

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА**

**КОЛІНЬКО М. В.**

**РИТОРИКА ДЛЯ ПОЛІТОЛОГІВ**  
навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти

**Київ – 2022**

УДК 168.522+17+130.2+111.852(073)

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Київського університету імені Бориса Грінченка  
(протокол № 1 від 20 січня 2022 року)*

#### Рецензенти

**М. П. Препотенська**, д. філос. наук, доцент, професор кафедри філософії Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

**І. С. Матвієнко**, к. філос. наук, доцент кафедри філософії та міжнародної комунікації Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**Колінько М.В.**

**Риторика для політологів: навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти.** Київ : ФОП Халіков Р.Х., 2022. 127 с.

ISBN 978-617-7565-84-9

Навчальний посібник «Риторика для політологів» містить комплекс навчально-методичних матеріалів зі спецкурсу «Риторика» для студентів спеціальності «Політологія», а також інших гуманітарних спеціальностей денної та заочної форм навчання. До складу посібника входить робоча програма спецкурсу, конспект лекцій, питання до самоконтролю, питання семінарських занять, практичні і тренінгові завдання до всіх тем курсу і рекомендована література. Навчальний посібник забезпечує проведення лекцій і практичних занять на рівні вимог до відповідних форм занять у вищій школі.

Для студентів-політологів денної форми навчання закладів вищої освіти.

© Колінько М.В., 2022

## ЗМІСТ

Передмова.....	4
РОЗДІЛ I. Робоча програма навчальної дисципліни «Риторика».....	5
РОЗДІЛ II. Конспект лекцій зі спецкурсу «Риторика».....	19
РОЗДІЛ III. Плани семінарських занять .....	106
РОЗДІЛ IV. Практикум-тренінг з риторики.....	108
РОЗДІЛ V. Література до курсу .....	123

## ПЕРЕДМОВА

Задум посібнику народився не випадково, його появі сприяла низка обставин і подій мого педагогічного досвіду, які переконують в тому, що не ми вибираємо теми, а вони вибирають нас, як зауважив Гюстав Флобер.

Навчальна дисципліна «Риторика» логічно поєднує структурно-змістовні частини: теоретичну, методологічну та практичну, що є цілком доречним, враховуючи основну концептуальну ідею сучасного аналізу політичної мовленнєвої реальності – це гуманістичний характер і комунікативне значення риторичної майстерності у професійному і повсякденному житті.

Спецкурс «Риторика» є частиною курсу «Переконуючі комунікації» для студентів спеціальності 052 «Політологія» бакалаврського освітнього рівня, освітньої програми 052.00.01 «Політологія». Він зорієнтований на ознайомлення з найважливішими досягненнями в галузі загального та політичного ораторського мистецтва. Посібник складається з передмови і 5 розділів. Перший розділ містить робочу програму спецкурсу, у другому розділі у 8 лекціях докладно подано матеріал з історії та теорії риторики. В третьому розділі відповідно до навчального плану надано плани двох семінарських занять. В четвертому розділі представлений оригінальний практикум-тренінг з риторичної майстерності, розроблено інтерактивне заняття «Підсумкові дебати». У посібнику наведено бібліографію з відповідних теоретичних проблем сучасної риторики, представлено вітчизняні наукові наробки і посібники, а також теоретико-методичну літературу іноземними мовами.

Посібник допоможе студентам-політологам у пошуку відповідей на запит конструювання ефективної комунікації. Він створювався у процесі довгого цілеспрямованого вивчення обширного масиву риторичної, філософської, культурологічної, психологічної літератури, інтуїтивних пошуків дослідного шляху, практичного досвіду викладача, спілкування з небайдужими, інтелектуально і емоційно чуйними співрозмовниками.

# РОЗДІЛ I. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## РИТОРИКА

для студентів

спеціальності

**052 Політологія**

рівня вищої освіти

**першого (бакалаврського)**

освітньої програми

**052.00.01 Політологія**

### 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
Вид дисципліни	Обов'язкова	
Мова викладання, навчання та оцінювання	Українська	
Загальний обсяг кредитів / годин	2/60	
Курс	1	
Семестр	2	
Кількість змістових модулів з розподілом:	2	
Обсяг кредитів	2	
Обсяг годин, в тому числі:	60	
Аудиторні	28	
Модульний контроль	4	
Семестровий контроль	5	
Самостійна робота	23	
Форма семестрового контролю	екзамен	

### 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета – ознайомлення студентів з основами знань класичної і сучасної риторики як науки про мисленнево-мовленнєву діяльність, спрямовану на комунікативну взаємодію, переконання, продукування текстів різного типу відповідно до призначення промови.

## **Завдання курсу.**

*Дисципліна спрямована на формування таких програмних компетентностей освітньої програми підготовки:*

- ЗК-01** Знання предметної області та розуміння професійної діяльності.
- ЗК-03** Здатність бути критичним і самокритичним.
- ЗК-04** Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- ЗК-05** Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.
- СК-01** Здатність використовувати категорійно-понятійний та аналітично-дослідницький апарат сучасної політичної науки.
- СК-02** Здатність застосовувати політологічне мислення для розв'язання теоретичних та практичних проблем у політичній сфері на основі опанування класичної та сучасної політичної думки.
- СК-09** Здатність презентувати результати теоретичних і прикладних досліджень для фахівців та нефаківців.

## **3. Результати навчання за дисципліною**

- РН-01** Розуміти предметну область, етичні та правові засади професійної діяльності.
- РН-03** Вміти критично мислити у сфері професійної діяльності.
- РН-04** Мати навички професійної комунікації.
- РН-05** Вміти використовувати інформаційні та комунікаційні технології у професійній діяльності.
- РН-08** Вміти використовувати базовий категорійно-понятійний та аналітично-дослідницький апарат сучасної політичної науки.
- РН-09** Вміти застосовувати політологічне мислення для розв'язання теоретичних та практичних проблем у політичній сфері на основі опанування класичної та сучасної політичної думки.
- РН-16** Презентувати результати теоретичних і прикладних досліджень фахівцям і широкій аудиторії, засобам масової інформації, експертам з інших галузей знань.

## 4. Структура навчальної дисципліни

### Тематичний план для денної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт					Самостійна
		Аудиторна:					
		Лекції	Семінари	Практичні	Лабораторні	Індивідуальні	
<b>Змістовий модуль 1. Риторика як наука. Основні етапи розвитку риторики.</b>							
Тема 1. Риторика як теорія красномовства	7	2		2			3
Тема 2. Основні етапи розвитку риторичної науки	7		2	2			3
Тема 3. Оратор: риторичний ідеал	7	2		2			3
Тема 4. Класифікація красномовства	5			2			3
Модульний контроль	2						
Разом	28	4	2	8			12
<b>Змістовий модуль 2. Теорія і практика красномовства.</b>							
Тема 5. Інвенція, диспозиція та меморія – етапи підготовки промови	7	2		2			3
Тема 6. Логічні засади красномовства	7		2	2			3
Тема 7. Культура та образність ораторського мовлення	5			2			3
Тема 8. Політична промова	6	2		2			2
Модульний контроль	2						
Разом	27	4	2	8			11
Підготовка та проходження контрольних заходів	5						
Усього	<b>60</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>16</b>			<b>23</b>

## 5. Програма навчальної дисципліни

### Змістовий модуль I.

#### Риторика як наука. Основні етапи розвитку риторики

##### Тема 1. Риторика як теорія красномовства

Красномовство – дар слова, риторика – теорія ораторського мистецтва, красномовства, наука про навички розмовляти і переконувати, навчальна дисципліна. Предмет і завдання риторики.

Розділи риторики: інвенція, диспозиція, елокуція та елоквенція, меморія, акція. Визначення теми, систематизація знань про предмет виступу, знаходження матеріалу для виступу; розташування матеріалу у найкращому порядку, логічності та послідовності; вираз (ораторський стиль), прикрашення мови (тропи, риторичні фігури); запам'ятовування структури промови, основних тез і яскравих висловів, освоєння мнемотехнік; виголошення промови перед аудиторією.

Основні етапи ораторського процесу: докомунікативний, комунікативний, післякомунікативний. Структурні елементи риторичної події: логос, етос, пафос, топос.

Мовленнєва діяльність як предмет риторичних розвідок. Комунікація як система взаємодій і багаторівневий соціокультурний процес передавання та сприйняття інформації у міжособистісному і масовому *спілкуванні* різними каналами за допомогою різних вербальних і невербальних засобів. Концепція контекстності культур Е. Хола. Соціальні функції риторики: комунікативна, конструктивна, освітньо-пізнавальна, людинотворча, суспільно-регулююча.

## **Тема 2. Основні етапи розвитку риторичної науки.**

Ораторське мистецтво Стародавнього Єгипту, Індії, Китаю. Риторика у Стародавній Греції та Римі. Афіни V ст. до н.е. – «батьківщина» риторики як науки та мистецтва переконувати, соціально-політичні передумови риторики давніх греків. Риторична діяльність софістів. Майєвтика Сократа. Закони ораторського мистецтва у творах Арістотеля.

Зародження риторичних маніпуляцій, моделей популістської риторики. Софістика та діалектика як дві моделі античної риторики, два способи життя. Аттікізм і азіанізм у моделях римської риторики. Цицеронівські риторичні трактати; педагогічно-риторичні настанови Марка Квінтіліана. Значення надбань класичної риторики.

Красномовство в епоху Середньовіччя. Формування засад середньовічного європейського красномовства. Гомілетика як християнська риторика. Риторика в контексті «семи вільних мистецтв» (*septem artes liberalis*). Афанасій Александрійський, Василь Великий, Григорій Богослов, Іван Золотовустий. Гуманістичне відродження риторики в епоху Реформації. Новації в європейській риторичній Новому часу.

Вітчизняні традиції красномовства. Культура словесності Київської Русі: «Слово про закон й благодать» Іларіона (XI ст.), «Повчання» Володимира



Мономаха, «Слово» Кирила Туровського, «Золоте слово, зі сльозами змішане» Святослава.

Риторика «українського бароко» Григорія Сковороди. Красномовство в Києво-Могилянській академії. Праці з теорії ораторського мистецтва в Україні XVII ст. (єпископа Макарія, Стефана Яворського, Феофана Прокоповича). Сучасна українська школа риторики (Г. Сагач, Л. Мацько, М. Препотенська).

Неориторика як відповідь на сучасні суспільні виклики. Аргументативна риторика Х. Перельмана, К. Берка, С. Тулміна, Д. Уолтона, Г. Блуменберга. Неориторика як філософська наука, що розробляється на стику філософії та логіки, мовознавства і теорії літератури, етики, естетики, психології.

### **Тема 3. Оратор: риторичний ідеал.**

Типи ораторів: раціонально-логічний, емоційно-інтуїтивний, філософський, художній.

Образ оратора. Зовнішній вигляд оратора. Очі як «вікна душі». Вербальні засоби оратора. Осанка. Жести: рухи рук, голови, міміка. Види жестів: механічні, ілюстративні, емоційні, символічні, імітаційні. Правила користування жестами.

Проксеміка як характеристики простору комунікації. Правила комунікативної відстані між людьми під час їх взаємодії. Види соціальної дистанції.

Кінестетика – знакові системи, що супроводжують мову та компенсують її. Універсальний та конкретно-культурний аспекти мови жестів.

### **Тема 4. Класифікація красномовства.**

Класифікації видів та жанрів красномовства. Систематизація промов Арістотелем: дорадчі, судові, епідейктичні.

Класифікація красномовства Х. Леммермана (за цільовою настановою): предметна доповідь, промова, яка висвітлює думку (дискусія, дебати), промова з певної нагоди (ювілей, народження, новосілля, поховання тощо), оповідання (про події), промова у дружньому колі (анекдот, тост).

Класифікація видів красномовства за Г. Апресяном (за суспільною цариною його застосування): політичне, дипломатичне, академічне, судове, богословське (гомилетика), торгове, військове, соціально-побутове.

Політична риторика як спосіб переконання політиками електорату і академічне вивчення політичного ораторського мистецтва. Ефективні техніки політика-оратора. Політична промова як засіб солідаризації та мова ворожнечи.

## **Змістовий модуль II.**

### **Теорія і практика красномовства**

#### **Тема 5. Інвенція, диспозиція та меморія – етапи підготовки промови.**

Поняття публічної промови. Інвенція як розділ класичної риторики. Цільова установка оратора: поінформувати (навчити), переконати, заохотити, розважити, самопрезентувати. Етапи підготовки промови: вибір теми, складання плану, збирання матеріалу, запис, робота з текстом, тренування та запам'ятовування промови. Завдання та надзавдання оратора. Планування промови чи експромт: за і проти. Види планів: опорні слова, простий, складний, тезисний.

Чинники успіху теми. Типи підготовки до промови, переваги і недоліки кожного з них. Методи підготовки: вивчення першоджерел, запам'ятовування, виписки, зберігання інформації.

Робота над стилем (лексикою) та логікою тексту. Розмітка знаками партитури. Рядкові знаки партитури, надрядкові, підрядкові.

Природні закони запам'ятовування: концентрація (враження), повторення, асоціація. Техніка запам'ятовування дат, імен, послідовності викладу змісту промови. Прийоми мнемотехніки: кодування фразою, кодування азбукою цифр.

#### **Тема 6. Логічні засади красномовства.**

Логічний вимір публічного мовлення. Переконливість та доведеність мово-мислення.

Логічні закони мово-мислення: тотожності, несуперечності, логічного третього, достатньої підстави. Логічні помилки в мово-мисленні. Види помилок (софізм та паралогізм) та їх природа.

Способи операціоналізації термінів: поділ та визначення. Правила поділу та визначення.

Способи аргументації в риторичному мовленні. Способи доведення тези.

Розташування аргументів та їх класифікація. Способи спростування: софістичний та діалектичний. Правила спростування.

Основні логічні форми викладу: аналіз, синтез, порівняння, розрізнення, індукція, дедукція, аналогія. Логічні паузи та їх функції. Практика логічного наголосу в реченнях.

### **Тема 7. Культура та образність ораторського мовлення.**

Поняття культури та правильності мовлення. Етичний аспект культури мовлення. Аспекти правильності мовлення: граматики, слововжиток, вимова. Багатство мови і штамп. Шиболети та їх значення у політичній і військовій комунікації. Загальні ознаки культури ораторського мовлення.

Автологічна лексика, що виходить за межі літературної мови: просторіччя, канцеляризм, діалектизм, жаргонізм, неологізм, архаїзм, варваризм, солецизм.

Рівні художньої образності у мовленні оратора: звуковий (алітерація, асонанс), логічний (аналогізація), лексичний (тропи) та синтаксичний (фігури).

Троп та його різновиди: порівняння, епітет, метафора, алегорія, метонімія, гіпербола, літота та ін.

Синтаксичний рівень художньої виразності мовлення – фігури (паралелізм, хіазм) та стилістичний рівень образності мовлення (антитеза, іронія, каламбур, парадокс, анафора, інверсія тощо).

Риторичні засоби персоніфікації: риторичні вигуки (гасла), риторичні звернення, риторичні запитання, хід – запитання-відповідь, риторичний діалог, пряма та непряма мова.

Фразеологічні одиниці (ідіоми): примовки, прислів'я, приказки, крилаті вирази (афоризми).

### **Тема 8. Політична промова.**

Система з трьох головних складових риторичної майстерності політичного оратора – логосу, пафосу та етосу. Політична етика як практики вироблення моральних суджень щодо політичних дій і вивчення цих практик. Політика відповідальності і політика переконання. Сучасні дослідження у галузі політичного етосу. Критерії етичних меж політичного дискурсу. Тенденції в науковому, політичному і соціокультурному просторі

(лінгвістично-комунікативний поворот, увага до законів мислення та мовлення, змістовної риторики) і відродження неориторичної теорії і практик.

Розуміння політики як аргументації та дії, індексація риторикою політики від часів Стародавньої Греції до сьогодення. Канони риторики; дослідження фігур мови; розробка структури промови як інструментарій для аналізу переконливих ефектів політичної промови. Характеристики груп політичної аудиторії. Використання алгоритмів пафосу у політичних виступах. Техніки дихання та мовлення у політичному виступі. Динамічні голосові прийоми для ділового (політичного, академічного, управлінського) мовлення. Вокальні техніки. Просодика. Особливості інтонації, тембра, дикції.

## 6. Контроль навчальних досягнень.

### 6.1 Система оцінювання навчальних досягнень студентів.

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2	
		Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів
Відвідування лекції	1	4	4	4	4
Відвідування семінарських занять	1	1	1	1	1
Відвідування практичних занять	1	4	4	4	4
Робота на семінарському занятті	10	1	10	1	10
Робота на практичному занятті	10	4	40	4	40
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10	-	-	-	-
Виконання завдань для самостійної роботи	5	4	20	4	20
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25
Виконання ІНДЗ	30	-	-	-	-
Разом			104	-	104
Макс. кількість балів: <b>208</b>					
Розрахунок коефіцієнту: <b>60/208 = 0,29</b>					

## 6.2. Самостійна робота студентів.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	Бали
1	Тема 1. Риторика як теорія красномовства	3	5
2	Тема 2. Основні етапи розвитку риторичної науки	3	5
3	Тема 3. Оратор: риторичний ідеал	3	5
4	Тема 4. Класифікація красномовства	3	5
5	Тема 5. Інвенція, диспозиція та меморія – етапи підготовки промови	3	5
6	Тема 6. Логічні засади красномовства	3	5
7	Тема 7. Культура та образність ораторського мовлення	3	5
8	Тема 8. Політична промова	2	5
<b>Години/бали</b>		<b>23 40</b>	<b>40</b>

**Критерії оцінювання самостійної роботи** – кожна робота оцінюється у 5 балів.

№ з/п	Критерії оцінювання роботи	Максимальна кількість балів
1	Глибина і повнота розкриття завдань	2 бали
2	Повнота використання рекомендованої літератури	1 бали
3	Обґрунтування висновків	0,5 бали
4	Грамотність, стиль викладу, оформлення роботи	1 бал
5	Обсяг виконаної роботи	0,5 бал

## 6.3 Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання.

Форма проведення модульного контролю: виконання письмового завдання, спрямованого на формування творчих здібностей, здатності до узагальнень та надання самостійних оцінок подіям та явищам. Максимальна кількість балів за кожну роботу дорівнює 25 балам.

## **6.4 Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання.**

У процесі оцінювання навчальних досягнень студентів застосовуються такі методи:

- Методи усного контролю: індивідуальне опитування, фронтальне опитування, співбесіда, усний іспит. Методи письмового контролю: модульне письмове тестування; підсумкове письмове тестування, реферат.
- Комп'ютерного контролю: тестові програми.
- Методи самоконтролю: уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- систематичність відвідування занять;
- своєчасність виконання навчальних і індивідуальних завдань;
- повний обсяг їх виконання;
- якість виконання навчальних і індивідуальних завдань;
- самостійність виконання;
- творчий підхід у виконанні завдань;
- ініціативність у навчальній діяльності;
- виконання тестових завдань.

## **6.5 Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю.**

1. Поняття риторики як живомовної науки та її предмет.
2. Основні поняття риторики: оратор, ораторське мистецтво, ораторська промова, красномовство.
3. Структура риторичного дійства: оратор, промова, аудиторія.
4. Своєрідність риторики та її місце серед інших наук.
5. Основні історичні етапи розвитку теорії красномовства.
6. Зародження та розвиток риторики в Античній Греції.
7. Видатні оратори Античної Греції та їх риторична спадщина.

8. Розвиток риторики в Давньому Римі: специфіка та персоналії.
9. Основні здобутки класичної політичної риторики.
10. Особливість розвитку риторики в епоху Середньовіччя: гомілетика.
11. Вітчизняні традиції красномовства у києворуську добу.
12. Риторична спадщина професорів Києво-Могилянської академії.
13. Основні засади твору Ф. Прокоповича «Про риторичне мистецтво».
14. Особливість розвитку теорії красномовства на сучасному етапі.
15. Неориторика, її зміст та значення.
16. Соціальні функції риторики.
17. Значення красномовства як універсального способу самоствердження та культурного розвитку людини.
18. Поняття політичного оратора.
19. Засади красномовства: пафос, логос, етос та топос.
20. Правила пафосу як думки-воління.
21. Логос в риторичній діяльності політичного оратора та його визначні правила.
22. Етичні правила публічного мовлення.
23. Техніка топосу як здатність майстерно застосовувати в політичних промовах найтипівіші часово-просторові матриці соціальних ситуацій.
24. Цицерон про чинники досконалого оратора.
25. Загальний алгоритм діяльності політичного оратора.
26. Поняття риторичного ідеалу та його трансформація в класичній, середньовічній, сучасній (вітчизняній) риторичі.
27. Риторичні ідеали античності: софістичний та сократівський.
28. Основні напрями формування ораторами-початківцями власного індивідуального риторичного стилю.
29. Класичні класифікації красномовства.
30. Сучасні класифікації красномовства (за Г. Апресяном та Х. Леммерманом).
31. Класифікація красномовства за ознакою монолог/діалог.
32. Академічне красномовство та його жанри.

33. Політичне красномовство та його жанри.
34. Соціально-побутове красномовство та його жанри.
35. Судове красномовство та види його промов.
36. Характеристика дипломатичного красномовства.
37. Церковно-богословське красномовство.
38. Військове красномовство та його значення.
39. Основні складові алгоритму підготовки промови.
40. Структурні частини композиції промови.
41. Риторичні завдання та функції вступної частини промови.
42. Загальні ознаки культури ораторського мовлення.
43. Засоби створення образності риторичного мовлення.
44. Звуковий рівень політичного тексту.
45. Особливості автологічної та металогічної лексичних систем.
46. Механізми продукування риторичних фігур.
47. Основні риторичні тропи.
48. Основні риторичні фігури.
49. Фразеологічні одиниці, їх види та функції, які вони виконують в риторичному мовленні.
50. Мнемотехніки у запам'ятовуванні промови.
51. Етос у політичній промові.
52. Пафос у політичній промові.



## 6.6 Шкала відповідності оцінок.

Рейтингова оцінка	Оцінка за стобальною шкалою	Значення оцінки
<b>A</b>	<b>90-100</b> балів	Відмінно – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов’язкового матеріалу з можливими незначними недоліками
<b>B</b>	<b>82-89</b> балів	Дуже добре – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов’язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
<b>C</b>	<b>75-81</b> балів	Добре – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
<b>D</b>	<b>69-74</b> балів	Задовільно – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
<b>E</b>	<b>60-68</b> балів	Достатньо – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
<b>FX</b>	<b>35-59</b> балів	Незадовільно з можливістю повторного складання – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
<b>F</b>	<b>1-34</b> балів	Незадовільно з обов’язковим повторним вивченням курсу – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни

## 7. Навчально-методична картка дисципліни

Разом: 60 год., із них: лекції – 8 год., семінарські заняття – 4 год., модульний контроль – 4 год., практичні заняття – 16 год., самостійна робота – 23 год., семестровий контроль 5 год.

Теми	Т.1	Т.2	Т.3	Т.4	Т.5	Т.6	Т.7	Т.8
Лекції (теми, бали)	Л.1 (1 б.)		Л.3 (1 б.)		Л.5 (1 б.)			Л.8 (1 б.)
Семінарські заняття (теми, бали)		С2. (11 б.)				С.6 (11 б.)		
Самостійна робота	СР Т 1 (5 б.)	СР Т 2 (5 б.)	СР Т 3 (5 б.)	СР Т 4 (5 б.)	СР Т 5 (5 б.)	СР Т 6 (5 б.)	СР Т 7 (5 б.)	СР Т 8 (5 б.)
Практичні заняття	Т.1. (1 б.)	Т.2 (1 б.)	Т.3 (1б.)	Т.4 (1 б.)	Т.5 (1 б.)	Т.6 (1 б.)	Т.7 (1 б.)	Т.8 (1 б.)
Поточний контроль (вид, бали)	МКР 1 (25 балів)				МКР 2 (25 балів)			
Семестровий контроль	60 балів (екзамен)							

## РОЗДІЛ II. КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ ЗІ СПЕЦКУРСУ «РИТОРИКА»

### Тема 1. РИТОРИКА ЯК ТЕОРІЯ КРАСНОМОВСТВА.

(2 години)

1. Поняття риторики, красномовства, ораторського мистецтва.
2. Мовленнєва діяльність як предмет риторичних розвідок.

#### 1. Поняття риторики, красномовства, ораторського мистецтва.

Почнемо з притчі, яку надала письменниця Діна Рубіна у оповіданні «У світі немає місця для ніжності». На початку ХХ століття сидить сліпий жебрак на Бруклінському мосту, тримає в руках картонку, на якій написано: «Подайте сліпому!». До нього звертається молодий письменник: – «Скільки ти заробляєш в день?». Сліпий відповідає: «Я збираю три, чотири долари». «Дай-но мені твою картонку», – каже письменник, перевертає її, щось пише і віддає сліпому: «Тепер будеш тримати її ось так!». Проходить місяць, другий. Знову письменник йде Бруклінським мостом, зупиняється біля жебрака і запитує: «Ну, скільки зараз ти збираєш за день?» Той упізнав його по голосу, зрадив, схопив за руку: «Слухай, слухай, я збираю тридцять, сорок доларів на день, – що ти там таке написав?!» – «Все дуже просто, – відповів юнак, який міг лише мріяти про такі гонорари. – Я написав: «Прийде весна, а я її не побачу...» [25].

Ось що означає магія слова, невловиме зачарування фрази, вчасно сказаної. Людина, яка не вміє виразно висловлюватися і чітко викладати свої думки, не може повноцінно досягати життєвих цілей. Ті, хто не в змозі донести до людей свої знання та ідеї, не краще тих, у кого немає ні знань, ні ідей.

Уміння переконувати є необхідною умовою успіху в житті, як вважав французький філософ XVII ст. Жан де Лабрюєр. Красномовство необхідно кожній людині, щоб бути правильно зрозумілою своїм оточенням, у приватному та публічному житті, у фаховій діяльності. Дар красномовства дозволяє нам опанувати нові комунікативні простори, раціонально і емоційно впливати на співрозмовника.

Чи є відмінність між поняттями «красномовство», «ораторське мистецтво» і «риторика»? На думку більшості дослідників, красномовство належить до природних талантів. *Красномовна людина* виражає те, що сама органічно відчуває, у що сама щиро вірить. Отже, ефективність красномовного виступу визначається його *щирістю*.

*Оратор* на протигагу красномовній людині не завжди ототожнює зі своїми поглядами інформацію, яку передає, якою намагається переконати інших. Але він раціонально аналізує, що і як потрібно донести до слухачів, що буде краще засвоєно. Від красномовної людини оратора відрізняє здатність аналізувати обставини, завдання промови, характеристики слухачів, який комунікативний інструментарій буде ефективнішим саме у даному випадку. Цицерон стверджував: «*Поетом народжуються, а оратором стають*» [27]. Оратор виявляє прийоми красномовства, аналізує їх і відтворює у своїй промові, формує певні навички і алгоритми успішної комунікації. Дієвість мови оратора визначається не тільки її щирістю, але й досконалістю освоєних знань і вмінь.

Успіх приходить до того, хто цілеспрямовано і наполегливо вчиться майстерно володіти словом. Де ж встановлено межі застосування, досконалості, прийнятності ораторського мистецтва? У пошуках відповіді на це питання ми прагнемо до осмислення поняття риторики як науки. Словник львівських науковців надає розповсюджене визначення: «Риторика (від гр. *rhetorike* – «наука ораторського мистецтва») – наука про красномовство, ораторське мистецтво; вивчає способи переконання та впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей» [7, с. 109].

Полтавські дослідники В. Сарапин і К. Боберська додають, що «близьким за значенням до нього є латинське слово «*oratoria*». Ці терміни пов'язуються з публічними виступами, живим словом», а також зазначають «дві головні мети оратора, між якими простягається поле риторики, – переконання та інформування в процесі публічного виступу» [12, с. 15-16].

Сучасна риторика має філософсько-антропологічний зміст, тобто формується з визнання нею людської унікальності, складності, багатовимірності. У статті відомого західного дослідника в галузі філософської антропології Ганса Блуменберга «Антропологічний підхід до сучасного значення риторики» проведено паралель між антропологічними та риторициними альтернативами. Розглядаючи людину як істоту бідну або багату (звичайно, мається на увазі не матеріальне становище), він зазначає: «Той факт, що людина біологічно не прикріплена до специфічного оточення, може бути усвідомленим або як фундаментальна відсутність належного пристосування до самозбереження, або ж як відкритість до повноти світу, який більше не акцентується лише в термінах життєвої необхідності» [15, с. 374]. Людині з багатим внутрішнім світом і яскравим особистісним началом риторика допомагає реалізувати, виявити для всіх свої таланти, для людини бідної, з обмеженим словниковим запасом риторика стає рятувальним колом у

спілкуванні, за допомогою софістичних хитрощів ускладнює і розфарбовує образ комуніканта.

Нагальна потреба у взаєморозумінні обумовлена антропологічними і соціальними засадами, що визначають єдність людства, диктують вибудовування міжособистісних і міжгрупових відносин на основі толерантності, вимагають комунікації діалогу. Відмінність мов і способів спілкування не повинна бути перешкодою до взаєморозуміння.

Риторика є однією з найдавніших наук в історії людства. Латинським аналогом грецького слова «риторика» є термін «елоквенція». Слід зауважити, що у вітчизняній традиції риториці приділялася серйозна увага. У дореволюційні часи її назва грецькою і латиною була представлена у школах і гімназіях, курс «Риторики» або «Основ ораторського мистецтва» був обов'язковим у всіх навчальних закладах.

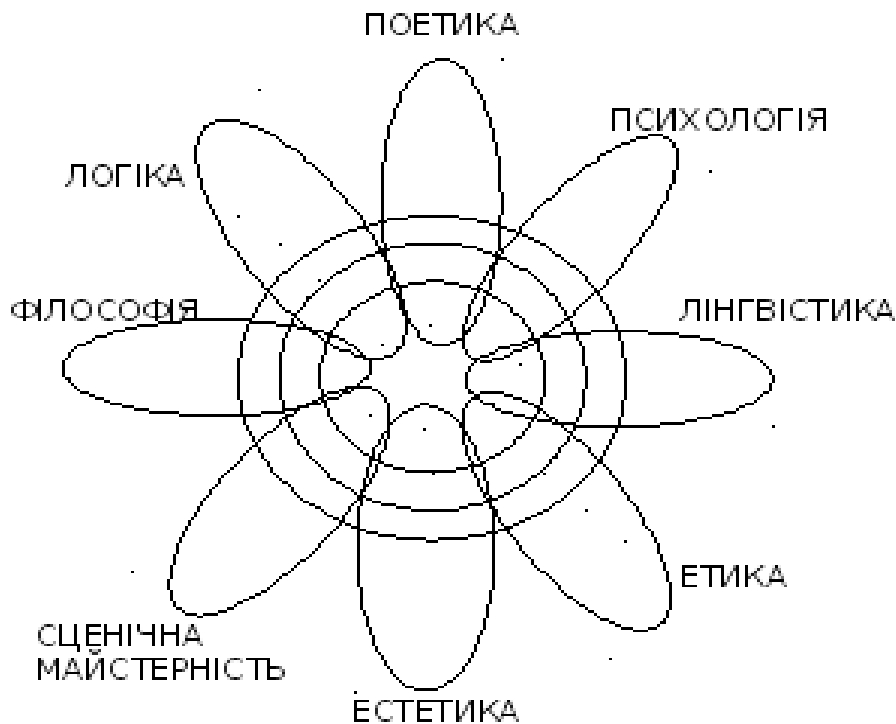
Риторику одночасно можна тлумачити і як науку, і як мистецтво. Як наука, вона містить у собі точно виписані правила, яких повинен дотримуватися кожен, хто бажає освоїти її закони. Але ніякі правила не можуть гарантувати успішний результат, якщо не стануть частиною «напруженої емоційно-інтелектуальної творчості» (Г. Апресян). Практично кожну людину можна навчити складати мовленнєві фрагменти доцільно і логічно, точно і переконливо висловлювати свої думки, але необхідно проявляти індивідуальність оратора в публічній промові. Немає однакових ораторів, кожен буде свою промову у відповідності до своїх здібностей. Не кожна людина може досягти вершин ораторської майстерності, але кожна може навчитися аргументувати і полемізувати, вимовляти переконливі і змістовні промови.

Як **наукова галузь** риторика включає 5 розділів: опрацювання джерел та інформації, необхідної для промови; виклад тексту промови у відповідності до плану та логіки; емоційні складові промови, стильовий та естетичний візерунок (риторичні фігури); запам'ятовування певних фрагментів тексту; проголошення промови у публічному просторі. Як **навчальна дисципліна** риторика складається з таких частин: історія; теорія; практика; техніка.

Ораторський процес відбувається не тільки безпосередньо у виголошенні промови. Виокремлюються такі його етапи: докомунікативний, комунікативний, післякомунікативний. Структурними елементами риторики є логос, етос, пафос, топос. За Арістотелем, риторика спирається на три заклики: етос, логос і пафос. Це способи, які використовуються для переконання аудиторії. Етос містить моральні настанови оратора, його

авторитет і характер; пафос задіяний як емоційний зв'язок зі слухачами; логос пропонує раціональну аргументацію, використання законів логіки та критичного мислення. Топос надає уявлення про «загальні місця» – лінгвістичні, риторичні формули, розповсюджені висловлювання, ключові теми і поняття, тобто про сітку, яка вловлює індивідуальні мотиви, думки і прагнення і спрямовує їх до мети промови. Всі ці складові ми будемо вивчати у нашому курсі.

Пропонуємо наочну схему складових ораторської майстерності<sup>1</sup>:



## 2. Мовленнєва діяльність як предмет риторичних розвідок.

Стародавнє прислів'я звертає нашу увагу на значення мовленнєвої діяльності у нашому бутті: «Немає нічого солодшого за мову, немає і нічого більш гіркого, ніж мова» [Цит. за 10, с. 5]. За допомогою слова ми можемо впливати на своє оточення, змінювати навколишній світ, втілювати свої думки та плани у життя. Мовленнєва діяльність є способом нашої самореалізації, інструментом розуміння і створення сенсів. Розглянемо її як предмет наукових розвідок.

Риторика використовує методологічні настанови інших наук і формує свою методологію, поєднуючи й інтегруючи філософські, соціологічні,

<sup>1</sup> Джерело: Байсара Л. І. Опорний конспект лекцій з курсу «Риторика». Посібник. Дніпропетровськ: РВВ ДНУ. URL : [www.twirpx.com/file/715309/](http://www.twirpx.com/file/715309/)

культурологічні методи, лінгвістичний та антропологічний підходи, спирається на логіку і лінгвістику, герменевтику (теорію інтерпретації текстів), семіотику (науку про знаки та способи передавання інформації), екзистенціальну і феноменологічну філософію. Феноменологічний підхід до повсякденності, філософія діалогу, лінгвістичні розвідки надають риториці інструментарій для вдосконалення знань про мовленнєву діяльність. Прив'язка комунікації до культурних умов і місця закладає основи топологічного фокусу дослідження: які соціальні, символічні, мовленнєві та територіальні локації займають комуніканти, як це впливає на зміст, розуміння та дискусійні моменти спілкування.

Важливим концептом стає концепт Іншого, який потрапляє у поле нашого спілкування, спричиняє конфлікт або відкриває нові можливості. Концепт Іншого є вузловим, системоутворюючим методологічним положенням у дослідницькій експлікації комунікації. Цей концепт впливає з традиційної інтерпретації Чужого. «Інакшість, чужість може бути властивою домашньому світові, а може існувати за його межами. Взаємовідносини з Іншим трансформуються від неприйняття і відторгнення, втечі та байдужості до витлумачення й визнання» [22, с. 15].

У сучасному гуманітарному дискурсі «комунікація» постала одною з головних тем. Сьогодні спостерігаємо такий бурхливий інтерес до проблем спілкування і розуміння, що йдеться про комунікативний поворот як загальну соціокультурну тенденцію. Визначень комунікації багато, наприклад: «комунікація – це тип взаємодії між людьми, що передбачає інформаційний обмін»<sup>1</sup>. Звернення до кембриджського словника звужує комунікацію до «акту спілкування між людьми» [34]. Оксфордський словник відображує технологічний бік комунікації: «1. Придбання або обмін інформацією шляхом розмови, написання чи використання іншого засобу; 2. Соціальний контакт; 3. Засоби відправлення або отримання інформації, такі, як телефонні лінії або комп'ютери» [35]. В українському «Філософському енциклопедичному словнику» комунікація витлумачується як «людська взаємодія у світі», причому як «конструктивна взаємодія особистостей, соціальних груп, націй та етносів, яка розгортається на основі толерантності й порозуміння» [29, с. 291]. На рівні спільноти комунікація може розглядатися як «тип соціальної взаємодії, а на соціальному макро-рівні виступає комплексом взаємодій у складно організованих соціальних системах та процесом, що має внутрішню структуру, виконує соціальні функції. Отже, ми визначаємо комунікацію як «систему

---

<sup>1</sup> Социальная философия: словарь / сост. и ред.: В. Е. Кемеров, Т. Х. Керимов. Академический Проект, 2006, с. 223.

взаємодій і соціокультурний процес обміну інформацією у міжособистісному і масовому спілкуванні за допомогою різних вербальних і невербальних засобів» [22, с. 20].

Потужні дослідження американського Інституту закордонної служби призвели до виникнення окремої наукової галузі – міжкультурної комунікації і спричинили появу бестселера 50-х років ХХ ст. – розвідку Е. Хола і В. Трагера «Культура як комунікація». Концепція контекстності культур Е. Хола є підґрунтям для дослідження проблем мовленнєвої діяльності. Її положення викладені у нашій монографії «Міжкультурна комунікація: топологічний вимір» [5].

Контекст – це інформація, що оточує і супроводжує ту чи іншу культурну подію. Е. Хол виділяє внутрішні та зовнішні контекстні параметри міжкультурної комунікації. До перших належить культурне тло, а отже, ідентичність та світоглядні і ціннісні настанови комунікантів, індивідуальні поведінкові характеристики, їх мотивації та звички; зовнішній контекст – час і місце проведення комунікації, соціальне середовище і умови спілкування. Типи низькоконтекстних і висококонтекстних культур виділялися для опису комунікації, виходячи з того, наскільки явним є обмін повідомленнями. У висококонтекстних культурах контекст і відносини важливіші за вербальну форму, представники цих культур не потребують багатьох слів, покладаються на традиції, тісні міжособистісні відносини та встановлені ієрархії. До них належать Китай, Саудівська Аравія, Бразилія, Греція, Росія, Індія, Італія. Низькоконтекстні культури спираються на вербальну інформацію, тому повідомлення формуються ясно, прозоро і стисло. Вони ґрунтуються на гнучкому і мобільному сприйнятті культурних традицій, на короткострокових відносинах. До них належать Німеччина, Англія, США, Канада, Ізраїль, Скандинавські країни. Людям іншої культури їх легше зрозуміти, ніж представників висококонтекстної культури.

Характеристиками високого контексту є: ситуаційність і релятивність знання; мала вербалізація; сприяння довгостроковим, стійким відносинам; рішення і дії фокусуються на особистому контакті, часто авторитетному і центральному в соціальній ієрархії; досить жорстка система включення / виключення у спільноті; вкоріненість індивіда в соціокультурній групі (етнічній, сімейній, професійній тощо); довіра ґрунтується на тривалих зв'язках; активне використання невербальних елементів у комунікації. Голос, вираз обличчя, жести, рух очей несуть значне навантаження в розмові. «Спілкування розглядається як форма мистецтва, спосіб повернути



співрозмовника. «Неписані» правила вважаються само собою зрозумілими, але незнайомцями можуть бути легко пропущені» [19, с. 153].

Низькоконтекстні культури орієнтовані на правила, відкритість і доступність знань, чіткість їх передачі. На цьому заснована довіра до співрозмовця. «Коротка тривалість зв'язків, тому що спілкування частіше має конкретне завдання. Рішення і дії зосереджені на тому, що необхідно зробити, на меті, процедурі й розподілі обов'язків. Межі кола спілкування визначаються завданням, система включення / виключення гнучка. Соціальна структура децентралізована; відповідальність розосереджена між індивідами. Щоб уникнути непорозумінь, усно надається обширна довідкова інформація і пояснення» [5, с. 64].

Хоча не варто абсолютизувати цю концепцію, її алгоритми є функціональними, розвиваються і вдосконалюються у міжкультурних практиках. Також вони отримали реалізацію в теоретичних розвідках: «Роботи Л. А. Самовара і Р. Е. Портера («Комунікація між культурами» 2004 р.), Д. Барретт («Лідерські комунікації» 2006 р.), В. Бернштейна («Теоретичні дослідження соціології мови» 2003 р.) підтверджують дію цих параметрів у конкретному середовищі. Зазвичай, культури не організовані строго за принципами високого або низького контексту. Наприклад, Англія має вищий контекст, аніж Данія, але нижчий, порівнюючи з Японією. Більшість культур знаходяться в широкому спектрі між крайнощами і поділяють характеристики як високого, так і низького контексту, але ці параметри більшою мірою визначають зміст і стилістику комунікативних взаємин» [5, с. 65].

Отже, риторичні розвідки мовленнєвої діяльності спираються на комплекс міждисциплінарних знань, інтегрують філософські, соціологічні, антропологічні, лінгвістичні, культурологічні, психологічні підходи. Риторика на підставі цих знань вибудовує свої теоретико-методологічні схеми та втілює їх у мовленнєві практики у різних сферах соціального простору, публічного та приватного життя. Вона виконує не тільки комунікативну, але й інші важливі соціальні функції: конструктивну (формулювання суджень та ідей), освітньо-пізнавальну (отримання та систематизація знань), людинотворчу (формування і проявлення особистісних якостей), суспільно-регулюючу.

### **Питання для самоконтролю**

1. Чим відрізняється професійний оратор від красномовної людини?
2. З яких частин складається риторика як навчальна дисципліна?
3. Що надає риторика політологу?
4. Яке значення для комунікації мають культурні контексти?
5. Які суспільні функції виконує риторика?

## Тема 2. ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ РИТОРИЧНОЇ НАУКИ.

(2 години)

1. Риторика від античної доби до Нового часу.
2. Вітчизняна риторика.
3. Неориторика як відповідь на сучасні виклики.

### 1. Риторика від античної доби до Нового часу.

Ораторське мистецтво Стародавнього світу відомо нам з промов і текстів воєначальників, жерців та мудреців Єгипту, Персії, Індії та Китаю. Риторика була прерогативою та правом правлячої верхівки. В «Риториці» С. Д. Абрамовіча та ін. наголошується, що представник нижчої касты не міг нічого сказати проти брахмана – жерця, інакше його чекало страшне покарання – «залити рот сріблом» [1].

Вважається, що риторична традиція зародилася у контексті афінської демократії. Проте слід розширити аналіз риторичних практик та включити «незахідні» підходи. Наше розуміння риторичних традицій та їх ставлення до демократії вдосконалюється у вивченні взаємозв'язку риторичних та дорадчих практик у Стародавній Індії та Китаї. Наприклад, школа індійського роздуму Ньяя зростала разом із практиками публічного мислення та самоврядування у давньоіндійських «республіках» Сангта, де виявляються схожі, але своєрідні імпульси до риторики поза афінським/західним контекстом.

При вивченні давньокитайської думки довгий час акцентувалося на тому, **що** говорили Конфуцій, Мен-цзи та інші мислителі, погляди яких сформували традиційну китайську культуру, а не на тому, **як** вони висловлювали свої погляди. Останнім часом китайській риториці стало приділятися дедалі більше уваги, що призвело до появи вражаючої кількості публікацій, наприклад Van Els P., Sabattini E. «Political Rhetoric in Early China» [41], Xing Lu «Rhetoric in Ancient China, Fifth to Third Century B.C.E.» та ін. Стають зрозумілими контекстність та еволюція давньокитайських риторичних практик, де акцент зміщується з ритуальної церемонії на політичне переконання, з поетичного твору на філософські дебати.

Справжньою батьківщиною риторики як науки стала Стародавня Греція. Дослідження показують, що риторику «винайшли» у місті-державі Сиракузи у V ст. до нашої ери. Після вигнання у 467 р. до н. е. царів-тиранів Гелона і Гіерона I громадяни почали навчатися мистецтву промови, щоб повернути

власність, захоплену у період розквіту цих двох тиранів. Саме тоді, ймовірно, було складено перші риторичні довідники. Демократія Афін успадкувала сіракузьке вчення про риторику. Інститути демократії – суд, нарада, епідейктичні заходи спонукали до виникнення риторики. В Афінах громадяни входили до складу кримінальних судів. Ті, хто звинувачував чи захищав підозрюваного, вимовляли публічну промову, щоб переконати присяжних, до складу яких також входили громадяни міста. Щоб удосконалити аргументи, аранжування, стиль і подачу для переконання присяжних, були потрібні великий словник і відточені техніки. У Сіракузах та Афінах були зроблені перші спроби описати риси переконливої промови та навчити людей її планувати та вимовляти, риторика перетворилась на науку. У Стародавніх Греції і Римі оратор одночасно був ще й ритором – вчителем практичного красномовства. Промовці виступали на народних зборах і форумах, судових процесах і урочистостях, в сенаті. Речі блискучих ораторів Солона, Протагора, Демосфена, Ісократ, Перікла створили скарбницю культури переконання.



Картина Ф. фон Фольца «Перікл виступає на народних зборах» (1887)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Відкриті інтернет-джерела. URL : <https://topwar.ru/188282-perikl-okruzhennyj-slavoj-no-velikim-tak-i-ne-stavshij.html>

Серйозним поштовхом до розвитку ораторського мистецтва стали закони, які впровадив архонт Солон. Він жив у VI ст. до н.е. і був справжнім громадянином Афін. Відповідно до цих законів кожен афінянин міг особисто захищати свої інтереси в суді. Одним з яскравих прикладів ораторської майстерності є промова Солона про завоювання острова Саламін. Афінянам необхідно було відвоювати цей острів у мегарців. Солон, щоб підтримати своїх втомлених від воєн співгромадян, наважився представитися божевільним. Коли про його «хворобу» стало відомо, він встав на камінь, з якого робили оголошення народу, і прочитав перед присутніми свою поему, яка прославляла красу острова Саламін, сміливість афінян, значення Саламіну для Афін. Його слухали із захопленням та здивуванням, бо він божевільний. Острів був відвойований військом афінян на чолі із Солоном.

Промови політика-демократа Перікла були такими впливовими, що V століття іменовали добою Перікла. У цей час Греція стала батьківщиною полеміки, Сократ пропонував знамениту діалогічну методику маевтики, іронії. Промови софістів обговорювали не тільки оратори, але і пересічні громадяни. Велике значення у формуванні нового світогляду мало філософське обґрунтування софістами права на окреме особисте бачення світу і заперечення єдиної істини. Відомий софіст Протагор з Абдер навчав красномовству за допомогою методу «за і проти». У своєму вислові «Людина є мірою всіх речей» він підкреслював антропоцентричність грецького світогляду. Велику популярність мали софізми, що показували парадоксальність мислення і логічні помилки. В Філософському енциклопедичному словнику софізм визначається як «логічний феномен у вигляді послідовності пов'язаних суджень, що має на меті створити видимість (ілюзію) логічного обґрунтування (доказу) напередхибного твердження» [26, с. 594].

Одним з засновників риторики вважається сицилійський софіст V ст. до н.е. Тісій. Він зробив риторику мистецтвом, разом з Кораксом написав перший посібник з риторики та збірку «топосів» (загальних місць) – прикладів для заучування і використання у промовах. Він навчав відомих риторів Горгія (відомого своїми «горгієвими фігурами»), Лісія, Ісократу (засновника першої школи риторики). До речі, промови Лісія, які записав Платон у діалозі «Федр», написані так жваво, що здається, ніби на наших очах відбувається засідання суду, постраждалі скаржаться на кривдників, розгортається людська драма.

Дослідниця Д. Дилите переказує характерний для софістики повчальний анекдот про Тісія і Коракса. «Навчившись красномовству у Коракса, Тісій вирішив не платити за навчання. Коракс привернув колишнього учня до суду. Тісій запитав: “Скажи мені, Коракс, знавцем чого я вважаюся?” – “Знавцем

мистецтва довести що завгодно”, – відповів Коракс. “Але якщо ти навчив мене цьому мистецтву, я переконую тебе нічого з мене не брати, а якщо ти не навчив, то мені нема за що платити”. Коракс відповідав йому: “Якщо, навчившись у мене мистецтву переконання, ти переконуєш мене нічого з тебе не брати, то ти повинен заплатити за навчання, оскільки вмієш переконувати, а якщо ти не переконуєш, то ти повинен все одно принести гроші, тому що я не переконаний не брати з тебе плати”. Судді слухали, хитали головами і нарешті вирішили: “Непридатне яйце непридатної ворони”»<sup>1</sup>. Це ідентично прислів'ю «Яблуко від яблуні недалеко падає».

Сицилійський ритор-логограф Горгій велику увагу приділяв можливостям слова, зазначав, що воно «на вигляд мале і непримітне, а справи вершить дивовижні – може страх вигнати і печаль знищити, радість вселити і співчуття пробудити. Сила переконання, яка притаманна слову, і душу формує як хоче» [16]. Використання Горгієм прийомів народного магічного заклинання (метафор, антитези, словесних повторів, римованого тексту і т.і.) слугувало виникненню *горгієвих фігур*.

Ісократ вперше в 391 році до н.е. створив школу риторики з регулярним навчанням, принципом якої був вислів: «Не можна навчитися добре мислити, не навчившись добре говорити». У цій школі засвоювалися знання мистецтва аргументації, відпрацьовувалися нові прийоми ораторського мистецтва, промови склалися з гармонійних, ретельно розрахованих навіть за кількістю складів періодів зі своїм ритмом. Зі школи Ісократ вийшли Демосфен, Есхін, Лікурґ.

Андре Боннар у своєму культурологічному бестселері «Грецька цивілізація» писав про Демосфена, що він свої перемоги і ораторський геній вирвав насильно у своєї бунтівної природи, у нещасливої долі. У фізично слабкому тілі жила залізна душа. Сирота, що втратив батька в 7 років, позбавлений безчесними опікунами спадщини, він почав вивчати красномовство і право, щоб повернути його, але отримав лише його крихти. Щоб заробити собі на життя, він став логографом (люди, що складають свої промови на замовлення). Його перші охоронні і політичні промови викликали сміх натовпу, так як у Демосфена був недолік у вимові: в стані збудження мова була неясною, він заїкався, страждав задишкою і переривав дихання на середині фрази. Довгими тренуваннями оратор дисциплінував свою промову і дихання. 63 його твори названі «Демосфеновим корпусом». Протягом 10 років

---

<sup>1</sup> Дилите Д. Античная литература. Пер. с лит. Н. К. Малинаускене. М.: Греко-латинский кабинет Ю.А. Шичалина, 2003. 487 с.

Демосфен вів боротьбу з політикою Філіппа Македонського. Тому промови цього періоду носять назву «Філіпіки»<sup>1</sup>.

Теоретиками риторики були грецькі філософи Платон і Арістотель. Платон демонстрував майстерність аргументації і прикрас думки, але словами Сократа критикував софістів за введення людей в оману. На його думку, красномовство має бути діловим, непідкупним, чесним і високоморальним, а не пустим і корисливим. Платон виділяв два види здібностей, властивих ораторам: аналіз і синтез – здатність звести все до однієї ідеї і здатність проаналізувати, розкласти явище на складові як живу істоту, що має голову, ноги і т.ін.

Арістотель, великий теоретик риторики, визначив три різновиди переконливої мови (політичну, юридичну, церемоніальну) та три способи переконання (етос, пафос, логос). Реформа в галузі риторики Арістотеля втілилася в його 3 книгах «Риторики», у творах «Топіка» і «Поетика», «Про софістичні спростування» та ін. Він вважається творцем теорії суперечки, розрізняє діалектику (мистецтво сперечатися з метою з'ясування істини), еристику (мистецтво за будь-яку ціну залишатися правим у суперечці), софістику (прагнення домогтися перемоги в суперечці шляхом навмисного використання хибних доказів). Арістотель вперше відокремив поетику від риторики. Він акцентував на нормативності теорії красномовства, здатності риторики виробляти правила відповідно до ситуації, а не сліпо слідувати прийомам.

Після втрати Грецією незалежності мистецтво красномовства втратило свою затребуваність в політичному просторі, але залишилося в суспільному житті, збереглося в школах риторики. Промовам цього періоду (малозначним і відірваним від життя) відповідає пихатий, химерний стиль. Пізніше його назвали «азіанізмом», так як багато ораторів, подібно Гегесію (Гегезіашу з Магnezії в Лідії), походили з Малої Азії. Описуючи промови Гегесія, сповнені пафосу, Цицерон іронічно називав їх завиванням. Для азіанізму є характерною словесна орнаментальність, нагромадження вишуканих фігур і тропів, використання багатьох незвичних слів (неологізмів, варваризмів).

У II ст. до н.е. на противагу захопленню пафосом і химерною лексикою стали з'являтися риторичні школи з аттичним стилем, який повертав до класичних промов. Двічі подібні школи закривали як такі, що не відповідають строгим римським звичаям, проганяли грецьких вчителів (в 173 р. і 161 р.). Однак традиції давньогрецького ораторського мистецтва збереглися і

---

<sup>1</sup> Боннар А. Греческая цивилизация. От Еврипида до Александрии. Т. 3. М.: Искусство, 1992. 398 с.

продовжили свій розвиток в Стародавньому Римі. Аттікізм був раціональним, холодним, виваженим. Ці тенденції переважали у римських ораторів Республіки і перших років Імперії. У цей період риторика впливала на філософію, історіографію, літературу.

На цих традиціях був вихований один з найяскравіших спікерів в історії риторики Цицерон. Марк Туллій Цицерон народився 3 січня 106 р. до н.е. в маєтку поблизу м. Арпіно. Прізвисько роду Туллій Сісего («горох») виникло, за однією версією, тому що хтось із них мав широкий плескатий ніс з борозенкою на його кінчику; за іншою версією, предок Цицерона вирощував дуже хороший горох. Під керівництвом знаменитого оратора Красса Цицерон навчався у грецьких вчителів. Інтерес і схильність до ораторського мистецтва проявилися у нього ще в дитинстві, коли він відвідував Форум і слухав виступи Красса і Антонія. Він наголошував на важливості різних форм звернення в ораторському мистецтві і підкреслював, що оратори повинні бути поінформовані не лише про конкретні випадки аргументації, а й про всі сфери людського життя та культури. Античні знавці ораторського мистецтва захоплювалися гармонією і досконалістю промов Цицерона, в яких «не можна ні додати, ні відняти жодного слова, щоб не зруйнувати струнку конструкцію цих шедеврів латинського красномовства».

Перший навчальний посібник Цицерона з риторики «Про підбір матеріалу» («*De inventione*») був компіляцією грецьких посібників. Першою дійшла до нас судова промова Цицерона на захист Публія Квінкція (імовірно, вона принесла успіх молодому оратору). Найвідомішими працями з риторики є «Оратор», «Про оратора», «Брут, або про знаменитих ораторів» (перша історія римського ораторського мистецтва), «Топіка» («Про види аргументації»). Важливим етапом в політичній діяльності Цицерона була боротьба проти змови Катіліни. Саме тоді остаточно формується політичне гасло, вірність якому Цицерон зберіг протягом усього життя – «згода станів» (*concordia ordinum*) або «об'єднання всіх гідних» (*consensus bonorum omnium*).

Промови Цицерона є блискучими зразками ораторського мистецтва. Збереглося майже повністю 58 його промов, 17 – як невеликі фрагменти, близько 30 промов відомо за згадками про них. Найбільш загальним поділом є поділ їх на політичні та судові. Цицерон доводив, що успіх оратора залежить від ступеня його освіченості. Риторика він вважав не умоглядною наукою, а практично корисною систематизацією ораторського досвіду («Про оратора»). Ідеальний оратор – це політик або правозахисник, знайомий з усіма науками, який отримує універсальну освіту. Успіх його заснований на обдарованості, навчанні і практиках. Загалом можна сказати, що Цицерон як оратор мав всі ті



якості, які відповідно до вимог античної теорії були необхідні майстру слова. Це природний хист, випрацьовані техніки і мистецтво красномовства (*ars*), тобто сума знань загального характеру і специфічних прийомів.

В імператорському Римі спостерігається занепад риторики, до неї ставляться як до «другої софістики». У IV ст. н.е. настав новий період розквіту мистецтва красномовства, що не створив нових теорій, але вніс практичні навички в побудову промов. Квінтіліан як теоретик і учитель риторики формалізував риторичну підготовку. Підсумком античної методики викладання риторики стали його «12 книг риторичних настанов». Риторика остаточно оформляється як нормативна наука. Класичний риторичний канон складається з 5 розділів: інвенція – пошук матеріалу, диспозиція – його розташування (вступ, виклад, розробка теми, висновки), елокуція – прикраса, стилістичне оформлення тексту, меморія – запам'ятовування, акція – проголошення. Риторичні тексти будувалися за наступною схемою: ексордіум (вступ); нарація (виклад суті справи); аргументація (виклад системи доказів); перорація (висновок). Отже, у Стародавньому Римі не тільки систематизовано і вдосконалено риторичну спадщину греків. Відбувся певний зсув у розумінні основного завдання риторики. Для греків риторика була наукою переконання, для римлян – наукою про ораторське мистецтво і красномовство. В результаті відбулося відокремлення античної риторики від філософії, створення масової професії платного вчителя красномовства (софіста), велика кількість риторичних шкіл, посібників, вироблення особливого мовного простору публічних промов, введення риторики як основного предмета в освіту (в складі тривіума).

В епоху Середньовіччя риторика вважалася майстерністю прикрашати усну та письмову мову. Проповіді «батьків християнської церкви» Тертуліана, Василя Великого, Григорія Богослова, Іоанна Златоуста, Августина Аврелія, Фоми Аквінського закладали основу гомілетики – теорії церковного красномовства, науки про християнські проповіді. У перших християн спостерігалось неприйняття риторичної практики. Основою успіху проповідника вважалось натхнення, заявлялася нерозривність слова та добрих справ. Євангельське ставлення до Слова як до священного і творчому начала на відміну від інструментального ставлення до нього у софістів виражалось в біблійному висловлюванні: «На початку було слово, і Слово було у Бога, і Слово було Бог».

У пізньому Середньовіччі риторика включили до університетської освіти як вільну науку. Її викладали як одне з семи вільних мистецтв (*septem artes liberales*), які можна було поділити на тривіум (риторика, граматика,

діалектика) і квадривіум (астрономія, арифметика, музика, геометрія). Твори Арістотеля, Цицерона та Квінтіліана були основою вивчення середньовічної риторики та надали учням її основні правила. У процесі *inventio* аргументи, докази та ідеї, які використовувалися для переконання аудиторії, можна було знайти в так званих *loci communes* або загальних місцях, які були збірками аргументів на певні теми. Аргументи поділялися на природні аргументи (*probationes inartificiales*), які ґрунтуються на фактах, і штучні аргументи (*probationes artificiales*), які є прикладами або аргументами, що посиляються на емоції аудиторії, не є фактичними та залежать від досвіду оратора. Знання цих загальних топосів звільняло ораторів від вигадкування нових мотивів, але допомагало систематичному відбору необхідних аргументів з тих, що вже існували. Загальноприйняті топоси були тісно пов'язані зі знаннями відповідного суспільства і відкриті для інтерпретації в риторичній майстерності. У західній церкві відбувалася поступова риторизація і втрачався принцип співбесідності.

З пізнього Середньовіччя робився акцент на фігурах мовлення. Епоху Відродження відзначено величезним зростанням інтересу до створення так званої «народної риторики», що відгукується на формування нової самосвідомості та її потребу у використанні рідних мов. Наприклад, французький філософ Петрус Рамус та його послідовники спробували подолати фрагментацію риторичної теорії, поєднати її з діалектикою. Елокуція, або стиль, стає центром риторичної теорії. Культура Відродження поєднувала античну риторику з мистецтвом: придворний етикет, академічне красномовство, розквіт поезії, політична риторика Великої Французької революції, дипломатичне мистецтво.

У Новий час з активним розвитком масового виробництва, революційними політичними процесами, осмисленням прав то свобод громадянина публічні виступи стають невід'ємним атрибутом політичної діяльності. Риторика впроваджується у повсякденне життя європейського суспільства. У XIX столітті мітинги, громадські збори, політичні дебати стають органічною частиною суспільного життя. Красномовство та інструментарій риторики не тільки активно використовується політиками, а й включається до програм навчання у школах та університетах.

## **2. Вітчизняна риторика.**

Риторичні ідеї розвивалися в українському суспільстві з часів Київської Русі. Розрізняли кілька видів красномовства: політичне (вічова промова),

дипломатичне, військове, урочисте, духовне. Розквіт красномовства спадає на XI-XII ст. (до монгольської навали). Вітчизняна риторична традиція демонструвала повагу до мудрості, словесної майстерності, лагідності в бесіді, закликала до чеснот. Відомими проповідями були «Слово» Кирила Туровського, «Повчання» Володимира Мономаха, «Золоте слово Святослава, зі сльозами змішане».

Велика увага приділялася красномовству в Києво-Могилянській академії. Тут було написано 127 підручників з риторичної науки. Один із перших підручників риторики XVII ст. – «Могилянський оратор» (Orator Mohileanus) Й. Кононовича-Горбацького. Він демонстрував високий рівень майстерності автора у царині красномовства і європейську якість університетської освіти. Студенти вивчали поетику і риторику, яка вважалася царицею наук. Оригінальні курси включали суспільно-політичну, моральну і філософську проблематику. У класі риторики студенти навчалися складати листи й промови – вітальні, подячні, прощальні, іменинні, весільні, надгробні, з нагоди майнового позову і т.ін. Видатний український вчений, оратор і політичний діяч Феофан Прокопович, ректор і професор риторики Києво-Могилянської академії, визначав предмет цієї науки як уміння майстерно висловлювати думки, добре говорити. Він написав підручник риторики, що складається з 10 книг. Докладніше з інформацією про ці твори можна ознайомитися у посібнику риторики Мацько Л. І. та Мацько О. М. Вони аналізують зміст таких розділів риторики Ф. Прокоповича: «Книга 1. Загальні вступні настанови. Книга 2. Про підбір доказів і про ампліфікацію. Книга 3. Про розташування матеріалу. Книга 4. Про мовно-стилістичне оформлення. Книга 5. Про трактування почуттів. Книга 6. Про метод писання історії і про листи. Книга 7. Про судовий і дорадчий рід промов. Книга 8. Про епідейктичний, або прикрашувальний рід промови. Книга 9. Про священне красномовство (гомилетику). Книга 10. Про пам'ять и виголошування» [8, с. 78].

Я. Ісаєвич, Л. І. Мацько та інші дослідники відзначають, що у Академії спиралися на твори античних та середньовічних авторів, тексти Відродження про активну роль людини-творця і громадського діяча. «Важливість риторики обґрунтовували тим, що слово для слуху є тим самим, що зображення для зору. І якщо деякі отці церкви, такі як Григорій Нісський чи Григорій Назіянзин, твердили, що вони не бачать користі від ораторського мистецтва і риторських премудростей, то їхні твори засвідчують, що самі вони на практиці таки керувалися правилами риторики... Підкреслюється значення наслідування, яке “повинно мати на увазі мистецтво добору матеріалу, розрахунок щодо його

розміщення, красу чистої латинської мови, чарівність фігур, метод доказів і спосіб викладу і екскурсів”» [8, с. 491-492].

Політична, публіцистична риторика розвивалася в просторі українського суспільства, але в складних соціально-політичних умовах. С. Абрамович і М. Чикарькова наголошують, що «пригніченість українського національного життя у складі Російської і Австро-Угорської монархій не сприяла розвою українського красномовства, а мовами освіти, церкви, юриспруденції були російська, німецька, польська чи церковно-слов'янська» [10, с. 38]. На тлі формування національної самосвідомості згадуються постаті М. Костомарова, Г. Яхимовича, М. Драгоманова, К. Зеленецького та ін. Борис Грінченко в історію вітчизняної риторики ввійшов як основний творець першого ґрунтового словника української мови в 4-х томах. Цей словник, за визначенням директора Інституту української мови О. Тараненка, є вершиною українського словникарства XIX – першої половини XX ст. Українське словникарство має багату історію, яка розпочалася ще в часи Київської Русі, саме тоді створювалися невеличкі рукописні словники, які називалися азбуковниками, тому що фрагменти розташовувались за алфавитом. Вони були призначені для вивчення слова, а потім у пізньосередньовічних колегіумах і школах для вдосконалення навчального процесу. У прагненні зберегти давню словесність, азбуковники містили глоси (тлумачення) – нотатки переписувачів і читачів на полях рукописів або були вставлені в їх текст і давали пояснення до слів і мовних зворотів. Одним з найвідоміших азбуковників став перший церковнослов'янсько-український словник Лаврентія Зизанія, який вийшов друком у 1596 році у Вільні. Грінченко вказував на необхідність складання повного українського словника із зазначенням широти вживання кожного слова в народній та літературній мові. Він використовував фольклор, художні тексти, діалектизми та публічні промови.

В українській риторичі XIX ст. також яскравою постаттю був Григорій Яхимович – «видатний церковний і політичний оратор першої половини XIX ст., професор богослів'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту, який був одним із засновників Головної Руської Ради у Львові (1848 р.)... Залишився він в історії української риторичі як автор численних проповідей», як зазначено у посібнику В. В. Сарапіна та К. Г. Боберської [12, с. 74-75].

У 1864 р. було проведено судову реформу, яка ввела суд присяжних і адвокатуру, між обвинуваченням і захистом відбувалися публічні змагання, судові процеси нерідко висвітлювалися у пресі.

Сучасна українська риторика отримала свій розвиток завдяки працям Г.Сагач, Л. Мацько, М. Препотенської. З'явилися інтерактивні тренінгові курси бізнес-риторики, політичного красномовства, іміджеві школи і психологічні системи навчання.

### **3. Неориторика як відповідь на сучасні виклики.**

У ХХ ст. риторика стає важливою складовою повсякденності, комунікації в найрізноманітніших ситуаціях. Нова риторика поступово з'являлася у роботах Перельмана, Берка, Блуменберга та ін., починаючи з 1950-х і особливо 1970-х років. У 1958 р. професор Брюссельського університету Х. Перельман запропонував термін *неориторика*, що стало важливою науковою подією. В контексті комунікативного повороту в філософії і світогляді минулого століття риторика досліджувала і пропонувала оптимальні алгоритми і техніки ефективного спілкування. Радикальні зміни в принципах навчання риториці відбулися в США завдяки дослідженням Р. П. Ларсона, Р. І. Юнга, А. Л. Бекера, Т. Дж. Болі («Евристика переконання»), когнітивно-процесуальній теорії Л. Флауера і Дж. Хейза. Одним із актуальних напрямів дослідження комунікації у західній гуманітаристиці є культурно-антропологічний підхід, який представлений Р. Бенедиктом, Ф. Стродбеком, а також комунікативним вектором – вже згаданим Е. Холлом, П. Вацлавіком, Е. Хіршем. Цікаві лінгвістичні дослідження запропоновані Е. Сепіром і Б. Уорфом, А. Вежбицькою.

Аудиторія риторичної науки зростає: у той час як давня риторика була розроблена для переконання групи людей у присутності того, хто говорить, у новій риториці аудиторія може змінюватись від однієї людини (внутрішній монолог) до всього людства. З іншого боку, нова риторика не обмежує переконання промовою чи листом, але й розглядає інші форми комунікації. Загальна ідея у тому, що не-риторичного дискурсу немає. Швидше, риторика – це якість дискурсу, за допомогою якого агенти (політики, письменники, менеджери) прагнуть переконати (чи зманіпулювати, спокусити, загіпнотизувати) свою аудиторію.

Високий рівень світової науки про теорію комунікації, нові досягнення в дослідницькій роботі та загальноосвітній діяльності вплинули на відродження риторики в Україні в 80-ті роки минулого століття. На пострадянському просторі виявлялася вкрай низька ораторська культура політичних лідерів. Зросла привабливість забутих і переслідуваних владою наук. До того ж,

інформаційне суспільство висувало комунікативні завдання: вдосконалення здатності висловлювати свої думки в чіткій і зрозумілій формі, широкий діапазон мовної поведінки, увага до механізмів взаєморозуміння. Риторика набуває нового сенсу, продуктивно змінюється завдяки розвитку нових філософських і мовознавчих напрямків – герменевтики, комунікативної філософії, соціолінгвістики, психолінгвістики, семіотики. Неориторика стає філософською наукою, розробляється на стику філософії та логіки, мовознавства і теорії літератури, етики, естетики, психології. Лінгвістичний поворот в сучасній культурі додає мові онтологічного сенсу. Недарма Мартін Гайдегер назвав мову «Домом буття». Вміння виступати публічно не приходять само собою, для успішного виступу необхідні як професійні знання, так і оволодіння прийомами ораторської майстерності. Мова формує позитивний професійний імідж, уможливорює ефективні професійні контакти, кар'єрний зріст. Ораторське мистецтво є фундаментом професіоналізму для політологів.

### **Питання для самоконтролю**

1. Яку роль у розвитку риторики грають діалоги Сократа?
2. Які твори Арістотеля корисні для вивчення риторики?
3. Яку форму мала середньовічна риторика?
4. Що таке неориторика?
5. Яких вітчизняних риторів Ви знаєте?

## Тема 3. ОРАТОР: РИТОРИЧНИЙ ІДЕАЛ.

(2 години)

1. Типи ораторів.
2. Образ оратора.

### 1. Типи ораторів.

В основі слів «оратор», «ораторія», «оранта» лежить «оріс» (лат.) – рот. Безпосередньо термін «оратор» походить від «ораре» (лат.) – говорити і означає «особа, яка вимовляє промову; красномовна людина, що володіє майстерністю слова».

Значення індивідуальних особливостей промовця спонукала риторів Стародавніх Греції та Риму звертати увагу на загальний рівень культури і знання, здатність впливати на громаду і моральні якості. У діалозі «Горгій» Платон показує важливість комунікативного етосу, здатність перемагати завдяки майстерності слова, але застерігає від прагнення до перемоги за будь-яку ціну. Вустами Сократа він волає розрізняти віру без знання і критичне мислення, яке спирається на знання, відрізняти діалектику від еристики.

Цицерон гідним оратором називає промовця, який вміє викласти суть промови ясно, послідовно, з доречними прикрасами мови та відповідним виразом. Він наголошує на необхідності всебічної підготовки в оволодінні змістом і технікою промови. Для цього потрібні як зовнішні дані та приємна інтонація голосу, кмітливість та відповідальність, так і робота зі своєю пам'яттю, дотепністю та акторськими здібностями. Наголошуючи на пріоритеті освіченості над природним красномовством, Цицерон пропонує практики для вдосконалення цього дару.

Щоб бути гарним оратором, слід удосконалювати свою майстерність у публічних виступах та дебатах, бути спостережливим та критично сприймати висловлювання співрозмовників, інформацію ЗМІ, політичні заяви, тренувати «емоційний інтелект» і володіння енергетикою спілкування.

Розмова про особистість оратора веде до теоретичного виокремлення типів ораторів. Звичайно, це схематичні конструкції, в які ми вже вписуємо свої індивідуальні якості і аналізуємо свої ораторські переваги та недоліки. Перший тип *раціонально-логічний*, який наділяється характеристиками строгості у побудові речень, логічності та послідовності викладення матеріалу. Емоційно такий оратор, скоріш за все, буде стриманим, спокійним, що

допомагає йому послідовно шукати необхідну інформацію, ретельно систематизувати її, докладно розробляти структуру промови. Він добре вміє побудувати логічно аргументовану промову в стилі риторичних питань-відповідей, зв'язати тезу з процесом аргументації, веде діалог з публікою, спираючись на раціональні міркування, прагматичні висловлювання, розрахунок. Такому оратору не вистачає емоційності, виразності, складно зробити свою промову живою і наповнити яскравими прикладами. Експерти жартують, що люди засинають, прослухавши такого промовця 15-20 хвилин. Щоб цього не сталося, такому промовцю бажано заздалегідь вписувати в структуру своєї промови яскраві вирази, афоризми, жарти, вставити в неї фрагменти, здатні захоплювати слухачів.

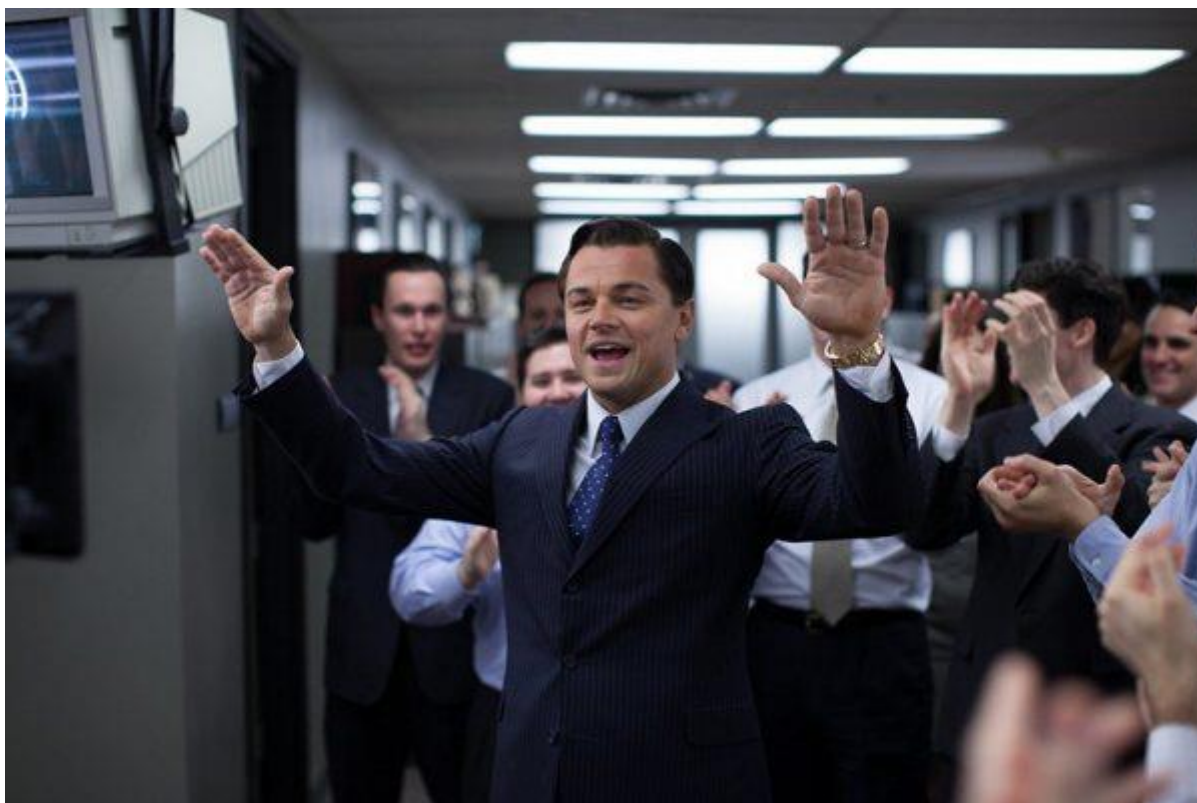
Другий тип – *емоційно-інтуїтивний*. Він заражає своєю імпульсивною подачею промови, поривом, яскравою зацікавленістю. Такі спікери просякнуті ідеєю і прагнуть донести свої знання публіці, яка слухає їх із захопленням. Однак недостатньо захопити слухачів емоційно, слід дотримуватися плану, структури промови, що часто людина–«факел» упускає, втрачаючи ланцюжок логічної послідовності і зв'язність, отже слухачам складно простежити логіку в словах автора. Їм краще заздалегідь скласти на папері структуру виступу і мати її при собі як підказку, щоб промова не перетворилася на сумбур.

Ще один тип ораторів – *філософський*. Саме його характеристики Цицерон вважав головними якостями промовця. Він відрізняється всебічним підходом до аналізу проблеми, вмінням систематизувати і класифікувати інформацію. Риторам, які представляють філософський тип, добре вдаються письмові міркування, які вимагають логіки та глибокого занурення у проблематику. Слухачам подобається їхнє вміння узагальнювати та концептуалізувати окремі явища, що призводить до несподіваних та оригінальних висновків, руйнування стереотипних переконань. Але такий ретельний підхід до теми не завжди є доречним у політиці, певні теми потребують емоційного співпереживання або заклику.

Також виокремлюють *художній* тип оратора. Для нього характерне образне мислення, творче ставлення до слова, емоційність, що відсилає до другого типу, рефлексивність, яка споріднює його з філософським типом. Межі між різними типами є умовними, постійно дрейфують, наша суб'єктивність багатогранна, сучасний світ пропонує множинні варіації ідентичності. Тому важливо аналізувати свій ораторський досвід, вдосконалювати якості промовця у різних комунікативних практиках.

Проаналізуйте свої ораторські здібності відповідно до цієї інформації.





Кадр з фільму «Вовк з Уолл-стріт»

## **2. Образ оратора.**

І у повсякденному житті, і у публічній комунікації ми намагаємося керувати враженнями, які справляємо на інших, адаптуючи свою поведінку відповідно до ситуації та викликаючи позитивне сприйняття. Дослідники вивчали це явище з середини ХХ ст., коли соціолог Е. Гофман опублікував свою книгу «Презентація себе в повсякденному житті». У ній Гофман порівнює наші природні зусилля щодо керування враженнями з драматургічною виставою, в якій ми дотримуємося певних сценаріїв для відповідних ситуацій. Наприклад, коли ми відвідуємо ресторан, ми очікуємо, що офіціант буде поводитися як офіціант, ввічливо приймаючи наше замовлення. Повернувшись на кухню, він може скинути своє ігрове обличчя. В аналогії Гофмана є передня і задня сцена, і ми плавно переходимо від одної до іншої. Чітко презентувати свої позицію допомагають техніки керування своїм тілом, невербальні прояви нашої комунікації. За словами експертів, ці невербальні сигнали становлять величезну частину щоденного спілкування. Перше уявлення про людину формує подальші стосунки, а двадцять п'ять відсотків цього уявлення сприймається візуально. Під час відеодзвінків наш мозок обробляє близько 90% інформації із візуальних даних! Це дуже корисна інформація в наші часи пандемій та локдаунів.

Зовнішній вигляд у комунікації загалом, і у публічній промові зокрема, є важливим чинником уявлення про оратора. У сучасній іміджології використовують тлумачення «контейнер», що підкреслює його первинність у сприйнятті образу оратора і функціональність у смисловому просторі особистості. Наявність чарівності, шарму іноді дозволяє досягти бажаного без слів і завжди сприяє налагодженню комунікативних контактів. Привабливість є і даром від природи, і, як всі риторичні алгоритми, результатом старанної роботи. Необхідно працювати над собою, проявом емоцій, красою жестів і міміки, створенням неповторного іміджу.

Зовнішній вигляд включає соціальну, емоційну, інтелектуальну, голосову присутність, зоровий контакт, посмішку, жестикуляцію, рукостискання, позу. Все це додає довіри до оратора тією мірою, якою він інтегрується у певне середовище. Він надсилає різні повідомлення аудиторії: увагу, повагу, вдячність, щирість, захоплення, співучасть у проблемі. Публічний оратор на будь-якому виступі повинен бути відповідно одягненим, щоб не резонувати з очікуваннями і вимогами конкретної аудиторії та/чи події. Чоловіку чи жінці в костюмі-трійці було б недоречно виступати з промовою в кімнаті з представниками молодіжної субкультури.

Зовнішній вигляд не обмежується фізичними характеристиками тіла. Коли оратора під час виступу оцінює аудиторія, беруться до уваги всі компоненти, а не лише гарна стрижка та акуратний одяг. Дотримання соціокультурних, комунікативних, навіть територіальних правил полегшує завдання оратора. Оратор може нервувати і хвилюватися, це зрозуміло. Зовнішній вигляд нагадує солдата на лінії вогню. Публічність робить нас уразливими. Цей момент невпевненості може проявлятися у всьому вашому тілі, отже, натякати на незрілість і непрофесіоналізм. Коли аудиторія дивиться на вас, сприймайте це як повідомлення, що посиляє вам аудиторія, про те, що ви в центрі уваги, їх цікавить те, що ви маєте сказати, вони звертають увагу на вас і на тему, про яку ви говорите. Ваш зовнішній вигляд у ці моменти передбачає демонстрацію знань з теми.

Під час промови спостерігайте за виразом свого обличчя (для цього потренуйтеся вдома перед дзеркалом, вивчайте свою міміку, запишіть свою промову на відео). Вираз обличчя створює динамізм у спілкуванні. Посмішка – найкращий спосіб почати промову. Це розслабляє вас і глядачів. Посмішка має відповідати змісту події. Наприклад, менеджером у компанії працювала жінка, яка випромінювала тепло, дійсно піклувалася про своїх співробітників. Коли директор звільнив одного, вона не погодилася з цим рішенням, але вимушена була повідомити його. Щоб пом'якшити удар, вона повідомила новину зі

смайликом: «Ми відпускаємо вас». Це не було сприйнято добре. Чоловік, якого вигнали, розлютився. Смайлик, незважаючи на добрі наміри, не відповідав змісту та був інтерпретований як приниження та поблажливість.

Вираз і рухи рота можуть бути дуже важливими при читанні мови тіла. Людина підтискає або кусає губу – це знак неприйняття чи невпевненості. Навпаки, підняті куточки губ, ми знаємо з досвіду, свідчать про доброзичливість. Прикривання рота або рухи навколо нього при інших тілесних знаках можуть свідчити про приховування брехні чи невдоволення.

Вираз обличчя також може покращити слова, які ви вимовляєте, як і жести. Якщо у вас є симпатія до предмета свого виступу, ви маєте це показати. Крім того, пам'ятайте, що аудиторія не бачить ваших нотаток і не знає, що ви запланували у промові. Якщо ви зробите помилку, ніхто інший не дізнається, якщо ви не покажете їм своєю реакцією на обличчі. Зробіть вдих і продовжуйте.

Очі часто називають «вікнами душі», оскільки вони показують реакції, думки, почуття співрозмовника. Коли ви берете участь у розмові з іншою людиною, відмітка рухів очей є природною та важливою частиною процесу спілкування. Деякі типові речі, які ви можете зафіксувати, включають в себе встановлення прямого зорового контакту або відведення погляду, як людина моргає, чи розширені її зіниці, куди вона дивиться (вам в очі – зацікавленість, але якщо весь час бесіди «свердлить» вас очима, це сприймається як насилля і агресія; ввєрх – мріє або фантазує; вниз – хоче ввести вас у оману, або не хоче спілкуватися).

Дослідження мови тіла показало, що жести підвищують цінність наших розмовних повідомлень більш ніж на 65%, і що аудиторію легше переконує те, що вони бачать, а не те, що вони чують. Коли мова тіла суперечить усній мові, ми схильні вірити невербальним сигналам більше, ніж словам мовця. Жести сигналізують про наміри або приховування намірів іноді краще, ніж слова. Махання, вказування та використання пальців для вказівки числових сум є жєстами, які знайомі і зрозумілі будь-кому. А певні жести в різному культурному просторі віддзеркалюють місцевий контекст, тому показувати великий палець вгору або символ перемоги доречно в Україні, але не всюди у світі ці жестові маніпуляції сприймаються схвально. «Ок» буде небезпечним в Італії. Жест «Ок», зроблений шляхом торкання великого та вказівного пальців по колу, одночасно розтягуючи інші три пальці, може використовуватися для значення «добре», однак у певних країнах той самий сигнал використовується,

щоб означати нуль, знецінення співрозмовника. У країнах Латинської Америки така демонстрація взагалі є вульгарним жестом.

Знак V, створений шляхом підняття вказівного і середнього пальців і розділення їх, щоб створити V-подібну форму, означає перемогу, «victory».



Фото з відкритих джерел: URL : <https://kp.ua/life/589251-amerykanets-kupyl-nedokurennuui-kubynskuui-syharu-cherchyllia-za-12-tysiach-dollarov>

Тим не менш, у певних англійських країнах у ньому криється агресивний, образливий сенс. Стиснутий кулак може вказувати на гнів в одних ситуаціях або на солідарність в інших.



Фото з відкритих джерел. URL : <https://ru.dreamstime.com>

Руки та ноги також передають невербальну інформацію. Схрещування ніг закриває партнера від комунікації з вами, говорить про його небажання розкривати перед вами свої наміри. Інші ледь помітні тілесні знаки, такі як широке розтягування рук, можуть бути спробою здаватися більшими, показувати владу, в той час як тримати руки близько до тіла означає спробу мінімізувати свій простір або відвернути увагу.

Схрещені руки можуть свідчити про те, що людина відчуває себе в обороні, самозахисту або замкнутості. Стояння з руками, покладеними на стегна, може бути ознакою того, що людина готова і контролює, або це також може бути ознакою агресивності. Стискання рук за спиною може свідчити про тривогу, потребу у підтримці. Швидке постукування пальцями або вередування може бути ознакою того, що людина нудьгує, нетерпляча або розчарована. Схрещені ноги можуть свідчити про те, що людина відчуває себе замкнутою, потребує приватності.



Малюнок з відкритих джерел. URL : <http://feel-feed.ru/yazyk-tela-znaniya-kotorye-spasut-vas-ot-styda-i-bestaktnosti/>

Постава надає нам інформацію про культурний і психологічний стан людини, про її готовність до спілкування. Відкрита постава передбачає утримання тулуба відкритим. Цей тип постави вказує на дружелюбність, готовність до комунікації.



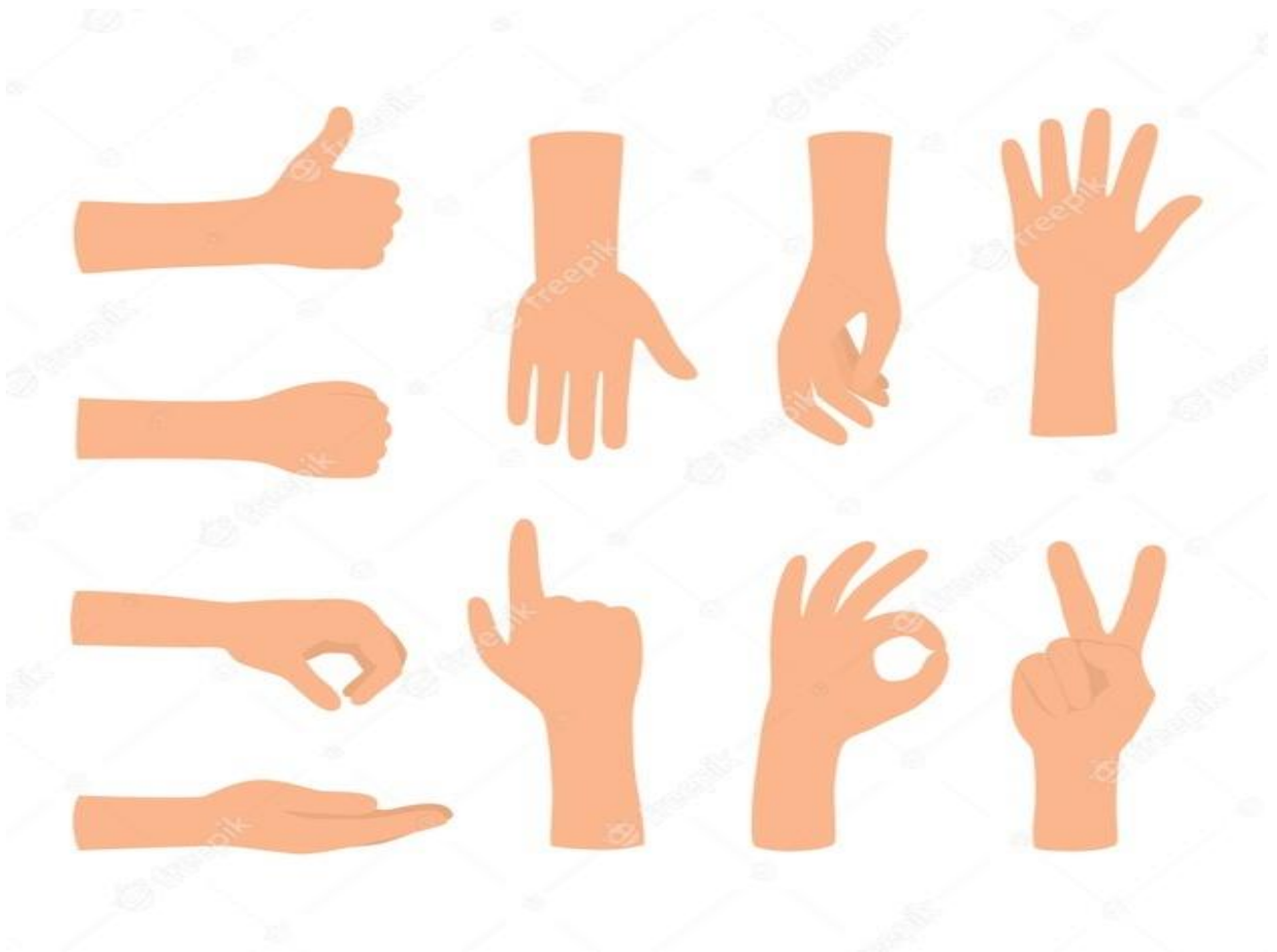
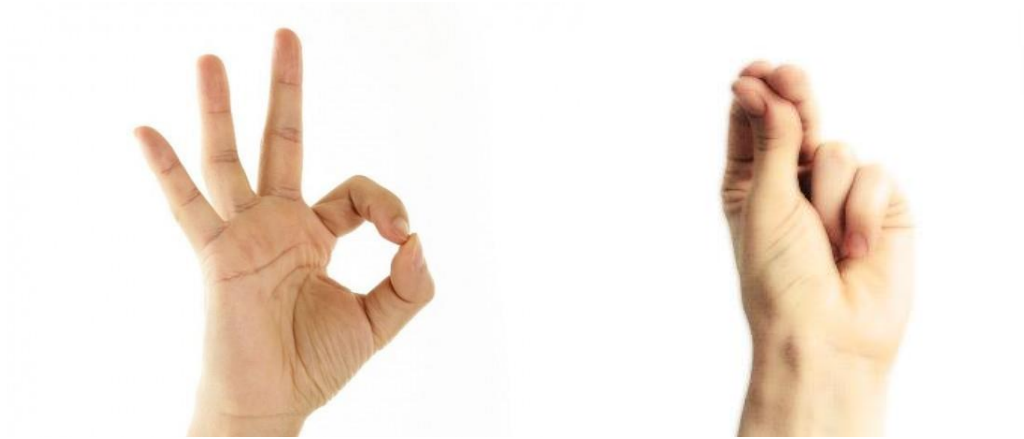
Фото автора konradbak. URL: <https://depositphotos.com/45159199/stock-photo-friendly-young-businessman-in-open.html>

Закритий тип архітектоніки тіла може бути показником ворожості, недружелюбності або тривоги.



Фото Він Дізеля у фільмі «Форсаж». Відкриті джерела. URL: <https://vgtimes.ru/news/78895-v-seti-zavirusilsya-novyy-mem-s-dominikom-toretto>.

Пропонуємо подивитися зображення жестів рук і обговорити їх значення у різних культурах.



Малюнок з відкритих інтернет-джерел. URL: [https://ru.freepik.com/premium-vector/hands-gestures-isolated-on-white-background-colored-hand-gesture-set\\_10170371.htm](https://ru.freepik.com/premium-vector/hands-gestures-isolated-on-white-background-colored-hand-gesture-set_10170371.htm)



Фото Уми Турман з фільму «Кримінальне читиво»<sup>1</sup>.

Особистий простір є культурної цінністю і вивчається у контексті територіальних зазіхань, близькості та дистанції. Антропологом Едвардом Холлом, про якого ми вже згадували, був введений термін *проксемика*, що характеризує простір комунікації і вивчає відстань між людьми під час їх спілкування. Як вираз обличчя, постава і жести можуть передавати велику кількість невербальної інформації, так само інформативним може бути фізичний простір між людьми.

Соціальні дистанції подано у дюймах – одиницях вимірювання у текстах Е. Хола (дюйм дорівнює 2,54 см, фут – приблизно 0,3 м). Перша, найближча комунікативна відстань – інтимна (від 6 до 18 дюймів, або до 46 см). Такий рівень фізичної дистанції часто вказує на родинні стосунки або особливо комфортну і довірливу комунікацію між людьми, навіть інтимний рівень.

---

<sup>1</sup> Відкрите джерело: «Как создавались легендарные образы Умы Турман в культовом фильме Квентина Тарантино «Криминальное читиво». URL: <https://ont.by/news/kak-sozdavalis-legendarnye-obrazy-umy-turman-v-kultovom-filme-kventina-tarantino-kriminalnoe-chtivo>



Особиста відстань: від 1,5 до 4 футів (46 см – 120 см). Фізична дистанція на цьому рівні зазвичай теж виникає між людьми, які належать до родини або є друзями. Якщо людині зручно знаходитися поряд з іншою, це може бути показником рівня близькості в їхніх стосунках.

Соціальна дистанція: від 4 до 12 футів (120 см – 360 см). Цей рівень фізичної дистанції часто використовується зі знайомими особами, колегами, людьми, які не викликають побоювання, дії яких для вас є очікуваними, зрозумілими, є продовженням повсякденної історії. У випадках, коли ви погано знаєте іншу людину, наприклад, водія доставки піци, якого ви бачите нечасто, відстань від 10 до 12 футів може бути більш комфортною. Громадська відстань: від 12 до 25 футів (більше 3м 60 см) є характерною для публічних контактів, промов, суспільних заходів. Гарними прикладами таких ситуацій є розмова перед політичною або студентською аудиторією.

Правила дотримання особистої дистанції покращують комунікативну взаємодію як у вашому домашньому соціальному просторі, так і в умовах іншокультурного спілкування. Культурний контекст, територіальні умови проживання та архітектурний орнамент (відстань між будинками, геолокації домівки та роботи, метраж життєвого простору) визначає відчуття комфортної відстані між співрозмовниками. Одним із прикладів, які часто наводять, є відмінність між людьми зі східних та латиноамериканських культур і комунікантів з Північної Америки. Японці або бразильці, як правило, спокійно сприймають спілкування з людиною, стоячи в межах півметра від неї, тоді як канадцям або американцям потрібна більша особиста дистанція.

Проаналізуйте характер спілкування і психологічного настрою комунікантів у таких світлинах:



Фото: Перші леді у очікуванні своїх чоловіків. Marieclaire. Жіночий журнал.  
URL : <https://www.marieclaire.ru/>



Фото з Marieclaire. Жіночий журнал. URL : <https://www.marieclaire.ru/>



А. Шварценеггер і Б. Макрон<sup>1</sup>.



Фото: Mike Segar, Reuters. URL : <https://www.kommersant.ru/doc/3100668>.

---

<sup>1</sup> Джерело: Marieclaire. Жіночий журнал. URL: <https://www.marieclaire.ru/psychology/potseluy-terminatora-bridjit-makron-ocharovala-arnolda-shvargeneggera/>



Фото з відкритих джерел. URL : <https://ru.dreamstime.com>



Фото з відкритих джерел. URL : <https://kashalot.com/club/post-10145645/?page=2>

Американський ритор Поль Сопер на закінчення своєї знаменитої книги «Основи мистецтва промови» наголосив на ролі оратора у суспільно-політичному житті: «Ніщо так не виражає силу демократії та небезпеки, що загрожують їй, як публічна промова. Сама свобода переконувати словом – головна гарантія та форма демократії. Наперекір шарлатанам і демагогам ми, громадяни вільної країни, назавжди зобов'язані сонму тих, хто пішов, чії красномовні вуста замовкли нині. Наші великі оратори завжди були на боці свободи та пересічної людини»<sup>1</sup>.

### **Питання для самоконтролю**

1. На що звертає увагу раціонально-логічний тип оратора?
2. Які недоліки можуть бути у його промові?
3. Що є перевагами емоційного типу оратора?
4. Що треба враховувати оратору у своїй жестикуляції?
5. Як мова жестів впливає на комунікацію?

---

<sup>1</sup> Сопер П. Л. Основы искусства речи. Феникс, 1999, с. 329-330.

## Тема 4. КЛАСИФІКАЦІЯ КРАСНОМОВСТВА.

(2 години)

1. Основні види та жанри красномовства.
2. Стилi красномовства.

### 1. Основні види та жанри красномовства.

Види і жанри красномовства формувалися на тлі певних соціокультурних і політичних процесів, вони історично обумовлені і пов'язані із потребами певного суспільства.

Колишній держсекретар США Даніель Вебстер казав: «Заберіть у мене все, чим я володію. Але залиште мені мою мову. І я швидко знайду все, що мав». Дійсно, красномовство є мистецтвом керувати розумами. Арістотель у своїй «Риториці» поділяв промови на *епідейктичні* (демонстративні) хвалебні, урочисті, наприклад, весільні промови, що вихваляють або звинувачують і показують поточну ситуацію; *криміналістичні* (судові: захисні та обвинувальні), що розглядають справедливість або несправедливість звинувачень і встановлюють докази; навчальні (академічні) – монологи і діалоги; дружні, до яких належать як побутові розмови, так і філософські дискусії. Дискусійна промова намагається спонукати аудиторію до дії, розповідаючи про можливе майбутнє. Політики часто використовують такий підхід, і промова Мартіна Лютера «У мене є мрія» є хорошим прикладом.

Німецький теоретик риторики Х. Леммерман систематизує види промов за цільовим призначенням: промова з висловлюванням думки (дебати, диспут), ділова доповідь, а також промови, «що більш звернені до почуття, ніж до розуму: протокольна промова (вітання, подяка), траурна промова, урочиста промова, промова у дружньому колі (оповідання, анекдот, тост)» [6].

Основною загальноприйнятою систематизацією видів ораторської майстерності за приналежністю до певного суспільного простору є поділення на політичний, дипломатичний, академічний, судовий, релігійний (гомілетика), торговий, військовий і соціально-побутовий (Г. Апресян). Розрізняють також агітаційний, інформаційний і розважальний види ораторського мистецтва, але це інший ракурс аналізу промов за змістом та завданнями.

В політиці, як і в інших сферах соціального життя, знання риторичних закономірностей є необхідною умовою успіху. Важливість риторики та діалогової форми політичної комунікації навіть не потребує обґрунтування. Те,

що вимагає дослідження – це спосіб мислення і світоглядна позиція, втілення їх за допомогою певних риторичних прийомів у політичні практики. Термін *політична риторика* стосується як способів, якими політики намагаються переконати різну аудиторію, так і академічного вивчення політичного ораторського мистецтва. Тема політичної риторики включає випрацювання стратегій, які використовуються для побудови переконливих аргументів у політичних дебатах. Таким чином, вивчення політичної риторики охоплює низку академічних дисциплін і зачіпає фундаментальну діяльність демократичної політики.

Як спосіб боротьби за владу або гармонізацію суспільних відносин політичне красномовство має своє коріння в античності. Термін «політика» походить від грецького «поліс» – місто, де розгортались активні політичні процеси і пропонувалися різні моделі політичного устрою (деспотія, аристократія, олігархія, демократія). Тому політична риторика займала чільне місце в грецькому і римському суспільному житті. Розвитку риторики сприяли інші прояви демократії у традиційних суспільствах: віче у Київській Русі, тінг в Ірландії, ранні німецькі та скандинавські асамблеї. Такі політичні форми потребували мистецтва ведення дебатів, переконання спільноти, вибудовувались прийоми впливу на політичний електорат.

В умовах інформаційного суспільства політична риторика широко поширюється засобами ЗМІ, віртуальними каналами інформування (цифрова риторика). З'явилися нові її форми – мистецтво PR-менеджменту, колективного адміністрування, рекрутінгу, рекламного простору. Постмодернізм надав політичній риториці нову актуальність і привніс новий словниковий запас. Мова «об'єктивного» і «універсального» поступилася місцем «позиційному судженню», «обговоренню», «конвенції», «дискурсу», «консенсуальній етиці». Топоси «влада», «політика», «ідеологія» демонструють гнучкість етичних механізмів. З точки зору постмодерну, етика розглядається не як універсальний набір фіксованих принципів, а як процес переговорів між конкуруючими політичними та ідеологічними інтересами. Виникають концепції «риторичної етики» та «ситуативної етики», що означає, що жодна система чи кодекс моральних цінностей не може універсально регулювати людську поведінку.

Сучасні розвідки про ефективні техніки політика-оратора підкреслюють, що ефекти політичної комунікації інтенсифікують прийоми повторення, асоціації та композиції, тоді як упущення, відволікання та плутанина не сприяють засвоєнню політичних промов. Повторення ефективне, оскільки люди відчують себе комфортно з тим, що їм знайоме, а повторення створює знайомство. Більшість людей мають улюблені пісні, телевізійні програми тощо,

які вони слухають або дивляться неодноразово. Співи, молитви, ритуали та танці – все це засновано на повторюваних моделях. Ми вивчаємо їх і запам'ятовуємо через повторення. Політики часто повторюють ключові слова чи теми (топоси) протягом промови, а також використовують прийоми внутрішнього повторення, такі як рима, алітерація, анафора (повторення одного й того самого слова чи групи слів на початку послідовних речень чи словосполучень, про що докладніше у темі 7). Слогани як засіб повторення використовується політиками в надії, що, як і в рекламі, аудиторія, яка багато разів чує повідомлення, запам'ятає інформацію без свідомих зусиль. Асоціація – це процес зв'язування ідеї чи продукту з іншими ідеями, подіями чи продуктами, які аудиторія або любить і поважає, або ненавидить і боїться, залежно від мети асоціації. Політики можуть використовувати асоціацію, прямо демонструючи свій зв'язок з певними групами та спільнотами, які аудиторія поважає або з якими ідентифікує себе. Асоціація може бути встановлена із зображеннями, музикою, кольорами, прапорами, вибором місця та часу для виступу тощо, а також словами. Вона може мати форму літературних, історичних чи релігійних посилянь або алюзій. Упущення: будь-яка комунікація передбачає рішення щодо того, яку інформацію включити, а яку пропустити, і тому є обмеженою або упередженою в тій чи іншій мірі. Однак політики часто свідомо опускають інформацію про недоліки, небезпеки або побічні ефекти своїх пропозицій. Від політиків можна очікувати, що вони опустять інформацію про будь-які злочинні чи скандальні дії їхніх однодумців, а також інформацію про власні помилки чи невдачі. Конфлікти інтересів можуть бути приховані, а інформація про джерело спірної інформації – опущена. Інформація про позитивні сторони опозиції, ймовірно, також не буде надана. Витончені форми пропуску включають цитати, вирвані з контексту.

Ми вже підкресливали, що риторика є мистецтвом переконання, і використання мови в цьому процесі існує для того, щоб інші прийняли твою точку зору. Деякі дослідники [34; 36] вважають такий стан речей небезпечним, особливо для демократій, де голос особистості має велике значення для політики. Межа між переконанням і маніпуляцією не завжди чітка, і наслідки її перетину можуть бути неймовірно руйнівними.

Діяльність політика є професійною ораторською діяльністю, пов'язаною із залученням людей до певної ідеології і соціальних концепцій, які політик викладає. На жаль, багато сучасних вітчизняних політиків не володіють ораторським мистецтвом і тому свої безпосередні завдання як політиків вирішують малоефективно, але все частіше політичні діячі вдосконалюють свої спікерські навички і здатні в письмовій або усній формі звернутися до



своїх співгромадян, в чому-небудь їх переконати або до чогось закликати. Але у цьому їм допомагають помічники, як грецькі логографи пишуть промови, опитують громадян, щоб дізнатися про їх очікування. Політики, що використовують риторичний інструментарій, попри неоднозначність і навіть скандальність поведінки, мають неабияку популярність серед пересічних громадян. Як фахові маніпулятори, такі політики кажуть людям те, що ті хочуть від них почути, чого чекають, і тому різним людям кажуть, як правило, різні речі, орієнтуючись на менталітет конкретних слухачів, що відповідає ораторському принципу доцільності промови. Політики можуть солідаризувати людей і заохочувати до реформ. В них також є можливості поглибити існуючі соціальні розбіжності, коли використовують тему неприйняття Іншого, підбурювальну лексику. Мова ворожнечі відіграла свою роль у риторичній політичній діяльності лідерів у багатьох країнах, включаючи Китай, Росію, Колумбію, Ізраїль, Єгипет, Філіппіни, Шрі-Ланку, Ірак. На жаль, в нашій країні рівень нетолерантності також є дуже високим, що використовувалось режимом Януковича і є засобом впливу на різні соціальні групи досі.

Президент Дональд Трамп став одним із світових лідерів, якого звинуватили у публічному очорненні людей на основі їх расового, етнічного чи релігійного походження. Інший приклад: під час парламентської кампанії 2019 року в Індії політики з правлячої партії Бхаратія Джаната зневажливо ставились до мусульман в рамках виборчої стратегії, спрямованої на активізацію індуського націоналізму. Це збільшує ймовірність політичного насильства та сприяє встановленню недемократичного режиму. Наприклад, мова ворожнечі, що притаманна лідерам Росії та Білорусі, створює наратив народу, що оточений ворогами, образ країни-фортеці і кордонів-стін. Образ виступає засобом комунікації в рамках певних політичних подій. Відома фраза «між нами виростає стіна» означає припинення, унеможливлення спілкування. Уявлення про обмежений соціальний простір, оточений стіною, змушує людей, що живуть у ньому, відчувати себе в ізоляції, переживати відсутність розвитку та перспективи, безвихідь та обірвані комунікативні зв'язки. Зведення стіни показує не тільки місце зіткнення країн, але і поступове відділення частин держави. Обмеження (зорово-територіальне, політичне, соціокультурне) виснажує життєву силу індивідів та соціальних груп. Але можна розглядати цю ситуацію і як спонукання до дії, комунікування, пошуку солідарних сил та активізації дипломатичного сприяння.

Переконувати людей є головним завданням **дипломатичного красномовства**. Оксфордський словник визначає дипломатію як «діяльність з управління відносинами між різними країнами» [33]. Держави використовують

дипломатію для вирішення суперечок, створення союзів, укладання договорів, зміцнення політичних, економічних і культурних відносин, сприяння військовому обміну (адже дипломатія краще, ніж війна) та для багатьох інших цілей. Дипломатія містить у собі широкий набір правил, етикету, цілей, процедур і угод. Існують міжнародні закони, які регулюють деякі аспекти дипломатії, тоді як інші елементи ґрунтуються на традиції, прагматизмі та доцільності. Недержавні суб'єкти, включаючи неурядові організації та транснаціональні корпорації, відіграють все більш важливу роль у дипломатичних відносинах, оскільки хвилі глобалізації змінюють міжнародний ландшафт. Проте, як би не змінювалася міжнародна арена, дипломатія завжди відіграватиме центральну роль у взаємодіях держав та інших організацій. Завдання сучасної дипломатії розширилися від високої політики війни і миру до охорони здоров'я, навколишнього середовища, суспільного розвитку, науки і техніки, освіти, права та мистецтва. Дипломатичне красномовство виконує широкий спектр функцій: від ведення переговорів, налагодження комунікації в певному суспільному секторі, представництва та звітності до спостереження за діями держав, просування товарів і послуг, культурного обміну та зв'язків з громадськістю. Міжнародні відносини потребують постійного вдосконалення механізму переговорів. Для цього використовують емпатичні конструкції, риторичні питання, іронію, історичні аналогії.

Один з розповсюджених риторичних прийомів в дипломатичній риторичі – історичні аналогії. Їх часто використовують особи, які приймають рішення у зовнішній політиці та керівники, щоб посилити свої аргументи або зробити свої погляди загальноприйнятними. Історичні аналогії – це різноманітні метафоричні вирази, які використовують образ минулого, щоб пролити світло на теперішні чи майбутні справи, що мають переважно політичний інтерес. Оскільки метафора розкриває зміст явища за допомогою перенесення подібних ознак, історичні аналогії представляють перехрещення між образом минулого (джерело) та образом сьогодення чи майбутнього (ціль). Такий риторичний прийом активно використовується у сучасній дипломатії. Наприклад, наприкінці ХХ ст. президент США Клінтон порівняв долю економіки Китаю з падінням Берлінської стіни. Клінтон сказав, що лібералізація Китаю станеться так само неминуче, як і впаде Берлінська стіна.

Посол Австрії в Боснії порівняв Боснію з Австрією після Другої світової війни, яка, за його словами, була, як і Боснія, поділена на кілька секторів, керованих міжнародними силами.

Історична аналогізація є невід'ємною частиною національного нарративу та національної ідентичності. Нації, як правило, згуртовуються навколо своїх

ключових і глибоко вкорінених спогадів і традицій. Згодом багато з цих спогадів набувають статусу тривалих символів, які нації також використовують для опису своїх сучасних проблем або страхів. Правильне пояснення домінування таких символів (тобто історичних аналогій) у саморозумінні нації говорить про те, що вони допомагають людям символічно вийти за межі часу і простору. Застосування таких аналогій показує їх символічне значення у будь-які часи. Так само багато членів нації, ймовірно, відчувають, що, приймаючи ці символи, вони можуть перетнути межі часу і простору і зрозуміти причетність до інших поколінь, створити примордіальний домашній простір. Потреба в духовній трансцендентності є одним з основних джерел мотивації використання історичних аналогій у вирішенні міжнародних справ.

**Академічне красномовство** представляє майстерність викладача і науковця у донесенні навчального, наукового матеріала і методичних прийомів до аудиторії (фахової спільноти, учнів, студентів, слухачів курсів). Академічному красномовству повинні навчатися учні і студенти, щоб чітко, яскраво відповідати на заняттях, вміти вести дискусію, аргументувати свої думки. У вітчизняному академічному просторі майстерність слова була притаманна діячам Острозького колегіуму, Єзуїтської академії, Києво-Могилянської академії. Ректор Київсько-Могилянської академії Феофан Прокопович підкреслював, що «риторика – цариця душ і княгиня мистецтв», її викладачі пропонували курси ораторської майстерності і промови, підтверджували свій фах посібниками, а студенти опановували риторичну науку в умовах вільного мислення, дискусій та самостійної праці. Відомо про 127 оригінальних спецкурсів з риторичної майстерності.

XIX ст. подарувало яскравих академічних ораторів: Михайла Максимовича – ректора університету Святого Володимира (нині – Київський національний університет імені Тараса Шевченка), Костянтина Зеленецького, який починав викладання у Рішельєвському ліцеї в Одесі, Володимира Антоновича, Михайла Драгоманова та ін.

Вже тоді виокремлювались основні жанри університетської риторики: лекція, доповідь, реферативний огляд, наукове повідомлення, виступ на практичному занятті, участь у дебатах. Лекція є першим жанром, з яким зустрічається студент. Більшою мірою вона є монологічною, але необхідною умовою її засвоєння є зворотній зв'язок зі студентською аудиторією, активне слухання, проблемні питання, дискусійність та інтерактивність.

Академічна риторика навчає студентів та учнів аналізувати, які стратегії використовує автор і чому ці конкретні стратегії настільки ефективні,

визначати структуру тексту, класифікувати, а не просто дивитися на інформацію, що надана. Навчання риторичному аналізу допомагає студентам не лише в аудиторії, а й у реальному світі. Знання того, як і чому люди, політичні сили, рекламні агенства можуть ефективно переконувати людей робити певні дії, купувати товари або дотримуватися певних цінностей і настанов, відіграє важливу роль у навичках прийняття обґрунтованих рішень. Для наших студентів, як і для всіх нас, настали заплутані часи. Вони живуть у світі, повному невизначеності: невизначеності щодо майбутнього, невизначеності політичних перспектив, невизначеності зміни клімату, невизначеності професійної реалізації. Риторика не тільки покращує сприйняття лекцій та засвоєння практичних занять, вона стає керівництвом у житті, допомагаючи створювати ефективні комунікації. Французький філософ Анрі Бергсон ділився зі своїм товаришем досвідом підготовки до лекції. Для нього було достатньо 10 хвилин перед лекцією, щоб додати актуальної інформації. Бергсон пояснював, що потрібно постійно читати і мислити, тоді лекція має вигляд бесіди, що цікавіше, ніж ретельно прописаний текст.

Риторика в академічному середовищі потрібна не тільки викладачу і науковцю, але і студентам, учням. Підготовка починається з огляду теми, а потім зосереджується на етосі, пафосі та логосі. Знов згадаємо вислів «серце (патос), голова (логос), кредо (етос)», щоб допомогти студентам у досягненні риторичної майстерності. Викладачі несуть етичну відповідальність за те, щоб студенти отримали фахове знання і мали уявлення про те, як кваліфіковані оратори, політики та письменники використовують мову для досягнення своїх цілей, щоб вони могли передати свою власну думку красномовно та брати участь у витончених дебатах. Академічне красномовство надає студентам можливість постояти за себе силою слова і визнати, що «перо могутніше за меч».

У сучасній академічній спільноті активно вживають діалогічні форми спілкування. До них належать будь які види обговорення (дебати, диспут, дискусія), рецензування матеріалу, доповідь на семінарі або колоквиумі. Увага до діалогу за останні десятиліття пов'язана із комунікативним поворотом і пошуком критеріїв ефективного спілкування. Вступати в діалог означає прагнути зрозуміти інших і спільно створювати сенс. Заняття риторикою кидають виклик традиційним монологічним формам і змінюють повсякденні комунікації. Діалог створює можливості для більш етичних стосунків на різних рівнях суспільства. Деякі дослідники навіть пропонують метафору *homo dialogicus* для подальших досліджень і практики з цієї актуальної тематики.

**Судове красномовство** – це виступи сторін обвинувачення та захисту у справах, які розглядаються в судах. Цей вид красномовства використовують юристи, підсудний, свідки у судовій справі. Судова промова полягає в тому, що особа або держава офіційно обвинувачується у протиправних діяннях, які можуть варіюватися від вбивства та державної зради до непогашення особистого боргу. Промови складають або на підтримку такого обвинувачення (відомого як *категорія* – *categoria* або *accusatio*, означає буквально «звинувачення») або як захист (так звана *апологія*). Отже, у судових дебатах змагаються дві головні персони – обвинувач (прокурор) і захисник (адвокат). У судових справах оратор стоїть перед суддями або присяжними (які мають право звільняти або засуджувати), щоб висловити аргументи за фактами справи. В цьому виді красномовства головною метою є переконання. Тут справа доповідача не переконувати суддів у тому, що добре чи корисно, а розібратися у обставинах справи, показати їм, що справедливо та істинно. Це процесуальна діяльність, яка ґрунтується на виконанні юридичних законів.

Прикладами судової риторики є судове засідання, заяви юристів, обговорення присяжних, судова експертиза, написання законів, особисті обґрунтування. За словами Джорджа А. Кеннеді, риторика з'явилася як відповідь на юридичні свободи, запроваджені в Греції приблизно в 467 році до нашої ери. «Громадяни виявилися залученими до судових процесів... і були змушені розглядати власні справи в судах. Кілька спритних сицилійців розробили прості прийоми ефективної презентації та аргументації в судах і навчили інших» [37, р. 20]. Оскільки в стародавніх судах від громадян очікувалося, що вони самі могли представляти себе, то навчання судовій риториці було дуже корисним. У Афінах учасники приватного позову та підсудні в кримінальному переслідуванні повинні були розглядати власні справи в суді (цю практику схвалював Арістотель). З часів Солона Ареопаг став важливим судовим і урядовим органом, в якому відповідачі виступали із підготовленою промовою перед судами, щоб спробувати переконати присяжних, вплинути на їх рішення, тому це був час драматичних і блискучих ораторських виступів. Після дев'ятнадцятого століття судова риторика стала пріоритетною компетенцією юристів, експертів в судовій системі. Важливими складовими судової риторики є система логічної аргументації і моральні норми.

**Релігійне** красномовство з'являється у язичницьких культурах, яскраво проявляється у християнстві та інших конфесіях. Богословське красномовство намагається створити динамічну взаємодію мистецтва милосердного і шанобливого слухання з мистецтвом розумного та інформованого переконання, діалогічний обмін думками для досягнення розуміння. Церковно-богословське

красномовство розквітло у середньовічній Європі, коли християнська церква намагалася знайти способи представити Євангеліє людям у ситуації культурних змін і потрясінь. Біблійні тексти, що створювалися спочатку в усній формі, а згодом записані у книгах Святого Письма, є яскравими зразками риторичної майстерності. Вони відрізняються лаконічністю, виразністю, багатством мови та фольклорною свіжістю образів. Дослідники Т. Дорфман і Є. Усманова поділяють біблійні жанри на два основні види «ліричні та епічні. До епічних відносять повість, одкровення, історичне оповідання, притчу, послання, повчання, проповідь, пророцтво, житіє. Ліричні жанри: плач, гімн, молитва, псалом, пісня, танець»<sup>1</sup>. У релігійних промовах будуються мовні моделі та дискурсивні стратегії для пов'язування істин віри з мінливими та різноманітними потребами людей у їхніх спільнотах. Проповіді середньовічних богословів св. Августина, св. Григорія Великого, Бонавентури, Івана Коле, Генрі Сусо та ін. є взірцем гомілетики. Мартін Лютер, лідер протестантської Реформації, у своїй знаменитій проповіді про шлюб говорив, що «мир важливіший за будь-яку справедливість; і мир був створений не заради справедливості, а справедливість заради миру». Зараз Церква бере на себе відповідальність в різних аспектах суспільних зусиль, спрямованих на подолання сучасних викликів і ризиків, артикулює право на те, щоб її голос було почуто у суспільстві. Вона має безпрецедентну можливість брати участь у діалозі та відповідних діях щодо питань соціальної справедливості, управління навколишнім середовищем, вирішення проблем політичного та економічного насильства, воєнних конфліктів. Довіра і впливовість релігійних структур загострює питання їх позиції щодо інтересів спільноти, нації, держави.

Інтереси окремої особистості теж враховуються у риторичному просторі. Можливо, ви зустріли ідеальну дівчину (або хлопця) на вечірці і хочете запросити її/його на побачення. Як це зробити? Як переконати батьків у своєму виборі? Як привітати з днем народження або іншою подією? Ці теми належать до соціально-побутового красномовства.

**Соціально-побутове красномовство** – це окрема риторична територія, мовленнєва майстерність у соціально-побутовій сфері, що сприяє переконанню приватних осіб, культурному збагаченню повсякденного спілкування. Часто публічні промовці, які володіють великою аудиторією у професійній діяльності, губляться, стають безпорадними в просторі дружніх посиденьок, світських прийомів, святкових застіль, душевних бесід. Неформальному спілкуванню необхідно вчитися так само, як іншим видам красномовства. Яскраві, емоційні

---

<sup>1</sup> Дорфман Т. В., Усманова Е. Г. Анализ этико-речевых принципов в аргументации проповеди как жанре красноречия Библии. Вестник ЛГУ. 2015. №1, с. 143.

привітальні промови, тости, урочисті тексти з приводу ювілеїв, помінальна промова, ділові переговори та інтимні одкровення супроводжують нас у приватних і публічних ситуаціях. Вони пов'язані з намірами встановлювати та підтримувати дружні відносини між людьми, вшановувати гідних, розважати і зацікавлювати оточення. Така промова має відрізнятися особистою зацікавленістю, вмінням імпровізувати, багатою інтонацією і оригінальністю. Вона складає враження легкого налаштування на конструктивні стосунки. Антична риторика виокремлювала цей вид красномовства як один з найважливіших, що використовувався не тільки для «домашнього ужитку», а й для посилення політичної комунікації. Жанр застільної бесіди походить від філософських діалогів, написаних послідовниками Сократа, зокрема Платоном і Ксенофонтом. У «Софістах, що пирують» Афінея, «Нікомаховій етиці» Арістотеля, «Застільних бесідах» Плутарха аналізуються правила поведінки і спілкування на бенкетах.

## 2. Стилї красномовства.

*Стиль* (лат. стилос – інструмент, який використовують при письмі) означає оригінальний спосіб подання своєї особистості, індивідуальну забарвленість ораторських здібностей, персоналізацію автора промови. Мати власний стиль (писати стильно) – це не лише прикрашати речення, щоб слухачи або читачи змогли вас вирізнити серед інших. Яскраві порівняння і чудернацькі прикметники ще не розкривають особливий образ комуніканта. Стиль підказує рішення, як представити обрані вами аргументи, включаючи критичні зауваження і тактичне розуміння того, як ваша аудиторія реагуватиме на ваш вибір слів. Він досягається випрацюванням технік, прийомів, мовних інструментів в ораторських практиках. Досвід і знання допомагають людині створити свій унікальний особистісний малюнок промовця. Стиль пов'язаний із культурними традиціями і правилами суспільства, в якому живе оратор, віддзеркалює особливості мови (граматику, лексику, синтаксис), культурні контексти, рівень емоційного інтелекту людини, зміст тексту. Вимогами до оратора є щирість, інтерес до теми розмови та співрозмовників, прагнення до правдивого викладу проблеми. Докладніше стиль оратора розглянуто у лекції 3. Зараз зупинимось на стильових особливостях самої промови.

У риторичній теорії Цицерона важливе місце займає вчення про три стилі – *простий* (аттичний), суворий і скромний; *помірний*, що є засобом виразності та «задовольняє слухачів»; *вишній* (високий, пафосний), що емоційно хвилює та надихає. Цю ідею підхоплює римський професор красномовства, реформатор

Марк Фабій Квінтіліан, на якого твори Цицерона мали великий вплив. Він виводить стиль на перше місце у характеристиках оратора, сприймаючи теорію потрібного поділу стилю на простий, середній і високий (subtile, medium, sublime). Наполягаючи на єдності форми і змісту, ритор пропонує концепцію «золотої середини». Стародавні оратори ремствували, що досконалий ідеал, який вони виводили у своїх роботах, неможливий, але пропонували техніки та практики для досягнення майстерності слова. У сучасній риториці три стилі сформульовано як високий (урочистий), нейтральний або середній, і низький (характерний для пересічної бесіди).

За функціональністю виокремлюють науковий, діловий, художньо-белетристичний, публіцистичний (журналістський), побутовий стилі. *Науковий* стиль впроваджений у науковій літературі, наукових дослідженнях, відгуках та лекціях. Роль науки полягає у відкритті, накопиченні та збереженні знань про світ природи, людини, суспільства. Ключовий аргумент наукової риторики наголошує на тому, що наукова практика є раціональною, переконує логічними мисленнєвими конструкціями, аргументацією, експериментальним підтвердженням. На цьому будується структура наукових публікацій, характер наукового дискурсу та дебатів. Наприклад, вчені повинні переконати свою спільноту вчених, що їх дослідження ґрунтуються на надійному науковому методі. З риторичної точки зору, науковий метод включає топоси вирішення проблеми (матеріали дискурсу), які демонструють певний порядок дискурсу, методологічні прийоми спостереження та аналізу, експериментальну компетентність.

Історія наукового стилю в риториці має давнє коріння, що проаналізовано у фундаментальній роботі Т. Куна «Структура наукових революцій». Він порівнює традиційну науку (наукову практику він бачить як рутинну, шаблонну і таку, що спирається на минулі знання і розвивається шляхом нарощування бази знань) і революційну, новаторську науку, що відзначена зміною парадигми в мисленні. Кун прагнув зрозуміти традиції та усталену практику науки. Коли американський науковець почав викладати студентам Гарварду історичні та філософські тексти, такі як праці Арістотеля, він намагався спочатку зрозуміти, який науковий стиль був притаманний Арістотелю, а потім аналізував його проблематичність та шукав рішення в ширшому контексті сучасної думки. Спостерігаючи за змінами в науковій думці та практиці, Кун зробив висновок, що революційні зміни відбуваються через вдосконалення і визначальний вплив методів переконання. Наукові журнали з мовлення та риторики спостерігали розквіт дискусій на такі теми, як дослідження, логіка, поле аргументації, зміст наукових практик, форма наукового тексту, характер наукового дискурсу та



дебатів. Ф. Вандер, Г. Арендт, Ю. Габермас спостерігали феноменальне проникнення публічної науки у приватне життя. Велика кількість наукових доробок розвивалася навколо теорії інтерпретації (герменевтики), епістемологічного потенціалу наукової риторики у створенні знань і пошуку істини. Реконституція риторичної теорії навколо теми винаходу (*inventio*), аргументації та актуального стилю триває і сьогодні. Ключове питання полягає в тому, чи може навчання з риторики насправді допомогти вченим і дослідникам зробити розумний вибір між конкуруючими теоріями, методами чи збором даних і несумірними цінностями. Наукова риторика набуває не тільки стильових рис, а постає окремою галуззю дослідження. Вона звертає увагу на наукові тексти не тільки як на прозорий засіб передачі знань, а й як на переконливі структури. Хоча природничі та гуманітарні науки принципово відрізняються, у стильовому контексті їх можна розглядати герменевтично як потік текстів, які демонструють епістемологію, засновану на розумінні. Завданням наукового стилю є риторична реконструкція засобів, за допомогою яких вчені переконують себе та інших, що їхні знання та твердження є невід'ємною частиною діяльності спільноти мислителів. Істина може виникнути лише в результаті спільного критичного дослідження, дискурсу.

Фаховий стиль *ділового* спілкування є найважливішою навичкою, якою повинен володіти будь-який керівник або співробітник. Можливо, у вас є найкращий продукт чи послуга у світі. Можливо, у вас є чудові технічні навички та знання в певній предметній області. Однак, якщо ви не можете ефективно спілкуватися, ви не будете успішними. Усі інші переваги залежать від навичок ефективного спілкування. Важливо не просто знати, що робити чи говорити. Треба також знати, чого уникати. Одної чи двох помилок може бути достатньо, щоб зруйнувати можливість контракту, перспективи роботи або продажу продукту. Перед корпоративними лідерами, підприємцями, торговими представниками стоїть завдання переконати аудиторію у необхідності своїх дій, створити організаційну підтримку, залучити фінансування, знайти або об'єднати матеріальні та людські ресурси. Залучення та організація спільноти в значній мірі покладається на мистецтво оповідання. Інтригуючі історії захоплюють, створюють напругу, зберігають організованість та зосередженість, сприяють продуктивній праці і ефективному результату. У написанні промов для бізнесу, як і в написанні програмного коду, часто найкраще підходить простий і зрозумілий стиль. Почніть просто, і якщо у вас є час, то ви зможете додати складності та цікавих ілюстрацій пізніше. Намагайтеся звучати природно, не бути занадто неформальним або неорганізованим. Ефективними формами письмового спілкування у бізнесі часто є тексти менше однієї

сторінки або 250 слів. Стислість може бути важчою і забирати більше часу, ніж написання тексту на п'яти сторінках. Якщо це офіційні тексти, тут стане в нагоді мова офіційних документів. Метою спілкування в офіційному стилі документальної мови є досягнення згоди між двома договірними сторонами. Ця загальна функція зумовлює такі особливості стилю офіційних документів, як використання спеціальної системи кліше, термінів, виразів, за якими можна легко розпізнати, якій комунікації він притаманний: «Просимо повідомити, порядок денний, вищезгаданий, від імені приватного консультанта».

Найважливіші повідомлення часто надаються усно, а не письмово, але вимагають не менше зусиль, підготовки та навичок, ніж письмові. Рекомендації щодо бізнес-практик включають завдання розглянути мету розмови, виходячи зі свого інтересу, проаналізувати характер аудиторії та її потенційні реакції, адаптувати своє повідомлення до потреб одержувача, поставивши себе на місце цієї особи, підкреслити переваги співбесідника і застосувати методи віддзеркалення його поведінки, міміки, постави.

*Художньо-белетристичний* стиль стосується художньої літератури, але використовується у різних публічних і приватних ситуаціях. Він походить від французького *Belles Lettres*, що означає «гарне» або «прекрасне» письмо. У більш вузькому значенні це означає художню літературу, твори, написані з метою розваги, дозвілля, самовираження, як-от вірші, романи, листи, діалоги. Такі тексти мають на меті естетично впливати на читача.

Близькими до белетристики є *публіцистичний* та побутовий стилі, але кожен має свої особливості. Публіцистику використовують у журналістській та політичній сферах, її елементи зустрічаються у різних видах діяльності. Ядром публіцистичного стилю є стиль написання новин. Парадигма об'єктивності у добу постправди викликала широку академічну дискусію про подання інформації, поведінку, упередження журналістів.

Історія публіцистичного стилю тісно пов'язана з жанрами публіцистики: журналістика новин, літературна публіцистика, з текстовими жанрами – репортаж, колонка, есе. Журналістські розвідки характеризуються дуже різноманітними концептуалізаціями та оперують різними стилями, використовуючи їх у газетах, журналах, Інтернеті. Крім того, стиль є контекстуальним терміном, який виникає в результаті різноманітних варіантів вибору, його можна досліджувати на різних рівнях, починаючи від слів і закінчуючи структурами комунікативного продукту.

*Побутовий стиль* ми всі використовуємо у повсякденному житті, у розмовах з близькими та друзями, колегами і перехожими. Зараз

спостерігається розквіт повсякденного красномовства, приділяється увага тому, як ми вміємо сперечатися і переконувати, вітати і співпереживати, які слова знаходимо для різних ситуацій.

Стилі також можуть функціонально відрізнятись за формою викладання – письмові та усні. Отже, стиль красномовства залежить від культурного простору його застосування, сімейних традицій, індивідуальних особливостей людини, її знань, уміння використовувати різні прийоми та методи риторики, тривалості ораторського досвіду, сили характеру.

Отже підсумуємо матеріал у таблиці:

<b>Види красномовства</b>	<b>Жанри красномовства</b>
Політичний	політична промова, політичні дебати, заклики, гасла
Дипломатичний	дипломатична промова, переговори, звітні документи
Академічний	лекція, наукова доповідь, виступ на семінарі, реферативний огляд, наукове повідомлення, участь у дебатах
Судовий	обвинувальна промова, захисна промова, напутня промова судді присяжним засідателям, виступи свідків та обвинуваченого
Релігійний	одкровення, історичне оповідання, притча, послання, повчання, проповідь, пророцтво, житіє, молитва, псалом
Торговий	презентація, дискусія, круглий стіл
Військовий	військові оповідання, заклик, команда, промова воєначальника перед військом
Соціально-побутовий	ювілейна, вітальна, застільна, поминальна промови, виступ на прийомі

### **Питання для самоконтролю**

1. Перерахуйте основні види красномовства.
2. Які жанри ораторської майстерності ви знаєте?
3. Охарактеризуйте стилі красномовства.
4. У чому полягає політичне красномовство?
5. У чому особливості ділового спілкування?

## **Тема 5. ІНВЕНЦІЯ, ДИСПОЗИЦІЯ ТА МЕМОРІЯ – ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ.**

**(2 години)**

1. Інвенція – перший етап підготовки промови.
2. Диспозиція – моделі композиції промови.
3. Меморія як ступінь риторичного канону.

### **1. Інвенція – перший етап підготовки промови.**

У класичній риторичній інвенції (латиною *inventio* – винахід) є першим з п'яти канонів – це процес визначення теми і завдань промови, пошуку ресурсів для переконання. Все починається з задуму промови, потім йде пошук і знаходження провідних ідей. Визначаємо тему. Тема повинна бути цікавою саме вам, ваше ставлення передається публіці. Генрі Уорд Бічер дотепно зазначав: «Якщо паства засинає, потрібно вчинити дуже просто: візьміть гостру палицю і коліть проповідника». Формулюємо мету, складаємо план і збираємо відповідно до тематики промови матеріал.

У ранньому трактаті Цицерона *De Inventione* (близько 84 р. до н. е.) римський філософ і оратор визначив інвенцію як процес відбору аргументації, відкриття дійсних або потенційно достовірних аргументів, щоб зробити свою промову переконливою. В сучасній англійській мові *inventio* породило дві різні конотації: «створення чогось нового або принаймні іншого» та «інвентар», що характеризує зберігання (не випадкове) різноманітних матеріалів. Це спостереження вказує на фундаментальне правило створення промови: інвентар є вимогою винаходу. Для цього потрібно вибрати ефективний контент (топоси, аргументи), відсортувати все, що ви бажаєте сказати, і вирішити, що слід включити в промову, а що виключити, щоб зберегти баланс між тим, чого чекає аудиторія і тим, що вам потрібно сказати. Добір та систематизація матеріалу підпорядковуються головній ідеї промови.

Проблема визначення теми завжди була вирішальною в ораторській майстерності будь-якої культурної доби. В історії риторики інвенція, «завданням якої був вибір теми і підготовка до написання промови, пропонувала послідовну програму дій, заздалегідь розроблену систему понять – «ловчу мережу» для ідей, що важко усвідомлюються. Ця понятійна «решітка» становила набір топосів» [20, с. 33]. Арістотель надавав багато значень терміну

*topoi*. У своїй статті «Топос як поняття соціальної топології» ми проаналізували різні інтерпретації *топосу* у Аристотеля в «залежності від практичної користі і вироблення робочого інструментарію у творах “Фізика”, “Топіка” і “Риторика”». Починаючи з античності, *topos* означав “загальне місце”. Це могло бути місце у прямому значенні – географічний простір (наприклад, міська площа, селище, околиця), а також у переносному сенсі – “риторичне” або “діалектичне місце” <...> Термін *topoi* Аристотель використовував як метафору для характеристики “місць“, де оратор може знаходити аргументи відповідно до даної теми» [20, с. 33].

Мета топосу – не запропонувати рішення чи навіть прийнятну відповідь (хоча він може це робити), а чітко висловити те, про що йдеться в розмові або дискусії. Якщо ми спілкуємось із сусідкою про погоду чи політику, це не означає, що у нас є згода про ці питання, особливо якщо ми говоримо про українську політику, де кожна пересічна людина вважає себе експертом. Але якщо ми знаємо, про що йдеться, то розуміємо, на які судження можна посилатися як на відповідь, навіть якщо ми можемо не погодитися з «правильною» думкою. Мета тут не в тому, щоб отримати остаточну відповідь, яка б задовольнила всіх дійових осіб, навіть щодо погоди, а просто висловити, а потім обговорити відстань, яка розділяє нас і нашого співбесідника, щоб пом'якшити неминучі потенційні конфлікти, пов'язані з міжособистісним спілкуванням. Риторика створює довіру, яка нам потрібна для того, щоб здійснювати наші повсякденні комунікації, не відчуваючи напруги як «сусід» або «покупець», як просто пересічні люди, які взаємодіють між собою. Будь-яка життєва зустріч, як ми знаємо від Т. Гоббса, а також із реального життя в мінливому мобільному суспільстві, є потенційно небезпечною ситуацією, навіть запитом на визнання, про що казав Аксель Хоннет. Вживання топосів особливо корисно у просторі конкуренції, коли люди все менш впевнені та вкорінені у своїх цінностях, у своїх можливостях для досягнення певних цілей. За допомогою риторики ми всі можемо бути ближчими один до одного, не створюючи враження, що ми залишаємось проблемою для іншого, або що інший стає проблемою для нас.

Топоси пропонують зв'язок між мовцем і аудиторією на рівні їх загальних знань, виділяючи те, що має значення, що є спільним знанням, підставою для комунікативного обміну. Вони є культурним капіталом, актуальним у дискусії. Топос може виходити з логосу (наприклад, вимога несуперечності), з етосу («експертиза» відповіді) або пафосу (емоційний зміст будь-якого судження). Це форма (наприклад, формальна вимога уникнути протиріччя) і водночас вона відсилає нас до змісту, який дає змогу

комунікантам зрозуміти, про що йдеться і що пропонує партнер, знайти спільну точку зору на певне питання. Топоси складаються із запитань, на які попередньо відповіли (уже вирішених), що мають відношення до порушеної теми. Вони становлять сховище (за Арістотелем і Цицероном) відповідей, які можна мобілізувати, або формальних критеріїв відповіді. Як мінімум, топоси можуть породити розуміння позиції, яку займає будь-який учасник діалогу. Вони є передумовою цієї позиції, яка пояснює, чому комунікативна дистанція така, яка вона є, і чому важко погодитися з іншими, або, навпаки, чому можливе прийняття цієї дистанції та точки зору, що з неї випливає. Це зменшує відстань між співрозмовниками. Якщо ми згадуємо Вінстона Черчилля або українського президента, ми вже спираємось на низку відповідей (або суджень) щодо Черчилля або президента, які роблять нашу промову початково зрозумілою для інших. Інакше ми ніби говоримо про якусь невідому людину, тому в очах співрозмовника все залишиться проблематичним. Наприклад, коли ми чуємо, як фізик говорить про глюони, ферміони чи кварки, а ми нічого про них не знаємо, розмова є незрозумілою з самого початку. Топоси сприяють розв'язанню наших питань, допомагаючи не лише знайти вірогідну відповідь, а й зрозуміти, чому ця відповідь є ймовірною. Отже, ми бачимо, чому топоси є містками між оратором і аудиторією, а також чому вони можуть бути правилами промови і надавати матеріал для досягнення висновків. Як висновок, топоси є зв'язками між дійовими особами всіх типів дискусії, інформативних чи конфліктних, оскільки вони є спільним підґрунтям, на якому можливе обговорення питання і яке може привести до певної згоди або, простіше кажучи, до схвалення позиції доповідача аудиторією, або навпаки збільшення дистанціювання слухачів від оратора та його точки зору.

Власне кажучи, інвенція з її плануванням виступу, організацією топосів і креативним пошуком аргументів, забезпеченням правил критичної комунікації та загального дискурсивного клімату є мозковим штурмом у риторичній події.

## **2. Диспозиція: моделі композиції промови.**

Докладніше механізм опрацювання плану і композиції промови пропонує наступна частина риторичного канону – диспозиція. Вона організовує розташування тексту відповідно до загальноприйнятих закономірностей ефективної промови з метою максимального впливу. Диспозиція включає композицію, упорядкування матеріалу, розподіл та організацію суджень по частинах промови, тому часто ритори кажуть про значення диспозиції не як

засобу, а як мети – те, що ви хочете зробити, а не як ви це робите. Основна роль у цьому належить композиції, структурі промови. Підкреслюючи її значення, Х. Леммерман цитує Гердера: «Я охоче пробачаю всі помилки, крім помилок у послідовності частин промови» [6]. Він також згадує судження А. Шопенгауера: «Багато хто пише так, як будує архітектор, який заздалегідь складає план і продумує все аж до деталей, більшість же, навпаки, діють ніби грають у доміно». І коментує: «При грі в доміно кістки кладуть так, як це можливо в цю мить, без огляду будови, що виникає, як єдиного цілого. Багато ораторів роблять так само з частинами своїх промов. На жаль. Ніхто не будує будинок без плану. І промову ніхто не будує без розробки її структури. Промова – не сума деталей, у неї продумана внутрішня структура. Ми розрізняємо два аспекти структури: план (основна структура) та план деталей» [6].

Використовуючи інвенцію, щоб винайти цікавий фактичний та аргументативний матеріал, диспозиція дозволяє зосередитися на відборі різних аргументів і організації їх в ефективну промову. Арістотель виокремлював дві істотні локації у диспозиції на прикладі судової промови: виклад справи і доведення справи. При цьому він стверджував, що сама природа риторики вимагає щонайменше чотирьох компонентів: вступу, розширеної тези, доказів і висновку (епілогу). Римські оратори Цицерон і Квінтіліан розглядали шість частин композиції: вступ, розповідь (виклад справи), окреслення основних аргументів (поділ), доведення (підтвердження), спростування можливих протилежних аргументів, і наприкінці висновок (перорація). Отже, композиція промови починається зі вступу (*exordium*), далі йде викладення фактів або розповідь (*narratio*), доведення (підтвердження – *confirmatio*), спростування (*refutatio*) і висновок (*peroratio*).

У «Риторичі мотивів» Кеннет Берк представив класичну позицію щодо диспозиції як загальної риторичної форми: «Прогрес кроків у виголошенні промови починається зі вступу, призначеного для налаштування доброї волі аудиторії до сприйняття виступу, наступний етап – висловлювання своєї позиції, потім вказують на характер суперечки, потім ретельно розбудовують свою власну аргументацію, потім спростовують претензії супротивника і, нарешті, розширюють і посилюють всі аргументи на свою користь, намагаючись дискредитувати те, що було на користь супротивнику»<sup>1</sup>.

Композиційні кроки починаються з вибору предмету промови, осмислення головних тез, потім потрібно їх довести, надати переконливу

---

<sup>1</sup> Burke K. A Rhetoric of Motives. Berkeley: University of California Press, 1969, p. 37.



аргументацію. Першою частиною композиції є *вступ*. Він виконує два завдання: введення у тему промови і створення довіри аудиторії. Він має вирішальне значення для успіху вашого виступу чи есе, тому що у перші кілька секунд ваша аудиторія визначить, чи варто слухати вашу промову. Якщо ви не можете відразу привернути їхню увагу, ви втратите слухачів і на решту промови. Отже, як ви можете оголосити свою тему таким чином, щоб привернути увагу вашої аудиторії? У вас є традиційні резерви: почніть з цитати, поставте риторичне запитання або скажіть якийсь шокуючий факт, що стосується вашої теми. Це гідні способи представити вашу тему, але потрібно не переборщити. Деякі оратори намагаються розпочати з жартів, але це може призвести до зворотнього ефекту – аудиторія так починає веселитися, що не слухає оратора. Гарний спосіб розпочати промову – розповісти захоплюючу історію, яка вражає слухачів і емоційно залучає їх. Досвідчені політики часто використовують цей інструмент. Вони намагаються знайти людський погляд на будь-яку історію.

Основна частина промови починається з викладу фактів, подій, *розповіді* (наративу). Тут надається довідкова інформація, необхідна для того, щоб аудиторія дізналася про історію вашої проблематики. Мета полягає в тому, щоб надати аудиторії достатньо інформації, вона має зрозуміти контекст вашої аргументації. Якщо вашим риторичним завданням є переконання людей прийняти певний курс дій, ви повинні спочатку переконати аудиторію, що дійсно існує проблема, яку потрібно вирішити. Не просто сухо перераховуйте купу фактів. Зробіть їх цікавими для слухачів, створіть історію, розповідь. Хоча констатація фактів в основному використовується для інформування аудиторії, ви також можете налаштувати свій фактичний матеріал на переконання. Це не означає, що ви повинні брати факти з повітря, але ви можете підкреслювати одні факти і не акцентувати увагу на інших, регулювати, що підтверджує або шкодить вашій аргументації.

*Доведення* (підтвердження) є важливою частиною політичної або судової промови. Квінтіліан вчив, що після викладу ваших фактів найефективнішим способом переходу до вашої аргументації є короткий виклад аргументів, які ви збираєтеся навести. Створіть певну дорожню карту для вашої аудиторії. Ви збираєтеся взяти їх у подорож, пов'язану з логікою та емоціями, тому дайте їм уявлення про те, куди вони йдуть, щоб було легше слідувати за вами. Слухачам подобається, коли оратор починає з того, що каже щось на кшталт: «У мене сьогодні є три моменти». Отже, ми розуміємо, що буде далі і яку частину виступу вже промовлено (і якщо це нудно, коли це закінчиться). У розділі доведення артикулюються логічні аргументи, які можуть переконати саме вашу

аудиторію. У наступній темі 6 ми докладно поговоримо про використання обґрунтованих і достовірних аргументів. Коли ви будете свої аргументи, не забудьте зв'язати їх з фактами, які ви згадали у своїй оповідальній частині, щоб підтвердити те, що ви говорите.

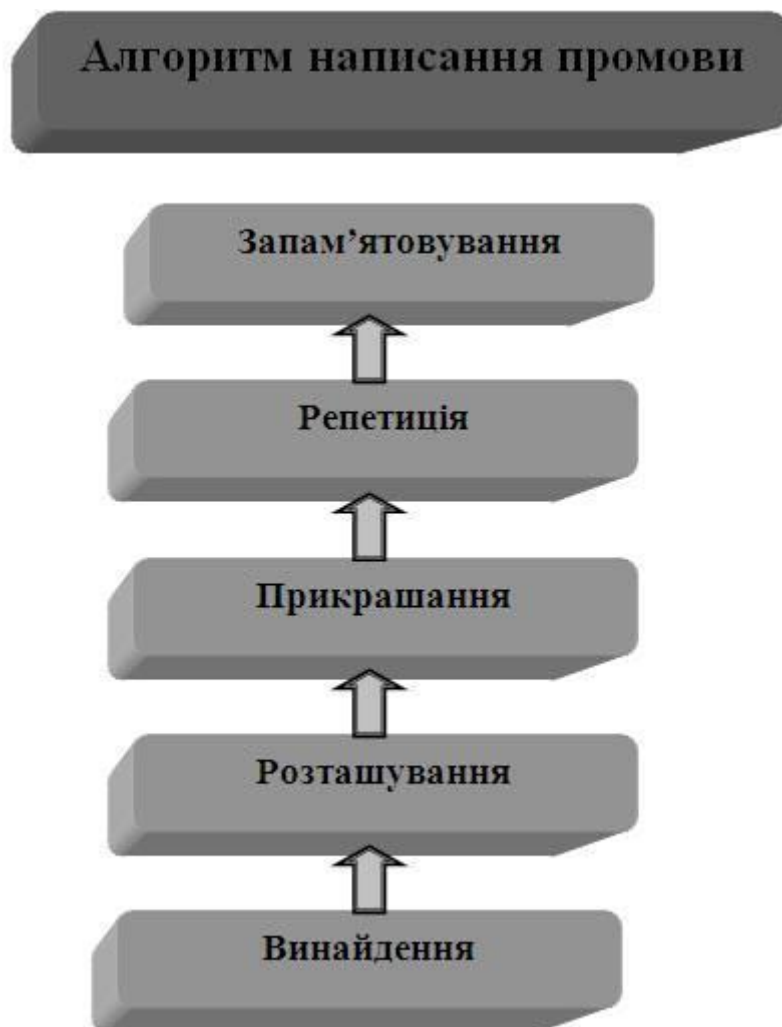
*Спростування* (refutatio) потрібно тоді, коли у вас виникає суперечка з іншим оратором або аудиторією. Тоді ви висвітлюєте слабкі сторони вашого опонента. Це дає вам можливість завчасно (або після виступу опонента) відповісти на будь-які контраргументи, які може висунути протилежна сторона, і вирішити будь-які сумніви, які можуть виникнути у вашій аудиторії. Повідомлення про свої слабкі сторони до того, як ваш опонент або аудиторія перекриють наступний контраргумент, також ефективно. Деякі люди вже мають заперечення, які вони обдумують у своїх головах; якщо ви не відповісте на ці заперечення, ваша аудиторія вважатиме, що це тому, що ви не можете, що вам є що приховувати, і що вони все-таки мають рацію. Підкреслення слабких місць у своїй аргументації є ефективним прийомом: нікому не подобається всезнайка, а трохи інтелектуальної скромності може допомогти вам змусити аудиторію довіряти вам і сподобатися, а отже, і переконати їх тим, що ви маєте сказати. Визнати, що ваша аргументація не залізна, – це простий спосіб завоювати симпатію та довіру аудиторії.

У перорації ви підсумовуєте те, що було раніше, повторюєте свої найсильніші сторони та підходите до свого висновку. Мета *висновку* (peroratio) полягає в тому, щоб підсумувати ваші аргументи якомога яскравіше, щоб вони запам'яталися. Просте повторення фактів і доказів не допоможе. Якщо ви хочете, щоб люди запам'ятали те, що ви сказали, ви повинні додати певну емоцію у свій висновок і сказати іншими словами. Квінтіліан навчав, що закінчення промови – це той мовленнєвий момент, коли слід активно використовувати пафос і звертатися до емоцій. Мабуть, найкращим прикладом дивовижно ефективного, сповненого емоціями висновку є закінчення політичної промови Мартіна Лютера Кінга «У мене є мрія», яку ми вже згадували. Його «Нарешті вільний! Нарешті вільний! Слава Богу Всемогутньому, ми нарешті вільні!» досі викликає сльози на очах і озноб до хребта, назавжди залишаючи промову в умах тих, хто її чує.

Працюючи з текстом промови, також складають її партитуру (схему), куди входять знаки темпо-ритму, логічних наголосів, відзначаються паузи (мала, середня і велика). Якщо умови вживання логічної паузи визначені чіткими правилами, то психологічну ви можете використовувати відповідно до свого розуміння змісту та емоційного забарвлення промови. Психологічна пауза може збігатися з логічною, але може не співпадати. На відміну від

логічної, психологічна пауза – це не просто переривання мовлення, а підкреслення сенсу, вона «промовиста», пропонує співпереживати, додумати, взяти творчу участь у розумінні тексту.

Отже, схематично шлях до виступу складається з таких кроків:



### **3. Меморія як ступінь риторичного канону.**

Як ви можете побачити зі схеми, запам'ятовування є заключним і вирішальним етапом перед виступом. Запам'ятовування викладено у меморії як одному з традиційних канонів риторики. Спочатку давайте поговоримо про те, як працює пам'ять, щоб ми могли зрозуміти науку, яка лежить в основі технік запам'ятовування. Якщо пам'ять і те, як наш мозок створює та запам'ятовує спогади, здається вам загадковим, ви не самотні, такі відчуття виникають у багатьох людей. Вчені та філософи намагаються з'ясувати, як працює людська

пам'ять, щонайменше 2000 років і досі роблять нові відкриття. Наприклад, нещодавно британські вчені отримали нагороду з нейронауки в 1 мільйон євро за дослідження механізму пам'яті – відкриття білка в мозку, який відіграє ключову роль у формуванні та втраті пам'яті. Пам'ять належить до процесів, які використовуються для отримання, збереження і подальшого використання інформації. У цьому беруть участь три основні етапи обробки пам'яті: кодування, зберігання та пошук. Перший крок до створення пам'яті називається кодуванням: це коли ви помічаєте подію або натрапляєте на частину інформації, і ваш мозок свідомо сприймає звуки, зображення, фізичні відчуття або інші сенсорні деталі. Дослідження показують, що ми краще запам'ятовуємо речі та довше їх зберігаємо, коли пов'язуємо їх значення за допомогою семантичного кодування. За таким принципом, наприклад, діє MemRiSE – курс вивчення іноземних мов за інтервальною системою запам'ятовування, який пропонує меми, образи для розуміння слів.

Наша пам'ять відбиває зовнішній світ, що впливає на нас. У мозку близько ста мільярдів нейронів, які здатні встановлювати між собою в середньому 7500 синаптичних зв'язків. Синапси – це зв'язки нейронів, які разом регулюють напрямок проходження нервових сигналів через нервову систему. Коли ми здійснюємо зусилля для запам'ятовування, у наш мозок потрапляють сигнали, які змінюють зв'язки між нейронами. Ми згадуємо прогулянку навколо озера у вихідний день або фільм «Гра в кальмара», а нейронний ланцюжок, який був створений при запам'ятовуванні події, активно діє. До речі, поки ми знайомилися з цією інформацією, наш мозок трохи змінився. Людська пам'ять передбачає здатність як зберігати, так і відновлювати інформацію, яку ми дізналися або пережили. Але, як ми всі знаємо, це не бездоганний процес. Іноді ми щось забуваємо або неправильно пам'ятаємо. Іноді речі спочатку неправильно закодовані в пам'яті. Проблеми з пам'яттю можуть варіюватися від незначних неприємностей, таких як забуття, де ви залишили ключі від автомобіля, до серйозних захворювань, таких як хвороба Альцгеймера та інші види деменції, які впливають на якість життя та здатність функціонувати.

За останні шість десятиліть відбулися величезні дослідження в області нейрохімії, особливо в області нейропластичності, які розкривають механізми формування і зміцнення пам'яті. Пам'ять, як формулюють вчені Масачусетського технологічного університету, це «модифікація певних тимчасових сутностей минулих інцидентів, наприклад, повторення подразника або збіг кількох подразників. Говорячи простою мовою, нейрони – це молекулярні та клітинні вікна, які разом зберігають дані з минулого. Для

виявлення та реакції на конкретну ситуацію нервова система використовує свою здатність кодувати та зберігати пам'ять на молекулярному, клітинному, синаптичному та ланцюговому рівнях» [35]. Більшість накопичень інформації відбувається в корі головного мозку; однак невелика її кількість може зберігатися навіть у базальних областях головного та спинного мозку. Гіпокамп відіграє вирішальну роль у навчанні, пам'яті та розпізнаванні інновацій. Відомо, що у лондонських таксистів гіпокамп є більш розвинутим, ніж у інших, тому що складно вивчити увесь міський ландшафт Лондона, його вулиці, площі, провулки.

У центральній нервовій системі складність синапсів між нейронами дозволяє спілкуватися між ними. Вважається, що кожного разу, коли певні типи сенсорних сигналів проходять через послідовності синапсів, ці синапси розвиваються і можуть ефективніше передавати ті самі сигнали наступного разу. У багатьох випадках наш мозок може змусити нас відчувати, що ми переживали ту саму ситуацію в минулому, хоча насправді це не так. Це явище називається «дежавю». Як це відбувається? Щоразу, коли певні сигнали проходять через певні послідовності синапсів, ці синаптичні послідовності звикають до одного і того ж типу стимулу. Ці послідовності настільки складні, що іноді вони накладаються одна на одну і дають нам відчуття, що ми переживаємо відому подію, навіть якщо це переживання насправді може бути вперше.

Виокремлюють такі типи пам'яті: сенсорна (на цьому етапі сенсорна інформація з навколишнього середовища зберігається протягом дуже короткого періоду часу, як правило, не більше півсекунди для візуальної інформації і 3 або 4 секунди для слухової інформації), короткочасна (також відома як активна пам'ять; це інформація, про яку ми зараз усвідомлюємо або думаємо), довготривала пам'ять (це безперервне зберігання інформації, що відбувається значною мірою поза нашим усвідомленням, але може переходити у короткочасну пам'ять для використання, коли це необхідно). Багато наших короткочасних спогадів швидко забуваються, увага до цієї інформації дозволяє їй перейти до довготривалої пам'яті. Більшість інформації, що зберігається в активній пам'яті, буде зберігатися приблизно від 20 до 30 секунд.

Один із способів осмислення процесу запам'ятовування відомий як модель семантичної мережі. Ця модель припускає, що певні тригери активують пов'язані спогади. Спогад про конкретне місце може активувати спогади про речі, які відбулися в цьому місці. Наприклад, думки про конкретний корпус університету можуть викликати спогади про відвідування лекцій, навчання та спілкування з друзями.

Античні спікери, щоб запам'ятати промову, асоціювали окремі тези із конкретною частиною свого житла. Перша теза – ворота, друга – коридор, третя – клімос (вид стільця) і так далі. Рухаючись домівною і «збираючи» асоціації, оратор запам'ятовував всю промову. Асоціації можуть виникати не тільки стосовно конкретних предметів, але й почуттів, запахів, кольорів. Одне враження слід підкріплювати іншим. Збудження однієї сенсорної або когнітивної системи автоматично детермінує відгук іншої. Синестетичний досвід є психологічною особливістю деяких людей, але можна його певною мірою перенести у мнемонічні техніки. Ланцюжок слів можна запам'ятовувати, пов'язуючи їх за змістом. При цьому можна уявляти собі нереальні і чудернацькі картинки, так вони краще залишаються у пам'яті.

Коли письмо стало витіснити усний виклад інформації та спілкування, пам'ять стала втрачати свої позиції. Так, багато мнемонічних технік середньовіччя, які допомагали монахам запам'ятовувати великі тексти і переписувати їх потім в іншому монастирі, зникло. Але з'явилися і нові мнемотехніки. Однією із сучасних технік мнемоніки є чанкінг. Люди краще запам'ятовують чотири перших фрагмента інформації. Отже, дані діляться на фрагменти – «чанкі» (від англ. chunk – частина, шматок, уламок). Ви зменшуєте кількість об'єктів запам'ятовування, створюючи блоки з них. Всі користуються таким методом при написанні телефонів та номерів кредитних карток (наприклад, чотири фрагменти по чотири цифри).

Хоча запам'ятовування промови є важливим завданням оратора, щоб зробити її незабутньою, потрібно природно викладати текст і вміти імпровізувати. Тому слід запам'ятати композицію промови, послідовність тез, яскраві цитати і законодавчі акти. Безглуздо зубрити текст, заучувати частини композиції без належного розуміння. Якщо ви забудете одне речення – не зможете перейти до наступного, позбавите себе можливості імпровізувати.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які особливості є в композиції політичної промови?
2. Що таке «інвенція»?
3. Проаналізуйте механізм формування пам'яті.
4. Чим відрізняється короткострокова пам'ять від довгострокової?
5. Чи потрібно заучувати всю промову?

## Тема 6. ЛОГІЧНІ ЗАСАДИ КРАСНОМОВСТВА.

(2 години)

1. Використання логічних законів і принципів у промові.
2. Складові процедури доведення і логічні помилки.

### 1. Використання логічних законів і принципів у промові.

Логос є одним з трьох загальних методологічних принципів ефективної промови з будь-якої тематики. Логіка є наукою про форми, структуру, будову мислення. Звертаючись до логіки, оратор покладається на інтелект аудиторії та пропонує докази на підтримку своїх тез. Логіка розвиває культуру мислення і духовного сприйняття світу, змушує нас виглядати обізнаними, критично аналізуючими події сучасної політики і культури. Критично мислячі люди відкриті та сприйнятливі до всіх ідей та аргументів, навіть тих, з якими вони можуть не погодитися. Вони утримуються від суджень, доки не перевірять логічність міркувань та доказів і залишаються відкритими до можливості змінити свій погляд на проблему, якщо логіка та докази підтверджують це. Критичне мислення є активним способом мислення. Замість того, щоб просто отримувати повідомлення та приймати їх як є, ми аналізуємо те, що вони пропонують. Коли ми впроваджуємо критичне мислення щодо повідомлення, ми використовуємо різноманітні навички, включаючи: слухання, аналітичні здібності, здатність до узагальнення та інтерпретації, саморефлексію.

Логічні закони, за якими діє наше мислення і реалізується мовлення, були надані ще Арістотелем: закон тотожності, несуперечності і виключеного третього. У подальшому, у Новий час до них приєднався закон достатньої підстави.

Перший – закон тотожності:  $P \in P$ . Цей закон формально не присутній у працях Арістотеля, але від Парменіда і стоїків до Дунса Скота він є логічною версією арістотелевого твердження, що під час міркування значення термінів має залишатися незмінним. Закон тотожності говорить, що якщо таке твердження як «Іде дощ» відповідає дійсності, то воно істинне. У більш загальному сенсі він говорить, що твердження  $P$  тотожне самому собі, і воно відрізняється від усього іншого. Застосований до будь-якої реальності, закон тотожності говорить, що все є собою, а не чимось іншим.

Закон суперечності, або несуперечності:  $P \text{ не є не-}P$ . Закон несуперечності стверджує, що у вислові не можна стверджувати і заперечувати одночасно про одну і ту ж характеристику об'єкта і в тому самому відношенні.

У «Метафізиці» Арістотеля це сформульовано так: «Неможливо, щоб один і той самий атрибут водночас належав і не належав одному й тому самому об'єкту і в одному відношенні». Закон несуперечності говорить, що таке твердження як «Іде дощ» не може бути одночасно істинним і хибним в однаковому значенні. Звичайно, в Києві може йти дощ, а у Львові – ні, але принцип говорить, що дощ не може йти і не йти одночасно в одному місці.

Закон виключеного третього: або Р, або не-Р (латиною: *lex exclusii tertii*). Він стверджує, що в системі двох значень (істинні і хибні) твердження є або істинним, або хибним: третя можливість виключена. Цей закон говорить, що висловлювання «Іде дощ», є або істинним, або хибним. Іншої альтернативи немає.

Ці фундаментальні закони є основними логічними принципами нашого мислення. Очевидно, що закони логіки не схожі на закони природи. Вони є схемами, що розкривають перед людиною істинність або хибність уявлень про світ, себе та інших.

Для вдосконалення логічного аспекту промови слід дотримуватися таких правил. Будьте вичерпними: переконайтеся, що ваші думки та аргументи зрозумілі; використовуйте мову, яку ваша аудиторія зрозуміє; уникайте жаргону та технічної термінології; використовуйте демонстративні матеріали, зробіть чіткі зв'язки між вашими тезами та висновками. Переконайтеся, що ваші аргументи мають сенс і що ваші твердження та докази є правдоподібними. Складіть план відповідей на інші точки зору. Побудуйте свою аргументацію на широко поширених переконаннях аудиторії – топосах. Наприклад, головною цінністю політичної сили і, отже, загальноприйнятою може бути «Солідарність робить нас найкращою партією». Якщо ви хочете заохотити людей приєднатися до комітету, використовуйте їх інтереси, а не те, що тільки для вас є важливим. Ви думаєте: «Цьому комітету потрібні працьовиті люди, що забули про відпустку і гроші», але кажете: «Цьому комітету потрібні уважні й доброзичливі люди». Це жарт, але він віддзеркалює певну тактику. Обирайте конкретику: ґрунтуйте свої твердження на фактах і прикладах, оскільки такі аргументи будуть прийняті швидше, ніж щось неконкретне і розмите. Чим легше приймаються докази, тим легше будуть прийняті висновки. Факти та статистика не підлягають обговоренню, вони відповідають правдивим судженням і викликають довіру. Візуальні докази, такі як наочні об'єкти та відео, важко оскаржити. Посилання на авторитетних осіб, спеціалістів з вашої теми підвищує якість доказів і, отже, виправдовує очікування аудиторії та ваші претензії. Розповідайте історії з особистого досвіду і життя відомих людей.



З огляду на велику кількість конкуруючих логічних теорій обґрунтованості зрозуміло, що в риторичній літературі помітно зріс інтерес до логічно-епістемологічного аспекту. У цьому контексті логіка є не просто набором правил мислення, а стає головним інструментом у науках про знання та серцевиною ораторського ремесла, мистецтва переконання. Переконання – це вид аргументації зазвичай із закликом до дії, спрямованим на аудиторію. Аргументація використовує *індуктивні, дедуктивні аргументи* або їх комбінацію. Індуктивне міркування (також відоме як індукція) – це різновид міркування, що конструює загальні положення, що випливають із конкретних прикладів. Індуктивне міркування є імовірнісним; в ньому лише вказано, що з огляду на передумови висновок є ймовірним. Одним із важливих аспектів індуктивного міркування є асоціативне міркування: бачити або помічати подібність між різними подіями чи об'єктами, які ви спостерігаєте. Щоб брати участь в індуктивних міркуваннях, ми повинні спостерігати, бачити схожість і створювати асоціації між концептуальними сутностями. Здатність структурувати наше сприйняття покладається на асоціативну мережу в нашому мозку, яка дозволяє нам побачити спільні риси і сформувати поняття про схожість. Отже, механізм формування індуктивних аргументів: узагальнення створюється на основі окремих фактів, часткових доказів, наприклад: «Усі тематичні парки, в яких я був, були безпечними. Це тематичний парк. Тому він повинен бути безпечним».

Дедуктивні аргументи – це формування висновків на основі загальних суджень, узагальнень. Одне чи кілька загальних тверджень, законів чи принципів призводять до певного логічного висновку. Класичний приклад дедуктивного висловлювання:

Всі люди смертні.

Федот – людина.

Отже, Федот смертний.

Перша посилка стверджує, що всі об'єкти, класифіковані як «люди», мають атрибут «смертний». Друга посилка стверджує, що «Федот» класифікується як «людина» – член класу чи групи «людей». Потім у висновку стверджується, що «Федот» має бути «смертним», оскільки він успадкував цей атрибут від своєї класифікації як «людина».

Інший приклад. «Мені не подобаються жваві місця. Цей торговий центр заповнений людьми і насичений активними локаціями. Тому мені не сподобається цей торговий центр». Або: «100 % форм життя, про які ми знаємо, залежать від існування води. Тому, якщо ви відкриєте нову форму життя, її

існування, ймовірно, буде залежати від води». Цей аргумент можна буде висловлювати кожного разу, коли буде знайдена нова форма життя, і він буде правильним кожного разу. Хоча можливо, що в майбутньому буде виявлена форма життя, яка не потребує води. Так, за відсутності інших чинників висновок є ймовірно правильним.

Цікавим прийомом є аналогія, але студенти повинні бути обережними, щоб уникнути хибних або помилкових аналогій. Аналогії – це порівняння, і промовці можуть використовувати їх для ілюстрації моментів, але не для заміни аргументів. Наприклад, ви пишете про вплив промислового забруднення на навколишнє середовище Києва і стверджуєте: «Промисловець, який забруднює повітря своєю фабрикою, має таке ж легковажне ставлення до інших, як бандит, який розбиває вітрину». Таке порівняння робить злочинність забруднювачів більш яскравою, і, якщо це єдиний ефект, якого ви очікуєте від промови, ваша аналогія вдала. Проте вона не демонструє, що забруднення навколишнього середовища є злочином, і не доводить, що будь-який конкретний промисловець є винним, тому аналогія не може замінити вагомих аргумент чи доказ.

Гарний спосіб довести тезу – показати причини та/або наслідки. Для визначення того, як поняття теми пов'язані між собою, оратор вивчає *причинно-наслідкові зв'язки*. Причини допомагають зрозуміти, чому щось сталося, а наслідки допомагають зрозуміти, що могло статися або вже сталося. Наприклад, якщо ваша теза полягає в тому, що використання енергії вітру є найкращим способом виробництва електроенергії, показ ефектів того, скільки електроенергії може бути вироблено, є хорошим доказом. Ви можете також продемонструвати шкідливі наслідки деяких інших засобів виробництва електроенергії. Особливо корисно, коли ритор може показати причинно-наслідковий зв'язок, який аудиторія раніше не помічала, тому що це допомагає аудиторії побачити ситуацію по-іншому. Часто це призводить до дебатів, оскільки не завжди легко визначити ці відносини.

Логічним прийомом є *класифікація* об'єктів. Це пошук схожості у групі різноманітних об'єктів. Основне правило – класифікувати речі або терміни слід за однією ознакою. Ритор створює категорії на основі подібності і дає кожній категорії назву. Цікаво показати в промові щось краще за інше, виявити несподівану схожість або допомогти аудиторії зрозуміти ситуацію, ідею, людину у її позиції щодо іншої. Тут використовують порівняння, дивляться на схожість, залучають техніку контрасту, щоб зрозуміти відмінності. Чим більш розбіжними будуть здаватися ці дві техніки спочатку, тим цікавіше буде потім знаходити спільність.

Для аналітичних процедур з взаємовідносинами понять можна використовувати схеми Ейлера і Венна. Багато дослідників спираються на ці додаткові механізми окреслення логічних відношень між поняттями: «Теорія множин, зокрема кола Ейлера та діаграми Венна, покликані візуалізувати відношення між множинами, тобто візуалізувати невидиме» [2, с. 105]. У практичних заняттях ми докладно ознайомимось з ціми логічними техніками.

## 2. Складові процедури доведення та логічні помилки.

Загальний принцип логічної процедури доказу – доведення певної тези. Отже, складовими цієї логічної операції є *теза, докази (аргументи) і демонстрація*. Саме з визначення тези починається ця процедура. Обов'язково слід визначити ключові терміни в тезі і узгодити їх розуміння з опонентом, інакше процес суперечки не має сенсу. Далі потрібно встановити *кількість і модальність* тези: *з'ясувати*, що буде повною множиною об'єктів (наприклад, чи містить твердження «політики-корупціонери» знання про політиків взагалі як владних кіл, про політиків певних країн чи конкретно про українських політиків, знову ж таки, яких політичних сил, структур і рангів); *визначити*, що будемо доводити – істинність тези, її хибність чи ймовірність. Це вплине на підбір аргументації та її розташування у доведенні.

Далі зупинимось на другому елементі доведення – аргументах. Інформація, яку знайдено для підтвердження тези, має бути актуальною, надійною, достовірною та достатньою. Слід дотримуватися таких правил. Відповідність доказів тезі (ця складова має назву «демонстрація», тобто зв'язок тези і аргументів): докази повинні бути безпосередньо та чітко пов'язані з доведенням тези. Надійність доказів: вони повинні бути послідовними та точними; ті самі обставини повинні мати той самий результат. Точність доказів: достовірними є ті, що спираються на факти. Навіть одна неточна інформація змусить слухачів засумніватися в достовірності промови. Достатність доказів: навіть якщо докази, використані для підтвердження тези, можуть бути надійними та точними, їх може бути недостатньо для підтвердження тези. Репрезентативність доказів: пов'язана з релевантністю, надійністю, достовірністю та достатністю, полягає в тому, що докази представляють всю групу об'єктів, залучену до аналізу. Наприклад, докази, які показують високу кореляцію вмісту пестицидів у певних харчових продуктах, є релевантними, надійними, точними та достатніми, але не були взяті із зразків з усієї країни, тому висновки про захворюваність можуть бути обмеженими лише територією, з якої був відібраний зразок.

Коли ви розбиваєте промову на тези та докази, побудова аргументації звучить оманливо легко. На практиці іноді буває важко судити, чи ви надали логічний та переконливий захист своїх ідей. Після того, як ви деякий час попрацювали над доведенням, ви можете настільки захопитися деталями, що стає неможливим розгледіти аргументацію у цілому або розпізнати прогалини чи помилки у ваших міркуваннях. Одна зі стратегій, яку ви можете використати, щоб оглянути продукт своєї логічної діяльності, – це показати її друзям і попросити їх визначити, де структура вашої аргументації або ваші ідеї незрозумілі. Або ви можете написати план, який фіксує основні положення вашої промови повними реченнями і так розкриває структуру ваших думок. Ви також можете використовувати поради щодо помилок у логіці та міркуваннях, щоб захиститися від деяких поширених недоліків.

Логічна помилка – це хибна логіка. Розглянемо кілька логічних помилок. Студенти часто послаблюють свої аргументи, покладаючись на невисловлені чи невірні припущення. Припущення – це твердження чи ідея, яку ви приймаєте як істинну без доказів чи демонстрації. Припустимо, студент пише політичну статтю, в якій виступає проти відкриття газопроводу з Росії до Європи «Північний потік-2». Автор може вважати, що з огляду на історію українсько-російської війни та політичних інтриг Росії в Європі запуск магістрального газопроводу приречений на провал. Тоді автор може вважати, що йому не потрібно досліджувати чи захищати своє основне припущення, тому що всі його слухачі також вірять у це: саме, що політика минулого неминуче визначає майбутнє. Але, як показують події 2021 року, аудиторія в Німеччині може не погодитися, вони можуть бути не в змозі дотримуватися аргументу, який ви просто сприймаєте як даність, що запуск газопроводу неможливий. Крім того, якщо припущення автора залишиться нерозкритим, будь-який аргумент, який він надасть, буде неповним.

Несформульовані припущення також можуть призвести до серйозної логічної помилки *non sequiturs*, що латиною означає «не слідує». Це стосується висновку, який не впливає логічно з доказів (помилка у демонстрації). Припустимо, що автор аналізує політичну ситуацію в Білорусі, показує, що існує довга історія політичних репресій, наводить докази з різних періодів 30-річного існування країни, щоб показати, що це правда. Навіть якщо він демонструє, що в країні діяли та діють репресії політичного режиму, висновок автора про те, що всі майбутні зусилля щодо встановлення демократії зазнають невдачі, не впливає з цього.

Навіть якщо молодий політолог намагається уникати необґрунтованих припущень у своїй власній роботі з промовою, він може зіткнутися з

делікатним завданням представити політика, який робить хибні припущення або має певні упередження. Коли він обговорює ідеї цієї людини, потрібно пояснювати, що ці погляди є її, а не оратора, ясно показати, що він не приймає ці ідеї як загальні істини.

Поширеною помилкою у поданні аргументації є представлення лише аргументів, які підтверджують думку, яку ви хочете, щоб ваша аудиторія прийняла. Наприклад, студентка пише твір про неоднозначний статус Гамлета як героя, і вона створює аргумент, який посиляється на події в трьох сценах, але пропускає будь-яку згадку про четверту сцену, яка, вочевидь, суперечить її головній ідеї. Приховуючи свої знання про можливий контраргумент, авторка послаблює свою роботу. Коли ви готуєте промову, зазвичай добре припускати, що слухачи знайомі з вашою темою. Отже, ви повинні припустити, що співбесідник, особливо професор, фахівець, помітить ваше упущення і витлумачить це як значний недолік у вашій аргументації або навіть як обман. Замість того, щоб приховувати докази та створювати слабкий текст, вам потрібно переосмислити свої ідеї та вирішити, чи варто змінювати свою тезу. Ви можете виявити, що вам доведеться переробити промову, але ви можете зрозуміти, що, незважаючи на контраргумент, ви все ще вважаєте свою тезу істинною. У такому випадку ви повинні надати зустрічний аргумент і пояснити, чому він не скасовує вашу центральну тезу. Такий підхід є ефективним, оскільки розум слухачів природно стрибає до логічних заперечень і контраргументів, і якщо ці сумніви не розв'язані, слухачи залишаються підозрілими і, отже, непереконалими. Однак, коли ви боретеся з усіма потенційними запереченнями, слухачи будуть задоволені і спокійно приймуть ваш висновок.

Ще одна поширена логічна помилка – кругові міркування («порочне коло»). Промовець може потрапити в пастку кругових міркувань, коли його впевненість у головній тезі є одночасно відправною точкою і метою аргументації. Наприклад, це проявляється у твердженнях «Громадський транспорт потрібен, тому що він потрібен усім» або «П'єса невишукана, тому що їй бракує витонченого відчуття розвитку сюжету».

Іншою поширеною помилкою в аргументації є представлення ослаблених аргументів на користь опонента, сподіваючись, що побіжний погляд і відкидання контраргументів задовольнить сумніви аудиторії. Однак більшість людей зрозуміють цю стратегію і в результаті втратять повагу як до промовця, так і до аргументу. Намагайтеся, щоб ваша теза була достатньо сильною, щоб витримати сувору критичну перевірку та продемонструвати цю силу у вашій аргументації. З цих причин аргументація – це суворая робота. Добра новина

полягає в тому, що процес прийняття рішення, який ви пропонуєте аудиторії за допомогою вашого матеріалу веде слухачів шляхом, яким ви самі йшли, до висновку, який здається саме вам природним. Якщо ваш власний пошук був достатньо ретельним, і якщо ви висловите це чітко, ваша аудиторія з більшою ймовірністю погодиться з вами або принаймні поважатиме вашу думку.

### **Питання для самоконтролю**

1. Наведіть приклади порушення закону тотожності.
2. Що таке індукція?
3. Що таке дедукція?
4. Що складає механізм логічного доведення?
5. Які логічні помилки можуть бути у тезі?

## Тема 7. КУЛЬТУРА ТА ОБРАЗНІСТЬ ОРАТОРСЬКОГО МОВЛЕННЯ.

(2 години)

1. Вимоги до культури мовлення.
2. Фігури мовлення.

### 1. Вимоги до культури мовлення.

Х. Леммерман звертав увагу на те, що незрозуміле не означає сповнене глибокого змісту [6]. Непорозуміння і, навіть, конфлікти можуть загрожувати комунікантам через плутанину у поняттях. *Ясність* – одна з умов ефективної комунікації. Не менш важливою ознакою культури мовлення є *точність*. Це не просто вміння вибирати і вживати найпотрібніші та відповідні слова. Щоб точно формулювати судження, треба думати ясно. Отже, ці дві ознаки нерозривно пов'язані між собою: точність як якість мовлення пов'язана з самим розумовим актом, з інтелектуальними здібностями мовця. Точному викладенню тексту може заважати багатослівність, невміння розрізняти пароніми (нетерпимий – нестерпний), суміш омонімів, що породжує каламбури та двозначність, неточність у тлумаченні значення термінів, багатозначність слів.

У культурі мовлення слід також звертати увагу на *правильність*, тобто відповідність структури вашої мови чинним мовним стандартам. Нормативні правила підкорюються змінам у суспільстві та переформатовують нашу мову. Те, що деякий час здавалося неприйнятним, стає частиною мовленнєвих практик. Інші слова йдуть в історію.

Мови світу відрізняються одна від одної як словниковим запасом і граматиною, так і репертуаром звуків і манерою їх вимовляти. Цікавим демонстраційним феноменом у цьому плані стають *шиболети* – характерні традиційні мовленнєві особливості, що відрізняють одну культурну групу людей від іншої. За їх допомогою можна зрозуміти, в якому середовищі та якою мовою людина навчилася розмовляти у дитинстві. Шиболети впродовж століть грають роль певних паролів, мовленнєвих засобів ідентифікації, артикуюючи національну приналежність і захищаючи соціокультурні межі групи від зовнішнього втручання. Цей прийом взяли на озброєння розвідки всіх країн з давнини для виявлення чужинців. Використання походить від розповіді в Біблії, де вимова цього слова використовувалася для розрізнення єфремлян, чий діалект не мав приголосного «ш». Йдеться про подію, коли жителі Гілеаду розбили військо єфремлян. Уцілілі єфремляни прагнули повернутися додому, але гілеадитяни закріпили річкові броди і чекали втікачів. Розпізнавали

єфремлян, пропонуючи всім підозрюваним вимовити слово *шиболет*. Єфремляни вимовляли «сиболет».

Найпростіше для нас слово «дорога» під час Другої світової війни показувало німецького шпигуна, оскільки через особливості німецької вимови це поєднання звуків перетворювалося на «тароку». Під час німецької окупації Нідерландів голландці використовували назву приморського міста Схевенінген як шиболет, щоб відрізнити німців від голландців: перші літери німці вимовляють як «ш», а голландці – як «сх». А японці збентежуються словами, що містять звук «л», якого немає в їхній мові, що допомагало американцям виявляти японських шпигунів. До того ж, з початку XXI століття Shibboleth займає пріоритетні позиції в області програмного забезпечення для керування ідентифікацією.

Іноді шиболет використовується в більш широкому сенсі для позначення жаргону, вживання якого виокремлює комунікантів як представників певної субкультури. Жаргонізми характеризуються як неформальна лексика, за межами літературних нормативів. До цієї групи також належать варваризми, архаїзми, неологізми та ін.

*Жаргонізми* (арго, сленг) – це лексика, яка створюється і вживається між людьми всередині певної соціальної групи. Вони окреслюють певне культурне коло, є своєрідним маркером системи включення, зазвичай використовуються у розмові, а не в письмі. Також сленг сприяє відчуттю свободи та емансипації (як, наприклад, сленг підлітків). Слово *рандомний* від програмістів потрапило у молодіжний сленг. Воно поки що не зафіксовано у словниках, проте активно використовується у значенні випадковий, довільний. З підвищенням інтересу до англійської лівову частку молодіжного сленгу формують варваризми: *рейв* (з англ. «rave» – масова вечірка) – організована вечірка, де панують веселощі та музика; *кринж* (з англ. «cringe» – соромитися, відчувати незручність) – відчувати сорому через щось.

*Варваризми* – використання іншомовних форм або конструкцій (від *варварос* – чужоземець). Спочатку варваром був той, хто говорив незрозумілою мовою, проте пізніше це слово набуло переважно культурного змісту. Українська, як і будь-яка інша мова, містить запозичені іноземні слова і органічно («літак», «годинник») або не дуже вдало («скіл» – навичка) одомашнює їх. Запозичені слова збагачують лексику сучасної людини, хоча діє і протилежна тенденція – спротив іншомовній лексиці. Замість «фідбека» пропонується «зворотній зв'язок», замість «лайка» – «вподобайка». Час вирішує, що залишається, а що – ні у актуальному мовленні.



*Просторіччя* і *вульгаризми* також створюють характерний мовленнєвий ландшафт. Ми не можемо їх використовувати у офіційній промові або спілкуванні як норму, але підкреслити іронічність ситуації, або яскравий образ людини, або висловити обурення ці лексичні форми можуть допомогти.

Кожна мова збагачується за рахунок *неологізмів*. Моя похресниця Яна у творі про булгаковську Маргариту написала, що вона «овідьмачилася». Коли у людини є смак і відчуття мови, неологізми є потужними засобами опису дійсності. Тільки слід обережно ставитися до їх вживання, щоб інші розуміли, про що йдеться.

*Діалектизми* – слова або конструкції з мовної форми певної місцевості: «мешти», «баняк», «тертюхи». Щоб інтегруватися у культурне середовище, потоваришувати з місцевими жителями, рекомендується вивчати значення діалектизмів. Дослідники також виокремлюють так звані «соціолекти» – діалектизми певних соціальних спільнот (що, на мою думку, відповідає конотації сленгу).

*Архаїзми* – застарілі слова або вирази, які більше не використовуються у своєму первісному значенні або використовуються лише в конкретних промовах, історичних дослідженнях, консервативних текстах. Слово *архаїзм* походить від грецького *archaîkós* – «давній». Вони створюють атмосферу старовини і традицій, урочистості події, свята.

Ми можемо використовувати неусталені елементи мови для багатьох цілей: щоб промова звучала більш чи менш офіційно, авторитетно, іронічно, захоплююче.

## **2. Фігури мовлення.**

Завданням, на яких ми наголошували вище, підпорядковується вживання тропів та риторичних фігур, тобто засобів використання лексичних та синтаксичних форм для прикрашення промови. Лексичні засоби умовно поділяються на прості (порівняння, епітети) і складні (метафора, оксюморон, метонімія).

*Епітет* – це риторичний прийом, який описує особу, місце чи предмет, супроводжуючи їх характерним словом чи словосполученням. Слово «епітет» походить від грецького слова «epitheton», що перекладається як «доданий». Після введення епітета в промову, його можна повторити, щоб створити відчуття знайомої, впізнаваної теми для слухачів. Епітети також з'являються поруч або замість імені людини, як-от прізвисько Річард Левове Серце, Карл

Лисий, Володимир Великий, Ярослав Мудрий. Відомі оратори, письменники і поети усіх часів використовують епітети, щоб додати текстури своїм творам. Від епічних поем Гомера до поезій і п'єс Шекспіра стратегічне використання епітетів допомагало формувати мовленнєву культуру людей впродовж століть.

*Порівняння* описує, наскільки схожі чи несхожі один з одним об'єкти, сприяє ідентифікації та якісній оцінці сутності предмета. Порівняння відштовхується від прикметника, що приписує якість предмету: цю, таку ж, ідентичну, схожу, порівняльну. Ліна Костенко: «І, як важкі повільні бегемоти, машини йшли по фари у воді» [22, с. 180].

*Метафора* – це риторична фігура, яка надає конкретне позначення абстрактним ідеям, переносить ознаки одного предмету на інший. Це можливо через усвідомлену схожість між об'єктами та поняттями щодо окремих ознак, які хочеться передати. *Сонячна посмішка* є прикладом метафори, де розуміється, що посмішка викликає такі ж відчуття тепла та благополуччя, що й сонячне світло. «Медове повітря безтурботного ранку» – яскраво пише Софія Андрухович у романі «Фелікс Австрія» [13].

*Оксюморон* – це парадокс, зведений до двох слів, зазвичай у зв'язці прикметник-іменник («красномовна тиша») або прислівник-прикметник («інертно сильний»). Використовується для ефекту, складності, підкреслення або дотепності: «скандально гарний», «ледяний вогонь», «єдиний вибір». Американський політик і письменник Вільям Баклі був відомий своїми висловлюваннями на кшталт: «Розумний ліберал – це оксюморон».

*Метонімія* – це коли ідея або поняття замінюються одним словом або ознакою, які з ними пов'язані. Основа метонімії концептуальна, як і у випадку з метафорами. Вони можуть бути корисними в політичних виступах, оскільки зменшують або підвищують відповідальність. Наприклад, використання метонімії *Білий дім* замість імені Президента зменшує особисту відповідальність Президента. Навпаки, особиста відповідальність збільшується за рахунок використання правителя назви держави, коли йдеться про уряд або всіх громадян країни. Такий варіант метонімії має назву *синекдоха* – перенесення загального на окремий образ. «Сусід північний, хижий і великий. Дрімучий злидень, любить не своє» [22, с. 269].

*Літота* – особлива форма применшення або пом'ягшення змісту слів, дій або якостей предметів. Залежно від контексту використання літоти або зберігають ефект применшення, або стають виразним мовним засобом, що посилює ефект. Порівняйте різницю між цими твердженнями: «Влітку часто буває спека» і «Спека влітку не рідкість». Іноді ця конструкція передає іронію

через її заниження: «Ми бачили, як він з огидою кидав відра з фарбою на своє полотно, і результат не ідеально представляв його тему, місіс Джиттері». Літоти посилюють задуманий промовцем настрій, створюють ефект помірно переданих сильних почуттів. «Наїзд на телефонний стовп точно не приніс користі вашій автівці».

*Гіпербола* свідомо перебільшує характеристики, якості, умови для підкреслення значення або іншого ефекту. Вона є одною з найбільш уживаних риторичних фігур у всьому світі (і це не гіпербола): сучасне людство страждає на надмірності і перебільшення. Проте гіпербола все ще займає законне й корисне місце в політиці, мистецтві, повсякденних розмовах; просто поводьтеся з нею як з динамітом і не підривайте все, що можете знайти. Не слід зловживати перебільшенням, ставтеся до гіперболи як до знаку оклику, який слід використовувати нечасто. Тоді вона буде ефективною, привертаючи увагу до вашої промови: «Існує тисяча причин, чому потрібні додаткові дослідження сонячної енергії».

Синтаксичні фігури мови утримують увагу аудиторії зміною ритміки промови, протиставленням сенсів, наголошенням на динаміці думки.

*Паралелізм* (паралельна структура) – це коли в реченні або абзаці використовується та сама граматична структура, щоб показати, що дві або більше ідей мають однакову важливість. «Адже його радість – то її радість, їхня радість, Божа радість» [13, с. 32].

*Хіазм* (перехрещення) можна назвати «зворотним паралелізмом», оскільки друга частина граматичної конструкції побудована паралельно першій частині, тільки в зворотному порядку. «Те, що зараз велике, спочатку було малим».

*Антитеза* встановлює чіткі, контрастні відносини між двома ідеями, з'єднуючи їх разом або зіставляючи їх, часто в паралельній структурі. *Антитеза* використовується, щоб вказати на різницю між двома поняттями чи ідеями, наприклад, різниця в часі: тоді і тепер, відмінність переживань, уявлень. Л. Костенко: «Чи ти за мене душу віддаси, чи розміняєш суєтно і дрібно» [22, с. 46]. Люди – завязані систематизатори та категоризатори, тому розум має природну любов до антитези, що створює певний систематичний зв'язок між ідеями: «Ця коротка і легка подорож внесла тривалу і глибоку зміну в світогляд Гарольда». «Це один маленький крок для людини, один гігантський стрибок для людства» (Ніл Армстронг).

*Алітерація* – це поява однієї і тієї ж букви чи звуку на початку сусідніх чи тісно пов'язаних слів. Використовується, щоб наголосити на групі слів або

привернути увагу до цих слів. Наприклад, у вірші Л. Костенко: «Сонце моє, оченята карі, синя криниця в моїй Сахарі, сосен моїх сльоза бурштинова, серця мого печаль полинова» [22, с. 39].

*Алюзія* – це коротке неформальне посилення на відому людину чи подію: «Якщо ви займете його місце на стоянці, то можете чекати Другої світової війни знову». Шекспір: «Тоді позич мені рот Гаргантюа: це слово в наші часи буде занадто велике для будь-якого рота». Ці приклади показують, як алюзії використовують відомих персонажів чи події. Найкращими джерелами для алюзій є література, історія, грецькі міфи та Біблія. Алюзія може бути надзвичайно привабливою у вашій промові, оскільки може внести різноманітність та енергію в дискусію (захоплюючи історична пригода раптово виникає посеред обговорення політичної події або абстрактної суперечки і може порадувати аудиторію, нагадавши їй відповідну історію чи фігуру, з якою вони знайомі, що допомагає (як і аналогія) пояснити щось складне. Миттєва пауза і роздуми над аналогією або алюзією освіжають і зміцнюють промову.

*Повторення слів* – повторення певних фраз сприяє тому, що ідеї, що містяться в них, здаються «здоровим глуздом». У довгих промовах повторення слів може використовуватися для утримання уваги до промови, або для підкреслення моральних цінностей. Може бути повторення слів на початку речень або частин речення (анафора) і наприкінці речень або рядків віршу (епіфора). Л. Костенко: «Такої чистої печалі, такої спраглої жаги, такого зойку у мовчанні, такого сяйва навкруги»; «Якщо це було просто щастя, то це було б просто щастя» [22, с. 21; 54].

Повторенням ритму характеризується *асиндетон*. Він складається з пропуску сполучників між словами, фразами або реченнями. У списку предметів асиндетон дає ефект ненавмисної множинності, миттєвого опису: «Повернувшись з війни, він отримав медалі, відзнаки, звання, славу». Відсутність сполучника «і» створює враження, що список, можливо, неповний. Порівняйте: «Вона любить соління, оливки, родзинки, фініки, кренделі» та «Вона любить соління, оливки, родзинки, фініки та кренделі». Іноді асиндетон корисний через сильний і прямий кульмінаційний ефект, який він має. Порівняйте: «Вони провели день, дивуючись, шукаючи, розмірковуючи, розуміючи» та «Вони провели день, дивуючись, шукаючи, розмірковуючи та розуміючи». У деяких випадках пропуск сполучника між короткими фразами створює враження синонімічності фраз або робить останню фразу запізнілою або заміною першої. Порівняйте: «Він був переможцем, героєм» та «Він був переможцем і героєм». Зверніть також увагу на ступінь спонтанності, яка надається в деяких випадках асиндетичним використанням. «Вологий, багатий,

родючий ґрунт» здається більш природним та імпровізованим, ніж «вологий, багатий і родючий ґрунт». За бажанням можна досягти гумористичного ефекту: «Коли було оголошено, що в торгових автоматах будуть яблука замість Cheetos, а апельсиновий сік замість Coca-Cola, співробітники плакали, ридали, скаржилися, скиглили, протестували».

*Полісиндетон* – це використання сполучника між кожним словом, словосполученням або реченням. «І день, і ніч, і мить, і вічність, і тиша, і дев'ятий вал...» (Л. Костенко) [22, с. 36]. У такий спосіб він є структурно протилежним асиндетону. Проте риторичний ефект полісиндетон часто поділяє з асиндетоном, а саме відчуття множинності, енергійного перерахування та нарощування: «Вони читали, вчилися, писали і муштрували. Я сміявся і грав, і говорив, і падав». Задля максимального ефекту поєднуйте у полісиндетоні три або в деяких випадках чотири елементи. «Вона написала, зателефонувала та надіслала факс». Подумайте про свою аудиторію, перш ніж створювати довгий список. Сучасна мовна культура соціальних мереж прагне до коротких фраз.

Отже, множинні сполучники полісиндетичної структури привертають увагу до себе і додають ефект стійкості, інтенсивності. Повторне використання «ні» чи «або» підкреслює альтернативи; багаторазове використання «але» чи «поки що» підкреслює кваліфікацію. «У нас немає ні влади, ні впливу, ні грошей, ні політичної сили, але готовність вистояти і надія, що ми скоро перемаємо».

Практикуйте ці та багато інших прийомів, спробуйте налаштувати їх собі на користь. Не хвилюйтеся, якщо спочатку вони іноді звучать неправильно. Грайте з ними – навчіться контролювати свої слова та ідеї, маніпулювати ними (у технічному сенсі, не у етичному чи логічному) і в кінцевому підсумку ви оволодієте мистецтвом агресивної політичної промови, яка тримає аудиторію зосередженою за допомогою анафори, підкреслює суть лексикою за межами літературної норми (жаргонізмами, діалектизмами, просторіччям), пояснювати за допомогою метафори чи порівняння, організовувати свою мислєдіяльність з метабазою, відповідаючи на запити гіпофорою або прокаталепсисом, використовуючи можливості антитези.

### Питання для самоконтролю

1. Яку лексику за межами норми можна використовувати у політичній промові?
2. Що таке ясність мови?
3. Чим відрізняються тропи і риторичні фігури?
4. Що таке «метонімія»?
5. Надайте приклади метафор.

## Тема 8. ПОЛІТИЧНА ПРОМОВА.

(2 години)

1. Політичний етос і пафос.
2. Техніки мовлення у політичному виступі.

### 1. Політичний етос і пафос.

Незмінні питання політичної філософії, які стоять перед народом в будь-який час, а перед українською нацією дуже гостро у сьогоднішній день: «У чому сутність політики? Що є свобода? Що таке закон? Що означає – жити в політичній спільноті і на основі якого розуміння права і свободи?». Ці питання, можливо, є більш нагальними та невідкладними у теперішній час, ніж будь-коли раніше в історії української нації і потребують філософської, політологічної, культурологічної рефлексії.

Коли відомому американському письменнику Вільяму Фолкнеру присуджували Нобелівську премію, він виступив перед молодими письменниками. Це було у 50-ті роки ХХ століття, коли загроза ядерної війни впритул підійшла до людства. «Я не можу змиритися з думкою, що людство доходить до краю. Легко сказати, що людина безсмертна лише тому, що вона все подолає, що навіть якби пробив і завмер останній удар на годиннику долі через мізерну крихту елемента, який хмарою розпливається і нерухомо застигне в багрянному відблиску останнього заходу, що згасає, то і тоді ще почуємо звук слабого невичерпного людського слова. Я вірю, що людина переможе. Вона безсмертна не тому, що серед живих істот тільки їй дано невичерпне слово, а тому, що їй дарована душа, яка здатна жертвувати, співчувати, терпіти»<sup>1</sup>.

Будь-яка професійна діяльність повинна спиратися на ті етичні принципи, які сформувалися в суспільстві. Етичні підстави посідають важливе місце в структурі промови. Більш того, кожен вид діяльності формує свої норми професійної етики. Корисний шлях у навчанні політичного оратора – зосередитися на системі з трьох головних складових риторичної майстерності – логосі, пафосі та етосі, і на тому, як вони формують політичну повістку і аргументацію. Етос має бути центральним у стратегіях політичних промов, дебатів, інших форм переконання. Політична етика – це практики вироблення моральних суджень щодо політичних дій і вивчення цих практик. Політична етика є самостійною науковою галуззю, але перетинається з іншими областями комунікативного плану і надає важливий теоретичний та практичний

---

<sup>1</sup> П. Сопер. Основы искусства речи, с. 7.

інструментарій для розуміння поведінки політичних акторів, їх спілкування з електоратом, побудови політичних промов. М. Вебер вказав на істотний конфлікт у політичній сфері між двома радикально різними «етиками»: етикою переконань і етикою відповідальності. Особа, яка діє згідно з етикою переконання, оцінює свої дії виключно за своїм баченням ціннісного простору, не несе відповідальності за ці наслідки. Людина, яка дотримується етики відповідальності, не лише враховуватиме ці наслідки, але й відчуватиме, що вона повинна прийняти відповідальність за них. Хоча формулювання Вебера часто вказують на його особистий пріоритет до етики відповідальності, слід зазначити, що він обґрунтовує думку про політику, що передбачає як відповідальність, так і переконання з боку політика.

Особлива заслуга у дослідженні етичних та комунікативних засад мовлення належить німецькій комунікативній філософії. Комунікативний підхід не означає, що предмети та явища є лише паттернами комунікації. Ю. Габермас, В. Гьосле, Д. Бьолер, К.-О. Апель, П. Ульріх розробляють аксіологічну проблематику комунікації, обґрунтовують саме комунікативну етику відповідальності. Зasadничий статус тут мають міркування К.-О. Апеля. Розглядаючи етичні проблеми, Апель вважає можливим застосувати кантівський категоричний імператив, але, для його легітимації, замість суб'єкта, скористатися комунікативною спільнотою. Думки Апеля щодо дискурсу збігалися із ідеями Ю. Габермаса. Якщо етика Канта побудована на принципі належного, чистих та загально значимих етичних нормах, то у Габермаса загальнозначимими є ті норми, які підтримуються суб'єктами практичного дискурсу. Ю. Габермас наполягає на створенні раціональності, яка засновується на аргументації, а не на суб'єкті. Між тим, суб'єкта він не знищує, а розчиняє у просторі інтерсуб'єктивності; цього суб'єкта можна зрозуміти, виходячи із даної комунікативної взаємодії; він сам також ідентифікує себе завдяки комунікації. Відновлення раціональності відбувається через дискурс як логічний вимір комунікації. Для представника німецької комунікативної філософії дискурс є основою консенсусу. Габермас намагається поширити раціональність до комунікативного поєднання пізнавальної, нормативної й естетичної складових розуму.

Сучасні дослідження у галузі політичного етосу виокремлюють два критерії, що визначають етичні межі політичного дискурсу. По-перше, риторика повинна ґрунтуватися на «логіці здорового глузду» і обирати аргументи, які забезпечені чітким мисленням і досвідом. По-друге, риторика повинна спонукати людей до добра, коли тільки знання істини недостатньо для правильного впливу на людські дії. Виходячи з цих стандартів, українські



аналітики констатують брак «шляхетності» в політичних дискусіях. Під час виборчих кампаній рідко можна знайти кандидатів, які б хотіли чесно розповідати про свої плани, а головне – виконувати свої обіцянки. Конкуренти, які зацікавлені у голосуванні, одні навмисно, інші через незнання затуманюють проблеми або маніпулюють гострими питаннями, використовують аргументи «до особистості», «до натовпу» та інші неетичні прийоми замість пошуків істини.

Сьогодні політична риторика часто асоціюється із маніпуляціями, зловживанням лінгвістичними хитрощами та вивертами в широкому політичному дискурсі. Її протиставляють фактам і логіці як «просто прикраси, міфологізацію політичного простору і навіть демагогію та брехню». Цей скептицизм і занепокоєння супроводжують риторику з часів її виникнення в Стародавній Греції. Цей тягар критики політична риторика отримала від Платона в «Горгії». Цицерон критикував популярний у політичній та судовій риториці Риму азіанізм за надмірну пишність стилю, відсутність оригінальних ідей, новизни, імітацію. Протиставлення правової та політичної практики літературній риториці як штучній, технічній і суто орнаментальній зафіксовано також у політичній думці Нового часу, де ці атрибути вказували на несерйозність та уникнення глибоких, основоположних питань. За словами Джона Локка, красномовство та образне мовлення не служили жодній іншій меті, окрім як «натякати на неправильні ідеї, рушити пристрасті і тим самим вводити в оману». Прихильниками раціоналізму та універсалізму вважалося, що грайлива й полемічна риторика загрожувала порушити тверезу промову закону. Дійсно, мовленнєві інструменти, що спрямовані на оману електорату, створені аморальними техніками і поставлені на службу пройдисвітам, стають не більше ніж «лестощами» риторики. Але сучасні тенденції в науковому, політичному і соціокультурному просторі (лінгвістично-комунікативний поворот, увага до законів мислення та мовлення, змістовної риторики) призвели до відродження неориторичної теорії і практик.

Проблеми у політичній комунікації виникають при зустрічі різних культурних способів життя. Існують правила етикету і законодавства, універсальні для всього людства, і правила, які поодинокі для конкретної цивілізації, етносу чи національності. Прикладом універсального правила може служити кара за вбивство, яка існує майже у всіх країнах (хоча і тут є винятки: жертвоприношення у певних народів, вендета і деякі інші). Універсальне правило етикету – вітання: люди вітаються один з одним у всьому світі, хоча роблять це по-різному. Правило етикету, специфічне для національної

культури, – подавати сири після десерту (Франція). Якщо ви цього не зробите, до вас навряд чи прийдуть в гості ще раз.

Отже, перша заповідь політичного етикету: грайте за правилами, які прийняті на тій території, на якій ви перебуваєте. Якщо ви в Лондоні на ринку в районі Cockney, то ведіть себе за правилами, які там прийняті. Незнання цієї заповіді призводить до комунікативного провалу. На жаль, це часто відбувається з нашими співвітчизниками за кордоном. Людину з нашої країни видно здалека: вона живе за законами, які для неї звичні, поводить за правилами, яким її навчили в дитинстві, не прагнучи до обов'язкового знання норм поведінки, прийнятих в тій країні, де вона знаходиться. Наші емігранти починають встановлювати свої порядки, що зробити неможливо, так як більшість людей навколо живуть по-іншому, і ніхто не буде приймати як норму правила людини, що недавно з'явилася в сформованому суспільстві. Чужий, що живе за своїми, відмінними від оточуючих правилам є маргіналом: його приймають на роботу, у нього є будинок, машина, але він вічний іноземець, і у нього самовідчуття іноземця, що буває часом дуже обтяжливо. А причина дуже проста: людина не дотримується законів і правил іншої країни. Вони можуть їй подобатися або не подобатися, але якщо вона вирішує там спілкуватися і взаємодіяти, то повинна їх дотримуватися: є те, що прийнято, тоді, коли прийнято. Наприклад, якщо трапеза розділяється з кимось – вітатися так, як прийнято вітатися; оформляти ділові документи, призначати побачення, дарувати те, що прийнято, і не дарувати того, чого зазвичай там не дарують, і т. ін. Тому перед тим, як їхати в іншу країну (навіть з короткочасним політичним або дружнім візитом), вивчіть правила етикету цієї країни.

Розуміння політики як аргументації та дії вказує на те, як риторика індексує політику. Повернімося до Платона. Для нього управління полісом найбільш відповідним чином підпорядковувалося беззаперечним принципам, а не локальним аргументам і прийняттю випадкових рішень. Як сказав Жак Рансьєр, Платон запропонував «архіполітику», згідно з якою гучні дискусії та розбіжності мають бути приглушені на користь метафізичного споглядання та впорядкування. Ця тяга до порядку з тих пір оживляла схеми раціоналістів, які прагнули підвести політику до тієї чи іншої філософії. Позиція, пов'язана з Арістотелем, навпаки, віддає перевагу республіканським формам правління, для яких аргументи і, таким чином, риторика є центральними. Відповідно, не кожна суперечка може або повинна бути вирішена суворою філософською логікою. Інновації та імпровізація у реагуванні на непередбачувані ситуації є важливими цінностями, які реалізуються шляхом обговорення в політичному контексті. Більше того, якщо життя в громаді є кінцевою метою людини, то

публічні дебати про добробут громади є найвищим закликком до її громадян, а здатність говорити та бути вислуханими є ключовою ознакою їхнього членства в громаді. Отже, риторика – це набагато більше, ніж лестощі та приємне задоволення натовпу, це сама суть демократичного життя, принаймні, як його розуміли в класичних Афінах. Відповідно, придушення дебатів становить загрозу свободі не лише окремих людей, а й усього полісу. Республіканські форми політики в Європі епохи Відродження та Просвітництва, в період формування північно-американських демократій були відзначені реабілітацією публічного виступу. Політика артикулювалася як публічний простір, де люди висловлюють і прояснюють спільні проблеми, хоча і з різних точок зору, конституюється плюралізм і толерантність.

Британська енциклопедія порівнює двох політичних лідерів Другої світової війни, які «застосовували ораторські прийоми абсолютно різними способами з однаковим ефектом» [38]. Завдяки ораторському мистецтву Адольф Гітлер розколов німецьку націю у прагненні до завойовництва, в той час як Вінстон Черчилль використав свої не менш чудові здібності, щоб сконцентрувати в англійському народі його найглибші історичні важелі сили проти натиску ворога. Згодом, хоча важливість переконливої промови жодним чином не зменшилася, радіо та телебачення настільки змінили метод передачі, що певна частина теорії традиційного ораторського мистецтва, здавалося, втратила свою затребуваність. Енциклопедія наводить приклади: «У теледебатах Джона Ф. Кеннеді та Річарда Ніксона під час президентської кампанії в США 1960 року можна сказати, що кандидати були найбільш переконливими, коли вони були найменш ораторськими у традиційному розумінні цього терміну» [38]. Але це означає зміну пріоритетів у побудові промов, ораторське ж мистецтво зберігалось і працює на користь політичним ораторам.

Класична та неориторика надає добре укомплектований інструментарій для аналізу переконливих ефектів політичної промови. До них належать канони риторики; дослідження фігур мови; розробка структури промови (вступ, розповідь, доведення, спростування, висновок); історичні приклади виступів. Засвоєння алгоритмів політичної риторики передбачає не тільки словесні тактики, але і вивчення текстових і контекстуальних передумов для переконливого мовлення. Уважне інформативне читання політичних матеріалів, дослідження того, як політичні процеси і форми виробляються, відтворюються, модифікуються та оскаржуються в політичному дискурсі, формують розуміння змісту політичної риторики.

Успішні оратори, особливо в політичному контексті, повинні звертатися до думок та емоцій своїх слухачів. Коли слухачі бачать, що їхні переконання розуміють і підтримують, оратор створює зв'язок між слухачем і політикою, яку він хоче впровадити. Харківські дослідники на чолі з Н. Осіповою окреслили основні групи характеристик аудиторії: Перша група – «формально-ситуативна, яку становлять такі ознаки, як місце проведення зустрічі оратора з аудиторією (зала, окрема чи прохідна кімната, ресторан, польовий стан, майдан тощо), розмір аудиторії (як за кількістю слухачів, так і за площею приміщення), умови спілкування, час виступу. Другу групу складають соціально-демографічні характеристики слухачів: соціальний статус, рівень освіти і культури, професійна характеристика, матеріальне становище, соціальне походження, стать, вік тощо. Ці дані допоможуть зорієнтуватися в потребах і інтересах аудиторії, у настрої людей, підготувати їх до сприйняття інформації. Третю групу становлять суто психологічні характеристики людей. Щоб орієнтуватися в них, оратору необхідна сукупність знань про психічні процеси (пізнавальні, вольові, емоційні); психічні стани (бадьорість чи пригніченість, працездатність чи втома, зосередженість чи розсіяність); психічні властивості особистості (спрямованість, темперамент, характер, здібності); психічні утворення, надбання (знання, навички, уміння, звички)» [24, с. 38-39]. Урахування психологічних параметрів електорату надає такий важіль впливу на аудиторію як пафос.

Пафос передбачає викликання емоцій, таких як жалість, заздрість і лють, щоб отримати схвалення аудиторії для певного висновку. Це може бути спрямовано на самого промовця або на третю сторону, про яку йдеться у промові. Пафос не слід плутати з суто суб'єктивними емоціями. Як і логос, він має важливий суспільно-політичний аспект, спираючись на спільні почуття та відповіді, які підтримуються загальною культурою і політичним співбуттям.

Політичні промовці ефективно використовують аналогії, де сучасні ситуації порівнюються з історичними подіями або міфами. Ідеї та поняття можуть бути з'ясовані за аналогією, порівнюючи їх із відомими явищами. Характерною рисою виступів Мартіна Лютера Кінга було проведення аналогій між ситуацією афроамериканців і утиском євреїв в Єгипті.

Досвідчені оратори вдало користуються зміною ритму промови. Асиндетон, як правило, пропонує відчуття швидкості та стислості спискам, фразам і реченням. Наприклад: «Якщо ми відчуваємо відповідальність, соромимося, боїмося, переступаючи через голос совісті, це означає, що є Той, перед Ким ми несемо відповідальність, перед Ким соромимося, чиєї вимоги до нас ми боїмося» (британський кардинал XIX ст. Джон Генрі Ньюман). «У

книгах я знаходжу мертвих, наче вони живі; у книгах я передбачаю майбутнє; у книгах викладаються войовничі справи; з книг виходять закони миру» (єпископ XIV ст. Річард де Бері). «Ми, безперечно, маємо в собі образ якоїсь людини, до якої прагне наша любов і шанування, в чийй посмішці ми знаходимо своє щастя, за якою тужимо, до якої звертаємо свої благання, у гніві якої ми тривожимося і марнуємося» (Джон Генрі Ньюман).

Вживаються також займенники, слова, які замінюють іменники, зокрема я або ми. **Я** чітко заявляю, хто несе відповідальність, а **ми** робимо статус відповідальності менш чітким або закликаємо до спільних інтересів.

## **2. Техніки мовлення у політичному виступі.**

Політичний виступ зазвичай спрямований на велику аудиторію, тому потребує знання технік мовлення і дихання, щоб ефективно донести свої ідеї публіці.

Якщо ви страждаєте від страху сцени, ви схильні дихати швидко і поверхнево. Окрім фізичного та психологічного дискомфорту, який заважає особисто вам, ваша аудиторія може помітити, що ви боретеся з мовленнєвою тривогою, що знижує довіру до вас і вашого повідомлення. Щоб подолати страх публічного простору, налаштуйте дихання. Це складна робота через страх і занепокоєння, а також нервозність і спротив самосвідомості, які часто супроводжують публічні виступи. Все це відбувається тому, що наш розум усвідомлює небезпеку, а наше тіло реагує миттєво й інстинктивно. Це синдром «замри-бийся-тікай». Найчастіше він несе з собою емоційні потрясіння та високу фізичну активність через потужні гормони стресу. Звичайно, це невідповідна еволюційна реакція, тому що в цьому випадку реальної небезпеки немає. Однак говорити собі про це в момент виступу, може навіть панічного стану, – це не принесе вам особливої користі. Розумний спосіб підготуватися до таких моментів – заздалегідь навчитися правильному диханню. Це тому, що немає нічого кращого за дихання, щоб швидко повернути вас до рівноваги в будь-якій тривожній ситуації.

Дихання – процес мимовільний, а нам потрібно отримувати достатню кількість кисню, щоб говорити цікаво та творчо. Існують відмінності між диханням для життя («вегетативне дихання») і диханням для промови («активне або контрольоване дихання»), що пов'язане зі створенням сильного та звучного голосу. Є також техніки дихання, які стосуються того, як

допомогти заспокоїти ваші нерви, одночасно активуючи парасимпатичну нервову систему. Одна з причин, чому страх публічних виступів є таким складним, полягає в тому, що це, як вже було сказано, невідповідна реакція. Для тих, хто страждає від мовленнєвої тривоги, ситуація публічного виступу прирівнюється до небезпеки. Як тільки ваш розум сприймає подію таким чином, він реагує сильно і негайно. Адреналін наповнює вашу кров, оскільки реакція «бийся чи тікай» готує вас пережити небезпеку будь-яким можливим способом. Ви можете міркувати, що небезпеки насправді немає, але як тільки починається каскад фізичних симптомів, пов'язаних із реакцією на стрес, його неможливо вимкнути. Це життєво важливо – як ви готуєте себе перед виступом, забезпечуєте можливість впоратися фізично. Повільне глибоке дихання уповільнює серце, зупиняє швидке і поверхнєве дихання і активує блукаючий нерв, який перемикає парасимпатичну або «заспокійливу» нервову систему. Тут виникає усвідомлена реакція, включається заспокоєння ваших нервів перед тим, як говорити.

Щоб бути цілеспрямованим та ефективним оратором на публічній арені, потрібно практикувати правильне дихання. Співаки та досвідчені політики покращують своє дихання для правильного подання голосу. Фахівці рекомендують розслабити м'язи горла та живота, відчутти дихання і голос, коли вони протікають через горло, і підтримувати відкритий канал від легень до губ.

Ваш голос створюється повітрям, що видихається, яке активує ваші голосові зв'язки. Чим сильніше стовп повітря, тим сильніше вібрують м'язи вашої голосової скриньки. Коли справа доходить до публічних виступів, ваш голос повинен летіти в просторі і у вас не завжди буде під рукою мікрофон. Це називається вокальною проєкцією, і вміння робити це добре дає вам потужний голос. Отже, розвиток сильного голосу починається не в горлі, а в животі. Навчіться і практикуйте діафрагмальне дихання, яке допоможе вам говорити чистим і сильним голосом.

Потужний голос – це гарна навичка, але це обмежений інструмент без теплоти, емпатії, ентузіазму – все це якості добре збалансованого та цікавого вокального звучання. Якщо ви зацікавлені у вивченні динамічних голосових прийомів для ділового (політичного, академічного, управлінського) мовлення, ваше дослідження може зайняти багато часу. Пошук у Google «вокальних технік» виявляє на перших сторінках сайти, присвячені співу, і трошки – акторському тренінгу та логопедії. Але наші вокальні здібності мають значення в політичній, академічній діяльності, бізнесі. Невербальне спілкування, включаючи голос, має величезний вплив на ставлення слухачів і сприйняття вашого повідомлення. Щоб охопити ключову аудиторію та вплинути на неї, ви

повинні розвинути ефективний голос для професійного спілкування, оскільки сила та якість ваших мовленнєвих здібностей мають велике значення.

Вам потрібно уникати пронизливого голосу, з одного боку, і позбавленого резонансу (результат того, що ми проводимо занадто багато часу на самоті, у дистанційному режимі), з іншого боку. Глибоке, діафрагмальне дихання дає вам «подушку» повітря, тому ваш голос добре підтримується, теплий і авторитетний. Поєднання сили та якості голосу таким чином є важливим для отримання авторитету. Все це є частиною розвитку ефективного голосу для політичного оратора. Пам'ятайте, що ваш голос є потужним інструментом, який спонукає інших думати так, як ви, спокушає до певних почуттів, зрештою, до дій, які ви хотіли б бачити. Голос – це найгнучкіший інструмент, яким володіє політик, щоб переконати інших і впливати на них. Це означає, що інтонація і тембр голосу дійсно мають велике значення.

Людський голос – це еластичний агент як наміру, так і тонкощів виразу. Ніщо інше у вашому наборі інструментів презентації не зрівняється з ним, за винятком, можливо, візуального враження, яке ви створюєте. Однак там, де візуальні підказки відсутні, наприклад, у телефонних дзвінках та конференц-дзвінках, ваш голос панує на першому місці. І важливо, що те, як ви виглядаєте і звучите разом, надає максимальну вірогідність вашому повідомленню, сприяє зміцненню вашого авторитету. Тож давайте подивимося, як можна точно налаштувати цей чудовий вокальний інструмент, який збагачує ваше візуальне враження. Характеристиками голосу є інтонація, сила, тембр, польотність, гнучкість.

Поверхнєве дихання надає вашому голосу тонкого і дещо різкого відтінку. Це також може створювати враження, що ви «поспішаєте і клопотаєтесь». Середній українець говорить 150-180 слів за хвилину. Однак, якщо ви мчитеся через поверхнєве дихання, ви можете легко перевищити цей діапазон і змусити своїх слухачів відчувати себе виснаженими. Другий важливий елемент для привабливого голосу пов'язаний з анатомією. Бо не дивно, що ваш голос відображає те, що відбувається в інших частинах вашого тіла. Якщо ви втомлені і напружені, ваше тіло реагує не тільки видимо, але й чутно. Наприклад, ваші слухачі можуть помітити, що ви не спокійні та емоційно зосереджені, і це відчутно у вашому голосі. Уявіть, що ви, коли робите презентацію, бурмочите свої слова, нахиляючись занадто близько, а потім занадто далеко до мікрофона і регулярно хапаючи повітря. Незалежно від того, чи ви не готові, чи просто у вас поганий день, ваш голос створює враження, що ви відволікаєтесь і не повністю присутні для своєї аудиторії. Тепер ось ви в інший день: голосно реагуєте на запитання та зауваження (і так,

навіть на виклики), які надходять від аудиторії. Ваш голос відображає діапазон співчуття, хвилювання та емоційної сили. Тоді все, що ви скажете, має відчуття міцності, стійкості та натхнення.

I. Ковалинська звертає увагу на існування загального напрямку «просодика», що визначає ритмо-інтонаційні характеристики мови: «висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу... Зміна голосу, не викликана хворобою або віком, зазвичай маркує зміну стану або статусу, причому це характерно як для звичайних способів комунікації, так і для різних форм народної культури. Наприклад, в магичній практиці використовуються тільки марковані голоси і голосові модифікації, навмисна голосова мімікрія, причому способи виголошення тексту залежать від типу ситуації і рольових характеристик її учасників» [4, с. 59-60] .

Важливо використовувати у промові *голосовий діапазон*, це протилежність «монотонному» мовленню. Як і більшість людей, ви, напевно, використовуєте інтонацію, коли говорите про те, що вас цікавить, і коли ви серед друзів. З іншого боку, розмова в ситуаціях високого тиску може змусити вас приглушити свій голос. Це фактично гарантує, що аудиторія стане неуважною, оскільки вухо реагує на зміни, а не на монотонність. Якщо ваш голос невиразний, пора нанести трохи кольору на свою вокальну палітру. Навчіться малювати словесні картинки за допомогою вокальної виразності, так само, як ви робите це, коли розповідаєте щось цікаве. Це сподобається аудиторії.

Сила голосу – вміння оперувати звуком у широкому діапазоні. Дикція, тобто чітка артикуляція звуків та слів, є умовою ясності вашої мови. Спостерігайте за фахівцями (дикторами, акторами, читцями художнього тексту), щоб виробляти правильну вимову. Тренуйтеся за допомогою говірок і скоромовок чітко промовляти звуки і слова. Звертайте увагу на наголос.

Отже, ми запропонували вам до вивчення теоретичний і методологічний матеріал для опанування риторичної майстерності. Наступна частина посібника – семінарські, практичні та тренінгові завдання, які охоплюють всі теми курсу і покращать ваші ораторські здібності.



### **Питання для самоконтролю**

1. Як Ви ставитесь до політичного етосу Макіавеллі?
2. Які складові політичної промови мають бути враховані для успішного виступу?
3. Що таке діафрагмальне дихання?
4. Охарактеризуйте якості професійного ораторського голосу.
5. Що таке дікція?

## **РОЗДІЛ III. Плани семінарських занять.**

### **Семінарське заняття 1.**

#### **Тема 2. Основні етапи розвитку риторичної науки.**

**(2 години)**

#### **План**

1. Антична риторика: алгоритми успішної промови.
2. Історія української риторики.
3. Зміст і значення неориторики у політологічній діяльності.

#### **Питання для самоконтролю**

1. Як риторична традиція пов'язана з афінською демократією?
2. У чому полягав ораторський успіх Демосфена?
3. Які праці Арістотеля присвячені риторичі?
4. Проаналізуйте основні положення риторики Ф. Прокоповича.
5. Назвіть сучасних українських дослідників риторики.

#### **Рекомендована література**

1. Боннар А. Греческая цивилизация. От Еврипида до Александрии. Т. 3. М.: Искусство, 1992. 398 с.
2. Горгий. Похвала Елене. URL: <http://svetlananews.blogspot.com/2018/09/blog-post.html>.
3. Історія української культури. Т.2. Українська культура XIII – першої половини XVII століть. Гол. ред. 2 т. Я. Д. Ісаєвич. К.: Наукова думка, 2001. 717 с.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: Навч. посіб. 2-ге вид. К.: Вища школа. 2006. 311 с.
5. Риторика загальна та судова: Навч. пос. / Абрамович С. Д., Молдован В. В., Чікарькова М. Ю. К.: Юрінком Інтер, 2002. 416 с.

## Семінарське заняття 2.

### Тема 6. Логічні засади красномовства.

(2 години)

#### План

1. Застосування логічних законів у політичній промові.
2. Методи індукції, дедукції, аналогії, встановлення причинних зв'язків явищ.
3. Формування логічної структури політичної промови.
4. Логічні помилки.

#### Питання для самоконтролю

1. Які відмінності між судженням та поняттям?
2. Які існують правила розподілу понять і які логічні помилки виникають, якщо вони порушені?
3. Назвіть помилки, які виникають у разі порушення закону тотожності.
4. На які міркування поширюється закон виключеного третього?
5. Покажіть на прикладах значення аналогії у політичному виступі.

#### Рекомендована література

1. Безпаленко А. Семантика слова у дзеркалі теорії множин: кола Ейлера. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2021. Вип. 35. Том 1. С. 104-111.
2. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики. Львів, 2016. 140 с.
3. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: Навч. посіб. 2-ге вид. К.: Вища школа. 2006. 311 с.
4. Препотенська М. П. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник. К.: Фірма «ІНКОС», 2011. 252 с.
5. Риторика загальна та судова: Навч. пос. / Абрамович С. Д., Молдован В. В., Чікарькова М. Ю. К.: Юрінком Інтер, 2002. 416 с.
6. Сопер П. Л. Основы искусства речи. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. 448 с.

## РОЗДІЛ ІV. ПРАКТИКУМ-ТРЕНІНГ З РИТОРИКИ

### Тема 1. РИТОРИКА ЯК ТЕОРІЯ КРАСНОМОВСТВА.

#### Завдання 1.

Доведіть групі, що: «Поетами народжуються, а ораторами стають» (Цицерон).

#### Завдання 2.

Підготуйте промову на півсторінки на тему «Діяльність політика як професійна ораторська діяльність».

#### Завдання 3.

Мета завдання: навчитися організовувати аудиторію на будь-яку діяльність. Переконайте аудиторію в тому, що необхідно ... (мати вдома крокодила, вивчити історію культури африканських аборигенів, навчити свого kota їздити на велосипеді).

#### Завдання 4.

Мета завдання: навчитися вмінню розвивати думку.

Завершуйте речення: Книга – джерело знань, але... Якщо кожного дня, незважаючи на погоду... Одного разу ввечері... Чи відомо Вам, чому...

Передбачають, що в наступному році... При перельоті з України до Австрії... Ніхто не знає, якою мірою... Сьогодні складно повірити, що були часи, коли...

#### Завдання 5.

Наведіть приклади українських прислів'їв, що віддзеркалюють мовленнєві практики і процес спілкування. Як ви їх розумієте?

## **Тема 2. ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ РИТОРИЧНОЇ НАУКИ.**

### **Завдання 1.**

Проаналізуйте діяльність логографа і сучасного речника: спільні риси та відмінності? Проілюструйте свою відповідь прикладами.

### **Завдання 2.**

Опишіть ситуації, які відповідають наступним афоризмам Демосфена:

- Слово – тінь справи.
- Не прагну все знати, щоб не опинитися у всьому невігласом.
- Треба прагнути багатомислення, а не багатознання.
- Багатий той, хто бідний на бажання.

### **Завдання 3.**

Прочитайте діалог Платона «Федр» та розкажіть про методи побудови промови та докази, які використовуються Сократом.

### **Завдання 4.**

Проаналізуйте антитектичний метод побудови мислення, який пропонує Г. Сковорода.

### **Завдання 5.**

На матеріалі лекції 2 складіть таблицю основних завдань риторики в різні епохи.

## Тема 3. ОРАТОР: РИТОРИЧНИЙ ІДЕАЛ.

### Завдання 1.

Сократ звертався до юнака: «Говори, щоб я тебе побачив». А до іншого: «Я навчу тебе спочатку мовчати, а потім говорити». Що він мав на увазі?

### Завдання 2.

Проаналізуйте, чи ваш вираз обличчя віддзеркалює те, що ви говорите? Ваша позиція відкрита чи закрита, аудиторія відчуває, що спілкування протікає вільно в обох напрямках? Чи підходите ви до своєї аудиторії, коли можете, наприклад, виходячи з-за трибуни?

### Завдання 3.

Завжди тримайте хороший зоровий контакт з аудиторією. Подивіться їм в очі і проведіть умовний символ нескінченності у залі, охоплюючи різні частини аудиторії. Так ви продемонструєте, що звертаєтесь до кожного.

### Завдання 4.

Жести – це те, про що ми всі думаємо, коли говоримо про мову тіла. Наприклад, для багатьох молодих політиків одне запитання переважає всі інші: «Що мені робити з руками?». Коротка відповідь на цей запит: забудьте про них. Якщо ви зосереджуєтесь на своєму повідомленні та своєму запеклому бажанні донести його до слухачів, ваші жести будуть природним чином впливати із вмісту події. Якщо це вдалося, ці жести будуть органічними, доречними і досягнуть того, для чого вони призначені: посилити та підтримати те, що ви говорите в цей момент. Найприродніша позиція для виступу перед аудиторією – руки повинні просто звисати нейтрально. Ви можете задіяти свої руки, коли жест абсолютно необхідний – коли ви вже не можете його уникнути. Цей жест буде виглядати спланованим, відповідним до тексту і правдивим для вашої аудиторії. Спробуйте прямо зараз: встаньте і нехай ваші руки звисають з боків. Спочатку це може здатися незручним, але з точки зору аудиторії це виглядає цілком природно. Тепер почніть говорити, піднімаючи руки, щоб зробити жест лише тоді, коли ви вважаєте, що це потрібно. Це природний рух руки, який повністю підтримує те, що ви говорите. Можете щось доречно узяти у руку, або великим пальцем торкнутися середнього.

### **Завдання 5.**

Поясніть значення американської приказки «Посмішка нічого не варта, але багато дає».

### **Завдання 6.**

Класифікуйте значення жестів за спільними ознаками у 4 рядки: 1 – жести відкритості і гарного настрою; 2 – жести закритості і роздратованості; 3 – жести, коли людина спантеличена або зволікає; 4 – жести нудьги.

Розстібання піджака, потирання перенісся, схрещені на грудях руки, підпирання підборіддя, підпирання щоки, чухання потилиці, стиснуті кулаки, нога на ногу, сидіння на краєчку стільця, сидіння, відкинувшись на спинку стільця, маніпуляції з окулярами, нахил голови, опущене підборіддя, погляд спідлоба, розглядання стелі, погляд убік, погляд на годинник, руки зчеплені за спиною (переплетення пальців, одна рука обхоплює зап'ястя іншої, рука стискає лікоть іншої), зчеплені зуби, піднята одна брова, підняті брови, насуплені брови, долоні відкриті при зустрічі, носки черевиків спрямовані в бік від співрозмовника, дим при палінні вгору, дим при палінні вниз, руки, що вчепилися в ручки крісла, крива посмішка, «віддзеркалення жестів», довгий погляд в очі співрозмовнику.

### **Завдання 7.**

Проаналізуйте мову тіла та її помилки щодо ефективності вас як оратора:

*Скутість або відсутність руху.*

*Поганий зоровий контакт, тому що аудиторія нервує.*

*Занадто часто дивитесь на ваші нотатки чи рукопис.*

*Закриті положення рук і рук («фіговий листок», зчеплені руки тощо).*

*Слабкі або необережні жести.*

*Спілкування зі слайдами PowerPoint замість аудиторії.*

*Ноги занадто близько одна до одної, тому ви виглядаєте нестійким.*

*Схрестивши ноги, ви іноді втрачаєте рівновагу.*

*Блукання.*

*Синдром тигра в клітці (ходіння вперед-назад).*

*Часто запроваляйте волосся назад, тому що воно спадає на ваше обличчя.*

*Жести, які слідує після важливих слів, а не підсилюють суть.*

*Відсутність будь-якого виразу обличчя.*

*Не хватало повітря, бо ви забули дихати.*

## **Тема 4. КЛАСИФІКАЦІЯ КРАСНОМОВСТВА.**

### **Завдання 1.**

Охарактеризуйте види красномовства: політичне, дипломатичне, академічне. Назвіть відомих дипломатів – ораторів, політиків – ораторів, науковців – ораторів.

### **Завдання 2.**

Опишіть ситуацію, коли хтось намагався переконати вас зробити щось, що було в його власних інтересах, проти ваших інтересів. Наприклад, вас змушують голосувати за когось або робити щось, ймовірно, проти власних інтересів. Як людина намагалася вас переконати? Якою була ваша відповідь? Який був результат?

### **Завдання 3.**

Порівняйте вітальні промови з іншими жанрами красномовства. Що між ними спільного і відмінного?

### **Завдання 4.**

Підготуйте вітальну промову реальній людині (друзям до дня народження, батькам до Дня родини, викладачу до професійного свята).

### **Завдання 5.**

Обміркуйте та виступіть на занятті з трихвилинною промовою на будь-яку з цих тем:

1. Чому я хочу бути політологом?
2. Що я спершу зробив би на посаді президента?
3. Хто краще для домашнього проживання: кіт чи собака?
4. Як я використовую дистанційний режим навчання?

Зверніть увагу на регламент, чіткість, стислість, обґрунтованість, контакт з групою, доброзичливість.



### **Завдання 6.**

Підберіть фразеологізми із загальним для них словом: мова, голова, ніс, рука, ноги. Пояснити значення даних фразеологізмів.

### **Завдання 7.**

Складіть діалог з прислів'їв і приказок на одну з тем: «Ледар і працівник», «Чоловік і дружина», «Базіка і мовчун», «Студент і викладач».

## **Тема 5. ІНВЕНЦІЯ, ДИСПОЗИЦІЯ ТА МЕМОРІЯ – ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ.**

### **Завдання 1.**

На тему «Батьки та діти: хто кого краще розуміє» складіть план промови.

### **Завдання 2.**

Скажіть, які частини цього плану віддзеркалюють аргументацію та контраргументи.

### **Завдання 3.**

Як називається остання частина плану? Яке завдання вона виконує?

### **Завдання 4.**

Продемонструйте, що саме з тексту промови ви збираєтесь запам'ятовувати?

### **Завдання 5.**

Оберіть текст актуальної промови президента. Проаналізуйте її з таких позицій.

Яку мету мав президент під час виступу? Хто були слухачами виступу? Які частини промови були ефективними для кожної аудиторії? Які частини промови, на вашу думку, були найефективнішими? Які частини були найменш ефективними.

### **Завдання 6.**

Напишіть виступ президента «Екватор на посаді». Він має містити вступ із історичним контекстом та тезу з одного-двох речень, що містить загальну суть виступу. Кожен наступний абзац має містити один аргумент із конкретними доказами. Сутність промови та контекст визначають організаційну структуру виступу. Хоча послідовне обговорення кожного аргументу переконання є очевидною організаційною моделлю, це може бути не найкращим способом, особливо якщо промова має різні розділи або є привабливою для кількох аудиторій. Тоді можна використати концентричний спосіб викладення доводів, повертаючись до важливої тези.

### **Завдання 7.**

Мнемотехнічні засоби допомагають швидко запам'ятати слова або фрази. Наприклад, щоб запам'ятати порядок планет, що обертаються навколо Сонця, ви можете скласти речення, де перша буква кожного слова є першою буквою назви планети (Меркурія, Венери, Землі, Марса, Юпітера, Сатурна, Урана, Нептуна та Плутона). Складіть своє речення з цими буквами.

### **Завдання 8.**

Для запам'ятовування прізвищ та імен перетворіть їх звучання на образи: Андрій – весела зустріч; або інтерпретуйте прізвища зі схожими речами: Мельник – млин. Ви забуваєте ім'я цієї людини, тому що ви насправді не пов'язували це слово ні з чим про цю людину і не підключили його до чогось іншого. Потренуйте цю техніку.

### **Завдання 9.**

Система прив'язок: Ви можете використовувати числові рими, щоб запам'ятати список предметів за допомогою «системи кілочків» (також відомої як «система гачків»). У цій системі для кожного числа ви запам'ятовуєте зображення слова, яке римується з ним. Це зображення забезпечує «гачок» або «прив'язку» для речей, які ви хочете запам'ятати, особливо по порядку. Наприклад, припустимо, у вас є список продуктів, які потрібно купити: молоко, печиво, банани та бекон. За допомогою системи прив'язок ви створюєте асоціативний рядок з римами (1 – далеко, 2 – диво, 3 – шамани, 4 – сон). Сформууйте яскравий уявний образ римованого предмета до кожного числа. (Як

далеко молоко? Чому печиво як диво? Як шамани використовують банани? Чому бекон нагадує сон?). Потім створіть історію зіткнення римованого об'єкту із продуктом, якій відповідає пункту списку.

Створіть свою асоціативну історію зі списком.

## **Тема 6. ЛОГІЧНІ ЗАСАДИ КРАСНОМОВСТВА.**

### **Завдання 1.**

Наведіть приклади індуктивного та дедуктивного висловлювань.

### **Завдання 2.**

За допомогою кіл Ейлера створіть класифікації (студент, менеджер, батько; рослина, трава, очерет, дуб; відмінник, учень, політолог).

### **Завдання 3.**

Назвіть порівнювані поняття зі словом «політик»; непорівнювані поняття зі словом «парламент».

### **Завдання 4.**

Зробіть 5–8-хвилинну усну презентацію певної політичної партії.

Мета усної презентації – допомогти вам розвинути свої ораторські здібності та навчитися адаптувати презентацію до певних часових обмежень і при цьому відповідати очікуванням аудиторії. Восьмихвилинна усна презентація насправді є досить короткою презентацією, особливо коли вам потрібно представити аудиторії довідкову інформацію, ваше головне твердження, докази, спростування контраргументів та підсумок.

### **Завдання 5.**

Тренуйте аргумент до аудиторії (публіки). Оберіть політичну заяву останніх днів. Ваша цільова аудиторія – публіка, яка дивиться телевізор і читає новини у пресі (зацікавлена, розумна, але не особливо критична), яка не дуже усвідомлює, як оратор використовує промову для впливу на громадську думку.

Яку аргументацію для такої аудиторії ви обираєте для аналізу переваг чи вад заяви? Продемонструйте.

### **Завдання 6.**

Питання – один із головних елементів дискусії. Воно може бути інструментом у пошуку істини, але може використовуватись для маніпуляцій: відволікати від співбесідника, скеровувати бесіду до іншої теми, провокувати. Вчіться ставити запитання. «Питання – король діалектики», як зауважив тренер з риторики К. Бредемайер. Воно сприяє поповненню знань, прояснює позиції, є основою опитувань. Сформуйте кілька запитань для інтерв'ю з представниками різних політичних партій.

### **Завдання 7.**

Продовжіть асоціацію.

Якщо поет, то вірш. Якщо скульптор, то... Якщо гончар, то... Якщо письменник, то...

### **Завдання 8.**

Знайдіть підставу для класифікації: парфуми, мафія, коньяк, пиво, горілка, діловитість, ввічливість, спека, холод.

Знайдіть слово, що випадає з логічного ряду: лев, лисиця, жираф, тунець, собака.

Знайдіть слово, що випадає з логічного ряду: Юпітер, Аполлон, Марс, Нептун, Меркурій.

Знайдіть слово, що випадає з логічного ряду: циклоп, туф, смарагд, краб, жалюзі, гонг.

### **Завдання 9.**

Опишіть подію, коли вам було важливо переконати когось (окрім ваших батьків) щось зробити. Що було поставлено на карту? Як ви намагалися переконати людину? Чи було це успішно? Проаналізуйте, чи могли б ви бути переконливішими?

### **Завдання 10.**

Виберіть одну з тем, сформулюйте тезу і аргументи, що допоможуть її розкрити.

- 1) «Чи потрібно бути милосердним»;
- 2) «Що таке бути патріотом»;
- 3) «Чие місце на кухні?»;
- 4) «Політична реклама – психологічний терорист»;
- 5) «Бреше той політик, який боїться правди».

### **Завдання 11.**

Арістотель зазначає, що в повсякденній мові та письмі ми часто використовуємо «риторичний силогізм» або «ентимему». Це аргумент, у якому деякі з посилань залишаються невикладеними або просто припускаються.

Знайдіть у промові, яка пропонується студентами у попередньому завданні, основні твердження і опрацюйте невиражені припущення, які стоять за ними. Чи правильні ці припущення? Подивіться на силу основних аргументів і запитайте: «Чи є якісь аргументи, які здаються слабкими чи необґрунтованими? Які і чому?» Чи можете ви придумати контраргументи, на які студент не відповів? Ви думаєте, він навмисно щось пропустив? Нарешті, враховуючи все, чи переконують вас ці тези та аргументи і чому?

### **Завдання 12.**

Трихвилинна усна аргументація на тему «Толерантність: за і проти». Два студенти надають по черзі свої аргументи. Потім аргументація обговорюється групою.

## Тема 7. КУЛЬТУРА ТА ОБРАЗНІСТЬ ОРАТОРСЬКОГО МОВЛЕННЯ.

### Завдання 1.

Тренуйте культуру мовлення, промовляючи скоромовки. Рекомендації:

Якщо складно вимовляти, читайте скоромовку спочатку по складах, особливу увагу звертайте на кінцеві склади слів, які при мовленні часто ковтаються або звучать невиразно. Після цього читайте скоромовки, роблячи невеликі зупинки перед кожним словом, наприклад:

*Рапортував і недорапортував. Став дорапортовувати – зарпортувався.  
Стаффордширський тер'єр старанний, а чорношерстий різенинауцер  
спритний.*

### Завдання 2.

Напишіть розповідь до півсторінки, використовуючи лише слова, де перша літера С (П, К або інша – на вибір студента).

Приклади студентських творів:

1. Одяглася осінь оранжево, оксамитовими окрасами. Одшуміли осики останнім оркестром. Обабіч озера отара овечок об'їдає опеньки.

2. Самотній старий сивий Семен сидів серед сонного, сірого, сповненого смутку саду. Серце старого стривожено стукотіло. Синьоокий снігур співав свою серенаду. Спокійно стало старому Семену. «Спасибі», – сказав сивий Семен синьоокому снігуру.

### Завдання 3.

Напишіть коротку промову на будь-яку тему, в якій ви використовуєте принаймні три різні фігури стилю.

### Завдання 4.

Напишіть коротку доповідь на тему «Компроміс: зло чи благо» обсягом 150-250 слів, визначте риторичні фігури у промові та поясніть, як вони допомагають (або не допомагають) досягненню риторичних цілей виступу. Виступайте з нею перед групою.

### **Завдання 5.**

Питання групі щодо пафосу. Чи впливає на вас емоційно ця промова? Які частини? Як ви думаєте, автор намагається маніпулювати вашими емоціями? Як? Чи суперечать ваші емоції вашій логічній інтерпретації аргументів? Якими способами?

### **Завдання 6.**

Рекламне оголошення.

Промовте фрази так, щоб вони звучали як реклама, презентуйте, зацікавте, здивуйте:

1. З-під тупоту копит пил по полю летить!
2. Репризи від Елізи!
3. Королева у захопленні!

Проаналізуйте, у кого зі студентів вийшло краще. Чому?

### **Завдання 7.**

Напишіть мініатюру «Весняний настрій». Оцініть її з погляду виразності. Визначте, які риторичні фігури ви використовували?

### **Завдання 8.**

Визначте, які тропи і риторичні фігури використала у вірші Ліна Костенко:

«Хай буде легко. Дотиком пера.  
Хай буде вічно. Спомином пресвітлим.  
Цей білий світ – березова кора,  
По чорних днях побілена десь звідтам.  
Сьогодні сніг іти вже поривавсь.  
Сьогодні осінь похлинулась димом.  
Хай буде гірко. Спогадом про Вас.  
Хай буде світло, спогадом предивним.  
Хай не розбудить смутку телефон.  
Нехай печаль не зрушиться листами.  
Хай буде легко. Це був тільки сон,  
Що ледь торкнувся пам'яті вустами» [22, с. 346].

## Тема 8. ПОЛІТИЧНА ПРОМОВА.

### Завдання 1.

Знайдіть нещодавню (приблизно за останні три місяці) політичну промову чи думку політичного діяча, включаючи передвиборні промови на місцевих або національних виборах. Ваш вибір не повинен відображати ваші політичні переконання, хоча іноді легше проаналізувати думку, з якою ви не згодні. У будь-якому разі, це завдання призначене для аналізу того, що ми можемо дізнатися про те, як оратор будує свою аргументацію, а не обговорювати її «правильність» чи «неправильність». Напишіть риторичний аналіз політичного виступу (1–2 сторінки).

### Завдання 2.

Ось кілька порад для професійного ораторського дихання. Тренінг включає механізм активації, відомий як симпатична нервова система, і механізм, який заспокоює нас, – парасимпатичну систему. Насправді, першу часто називають системою «бийся або втікай», а другу – версією «відпочинь і перевари».

Готуючись говорити, вдихніть через рот. Розслабте задню частину язика під час вдиху, щоб уникнути задишки, шумного забору повітря. Простежте за діафрагмальним диханням у своєму тілі, відчуваючи, як ваш живіт піднімається, коли повітря запливає, і опускається, коли повітря виходить. Слідкуйте за своїм диханням, поклавши одну руку вище пупка, а іншу під пупком. Ваш живіт висуватиметься, коли ви вдихаєте, і прогинається під час видиху. Говоріть на видиху, коли живіт прогинається всередину.

### Завдання 3.

Зробіть глибокий вдих і затримайте його, рахуючи від одного до п'яти. Видихніть повільно і намагайтеся контролювати кількість повітря, що виділяється, коли ви рахуєте назад від п'яти до одного. У вас залишилося повітря? Контроль над своїм диханням під час розмови є важливим компонентом ефективності мовлення. Дихання контролює якість звуку, що виробляється голосом. Коли оратор не контролює дихання, це призводить до чутного дихання, поверхневого дихання та звуку, який настільки тихий, що не просувається дуже далеко в простір аудиторії.



#### **Завдання 4.**

Існують три основні типи дихання, які оратори використовують під час публічних виступів: ключичне, грудне та діафрагмальне. Знайдіть і підготуйте інформацію про типи дихання.

#### **Завдання 5.**

Спробуйте робити вдих і видихати з вокалом «А» кілька разів. Підтримуйте плавний, безперервний потік голосу, коли ви знову вимовляєте «А-а-а». Повторюйте кожного дня однакову кількість тренувань до тих пір, поки ця практика не стане органічною для вас.

#### **Завдання 6.**

Один із способів увімкнути заспокійливу реакцію – це просто збільшити видих. Наприклад, використання ритму дихання 4-4-6-2 означає, що ви вдихаєте, беззвучно порахувавши 4, робите паузу на рахунок 4, видихайте на 6 ударів, потім зупиняєтеся на 2 удари, перш ніж почати знову. Цей механізм є простим і м'яким способом розслабитися. Рекомендовано робити це регулярно, щоб з часом ви «за замовчуванням» стали спокійнішими. Ви станете набагато приємнішим оратором, оскільки ваша аудиторія зможе розслабитися разом із вами.

#### **Завдання 7.**

Говоріть «синхронно» зі своїм диханням на видиху. Вдих необхідний для поповнення легенів повітрям та добору повітря у паузах. Спробуйте цю вправу на підрахунок, дозволяючи новому вдиху вдаватися до кожної коми: 1, 12, 123, продовжуючи рахувати до 10. Якщо це легко, перейдіть до 15 або 20. Додавайте лише по одній цифрі, щоб заохотити свій організм керувати диханням.

#### **Завдання 8.**

Вдосконалення голосу варте тих зусиль, які потрібні, щоб досягти ораторського успіху. Незалежно від того, який у вас досвід, знання та енергія, працюйте над розвитком голосу, щоб він був теплим, впевненим і чуйним. Попросіть колег надати вам відгук або запишіть себе та прослухайте

результати. Тренуйте свій слух, щоб чути, чи ваш голос є цінним професійним інструментом, яким він має бути.

### **Завдання 9.**

Звільнення голосу від напруги. Ефективний спосіб розкрити свій голосовий потенціал – це пам'ятати, що голос за своєю суттю є фізичним. Це може здатися очевидним, але зосередження на змісті презентації може призвести до того, що ви забуваєте про цей важливий факт. Ваш голос тісно пов'язаний з диханням, енергією та розслабленням. Будь-які вправи на розслаблення – йога, медитація або просто спокійна горизонтальна поза, щоб відпочити – допоможуть звільнити ваш голос від напруги, яка виникає від насиченого життя. Відволікання в житті, природно, впливають на те, як ви висловлюєтеся. Хоча це не завжди помітно, напруга у вашому повсякденному житті відображається не лише на вашому тілі, а й на вашому голосі. Тому ваш голос функціонує найбільш плавно й потужно, коли ви знімаєте цю щоденну напругу.

### **Завдання 10.**

Інтерактивна гра «Підсумкові дебати». Дебати – це неймовірно веселе заняття, щоб відпрацьовувати логос, пафос і етос.

Наприкінці семестру дві команди зі студентів групи обговорюватимуть тему, визначену групою та викладачем. Одна команда захищає тезу, інша – спростовує, у випадковий спосіб треба вирішити, хто стверджує, а хто заперечує, перш ніж почати. Створіть набір підказок-аргументів. Покладіть в 2 кошики: «За» і «Проти». Зробіть багато, щоб вистачило на кілька раундів (1 раунд – з етосу, 2 – з логосу, 3 раунд – з пафосу і т.д.). Студенти повинні вибрати одну аргументаційну підказку до кожного раунду і розвивати свою тезу та спробувати переконати опонентів у своїх аргументах, використовуючи обрану у раунді стратегію. Партнери можуть критикувати один одного, щоб переконатися, що вони використовують правильну стратегію. Іноді навіть допомагає спочатку використати метод «акваріума з рибками» – студенти самостійно без керування викладача грають перший раунд, щоб побачити, як саме має відбуватися процес. Потім встановіть таймер і почніть дебати! У підсумку порахуйте бали. Так студенти матимуть краще розуміння того, як використовувати етос, пафос і логос в умовах реальної професійної діяльності.

## РОЗДІЛ V. ЛІТЕРАТУРА ДО КУРСУ

### Основна:

1. Абрамович С. Д., Чикарькова М. Ю. Риторика: Навч. посібник. Львів: Світ. 2001. 240 с.
2. Безпаленко А. Семантика слова у дзеркалі теорії множин: кола Ейлера. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2021. Вип. 35. Том 1. С. 104–111.
3. Історія української культури. Т.2. Українська культура XIII – першої половини XVII століть. Гол. ред. 2 т. Я. Д. Ісаєвич. К. : Наукова думка, 2001. 717 с.
4. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. К. : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.
5. Колінько М. В. Міжкультурна комунікація: топологічний вимір: монографія. Вінниця : ТОВ «ТВОРИ», 2019. 344 с.
6. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов. URL: <http://evartist.narod.ru/text10/72.htm>.
7. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики. Львів, 2016. 140 с.
8. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: Навч. посіб. 2-ге вид. К.: Вища школа. 2006. 311 с.
9. Препотенська М. П. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник. К.: Фірма «ІНКОС», 2011. 252 с.
10. Риторика загальна та судова: Навч. пос. / Абрамович С. Д., Молдован В. В., Чикарькова М. Ю. К. : Юрінком Інтер, 2002. 416 с.
11. Риторика: навч. посібн. (упор. Т.К. Ісаєнко, А.В. Лисенко). Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247с.
12. Сарапин В. В., Боберська К. Г. Риторика: Навч.-метод. посібник. Полтава : ПУЕТ, 2016. 260 с.

### Додаткова:

13. Андрухович С. Фелікс Австрія: роман. Львів : Видавництво Старого Лева, 2020. 288 с.
14. Анисимова Т. В. Современная деловая риторика. URL : [http://royallib.ru/book/anisimova\\_tv/sovremennaya\\_delovaya\\_ritorika\\_uchebnoe\\_posobie.htm](http://royallib.ru/book/anisimova_tv/sovremennaya_delovaya_ritorika_uchebnoe_posobie.htm).
15. Blumenberg Г. Антропологічний підхід до сучасного значення риторики / Після філософії: кінець чи трансформація? Пер. з англ. К.: Четверта хвиля, 2000. 432 с.
16. Горгий. Похвала Елене. URL: <http://svetlananews.blogspot.com/2018/09/blog-post.html>.
17. Колинько М. В. Антропологическая толерантность как принцип современной риторики. *Ноосфера и цивілізація*. 2005. Вип. 2(5). С.110–115.
18. Колинько М. В. Топологія міжкультурної комунікації. Автореферат дис... д-ра філос. наук : 09.00.03. К. : КУБГ імені Бориса Грінченка, 2020. 31 с.
19. Колинько М. В. Топологія міжкультурної комунікації : дис. ... д-ра філос. наук : 09.00.03. К. : КУБГ імені Бориса Грінченка, 2020. 401 с.
20. Колинько М. В. Топос як поняття соціальної топології. *Мультиверсум. Філософський альманах* / гол. ред. В. В. Лях. 2018. Вип. 3–4 (165–166). К., 2018. С. 32–44.
21. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
22. Костенко Л. Триста поезій. Вибрані вірші. К. : А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА, 2020. 416 с.
23. Ораторське мистецтво: Навч.-метод. посібник. Авт.-уклад. Плотницька І. М., Левченко О. П. та ін. 2-ге вид. К. : НАДУ, 2011. 128 с.
24. Ораторське мистецтво: Навчальний посібник для студентів вищ. навч. закл. юрид. спец. Видання друге / Н.П. Осипова, В.Д. Воднік, Г.П. Клімова та ін. За ред. Професора Н.П. Осипової. Х. : Одісей, 2006. 144 с.
25. Рубина Д. Больно только когда смеюсь. URL: <https://knijky.ru/books/bolno-tolko-kogda-smeyus>.
26. Філософський енциклопедичний словник. К. : Абрис, 2002. 742 с.
27. Цицерон Марк Туллий. Три трактата об ораторском искусстве. URL : <http://ancientrome.ru/antlitr/cicero/tractates/orator-f.htm>.

### Література іноземними мовами:

28. Aristotle. *The Art of Rhetoric*. Penguin Classics, 2001. 304 p.
29. Communication. Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus. URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/словарь/АНГЛИЙСКИЙ/communication>.
30. Communication. English Oxford Living Dictionaries. URL: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/communication>.
31. Connolly J. *The State of Speech. Rhetoric and Political Thought in Ancient Rome*. URL: [http://www.orator.biz/?full=1&s=39&d\\_id=118](http://www.orator.biz/?full=1&s=39&d_id=118).
32. Corbett P.J. E. *Classical Rhetoric for the Modern Student* / Edward P.J. Corbett, Robert J. Connors. Oxford University Press, 2018. 578 p.
33. Diplomacy / Oxford Learner's Dictionaries. URL: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/diplomacy>.
34. Gutmann A. *The Lure & Dangers of Extremist Rhetoric*. *Daedalus. The Journal of the American Academy of Arts and Sciences*. 2007. P. 70–78.
35. Joshi V. V., Patel N. D., Rehan M., et al. *Mysterious Mechanisms of Memory Formation: Are the Answers Hidden in Synapses?* *Cureus*. 2019. Vol. 11(9). URL: <https://www-cureus-com.translate.goog/articles/22560-mysterious-mechanisms-of-memory-formation-are-the-answers-hidden-in-synapses?>
36. Iversen L. L. *Controversial Issues and the Rhetoric of Common Values. MF Norwegian School of Theology, Religion and Society*. Oslo, Norway, 2020. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mPQ6jUDs9W0J:https://www.mdpi.com/2077-1444/11/10/528/pdf+&cd=2&hl=uk&ct=clnk&gl=ua&client=firefox-b-d>.
37. Kennedy G. A. *Classical Rhetoric and Its Christian and Secular Tradition from Ancient to Modern Times*. University of North Carolina Press, 2009. 360 p.
38. Oratory, rhetoric. Britannica. URL: <https://www-britannica-com.translate.goog/art/oratory-rhetoric>.
39. Peikoff L. *Objective Communication: Writing, Speaking and Arguing*. New York : NAL Trade. 2013.
40. Toye R. *Rhetoric: A Very Short Introduction*. OUP Oxford, 2013. 122 p.
41. Van Els P., Sabbatini E. *Political Rhetoric in Early China. Extrême-Orient Extrême-Occident*. 2012. № 34. P. 5–14.

### **Методичне забезпечення курсу:**

1. Колінько М. В. Комплекс навчально-методичних матеріалів з спецкурсу «Риторика» для студентів економічних та гуманітарних спеціальностей. Донецьк: ДонНУ, 2010. 24 с.

2. Колинько М. В. Тренінг по спецкурсу «Судебная риторика» (уч.-метод. матеріали) для студентів економіко-правового факультета. Донецьк: ДонНУ, 2008. 82 с.

Навчально-методичне видання

**Колінько Марина Вадимівна**

**РИТОРИКА ДЛЯ ПОЛІТОЛОГІВ**

**навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти**

В оформленні обкладинки використано репродукцію картини  
Ж. Д. Кура «Мірабо та маркіз де Дре-Брезе на засіданні Національних зборів  
23 червня 1789 р.»

Матеріали друкуються в авторській редакції