпочнете розмову і будете відчувати дискомфорт, коли першою заговорить вона?
11. Чи відчуваєте ви жах, коли треба стояти в довгій черзі. Ви відмовитесь від своїх намірів і не встанете в кінець черги?
12. Чи боїтеся ви брати участь у комісії з розгляду конфліктних ситуацій?
13. У вас є власні критерії оцінювання літературних творів, мистецтва, культури й ніякі чужі аргументи для вас не є авторитетом. Це так?
14. Почувши в кулуарах висловлення явно помилкового характеру з добре відомого вам питання, ви промовчите і не почнете дискутувати?
15. Чи викликає у вас незадоволення чиєсь прохання допомогти в службовому питанні?
16. Частіше ви викладаєте свою точку зору в письмовому вигляді, ніж в усній формі?



Кожна позитивна відповідь – два бали.



30-32 бали. Ви некомунікабельна людина. І це ваша біда, оскільки від цього страждаєте насамперед ви. Але й близьким з вами нелегко. На вас важко покластися в справі, де потрібне групові зусилля. Старайтеся бути більш комунікабельним.



25-29 балів. Ви закрита людина, не любите балачки, віддаєте перевагу самотності, у вас, ймовірно, мало друзів. Нова робота і необхідність нових контактів виводять вас із рівноваги. Ви прекрасно знаєте цю особливість свого характеру, а отже – часто буваєте собою незадоволені. У ваших руках подолати

цю особливість характеру, адже, коли ви чимось насправді зацікавлені, ви стаєте комунікабельною людиною.

🕒 **19-24 бали.** Ви певною мірою комунікабельна людина і в незнайомих ситуаціях відчуваєте себе впевнено. Вас не лякають нові проблеми. З новими людьми ви легко знаходите спільну мову, а в суперечках, дискусія не дуже любите брати участь. У ваших висловлюваннях іноді багато безпідставного сарказму. Але ці недоліки легко виправити!

🕒 **14-18 балів.** У вас нормальна комунікабельність. Ви людина допитлива, залюбки слухаєте цікавого співбесідника, достатньо терпимі в спілкуванні з людьми, спокійно доводите власну точку зору. Без неприємних передчуттів ідете на зустріч з іншими людьми. Але разом з тим не любите веселих галасливих компаній, екстравагантних викидів, багатослів'я вас дратує.

🕒 **9-13 балів.** Ви любите спілкування (іноді занадто). Допитливі, говірки, любите висловлюватись на будь-які теми, що іноді викликає у співбесідників роздратування. Залюбки заводите нові знайомства. Любите бути в центрі уваги, ніколи не відмовляєте в проханнях, хоча й не завжди їх виконуєте. Ваша запальність швидко проходить. Чого вам не вистачає: посидючості, терпіння і відваги, коли стикаєтесь із серйозними проблемами. Але при бажанні можете себе змусити не відступати.

🕒 **4-8 балів.** Ви дуже товариська людина, завжди в курсі всіх справ. Любите брати участь в різних заходах, дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у вас мігрень))). Залюбки берете слово з будь-якого питання, якщо навіть ви маєте про нього поверхове уявлення. Відчуваєте себе завжди як риба у воді. Беретесь за будь-яку справу, хоча й не можете її довести до кінця. Тому керівники й колеги ставляться до вас з обережністю.

🕒 **3 і менше балів** Ваша комунікабельність має хворобливий характер. Ви балакуча людина, багатослівна, втручаєтесь у справи, які абсолютно вас не обходять. Беретесь судити про питання, в яких некомпетентні. Часто стаєте причиною конфліктів у вашому оточенні. Ви запальний(а), ображаєтесь, часто необ'єктивно. Серйозна робота не для вас. Людям важко з вами. Треба попрацювати над своїм характером, виховувати в собі терпіння, стриманість, повагу до інших. І пам'ятайте: такий стиль життя безслідно не проходить.

«ЧИ ПРИЄМНО З ВАМИ СПІЛКУВАТИСЯ?»

(Якщо людина комунікабельна, це ще не означає, що з нею приємно спілкуватися)

1. Ви любите більше слухати, аніж говорити?
2. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з незнайомою людиною?
3. Ви завжди уважно слухаєте співбесідника?
4. Любите ви давати поради?
5. Якщо тема розмови вам не цікава, ви натякнете про це співрозмовнику?
6. Чи дратуєтесь, коли вас не слухають?
7. У вас є власна думка з будь-якого питання?
8. Якщо тема розмови вам невідома, чи станете ви її розвивати?
9. Ви любите бути в центрі уваги?
10. Чи є хоча б три предмети, де ви маєте тверді знання?
11. Ви гарний оратор?



Кожна позитивна відповідь – один бал



1-3 бали. Ви або мовчун, з якого й слова не витягнеш, або настільки говірка людина, що вас намагаються уникати. Але одне є точним: спілкуватися з вами тяжко. Задумайтесь над цим!



4-9 балів. Ви, може, й не дуже комунікабельна людина, але завжди виявляєте уважність до співбесідника і з вами приємно спілкуватися, хоча можете не завжди бути уважним, особливо, коли не в настрої. Натомість, в такі хвилини не потребуєте посиленої до себе уваги.



10-11 балів. Ви, ймовірно, одна з найприємніших осіб в спілкуванні. Навряд чи друзі можуть обійтися без вас. Єдине питання: вам дійсно подобається спілкуватися чи іноді доводиться грати роль цікавого співбесідника?

«ЧИ ВМІСТЕ ВИ СЛУХАТИ?»

(позначте ситуації, які викликають роздратування, одним балом)

1. Співрозмовник не дає мені шансу висловитися, я маю що сказати, проте не можу вставити бодай слово.
2. Співрозмовник постійно мене перериває під час бесіди.
3. Співрозмовник ніколи не дивиться в обличчя під час розмови, і я не впевнений, чи чує він мене.
4. Розмова з таким партнером завжди викликає відчуття марної трати часу.
5. Співрозмовник постійно метушиться: олівець і папір його більше цікавить, ніж те, про що говорю.
6. Співрозмовник ніколи не посміхається. У мене виникає відчуття тривоги, я ніяковію.
7. Співрозмовник постійно відволікає мене питаннями й коментарями.
8. Що б я не сказав, співрозмовник завжди стримує мій запал.
9. Співбесідник завжди намагається спростувати мої думки.
10. Співрозмовник перекручує зміст моїх слів, вкладаючи в них інший зміст.
11. Коли я ставлю запитання, співрозмовник змушує мене захищатися.
12. Іноді співбесідник перепитує мене, роблячи вигляд, що не розчує.
13. Співрозмовник під час розмови підкреслено займається сторонніми речами: грає цигаркою, протирає окуляри, і я переконаний, що він неуважний при цьому.
14. Співрозмовник, не дослухавши до кінця, перебиває мене лише затим, щоб погодитися.
15. Співрозмовник робить за мене висновки.
16. Співрозмовник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.
17. Співрозмовник дивиться на мене – не змигне.
18. Співрозмовник дивиться на мене, начебто оцінюючи. Це хвилює.
19. Коли я пропоную щось нове, співрозмовник говорить, що він думає так само.
20. Співрозмовник переграє, показуючи, що цікавиться бесідою, надто часто киває головою, підтакує.
21. Коли я кажу про серйозні речі, співрозмовник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.
22. Співрозмовник часто дивиться на годинник під час розмови.
23. Коли я заходжу в кабінет, він кидає всі справи і всю увагу концентрує на мені і моїх проблемах.
24. Співрозмовник поводить себе так, начебто я заважаю йому робити щось важливе.
25. Співрозмовник вимагає, щоб всі з ним погоджувались. Будь-яке висловлювання закінчується запитанням: «Ви теж так думаєте?», «Ви не згодні?»

🌀 **71-100 %** ви поганий співрозмовник. Вам необхідно працювати над собою й навчитися слухати.

🌀 **41-70 %** ви маєте деякі недоліки. Критично ставитеся до висловлювань, не можна вас вважати гарним співрозмовником: уникайте поспішних висновків, не загострюйте увагу на манері говорити, не прикидайтеся, шукайте сенс у сказаному, не монополізуйте розмову.

🌀 **11-40 %** ви гарний співрозмовник, але іноді відмовляєте партнеру в цілковитій увазі. Повторюйте виховано його висловлювання, дайте йому розкрити думку повною мірою, прилаштовуйте свій тип мислення до його мовлення і, як наслідок, – спілкування стане ще приємнішим!

🌀 **0-10 %** ви прекрасний співрозмовник! Вмієте слухати, ваш стиль спілкування зразковий!

ВМІННЯ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРИ

Психолінгвістичний тест дозволить визначити, хоча б приблизно, чи володієте ви здібностями обрати правильний тон переговорів, підібрати переконливі аргументи, знайти виважене, оптимальне рішення.

Слід надавати спонтанні, найбільш адекватні вашій індивідуальності відповіді, обираючи між «так» чи «ні» відповідно вашої звичайної манери поведінки і способу мислення.

1. Чи дивують вас реакції людей, з якими вперше бачитеся?
2. Чи маєте ви звичку закінчувати фразу за інших, оскільки вважаєте що знаєте наперед, що вони скажуть?
3. Часто жалієтеся, що вам не надають потрібних засобів, щоб довести до кінця свою роботу?
4. Чи заперечуєте або маєте намір заперечувати, коли критикують думку, яку ви поділяєте, або колектив, до якого ви належите?
5. Чи здатні ви уявити, що робитимете в попередні шість місяців?
6. Чи здатні ви висловити власну точку зору на зборах, де не знаєте всіх учасників?
7. Чи вважаєте, що на всіх переговорах завжди має бути переможець і переможений?
8. Чи існує у інших думка, що ви вперта людина?
9. Чи вважаєте ви, що на переговорах, де треба домогтися 5, слід починати з 10?
10. Наскільки вам важко приховувати поганий настрій, коли, граючи в якусь гру, програєте?
11. Чи вважаєте ви за необхідне відповідати комусь пункт за пунктом, хто на зборах висловлює протилежну вашій думку?
12. Чи неприємно для вас змінювати один вид занять на інший?
13. Чи обіймаєте ви таку посаду й отримуєте таку заробітну плату, на які розраховували ще пів року тому?
14. Чи припустимо для вас використовувати слабкості інших людей для досягнення власних цілей?
15. Наскільки ви впевнені, що легко знайдете аргументи для переконання інших у праві наполягати на своєму?
16. Чи ретельною є ваша підготовка до зустрічей, зборів та нарад?

Відповіді

Запишіть по одному балу за кожну відповідь, яка збігається з наступними:

1. Ні
2. Ні

- 3. Ні
- 4. Ні
- 5. Так
- 6. Ні
- 7. Ні
- 8. Так
- 9. Ні
- 10. Так
- 11. Так
- 12. Так
- 13. Так
- 14. Ні
- 15. Ні
- 16. Ні

 **Від 0 до 5 балів.** Ви не здатні вести перемовини.

 **Від 6 до 11 балів.** Вмієте вести добре переговори. Але для Вас є загрозовою ситуація, коли в незручний момент Ви можете проявити власні риси характеру.

 **Від 12 до 16 балів.** Ви в достатній мірі засвоїли культуру переговорів.

ВИСТУП ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ

Визначаються найважливіші для оратора чинники: стиль спілкування, тип нервової системи, емоційний рух.

Усі, кому доводиться виступати перед аудиторією, повинні мати свої навички подібного спілкування. Їх, як правило, два основних.

Представники першого типу підпорядковують аудиторію собі. Вони, звичайно, враховують її безпосередню реакцію, але віддають перевагу «брати все у свої руки». Не допускають проявів вольностей у поведінці та мові. Цей стиль називається «авторитарним».

Представники другого типу певною мірою підпорядковуються аудиторії. Вони володіють більш різноманітними виборами варіантів поведінки за кафедрою, спілкування, виголошення промови. Такий стиль спілкування називають «демократичним».

Обидва способи мають свої переваги й недоліки. Підкреслений прояв незалежності від аудиторії може зробити доповідача нечуттєвим до інтересів слухачів, а прагнення в усього наслідувати аудиторії може призвести до втрати авторитету й ефекту від сказаного. Отже, відповідаймо на питання «так» чи «ні».

1. Чи потрібна вам ретельна підготовка до будь-якого виступу залежно від характеру аудиторії, навіть якщо ви вже не раз виступали на цю тему?
2. Чи відчуваєте себе після виступу «висмоктаним», чи різко знижується працездатність?
3. Чи хвилюєтесь ви перед виходом на кафедру чи трибуну настільки, що не можете взяти себе в руки?
4. Чи завжди однаковим є початок вашого виступу?
5. Приходите заздалегідь до початку виступу?
6. Чи потрібні вам перші 3-5 хвилин для встановлення контакту з аудиторією і примусу, щоб уважно вас слухати?
7. Чи прагнете ви говорити, суворо дотримуючись плану?
8. Любите рухатись під час виступу?
9. Чи відповідаєте на питання записок по мірі їх надходження, не групуючи їх?
10. Чи вмієте ви жартувати під час виступу?



Ключ

Якщо ви відповіли на всі питання, то маєте індивідуальний стиль спілкування.

Позитивні відповіді на питання 1, 4, 5, 6, 7, 9 і негативні на інші засвідчують, що ви належите до авторитарного типу.

І навпаки – до демократичного. Якщо відповіли «ні» на питання 2, 3, 5, це

означає, що маєте сильний тип нервової системи.

«Ні» на питання 1, 4, 6, 10 говорить про рухливість ваших емоцій.

Якщо з'ясувалося, що ви належите до першого типу, не намагайтеся копіювати манеру другого – нічого з цього не вийде! Ви маєте попередньо пропрацювати свою тему так, щоб передбачати все, що стосується композиції, змісту, мови, і скласти попередній конспект, якщо й не маєте намір говорити з аркуша.

Порада «демократичному типові»: перед виходом на трибуну постарайтеся бути у формі, максимально контролюйте свою поведінку, міміку, жестикуляцію, щоб випрацювати специфічну манеру спілкування з аудиторією.

НАСКІЛЬКИ МИ ОРІЄНТУЄМОСЯ В МОВІ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ

1. На вашу думку міміка та жести – це:
 - а) спонтанне вираження душевного стану людини в даний конкретний момент;
 - б) доповнення до мовлення;
 - в) зрадливий прояв нашої підсвідомості.
2. Чи вважаєте, що у жінок мова міміки й жестів є більш виразною, аніж у чоловіків?
 - а) так;
 - б) ні;
 - в) не знаю.
3. Як вітаєтесь з близькими друзями?
 - а) радісно вигукуєте «Привіт!»;
 - б) сердечним рукостисканням;
 - в) ви злегка обіймаєте один одного;
 - г) вітаєтесь стриманим порухом руки;
 - г) цілуєте один одного в щічку.

Яка міміка та жести, на вашу думку, в усьому світі означає одне й те саме (надайте три відповіді): а) коли хитають головою;

- б) коли кивають головою;
 - в) коли морщать ніс;
 - г) коли морщать лоб;
 - г) коли підморгують;
 - д) коли посміхаються.
5. Яка частина тіла є «найвиразнішою»?
 - а) стопи;
 - б) ноги;
 - в) руки;
 - г) кисті рук;
 - г) плечі.
 6. Яка частина вашого власного обличчя є найбільш виразною:
 - а) лоб;
 - б) брови;
 - в) очі;
 - г) ніс;
 - г) губи;

д) куточки рота.

7. Коли ви проходите повз вітрину магазину, в якій бачите власне віддзеркалення, на що звертаєте в першу чергу увагу:
- а) на те, як пасує вам одяг;
 - б) на зачіску;
 - в) на ходу;
 - г) на поставу;
 - г) ні на що.

Якщо хтось, розмовляючи або сміючись, часто прикриває рота рукою, для вас це є сигналом того, що: а) йому є що приховувати;
б) має негарні зуби;
в) чогось соромиться.

9. На що насамперед звертаєте увагу у співбесідника:
- а) на очі;
 - б) на рот;
 - в) на руки;
 - г) на поставу.

10. Якщо співрозмовник під час спілкування ховає очі, для вас це ознака:
- а) нещирості;
 - б) невпевненості в собі;
 - в) зібраності.

11. Чи можна за зовнішнім виглядом впізнати типового злочинця?
- а) так;
 - б) ні;
 - в) не знаю.

12. Чоловік заговорює з жінкою. Він це робить тому, що...:
- а) перший крок завжди роблять чоловіки;
 - б) жінка несвідомо дає зрозуміти, що хотіла б, щоб з нею заговорили;
 - в) він достатньо самовпевнений, щоб ризикнути отримати відкоша.

13. У вас склалося враження, що слова людини не відповідають тим «сигналам», які демонструє його міміка і жести. Чому ви довірятимете?
- а) словам;
 - б) «сигналам»;
 - в) він взагалі у вас викликає підозру.

14. Зірка типу Мадонни надсилає публіці «сигнали», що мають однозначно еротичний характер. Що за цим криється?
- а) звичайне фіглярство;
 - б) заводить публіку;
 - в) висловлює власний настрій.
15. Ви в самоті переглядаєте страшну детективну стрічку. Що з вами відбувається?
- а) дивлюся абсолютно спокійно;
 - б) реаую кожною клітинкою свого єства;
 - в) закриваю очі, коли бачу страшні сцени.
16. Чи можна контролювати власну міміку?
- а) так;
 - б) ні;
 - в) тільки окремі її елементи.
17. Коли інтенсивно фліртуєте, то висловлюєтесь за допомогою:
- а) очима;
 - б) руками;
 - в) словами.
18. Чи вважаєте, що більшість ваших жестів:
- а) у когось «підгледіли» у когось і завчили;
 - б) передаються з покоління в покоління;
 - в) закладені в нас від природи.
19. Якщо людина носить бороду, для вас це показник:
- а) мужності;
 - б) того, що людина ховає недоліки власного обличчя;
 - в) того, що людина надто лінива, щоб голитися.
20. Багато хто з людей стверджує, що ліва і права сторони обличчя у них нерівномірні. Ви погоджуєтесь з цим?
- а) так;
 - б) ні;
 - в) лише у людей похилого віку.



Підраховуємо кількість балів:

- 1. а – 2; б – 4; в – 3
- 2. а – 1; б – 3; в – 0
- 3. а – 4; б – 4; в – 3; г – 2; г – 4
- 4. а – 0, б – 0, в – 1, г – 1, г – 0, д – 1

6. а - 1, б - 2, в - 3, г - 4, г - 2а - 2, б - 1, в - 3, г - 2, г - 3, д - 2
7. а - 1, б - 3, в - 3, г - 2, г - 0
8. а - 3, б - 1, в - 1
9. а - 3, б - 1, в - 2, г - 1
10. а - 3, б - 2, в - 1
11. а - 0, б - 3, в - 1
12. а - 1, б - 4, в - 2
13. а - 0, б - 4, в - 3
14. а - 4, б - 2, в - 0
15. а - 4, б - 0, в - 1
16. а - 0, б - 2, в - 1
17. а - 3, б - 4, в - 1
18. а - 2, б - 4, в - 0
19. а - 3, б - 2, в - 1
20. а - 4, б - 0, в - 2

 **Ви набрали 77-56 балів.** Прекрасно! У вас відмінна інтуїція, ви володієте здатністю розуміти інших. У вас є спостережливість та чуття. Але ви сильно покладаєтесь в своїх судженнях на ці якості, слова мають для вас другорядне значення. Якщо вам посміхаються, ви готові повірити, що вам освідчуються в коханні. Ваші висновки-вироки дещо поспішні, і в цьому криється небезпека попасти пальцем у небо! Зважайте на це і матимете шанс навчитися прекрасно розбиратися в людях!

 **55-34 балів.** Ви отримуєте певне задоволення від спостереження за іншими, ви непогано інтерпретуєте їх міміку та жести. Проте ви ще не зовсім можете використати цю інформацію в реальному житті, наприклад, для того, щоб правильно вибудовувати відносини з оточуючими. Ви схильні буквально сприймати все, що вам кажуть, і цим керуватися. Наприклад, якщо вам з кислим виразом скажуть «Мені з вами абсолютно не сумно», ви повірите словам, а не красномовному виразу обличчя. Розвивайте інтуїцію, довіряйте відчуттям!

 **33-11 балів.** На жаль, міміка та жести для вас – китайська грамота. Вам надзвичайно важко оцінювати людей. І справа не в тому, що ви на це не здатні, просто ви на це не зважаєте, і даремно! Намагайтеся спеціально фокусувати увагу на дрібних жестах оточуючих, тренуйте спостережливість. Прагнення розуміти душу іншої людини – варіант не залишитися самотнім!

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамович С. Риторика та гомілетика. Чернівці, 1995.
2. Абрамович С.Д., Гураль М.І., Чикарькова М.Ю. Риторика. Ч.І. Історія розвитку риторики. Чернівці, 2000.
3. Аверінцев С.С. Античний риторичний ідеал і культура Відродження. *Античне наслідування в культурі Відродження*. Київ, 1984
4. Арістотель. Поетика. Київ, 1967.
5. Бондаренко П.С. Судова промова. Львів, 1972.
6. Галятовський І. Ключ розуміння. Київ, 1985. С. 55-73.
7. Гуревич С.С., Погорілко В.Ф., Герман М.А. Основи риторики. Київ, 1988.
8. Історія української культури: В 5-ти т. Т. 3. Українська культура другої половини XVII–XVIII ст. Київ, 2003.
9. Історія української культури. Збірник матеріалів і документів. Київ, 2000.
10. Клімова К.Я. Основи культури і техніки мовлення. Київ: Ліра, 2007.
11. Колотілова Н.А. Риторика. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
12. Кошачевський С.С. Техніка мови. Київ, 1963.
13. Кушнір Р. Великий оратор або Як говорити так, щоб Вам аплодували стоячи. Київ: Коло, 2013. 245 с.
14. Марк Тулій Цицерон. Три трактати про ораторське мистецтво (фрагменти). URL: http://lib-net.com/content/10236_Mark_Tylliii_Ciceron_Tri_traktati_pro_oratorske_mistectvo_fragmenti.html
15. Марк Тулій Цицерон. Тускуланські бесіди. Про обов'язки. Київ: Апріорі, 2023. 440 с.
16. Мацько Л., Мацько О. Риторика: Навч. Посіб. – 2-ге вид. Київ: Вища школа, 2006.
17. Мацько Л. Риторика: предмет, основні поняття, розділи. *Дивослово*. 2001. № 12.
18. Мацько Л., Мацько О. Вітчизняна риторика. *Дивослово*, 2002, № 5.
19. Мацько Л., Мацько О. Риторика стародавньої Греції і стародавнього Риму. *Дивослово*. 2002, № 1.
20. Меш Г. 10 уроків ораторської майстерності тим, хто вчиться виступати публічно. Київ, 1993.
21. Мовчан П. Ключ розуміння. Київ, 1990.
22. Молдован В.В. Судова риторика: Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2008. 326 с.
23. Нищета В. Риторика: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2021. 220 с.
24. Онуфрієнко Г.С. Риторика: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
25. Олійник О.Б. Основи ораторської майстерності: Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2010. 181 с.
26. Олійник О.Б. Риторика: Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2009. 170 с.
27. Олійник О.Б. Сучасна ділова риторика: Навчальний посібник. Київ:

- Кондор, 2010. 166 с.
28. Ргкер П. Мова політики і риторики. Навколо політики. Київ, 1995. С. 169-184.
29. Риторика: Навчально-методичний посібник з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. Гузенко І.І. Львів, 2014. 328 с.
30. Сагач Г.М. Живе слово полеміста. Київ, 1991.
31. Сагач Г.М. Золотослів. Київ, 1993.
32. Сагач Г.М. Золотослів. У 2-х томах. Київ, 1998.
33. Сагач Г.М. Похвальне красномовство. Київ, 1996.
34. Сагач Г.М. Риторика. Київ, 2000.
35. Сарапулова Є. Основи майстерності володіння увагою слухачів. *Дивослово*. 2002. № 3. С. 5-11.
36. Сенека. Луцій. Про стійкість мудреця. Діалоги. Київ: Апріорі, 2023. 208 с.
37. Так учили вправно спілкуватися в Могиллянській Академії в Києві 300 років тому. *Українська мова та література в школі*. 2000. Травень (№ 17).
38. Томан І. Мистецтво говорити. Київ, 1986.
39. Ухач В.З. Судова риторика (опорні конспекти лекцій). Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. Тернопіль: Вектор, 2011. 114 с.
40. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки. Київ, 2001.
41. Хоменко І.В. Логіка. Київ, 2004.
42. Хрестоматія давньої української літератури. Київ, 1967.
43. Цицерон. Про закони. Про державу. Про природу богів. Київ: Апріорі, 2023. 392 с.
44. Чепіга І.П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст. *Українська мова і література в школі*. 1989. № 10. С. 5-9.
45. Чорнобай О. Феномен Цицерона: теорія і практика риторичної аргументації. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки. 2017. № 865. С. 147-154

Навчальне видання

Оксана ЖИЖОМА, Тамара ГОЛІ-ОГЛУ

РИТОРИЧНІ СТУДІЇ

Навчальний посібник

*Рекомендовано вченою радою
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(протокол № 12 від 27.06. 2024 р.)*

ISBN 978-966-604-317-0

Видавець:

Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний
технічний університет»,
вул. Гоголя, 29 каб. 314, м.Дніпро
ntb@pstu.edu

Зареєстровано як засіб друкованих медіа
(рішення № 1821 Національної ради України з телебачення та
рідіомовлення від 21.12.2023
Протокол № 31)

Підписано до друку 27.06.2024.
Формат 60×90/8 . Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний 80 г/м2 .
Друк електрографічний. Умов.-друк. арк. 8,65.
(електронна версія друкованого видання)