

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Національний університет «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО

Підручник

За редакцією професорів
М. П. Требіна і Г. П. Клімової

*Затверджено Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України*

Харків
«Право»
2013

УДК 808.51 : 347.96 (075)
ББК 67.3
О-37

*Затверджено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів
(протокол № 1/11-352 від 16 січня 2013 р.)*

Рецензенти:

Ю. Г. Барабаш — доктор юридичних наук, професор, проректор з навчальної роботи Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», член-кореспондент Національної академії правових наук України;

І. В. Карпенко — доктор філософських наук, професор, декан філософського факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

О. Г. Романовський — доктор педагогічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України

Колектив авторів:

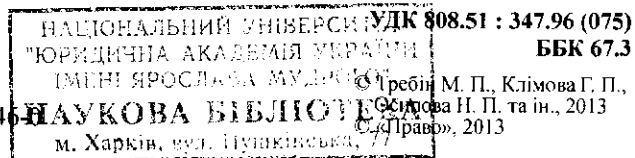
М. П. Требін, доктор філософських наук, професор — вступ, розділ 1;
Г. П. Клімова, доктор філософських наук, професор — розділ 11;
Н. П. Осипова, доктор філософських наук, професор — розділи 3, 6;
Г. Ю. Васильєв, кандидат філософських наук, доцент — розділ 7;
В. Д. Воднік, кандидат філософських наук, доцент — розділ 5;
О. В. Волянська, кандидат соціологічних наук, доцент — розділ 9;
В. Я. Зимогляд, кандидат філософських наук, доцент — розділ 4;
І. В. Підкуркова, кандидат соціологічних наук — розділ 8;
О. М. Сахань, кандидат соціологічних наук, доцент — розділ 2;
О. В. Сердюк, доктор юридичних наук, доцент — розділ 10

Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, О-37 Н. П. Осипова та ін. ; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. — Х. : Право, 2013. — 208 с.

ISBN 978-966-458-446-0

У підручнику викладено теоретичні і практичні проблеми ораторського мистецтва як навчальної дисципліни, яка має дати основи знань з підготовки та виголошення переконливої промови, сприяти формуванню вмінь і навичок публічних виступів. Значну увагу приділено юридичному красномовству.

Для студентів, аспірантів, викладачів, правників та всіх, хто цікавиться проблемами красномовства, прагне отримати необхідні знання з ораторського мистецтва.



ISBN 978-966-458-446-0

Вступ

Давні мислителі порівнювали слово із еліксиром життя, одна крапля якого може повернути натхнення, вказати особистості чи всьому народові правильний шлях. Ораторське мистецтво завжди визнавалося необхідною і складною творчістю, вважалося навіть «царицею мистецтв», — таким сильним був його вплив на вирішення державних справ, на розум людей. «Заговори, щоб я тебе побачив», — виголошував колись Сократ, і вже протягом століть його висловлення не втрачає своєї актуальності. Адже для того, аби вас побачили, почули, виокремили з численного загату, необхідно навчитися правильно і майстерно говорити. З часів Платона людство захоплювалося «музикою сфер», магічною силою і красою слова животворящого, яке Т. Шевченко називав «кадиллом істини». Ще Авіценна говорив: «Три зброї є у лікаря: слово, рослина, ніж». Зважте: «слово» — на першому місці. Філософ-гуманіст ХХ ст. О. Лосєв створив таку похвалу слову: «Слово — могутній діяч думки і життя, слово піднімає уми і серця... Слово рухає народними масами... Слово пробуджує свідомість, волю, глибину почуттів, робить слабку людину героєм, злиденне існування — титанічним прагненням... Іменем і словами створений і стоїть світ».

Отже, словом ми пізнаємо світ, прагнемо адекватного самовираження. Мова — серце нації. Український народ споконвіку вирощує, плекає любов до «солодкомовної риторської мови і поетичної художності», за словом К. Ставровецького із славнозвісної праці «Перло багатозначне». З давніх-давен філософи, поети, ритори, юристи, священнослужителі, краші уми суспільства допомагали йому засобами слова животворящого, одухотвореного плекати життя, високу душу народу, його серце через високу філософію серця Григорія Сковороди, Памфіла Юркевича, Миколи Гоголя, Василя Зінковського та ін. Слово українського народу напоєне вібраціями наймилозвучнішої гармо-

нії нашої рідної мови, яку Господь подарував нам разом із чистотою душі, кордоцентризмом, побожністю:

... бо з чистоти родилась наша пісня,
бо з чистоти родилось наше слово,
бо сам Шевченко виник з чистоти.
(*М. Рильський*)

Однією з необхідних і загальних умов формування та розвитку суспільства й особи є спілкування. У співвідношенні трьох основних форм вияву соціальної активності особи — поведінці, спілкуванні і діяльності — на спілкування, за підрахунками соціологів, витрачається до 70 % часу. Наприклад, японські вчені-лінгвісти з'ясували, що службовці Японії витрачають на усну мову близько половини часу свого неспання — майже сім годин на добу, на читання у них йде півтори години, на письмову мову — всього 47 хвилин. За даними американських учених, витрата чистого часу на бесіди у середнього жителя Землі становить 2,5 року. Це означає, що кожен з нас упродовж свого життя встигає «наговорити» близько 400 томів обсягом по 1000 сторінок. Ці дані певною мірою свідчать про те, що сучасна людина, оснащена технічними засобами комунікації, — це здебільшого людина, що говорить.

Якщо мати на увазі юридичну діяльність, то про спілкування можна говорити не тільки як про її структурний компонент, а й у низці випадків як про особливий, самостійний вид професійної діяльності. Характеризуючи професійне спілкування юриста, підкреслимо, що воно нерідко протікає в особливому процесуальному режимі з дотриманням чітко регламентованих форм комунікації.

Мовна діяльність існує не сама по собі, а переплітається з іншими видами діяльності, обслуговує їх. Так, мову включено в професійну діяльність, що дає змогу погоджувати дії людей у конкретній професійній сфері, в тому числі у галузі права. Оскільки мова юриста має певне суспільне звучання, до неї ставляться підвищені вимоги, зневажання якими негативно впливає на його професійний авторитет. Вимоги ці такі: по-перше, грамотність, зрозумілість, доступність сенсу висловів для будь-якої категорії громадян; по-друге, послідовність, логічна стрункість викладу, переконливість, правова аргументованість; по-третє, відповідність етичним правилам і нормам, дотримання мовного етикету; по-четверте, експресивність, широкий діапазон емоційних засобів дії — від підкреслено нейтральних мовних форм до емоційно виразних висловів, що супроводжуються невербальними засобами дії; по-п'яте, варіативність висловів: від запрошення до участі в спілкуванні до вживання фраз, наповнених категоричними вимогами залежно від різних комунікативних ситуацій; по-шосте,

диференційовано мовне спілкування залежно від особливостей суб'єктно-об'єктних відносин. Тому від служителів юридичної професії вимагаються широка загальна освіта, інтелект, культура, високі етичні якості та професійна майстерність. А. Коні підкреслював, що юрист повинен бути людиною, у якій загальна освіта йде попереду спеціальної, оскільки він постійно перебуває в спілкуванні з людьми, вирішує їх правовідносини.

Юрист, який добре володіє мовою, має більше можливостей у досягненні професійних успіхів. Немає сумнівів, що така людина на голову вище інших. Справедливою в цьому відношенні є думка психолога Ч. Делью про те, що ніяка інша здатність людини не дасть їй можливості з такою швидкістю зробити кар'єру і домогтися визнання, як здатність добре говорити. Підтверджуючи це, британський дослідник ділової комунікації М. Орган стверджує, що ставлення інших людей до нас тільки на 30 % визначається тим, що ми говоримо, і на 70 % залежить від того, як ми говоримо.

При всій умовності наведених даних важливо підкреслити, що професійна мова юриста орієнтована не просто на розуміння іншими людьми з метою впливу на їх свідомість і діяльність, а також на соціальну взаємодію. Вона часто набуває найважливішого сенсу, особливо мова обвинувача, адвоката, судді, законодавця. Юрист повинен і зобов'язаний точно і відповідально відображати в мові процеси і явища життєдіяльності людей, особливий зміст, сенс та значення правових норм. Йому постійно доводиться вдаватися до різних мовних форм, а також оцінювати особливості мовної поведінки інших осіб. Ось чому мовна підготовка правознавця передбачає формування у нього певних умінь:

- вільно, точно, зрозуміло та обгрунтовано виражати розмовною і професійною мовою правову теорію і практику;
- вести бесіди на правові, політичні, економічні, філософські, історичні та інші теми, набір яких становить коло загальної і професійної компетентності культурної людини — сучасного фахівця;
- слухати і чути співбесідника, формулювати питання різних типів у гідній для культурної людини формі, подавати доречні репліки, коректно вступати в розмову, доповнюючи і розвиваючи тему бесіди або аргументовано заперечуючи по суті предмета обговорення;
- переконувати інших вивіреном словом, досконалою риторикою, точною логікою, грамотністю думок;
- ефективно брати участь у дебатах з проблеми, в якій той, що говорить, достатньо компетентний, ясно і лаконічно, у хорошій літературній формі висловлювати власні думки у вигляді чіткого регламентованого виступу;
- брати участь у дискусіях, спорах з дотриманням логічних законів і етико-психологічних правил; послідовно і доказово обстоювати свої погляди, якщо вони спрямовані на конструктивне вирішення питання;

– виступати з науковими повідомленнями і доповідями, а також з невеликою, але яскравою і переконливою публічною промовою на доступну тему і в різних жанрах з добре вивченого предмета і при цьому вміти коректувати її форму і тактику відповідно до інтересів та настрою аудиторії;

– вільно висловлювати у письмовій формі свої думки, переконання та оцінки, співвідносити стиль і форму тексту з його жанром і прийнятими у суспільстві правилами;

– вникати у задум і зміст чужої письмової та усної мови, розрізняти зовнішню форму слів і словосполучень та їх сенс, значення, глибинні цілі, тобто ефективно читати і слухати, давати загальнориторичну і професійно-понятійну оцінку прочитаного або прослуханого тексту;

– володіти розвиненою лінгвістичною культурою, мовним етикетом, естетичним сприйняттям слова, мовною інтуїцією (відчуття мови).

Сформувати зазначені вміння можна на основі тривалої практики, а також за допомогою спеціальних теоретичних знань. Мета цього підручника й полягає у тому, аби озброїти студентів такими знаннями. В сукупності ці знання відображають історичні, лінгвістичні, психологічні, логічні, етичні, естетичні та інші основи професійної мови юриста. Науковий аналіз змісту таких основ дає змогу конкретизувати загальні вимоги до мовної діяльності фахівця і дати низку рекомендацій щодо їх практичної реалізації у правовій сфері. Структура підручника зумовлена програмою викладання ораторського мистецтва, тому авторський колектив не претендує на повний виклад і розв'язання всіх проблем красномовства як науки, але сподівається, що вивчення цього матеріалу дозволить скласти цілісне уявлення про основи знань з підготовки та проголошення переконливої промови і формування вмінь та навичок публічних виступів, буде корисним насамперед майбутнім правникам в оволодінні багатством живого українського слова.

Розділ 1

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

§ 1. Ораторське мистецтво в системі суспільних комунікацій

Людина завжди шукала можливості для того, аби донести своє слово до оточуючих, з метою переконати їх, щоб вони погодилися з її доводами і запереченнями, підтримали її точку зору, стали її однодумцями. І допомагало їй у цьому ораторське мистецтво. Термін «ораторське мистецтво» (від лат. *oratio* — мова, красномовство) античного походження. Його синонімами є грецьке слово «риторика» (*ρητορική*) і українське «красномовство». Під *ораторським мистецтвом* слід розуміти перш за все високий ступінь майстерності публічного виступу, якісну характеристику ораторської мови, майстерне володіння живим словом. **Ораторське мистецтво** це мистецтво підготування і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова. Подібне тлумачення ораторського мистецтва було прийняте ще в античні часи. Наприклад, Арістотель визначав риторику як «здатність знаходити можливі способи переконання щодо кожного даного предмета». *Ораторським мистецтвом* називають також *науку про красномовство*, що історично склалася, і *навчальну дисципліну*, що вивчає основи ораторської майстерності.

Предметом ораторського мистецтва є загальні закономірності мовної поведінки (у різних ситуаціях) і практичні можливості використання їх для того, аби зробити мову ефективною. Ораторське мистецтво містить такі розділи: 1) риторичний канон; 2) публічний виступ (ораторія); 3) ведення спору; 4) ведення бесіди; 5) ораторське мистецтво повсякденного спілкування; 6) етнориторика.

Стисло зупинимось на кожному з них.

Риторичний канон — це система спеціальних знаків і правил, які беруть свій початок ще в давньому ораторському мистецтві. Дотримуючись цих правил, можна знайти відповіді на такі питання: що сказати? в якій послідовності? як (якими словами)? Інакше кажучи, риторичний

канон простежує шлях від думки до слова, описуючи три етапи: винахід змісту, розташування винайденого в потрібному порядку та словесне вираження.

Ораторія, або теорія і практика публічної промови, — особливий, дуже важливий розділ ораторського мистецтва, адже вільне володіння словом є обов'язковим для людини, яка бажає відстояти свою думку публічно, схилити аудиторію на свій бік. Нагадаємо, що риторика — «дитя демократії». І велика увага, яка приділяється їй нині, свідчить про те, що наше суспільство орієнтується на демократичні позиції.

Теорія і мистецтво ведення спору — теж розділ ораторського мистецтва. У демократичному суспільстві існує безліч думок з питань, які стосуються життя окремої людини і суспільства в цілому. Навчитися гідно поводитися у спорі, вміти спрямувати його так, щоб він став роботою з досягнення істини, а не порожнім сперечанням, важливо завжди, а сьогодні особливо.

Ведення бесіди також є атрибутом ораторського мистецтва. Тим, хто бажає пізнати причини незрозуміння людей між собою, засвоїти чинники успіху, хто хоче навчитися правильно визначати стратегію і тактику розмови (будь-якої — і світської, і ділової), ораторське мистецтво дасть необхідні практичні рекомендації.

Ораторське мистецтво повсякденного спілкування дає знання про мовленнєву поведінку людей у їх побутовому, повсякденному, «домашньому» житті. Воно допоможе знайти відповіді на питання: як виникають і згасають дружні, приятельські, родинні стосунки? Яку роль у їх становленні та розвитку відіграють особливості мовної поведінки?

Етнориторика вивчає національно-культурні відмінності мовної поведінки людей. Риторичні знання допоможуть уникнути ситуацій незрозуміння між людьми різних національностей і у сфері ділового спілкування, і у сферах, що стосуються духовних цінностей. Так, риторично освічена людина зрозуміє, чому американці вважають, що при веденні переговорів наші ділові люди недостатньо чітко і виразно викладають свою позицію, і чому японці вбачають в українцях зайву категоричність у судженнях. Ще раз повторимо: вся справа у відмінності національних культур, і розуміння цього допоможе уникнути помилок у спілкуванні.

Традиційно красномовство розглядалося як один з видів мистецтва. Його часто порівнювали з поезією і акторською творчістю (Арістотель, Цицерон, М. Ломоносов, А. Коні та ін.). Проте, як слушно зауважує Г. Апресян, розуміння красномовства як виду мистецтва, а нерідко і словесності, нікого не повинно вводити в оману. Так, поняття «мистецтво» застосовується до красномовства, але вимагає низки застережень принципового

характеру, бо ораторське мистецтво тісно пов'язане з наукою. Ще Платон і Арістотель розглядали красномовство в системі знань як спосіб пізнання і тлумачення складних явищ. Пізніше Ф. Бекон у роботі «Досліди» класифікував риторику як мистецтво «повідомлення знань».

Що ж дозволяє розглядати ораторське мистецтво у зв'язку з наукою? Перш за все ораторське мистецтво користується відкриттями і досягненнями інших наук, застосовує їх категоріальний апарат: з логікою її ріднять міркування, доказ, аргументація, використання законів логіки; з філософією — світоглядні проблеми; з етикою — мораль, етичні проблеми: добро і зло, щастя і страждання; з політикою — проблеми влади і свободи, власності, суспільних відносин, війни і миру; з юриспруденцією — права людини, судова практика; з філологією — мова, її засоби, стилі, виразність мови, просодія, література, поетика, жанри, театр. Усе це дозволяє говорити про те, що в красномовстві мистецтво і науковість створюють складний сплав щодо самостійних способів дії на людей. Риторика є складною інтелектуально-емоційною творчістю публічної мови.

Багато сучасних дослідників розглядають ораторське мистецтво як один із специфічних видів людської діяльності. Ораторське мистецтво лише умовно називається мистецтвом, значною мірою це діяльність, оволодіти якою можна, навіть якщо у людини немає для цього особливих даних. Будь-яка грамотна людина внаслідок наполегливої праці може оволодіти основами ораторського мистецтва, тобто вмінням виголошувати промову перед аудиторією дохідливо, піднесено та переконливо.

Ораторське мистецтво розвиває систему духовно-моральних цінностей, культуру мислення та мовлення, поведінки та спілкування, знання, вміння, навички оратора, формує етос і пафос оратора, культуру переконання риторичної особистості.

Головна функція ораторського мистецтва — практична (володіння мистецтвом доцільного слова). Мистецтво слова — найпотрібніше, але й найскладніше з усіх мистецтв, тому його освоєння вимагає серйозної праці та ґрунтовної підготовки. Не існує легких шляхів до важких цілей. У зв'язку із цим ораторське мистецтво виконує також низку *когнітивних* (від лат. *cogito* — мислю) *функцій*: пізнавальну (світ людина пізнає не стільки власним досвідом, скільки через мову, бо в ній накопичені досвід попередніх поколінь, сума знань про світ), номінативну (позначає предмет думки), конструктивну (з'єднує думки в цілісний текст), акумулятивну — накопичувальну (концентрує знання і передає їх іншим). Ці функції здійснюються оратором у процесі створення ним промови. Комунікативна (організація взаємодії), емотивна (вираження ставлення людини до того, про що вона говорить), есте-

тична (мова фіксує естетичні смаки й уподобання своїх носіїв: милозвучність, гармонію змісту, форми і звучання, додержування норм літературної мови у процесі спілкування стають для мовців джерелом естетичної насолоди, сприяють розвиткові високого, естетичного стану у слухачів), виховна (вплив на інших, переконання аудиторії) функції здійснюються у процесі спілкування.

В ораторського мистецтва є й *освітня функція*. Засвоєння мистецтва слова неможливе без вільного володіння літературною мовою, без систематичної освіти — знання історії, філософії та права, художньої літератури, богослов'я. В противному разі мистецтво слова стає пустослів'ям. Вивчення ораторського мистецтва передбачає досконале знання української літературної мови — інструменту аргументації. Тому в процесі вивчення ораторського мистецтва слід постійно звертатися до підручників з української мови, посібників зі стилістики, тлумачних і енциклопедичних словників.

Щоб навчитися будувати яскраву усну публічну промову, необхідно:

- розуміти, як влаштовано аргументацію, тобто знати теорію;
- читати і розуміти класичні твори, розвинути в собі вміння розуміти будову твору і задум його автора;
- вправлятися в побудові різного роду усних висловлювань, засвоїти навички самостійної творчої роботи зі словом;
- говорити публічно.

Аби виконати ці функції, оратор повинен знати, що саме його співбесідники (або широка аудиторія) бажають почути, з чим вони неодмінно не погодяться; які слова найкращим чином можуть подіяти на слухачів; які конкретні засоби використовуються для найефективнішого впливу.

§ 2. Роди та види ораторського мистецтва

У сучасному ораторському мистецтві роди та види публічної мови виділяють залежно від сфери комунікації — суспільно-політичної, наукової, судової, соціально-побутової, релігійної тощо. **Рід** в ораторському мистецтві — це більш-менш сталий розділ красномовства, що якоюсь мірою характеризується спільністю предмета, його уснопублічним розбором. Але ж більш визначальними тут є спосіб і форма монологічного мовлення. Що ж стосується **виду**, який можна визначити і як жанр ораторського мистецтва, то він у межах роду є подальшою диференціацією за ще конкретнішими ознаками публічної мови. Можна уявити схематично родову та видову класифікації ораторсько-

го мистецтва, за основу яких прийнято соціально-функціональну ознаку мови (табл. 1). Така схема поділу ораторського мистецтва на роди і види неминує спрощує реальну дійсність, але все ж дає можливість побачити все різноманіття живої людської мови, використовуваної не тільки в комунікативній, а й у функціях впливу (риторичних).

Таблиця 1

Родовидова характеристика ораторського мистецтва

Рід ораторського мистецтва	Вид ораторського мистецтва
Соціально-політичне красномовство	Політична промова Звітна доповідь Політичний огляд Мітингова промова Агітаційна промова Парламентський виступ Військова промова Дипломатична промова
Академічне красномовство	Лекція Науково-популярна лекція Наукова доповідь Науковий огляд Наукове повідомлення або інформація
Юридичне красномовство	Судове красномовство Лекція або виступ перед масовою аудиторією з правових проблем Лекція або виступ перед юристами Юридична консультація
Ділове красномовство	Інформаційна промова Діалог або ділова бесіда Переговори Інструктаж Прес-конференція
Соціально-побутове красномовство	Бесіда Ювілейна, або похвальна промова Застільна промова — тост Анекдот Надгробне слово, або поминальна промова
Богословсько-церковне красномовство	Проповідь Молитва Офіційна церковна промова

Соціально-політичне красномовство — це красномовство у політико-ідеологічній сфері життя суспільства з метою дати соціально-політичну характеристику та оцінку певних фактів, подій і процесів політичного життя, сформулювати бажану для оратора думку аудиторії. Його основними видами є: політична промова, політичний огляд, мітингова, агітаційна, дипломатична промови.

Політична промова виголошується на конференції, нараді, з'їзді або на будь-яких представницьких зборах, форумах тощо. Вона завжди гостропубліцистична, бо в ній є утвердження певних ідей, поглядів, ідеологічних позицій, що означає заперечення інших. З огляду на це політична промова завжди потребує пафосу, який може виражатися по-різному: вдалими, «ударними» перифразами, порівняннями і зіставленнями, епітетами та метафорами, морально-етичними антитезами, ствердними запереченнями; повторенням певних ідеологем; гіперболами, актуалізацією окремих слів і висловів, влучних і логічних до ситуації, оказіональним новоутворенням; ритмічним синтаксисом, експресивним інтонуванням. Підготовлена і написана політична промова завжди має бути розрахована на живе виголошення. Лише за такої умови вона може досягнути поставленої мети.

Звітна доповідь — це звіт офіційної особи про виконану роботу та її результати на певних зборах. Така доповідь має офіційний характер. У ній відсутні агітація і пропаганда, натомість ідеться про майбутню діяльність, формулюються нові завдання. Зміст доповіді не тільки обговорюється, а й коригується в якихось частинах, схвалюється і може прийматися як програма подальших дій. Звітна доповідь являє собою заздалегідь підготовлений текст, який зачитується слухачам. У ній не буває експромтів чи імпровізацій, можливих чи необхідних в інших видах промов. Доповідь характеризується чіткістю структури, продуманістю й аргументованістю всіх положень, переконливістю висновків, обґрунтованістю рекомендацій.

Політичний огляд — публічний виступ, у якому висвітлюються і стисло оцінюються головним чином поточні соціально-політичні події. Такий виступ має інформаційно-коментаторський характер.

Мітингова промова має гострополітичний характер і завжди присвячується дуже злободенній і суспільно значущій темі. Мітингова промова може тривати і годину, і 10–15 хвилин. Але в усіх випадках вона відрізняється яскравою емоційністю, граничною чіткістю інтонацій та високим пафосом. Така промова повинна виявляти нові аспекти теми, підкріплюватися свіжими фактами, а тому і сприйматися

по-новому. Мітингова промова — це заклик, вона призначена для колективного виразу загальних, єдиних за характером відчуттів і прагнень. Вона нерідко є своєрідною прелюдією до мобілізації колективних зусиль для важливої і невідкладної мети.

Агітаційна промова має роз'яснювальний характер. Досвідчений оратор ніколи не забуває про необхідність психологічного впливу на своїх слухачів. У зв'язку із цим він з особливою старанністю вдається до яскравих порівнянь, образів, що запам'ятовуються, або метафор, асоціацій. Гранично стисла в часі і часто обмежена будь-яким одним питанням агітаційна промова нерідко має мобілізаційний характер. Вона завжди спрямована на щось гранично конкретне, важливе і передус значному звершенню.

Парламентський виступ є публічним намаганням переконати парламентську аудиторію в доцільності певної ідеї, заходів, дій. Для цього використовують оригінальні пропозиції, аргументи, несподівані думки, залучають емоції, швидко реагують на репліки і запитання тощо.

Військова промова виголошується командиром перед вирішальним боєм. Вона дуже коротка і має закличний патріотичний характер, сувора за змістом і завжди перейнята ідеєю героїзму, налаштовує на особистий подвиг. Така промова не підлягає обговоренню і тим більше критиці. Пафосне і закличне звучання, лаконічна форма, чіткість і ясність настанов визначають військову промову як наказ. Така промова здатна особливо вразити і надихнути слухачів, якщо її виголосить людина, відома своєю мужністю.

Дипломатична промова виголошується на міжнародних та міждержавних конференціях, зборах, засіданнях, зустрічах тощо і спрямована на налагодження або збереження добросусідських відносин між державами. Протягом століть міжнародне співробітництво виробило певні правила і норми дипломатичного спілкування, порушення яких не допускається й тепер. Сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей називають дипломатичним протоколом, який охоплює практично всі сфери дипломатичної діяльності: визнання нових держав, встановлення дипломатичних відносин, відкриття місій і представництв, призначення глав дипломатичних представництв, вручення вірчих грамот, здійснення дипломатичних візитів, бесід, переговорів, скликання міжнародних нарад і конференцій, підписання конвенцій, комюніке, заяв, угод, договорів, зустрічі і проводи офіційних делегацій, реагування на святкові та трагічні події, державну символі-

ку країни-представника і країни перебування, дипломатичні прийоми і листування. Дипломатичний протокол ґрунтується на правилах міжнародної ввічливості, закріплених у Віденській конвенції про дипломатичні відносини 1961 р. Окрім правил дій, вчинків, поведінки, дипломатичний протокол містить морально-етичні правила поведінки і мовний етикет. Етичність дипломатичної промови передбачає: володіння дипломатичною термінологією, яка має іншомовне походження, мовними формулами всіх типів (номінативних, атрибутивних, предикативних, адвербіальних) та вміння використовувати їх відповідно до дипломатичних рангів промовців; дотримання дипломатичного мовного етикету відповідно до умов спілкування, рангів співрозмовників і жанрів дипломатичного дискурсу; володіння мовними засобами ідентичності, тотожності (різними видами синонімії) та опозиційності, контрастивності, альтернативності (різними видами антонімії), яке дає змогу уникати прямолинійності суджень, категоричності відповідей (вміння говорити так, аби нічого не сказати); логічність, послідовність, точність, ясність, стислість, доречність, виразність, образність і національну традиційність мовлення. Для дипломатичних промов обов'язковими є «міжнародна ввічливість», повага і шана до всього, що представляє і символізує свою державу і державу партнера. Це виявляється через мовні формули міжнародної і національної ввічливості та компліментів, без яких немислиме дипломатичне спілкування.

Під **академічним красномовством** мається на увазі наукове за характером красномовство, яке відрізняється глибокою аргументованістю, логічністю, науковим стилем мови, що має специфічну термінологію. Його основними видами є лекція, науково-популярна лекція, наукова доповідь

Лекція — систематичний усний виклад матеріалу, що стосується навчальної, наукової, політичної та інших тем. Уявний або реальний діалог лектора і слухачів являє собою організоване і соціально орієнтоване спілкування для формування потрібних знань, думок, переконань з певних питань. Лекція вводить слухачів у ту чи іншу галузь наукових досліджень, знайомить їх з основними науково-теоретичними положеннями та методологією даної науки, показує її взаємозв'язок з іншими галузями знань. Виклад матеріалу в ній має бути об'єктивним, глибоким, незалежним від уподобань доповідача, добре аргументованим. Лекція позбавлена емоцій, їй притаманні доказовість, логічність міркувань і закономірність результатів. Лектор також має бути стриманим. Основними функціями лекції є: інформаційно-пізнавальна —

виклад наукового, навчального матеріалу, усунення розриву між теоретичними джерелами і життям, орієнтування на нове у науковій і навчальній літературі; світоглядна — визначення загального ідейно-теоретичного напрямку світогляду слухачів; логіко-методологічна — формування творчого мислення слухачів, озброєння їх методологією наукового дослідження; ідейно-виховна — відповіді на численні запитання в житті людини і суспільства, об'єктивне оцінювання подій і явищ у країні та за її межами, висловлення рекомендацій для формування соціальних якостей особистості; методична — обґрунтування методів, способів і засобів, послідовності пізнавальної та практичної діяльності, самостійності творчого пошуку, поглиблення і закріплення отриманих знань, орієнтування на наукове розроблення актуальних проблем.

Науково-популярні лекції, крім логічно викладеного об'єктивного змісту, потребують ще емоційно-експресивних доповнень з метою задіяти всі психічні можливості сприйняття слухачів.

До якого б виду не належала лекція, її слід вибудовувати за певним планом, використовуючи різноманітні риторичні засоби активізації уваги слухачів

Наукова доповідь — стисле публічне повідомлення на певну тему. На відміну від лекції доповідь припускає обговорення слухачами поставлених у ній питань. Доповіді робляться на зборах, конференціях, конгресах з метою інформувати аудиторію про будь-яку проблему, результати діяльності, оцінити результати, провести інструктаж. У цьому визначаються завдання і найбільш ефективні способи досягнення поставлених цілей. Доповідь є засобом керування суспільною думкою, формування настанов на той чи інший вид діяльності.

Юридичне красномовство — це красномовство у правовій сфері життя суспільства з метою дати правову характеристику й оцінку певним фактам, подіям і процесам суспільного життя. В ідеалі воно спрямоване на формування у громадян поваги до закону, високої правової культури. Його основними видами є: судове красномовство, лекція або виступ перед масовою аудиторією з правових проблем, лекція або виступ перед юристами, юридична консультація.

Судове красномовство — виступи учасників судового розгляду відповідно до процедур, установлених законом. Володіти навичками усного виступу в суді повинні всі, хто має високе звання юриста.

Юридична консультація — роз'яснення і тлумачення положень закону в конкретних правових ситуаціях, адресовані громадянам, посадовим особам тощо. Досвідчений юрист завжди зможе точно і сво-

часно відповісти на запитання, які цікавлять громадян. У житті кожної людини трапляються ситуації, коли необхідно зробити правильний вибір. Особливо важливо, якщо він матиме юридичні наслідки. У таких випадках помилка може стати фатальною. Саме тоді на допомогу приходять юридична консультація. Усна юридична консультація надається у формі бесіди з клієнтом, у процесі якої клієнт отримує вичерпні відповіді та інформацію з юридичних питань, що його цікавлять, з посиланнями та витягами з відповідних законів та нормативних актів.

Докладніше про види юридичного красномовства йтиметься у відповідних розділах цього підручника.

Ділове красномовство — це процес взаємозв'язку і взаємодії, в якому відбувається обмін діяльністю, інформацією і досвідом. Воно відрізняється від інших родів красномовства тим, що в його процесі ставляться мета і конкретні завдання, які вимагають свого вирішення. Основними рисами ділового красномовства є: стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів; стандартне розташування матеріалу, обов'язковість форми; конкретність, байдужість, офіційність вислову. Для ділового красномовства характерні такі особливості: широке використання термінології; наявність особливої фразеології, а також численних мовних стандартів — кліше; вживання віддієслівних іменників (на підставі, стосовно, в силу і под.); використання номінативних пропозицій з перерахуванням; складні синтаксичні конструкції; відсутність емоційно-експресивних мовних засобів.

Інформаційна промова спрямована на те, аби пробудити допитливість у людині, дати їй нове уявлення про предмети і явища, які підлягають обговоренню в діловій сфері. Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: повинна викликати інтерес; не повинна містити нічого спірного, суперечливого; задовольняти інтереси і потреби слухачів; надавати актуальну інформацію. Інформаційна промова, як правило, складається у розповіді про події, у вигляді опису явищ, пояснення і тлумачення тих чи інших нормативних положень, правил, законів тощо.

Діалог, або **ділова бесіда**, є актом безпосередньої взаємної комунікації партнерів зі спілкування в офіційно-діловій сфері, здійснюваним за допомогою слів і невербальних засобів (міміки, жестів, манери поведінки). Цей вид ділового красномовства має такі характерні особливості: диференційований підхід до предмета обговорення з урахуванням комунікативної мети й особливостей партнерів і на користь зрозумілого і переконливого викладу думки; швидкість реагування на

вислів партнерів, що сприяє досягненню поставленої мети; критичне оцінювання думок, пропозицій, а також заперечень партнерів; аналітичний підхід до обліку й оцінювання суб'єктивних і об'єктивних чинників проблеми в комплексі; відчуття власної значущості і підвищення компетентності партнерів у результаті критичного аналізу інших гочок зору з даної проблеми; відчуття причетності і відповідальності у розв'язанні проблеми, щодо якої йшлося у бесіді. Вважається, що правильне проведення ділових бесід сприяє збільшенню продуктивності праці на 2–20 %.

В ораторському мистецтві виробилася низка рекомендацій стосовно ведення ділових бесід: заздалегідь записати план бесіди; відпрацювати найбільш важливі формулювання; застосовувати положення психології про дію на співбесідника (несприятливі моменти і факти чергувати із сприятливими, на початку і наприкінці бесіди використовувати позитивну інформацію); постійно пам'ятати про рушійні мотиви співбесідника (очікування, переваги, яких він прагне від цієї бесіди, його позиції, бажання самостверджуватися); уникати присутності незацікавлених осіб; виявляти такт; полегшувати співбесідникові позитивну відповідь; уникати питань, на які співбесідник може відповісти «ні»; фундаментально пояснювати свою позицію в кожному випадку, коли співбесідник з нею не погоджується; виявляти доброзичливість до співбесідника; уникати беззмістовних розмов; відмовлятися від ведення шаблонних бесід; виражатися переконливо і в оптимістичній манері.

До будь-якої важливої розмови необхідно готуватися заздалегідь. Якщо впродовж бесіди виникає багато запитань, то їх слід записати у певній послідовності. Заздалегідь для себе визначити: перші фрази і тези; аргументи на підтвердження тези; передбачувані заперечення; контраргументи для їх спростування; сильні (надзвичайні) завершальні аргументи. Діалог (бесіда) є основною складовою частиною переговорів.

Переговори — процес цілеспрямованого й орієнтованого на досягнення певних результатів ділового спілкування у формі колективного обміну думками. Колективний характер переговорів через ефект присутності спостерігачів накладає особливу відповідальність на кожного учасника переговорів. Структуру переговорів можна звести до такої узагальненої схеми: введення в проблематику; характеристика проблеми і пропозиції про перебіг переговорів; викладення позиції; ведення діалогу; розв'язання проблеми; завершення. **Переговори вимагають**

ретельної підготовки. Чим серйозніше підхід до них (використання аналізу, розрахунків економічного і соціального ефектів, висновків тощо), тим більше шансів на успіх. Недостатня підготовка до проведення переговорів скоріше за все призведе до млявої течії, збоїв та блокування.

Спір --- зіткнення думок, розбіжності з будь-якого питання, боротьба, при якій кожна зі сторін відстоює свою точку зору. Спір реалізується у формі дискусії, диспуту, полеміки тощо.

Ділова нарада — спосіб відкритого колективного обговорення проблем групою фахівців.

Телефонна розмова. Посідає значне місце у діловому житті. За підрахунками фахівців, на телефонні розмови витрачається до 27 % робочого часу. За допомогою таких розмов ділові люди обмінюються необхідною інформацією, домовляються про що-небудь (зустріч, спільні заходи, подальшу співпрацю тощо), консультуються з різних питань, наводять необхідні довідки. Телефонном можна виразити прохання, віддати наказ або розпорядження, проконтролювати чиюсь діяльність, привітати у зв'язку з досягнутими успіхами, святами, пам'ятними датами та ін.

Телефонна розмова, як правило, будується за певним зразком, має свою структуру. Основними елементами композиції розмови є: 1) взаємні уявлення; 2) введення співбесідника в сутність справи; 3) обговорення ситуації (необхідно мати ретельно продуманий перелік головних і другорядних питань, що вимагають стислої і конкретної відповіді); 4) завершальне слово. Основні вимоги, що ставляться до розмови телефоном: лаконічність, логічність, відсутність повторів, доброзичливий тон, чітка вимова слів, особливо прізвищ і чисел, середній темп мови, звичайна гучність голосу.

Соціально-побутове красномовство — найпоширеніший рід ораторського мистецтва, який застосовується в процесі вербального спілкування людей у формі бесіди, обговорення, діалогу, спору, ювілейної, застільної або траурної промови.

Бесіда — взаємний обмін думками між двома або більше рівноправними учасниками, що складається з чергування монологічних мовних висловів. Гострою формою бесіди є *спір*, у процесі якого кожна зі сторін відстоює свою позицію, спростовуючи протилежну.

Ювілейна (епідектична) промова виголошується з приводу ювілейної події, у зв'язку з презентацією, в ознаменування значного досягнення людини за певний період її життя. Ювілейна промова, як прави-

ло, може бути короткою, святковою за характером, у ній превалюють урочистість, високі оцінки ювіляра. У промовах про ювіляра доречними є ліричні спогади, а також дружнє перебільшення заслуг.

Застільна промова, або тост, має два різновиди: промова, виголошена на офіційних, корпоративних прийомах, і промова, виголошена в неофіційній обстановці. Офіційна застільна промова є пафосною, часто сповненою дружніх почуттів, але має діловий чи політичний характер і рідко відрізняється від соціально-політичного красномовства. Тост, виголошений у неофіційних умовах, — це переважно заздоровне слово, яке є частиною фольклору. Слово «тост» прийшло до нас у першій половині XIX ст. із Британії, де його пов'язували з давнім англійським звичаєм ставити перед промовцем склянку і підсмажений шматочок хліба. Перш ніж випити вино чи інший міцний напій, промовець вмочав у нього хліб, аби збагатити напій ще й хлібним ароматом. Згодом ця традиція зникла, але з'явилася інша: виголошувати промову, перш ніж випити вино. Цю промову назвали тостом. Тостом може бути і багатоговіковий народний витвір, і експромт. Тост повинен відповідати загальній тематиці, стилю й атмосфері зустрічі — заручини, весілля, новосілля, хрестини, день народження, професійне свято тощо. Він має бути недовгим. У ньому допустимі славослів'я, жарти, дотепи, але заборонена будь-яка критика. Характерними ознаками такої застільної промови є вираження сердечних почуттів, побажання здоров'я, добра, успіхів у всьому. Закінчується тост пропозицією випити: «Сам п'ю і всіх запрошую... Я пропоную випити за... Так вип'ємо за...» та ін. Майстром таких промов є досвідчений тамада, який знає, що, коли, про кого і як сказати. Його слова можуть підхоплювати і продовжувати інші.

Анекдот (франц. *anecdote* — байка, небилиця; від грец. *τό ανέκδοτον* — неопубліковане, букв. «не видане») — коротка смішна історія, що зазвичай передається з уст в уста. Найчастіше анекдоту притаманне несподіване смислове розв'язання наприкінці, яке і породжує сміх. Анекдот може бути несмішним. Це може бути гра слів, їх різні значення, сучасні асоціації, що вимагають додаткових знань: соціальних, літературних, історичних, географічних тощо. Анекдоти охоплюють практично всі сфери людської діяльності. У більшості випадків автори анекдотів невідомі. Алгоритмом форми виступають пародичне використання, імітація історичних переказів, легенд, натуральних нарисів тощо. У перебігу імпровізованих семіотичних перетво-

рень народжується текст, який, викликаючи катарсис, дає естетичне задоволення. Спрощено кажучи, анекдот — це дитяча мовна творчість, що проступає несвідомо.

Поминальна промова, або *надгробне слово*, присвячена померлій людині. Така промова сповнена суму, часом супроводжується трагедійною інтонацією. У ній дається коротка характеристика померлої людини, згадуються її заслуги. Поминальна промова обов'язково виголошується тоді, коли покійний був видатною людиною і залишив помітний слід у громадському житті, науці, мистецтві. Сила емоційно-експресивного впливу слова, сказаного над труною померлої людини, значною мірою залежить від його об'єкта, конкретної ситуації та того, хто і як говорить.

Богословсько-церковне красномовство — рід професійної публічної промови, якою користуються у церковних відправах та проповідницькій діяльності.

Основним видом богословсько-церковного красномовства є *проповідь*, що, як правило, виголошується з амвону — місця в храмі перед іконостасом. Проповідь читається перед прочанами і завжди присвячується якій-небудь видатній події або християнському святу. Вона має за мету: закликати невірників до віри і покаяння; повчати й утверджувати вірників у вірі і добротності; роз'яснювати вчення Христа. Вчення про проповіді називають гомілетикою. За змістом проповіді можуть бути чотирьох видів: омілія — роз'яснення текстів Святого Письма; слово, яке ґрунтується на ідеї церковного року; катехізис — повчання, яке викладає елементарні уроки віри, моралі і богослужіння; публіцистична проповідь, яка відповідає на запитання сучасності. Успішність проповіді, на думку вчених-гомілетів, залежить від того, наскільки вона відображає волю Божу і наскільки Бог її благословляє, а також від особи проповідника і його ставлення до своїх обов'язків, змісту проповіді, форми та способу вираження думок.

Молитва — це суто індивідуальний вид духовної промови, з якою віруючі звертаються до Господа, до того чи іншого канонізованого святого з особистим проханням. Але в християнській риторичі є й загальні канонічні молитви, зібрані у Псалтирі, наприклад, «Отче наш».

Офіційна церковна промова завжди адресується самим служителям церкви та іншим офіційним особам під час обговорення проблем віри, питань духовного життя, міжконфесійних, владних або майнових питань.

§ 3. Закони ораторського мистецтва

Процес створення публічної промови передбачає перш за все *докомунікативний етап*, який закономірно зумовлює наступний — *комунікативний*, тобто успіх останнього залежить від якості першого етапу. Лише за цієї умови мовець має можливість творити на етапі виконання, тобто вільно реалізувати свій мисленнево-мовленневий риторичний продукт у різних варіантах. Як зазначав Д. Карнегі, «добре підготовлена промова — це на 9/10 виголошена промова». Не менш важливе судження висловив В. Гюго про взаємозв'язок імпровізації та підготовки: «Імпровізація — не що інше, як раптове і довільне відкриття резервуару, який називається мозком, але потрібно, аби цей резервуар був повний, від повноти думки залежить багатство мовлення. По суті, те, що Ви імпровізуєте, здається новим для слухачів, але є старим для Вас; говорить добре той, хто поширює роздуми цілого дня, тижня, місяця, а іноді і цілого свого життя у мовленні, яке триває годину».

Ораторська творчість мовця базується на системі законів ораторського мистецтва, які охоплюють докомунікативну, комунікативну та посткомунікативну фази його діяльності. Тому можна умовно уявити систему законів ораторського мистецтва у такій спосіб:

$$\text{ЗОМ} = \text{ЗДКФ} + \text{ЗКФ} + \text{ЗПКФ},$$

де ЗОМ — закони ораторського мистецтва; ЗДКФ — закони докомунікативної фази ораторського мистецтва; ЗКФ — закон комунікативної фази ораторського мистецтва; ЗПКФ — закон посткомунікативної фази ораторського мистецтва.

Докомунікативний етап підготовки оратора до промови базується на п'яти законах: концептуальному, аудиторії, стратегії, тактики та мовному.

Концептуальний закон — базовий закон ораторського мистецтва, який передбачає пошук істини через всебічний аналіз предмета мовлення. Інакше кажучи, він відповідає за винайдення задуму і характеризує культуру мислення мовця. Задум (концепцію) Г. Сагач порівнює з образом людини на гірській вершині, з якої вона може побачити й осмислити те, що не спроможна зрозуміти, перебуваючи «внизу» (на своїй галявині), бо не здатна охопити цю «галявину» (предмет, проблему) цілісно.

Концепція — це система знань про предмет, виражена у стислій, короткій формі. Таке розуміння концепції найбільше відповідає її

функціональному призначенню — бути першоосновою мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Процес розроблення концепції складається з такої послідовності дій: а) власне бачення суб'єктом предмета (теми); б) аналіз предмета (теми), тобто обрання проблем для вивчення; в) «привласнення» суб'єктом чужого досвіду з вивчення обраної проблеми (додолучення до цінностей людського досвіду); пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення і навпаки (чуже+своє) та формування позиції. Давні мислителі зазначали: «Мовлення має розквітати і розгортатися тільки на основі повного знання предмета, а якщо за ним не стоїть зміст, засвоєний та пізнаний оратором, тоді його словесне вираження уявляється пустопорожньою і навіть дитячою балаканиною». Таким чином, знання і застосування концептуального закону ораторського мистецтва забезпечують людині необхідний рівень компетентності і професіоналізму.

Закон аудиторії пов'язаний з умінням складати портрет аудиторії, соціальної групи, співрозмовника з метою «запущення» концепції в суспільство. Ораторське мистецтво стверджує: мова має бути «зшити» за міркою слухача, як плаття за міркою замовника. На переконання Арістотеля, починати промову без попереднього оцінювання слухачів — це все одно, що виходити в море без карти, а щоб викликати схвалення слухачів, ораторові необхідно знати, коли, в яких обставинах, за яких причин людину опановують відчуття, — гнів або упокорювання, любов або ненависть, заздрість, страх тощо. Ці чинники ораторові необхідно враховувати, аби в процесі промови з незнання не спровокувати у публіки небажані емоції.

Стратегічний закон, який «запускає» концепцію в суспільство, тобто актуалізує ті чи інші грані концепції залежно від типу аудиторії. Він передбачає наявність цільової установки (завдання, надзавдання), виявлення актуальних для даної аудиторії проблем через формування конструктивних питань та розкриття іманентних (внутрішніх) суперечностей у проблемі (причинно-наслідкові зв'язки); визначення основної тези як грані концепції.

Цільова установка складається з двох компонентів: завдання, спрямованого на розв'язання тих чи інших чинників, аргументів, позицій і, зрештою, на переконання аудиторії у чомусь, та надзавдання, яке має емотивно-спонукальний характер. Термін «надзавдання» ввів у обіг К. Станіславський (у теорію театрального мистецтва), він означає ту приховану пружину дії, яка, за задумом режисера, повинна протягом усього спектакля утримувати емоції глядачів у руслі режисерського

задуму. Надзавдання у переконуючому мовленні — це також елемент мистецтва, бо без нього стратегія мовлення буде спрямована тільки на свідомість, «головне» сприйняття слухачами позиції мовця. Але без «людських емоцій» ніколи не було, немає і бути не може людського пошуку істини. Звичайно, на емоції слухачів діють стрункість доказових та переконуючих аргументів, чіткість висновків. Однак, аби переконати людей переглянути не тільки свої погляди, а й поведінку, змінити способи впливу, потрібне цілеспрямоване, наскрізне, але дуже добро приховане від прямого сприйняття надзавдання, спеціально розраховане на емоції слухачів, яке впливає не лише на свідомість, а й на підсвідомість. Завдання начебто дається слухачам, а надзавдання не підлягає прямому сприйняттю і впливає приховано. Інакше кажучи, як підкреслює Г. Сагач, завдання — це є плановий результат впливу на аудиторію (що пояснити, розтлумачити, аргументувати і в чому переконати); надзавдання — спонукання аудиторії до певної дії, включення її в діяльнісний режим з реалізації завдання. Отже, між переконанням та спонуканням до дії немає знака рівності: людина може сприйняти ідею іншої людини, але практично нічого не робити для її реалізації.

Після того як визначено цільову установку (що я хочу одержати, чого домагаюсь від тієї чи іншої аудиторії), треба виокремити з концепції коло запитань, орієнтованих на аудиторію, проаналізувати їх та сформулювати власний підхід до пошуку відповідей на них. Свої міркування на заключному етапі роботи з формування стратегії суб'єкт повинен побудувати у вигляді тез. Остання розглядається як головна думка або згусток думок (етисле, лаконічне вираження роздумів суб'єкта з приводу обраних запитань), що розгортається суб'єктом у перебігу спілкування з аудиторією. Наявність тези дає змогу уникнути беззмістовного викладу концепції.

Тактичний закон передбачає реалізацію стратегії доведення (робота з фактами та аргументами), володіння системою прийомів згуртування однодумців, їх активізації, прийомів педагогіки співробітництва. Аргументація є явищем філософсько-комунікативним, яке включає два аспекти: гносеологічний (пізнання предмета, його поглиблене розуміння, пошук істини, поширення істинних думок, їх захист) та етичний (аргументатор визнає себе та реципієнта людьми, які мають рівне право вільного пізнання істини). Для досить повного досягнення цільової установки необхідно, аби аудиторія не тільки вбирала інформацію, нехай навіть дуже добросовісно, а й доволі активно її переробляла, тобто проектувала на себе, свою діяльність, свій досвід, інакше

кажучи, виходила на рівень застосування одержаних знань. Для здійснення цього необхідна активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії, спрямованої на реалізацію надзавдання, тобто досягнення практичної мети — спонукання до дії. Активізація передбачає таку послідовність дій: зацікавити аудиторію, викликати її на роздуми і потім вивести на рівень обговорення. Тактичний закон дозволяє суб'єкту знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому реалізується цільова установка (завдання та надзавдання) і розгортається теза.

Мовний закон відбиває процес вираження думки в адекватній словесній (вербальній) формі, яка становить систему комунікативних якостей мовлення. Специфіка мовного закону ораторського мистецтва полягає в тому, що цей закон фокусує на собі цінний досвід різних лінгвістичних дисциплін (стилістики, прагматики, основ культури мовлення, лінгвістики тексту та ін.) зі створення повноцінної комунікації і завдяки цьому стає тією базою, яка дає змогу людині оволодіти грамотним процесом говоріння (як уникнути комунікативних провалів, помилок) і навіть піднятися до рівня мистецтва живого слова (одержання етико-естетичного задоволення від свого та чужого мовлення).

Процес безпосереднього контакту з аудиторією оратора базується на **законі ефективної комунікації**, який передбачає володіння психологією спілкування: коригування стратегічного (уточнити цільову установку, коло проблем для обговорення, тезу), тактичного (замінити, доповнити засоби аргументації й активізації мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії), мовного (відібрати найбільш ефективні мовленнєві засоби впливу на аудиторію) законів у перебігу спілкування; управління власною поведінкою (володіння власним психологічним станом, уміння узгоджувати свої жести, міміку та інші рухи тіла із задумом); управління поведінкою аудиторії («читати» з обличчя за теорією біхевіоризму: стимул — реакція тощо). Закон ефективної комунікації має ту систему необхідних передумов, від якої залежить ефективність реалізації продукту підготовчого (докомунікативного) етапу; крім змістовного аспекту, він включає ще й дієву сторону комунікації (фіксація оратором не тільки того, що він говорить, а й контроль за своєю діяльністю: як я та інші робимо).

Посткомунікативний етап діяльності оратора здійснюється відповідно до **системно-аналітичного закону**, який передбачає вміння оратора аналізувати свій та чужий риторичні продукти розумово-мовленнєвої творчості: самоаналіз (рефлексія, коригування продукту),

аналіз чужого продукту на основі принципів риторичної етики (узгаляння чужого досвіду для збагачення власного, допомога іншому в тому, як зробити його справу ще краще; оцінювати, виходячи зі свого рівня підготовки; вміти слухати і чути іншого, оцінювати те, як він робить, а не як ти бачиш; вміти відійти від однобічних оцінок; перш за все бачити раціональне в чужому продукті; бути точним і стислим в оцінюваннях; вміти так оцінювати, аби не принизити іншого, щоб у суб'єкта виникло бажання працювати далі, вдосконалювати себе і свій продукт риторичної діяльності). Системно-аналітичний закон являє собою інструмент розвитку в людини таких якостей, як самокритичність і відкритість мислення (здатність сумніватися: дії повинні бути відкритими до сприйняття інших точок зору), мовне чуття (вміння відбирати найбільш стислі, влучні слова, звороти), шанобливість, тактовність і коректність у ставленні до інших людей.

Зазначимо, що розглянута формула законів ораторського мистецтва є не замкнутою, застиглою, а відкритою, гнучкою, динамічною, символізує вічний процес удосконалення всього існуючого на Землі.

§ 4. Історія ораторського мистецтва

Ораторське мистецтво у найпростіших своїх формах виникло разом із появою людства. Дар слова як найкращий засіб відбиття різноманітних процесів внутрішнього світу людини, як могутня зброя підкорення однієї людини іншою, як засіб спілкування за своєю сутністю став наріжним каменем в утвердженні могутності людини. Слово фіксує попередній розвиток суспільства і робить можливим його подальший прогрес. З розвитком суспільства виникла постійна потреба у слові, яке мало переконувати. Властивість слова відрізняється від простого вираження думки. Саме так формувалося ораторське мистецтво — для позначення переконуючої дії слова, яке є більше даром природи, ніж витвором мистецтва.

В історії ораторського мистецтва виокремлюють такі етапи: ораторське мистецтво Давнього світу, часів Середньовіччя, доби Відродження, Нового часу та сучасне ораторське мистецтво.

Красномовство стало мистецтвом за часів *Давнього світу*, коли виникла потреба безпосередньо впливати на розум і волю інших людей за допомогою слова. Історичні пам'ятки донесли до нас відомості про високий розвиток ораторського мистецтва в країнах Давнього Сходу —

Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Найвишого розвитку воно досягло в V–III ст. до н. е. у Давній Греції.

Згідно з уявленнями давніх греків риторика була надана людям Меркурієм за наказом Юпітера. Перше системне уявлення про античне красномовство містять джерела риторики Давньої Греції часів правління **Перікла** (близько 490–429 рр. до н. е.). Як свідчать письмові джерела, Перікл спромігся протриматися на чолі держави протягом декількох десятиріч завдяки силі слова. Історії відомий такий випадок. Якось одного глядача запитали: «Хто сильніший — ти чи Перікл?», на що той відповів: «Якщо я навіть покладу Перікла на обидві лопатки, то й тоді він доведе, що переможений я, і народ повірить йому». За Перікла головну роль у державі відігравали три установи: народні збори, рада п'ятисот (готувала пропозиції для народних зборів) і народний суд. Промови у суді в ті часи мали особливо важливе значення. Найбільшого поширення отримали *апології* — промови на захист себе або когось з підсудних (предтеча адвокатських промов). У суді справа часто зводилася до вдало поставленого запитання і вдалої відповіді на запитання суперника. Не було чого й думати про успішне завершення судового розгляду, коли громадянин не володів красномовством. Але далеко не кожен міг скласти таку промову. Ось чому з'явилися люди, яких стали називати *логографами* (букв. «ті, хто пишуть промови»). Вони маскували своє авторство, писали нібито від імені виступаючого, зважаючи на його соціальне походження, характер, рівень інтелекту та стиль. Для того аби успішно оволодіти фахом, слід було знати не тільки право, а й стилістику. Саме завдяки їм виникли перші теорії судової промови, опис засобів побудови та типових прийомів аргументації.

У цілому ж теорія судового красномовства як галузь науки, заснована на досвіді логографів, виникла у Сицилії у V–IV ст. до н. е. Основи античної риторики заклали **Коракс** та **Лісій**, хоча Арістотель уважав фундатором риторики піфагорійця Емпедокла (близько 490–430 рр. до н. е.), але його робота невідома нам навіть за назвою.

Коракс із Сицилії (V ст. до н. е.) стверджував, що головним є не зміст, а форма, не розкриття істини, а переконання за допомогою ймовірного. Пропонував широко використовувати софізми, тобто умовиводи, кожна частина яких сама по собі була нібито й правильна, але в цілому все це не відповідало дійсності (наприклад, припустимо, що ліки — це добро, оскільки дають зцілення; отже, їх слід вживати якомога більше). Пізніше Коракс за це був підданий суворій критиці. Позитивною рисою його діяльності є те, що він першим спробував

поділити ораторську промову на частини, розрізняючи вступ, пропозицію, виклад, докази чи полеміку, завершення. Коракс та його учень **Тісій** склали перші систематичні посібники з красномовства.

Лісій із Сіракуз (близько 459–380 рр. до н. е.) був учнем Тісія й увійшов в історію як вихователь цілої плеяди логографів. Основним способом викладання риторики він вважав запам'ятовування показових промов судових ораторів, що у майбутньому було б своєрідним зразком і, крім того, дозволяло посилатися на видатних осіб, цитуючи їх дослівно. У подальшому його методи використовувалися багатьма адвокатами, серед яких — А. Коні, Ф. Плевако та ін.

Виникнення ораторського мистецтва тісно пов'язане з діяльністю *софістів*. Спочатку в Давній Греції софістом іменували мудру, майстерну в яких-небудь справах людину (від грец. *σοφιστής* — розумна, винахідлива людина). В подальшому софістами називали витончених у побудові думок і висновків мислителів і практиків, які використовували свою ораторську майстерність з корисною метою, а також платних учителів філософії, риторики та еристики (мистецтва спору). Софісти заклали міцні основи риторики як науки про ораторське мистецтво, вчили тому, що «промови повинні бути ні тривалими, ні короткими, але такими, що дотримуються міри», використовували антитезу і співзвуччя закінчень; звертали увагу на стислість і «закругленість» думки, ритм мови, вивчали ораторську лексику, а також дію мови на почуття людей. Для оволодіння красномовством пропонувалися певні прийоми. Але софісти відомі також і тим, що вважали, нібито довести можна що завгодно, головне — обрати правильні засоби доведення. Наскільки сильним був вплив майстрів красномовства на співгромадян, можна судити хоч б з того, що Критій (дядько Платона), відомий філософ і оратор, ставши одним з афінських тиранів, законодавчо заборонив «учити мистецтву говорити». Широке розуміння софістами переконання, яке включає і маніпулювання свідомістю, використання неправильних і (або) неприпустимих способів доведення, згодом було піддане суворій критиці.

Чільне місце серед античних ораторів посідає **Сократ** (близько 470–399 рр. до н. е.). У світі він більше знаний як засновник діалектики, але й у риториці філософ вважається новатором перш за все тому, що до нього розвивалася монологічна промова (тобто виступ однієї людини), а він звернув увагу на теорію побудови діалогів та полілогів (розмови декількох людей), які вів у формі запитань і відповідей. Спочатку він робив вигляд, що нічого не знає, просив просвітити його.

Потім послідовно ставив запитання, доки його співрозмовник не починав суперечити самому собі і не переконувався, що нічого не розуміє. Цей метод згодом було названо «сократичною іронією». Крім цього, він розпочав боротьбу проти удаваної мудрості софістів. На жаль, свої промови Сократ не записував: він виступав з ними у громадських місцях, не використовуючи жодних нотаток. Про його ораторське мистецтво можна судити тільки зі спогадів сучасників.

Учення Сократа успішно розвивав його учень **Платон** (428 або 427–348 або 347 рр. до н. е.). З іменем Платона пов'язане слово «академія». Заняття у власній філософській школі він проводив на природі, поблизу Афін на могилі героя Академа. Платон був засновником вчення про душу, і вважав, що дух героя, який витає над могилою, вселяє в учнів багато позитивних якостей, немов одухотворює теорію, що викладається в його школі, яка пізніше дістала назву академії. Використовуючи вчення Сократа, Платон проводив заняття у формі діалогу, чим поглибив теорію риторики. Крім того, він уперше порушив питання про необхідність індукції та дедукції, слухними також є його зауваження про характер мовлення. Наприклад, Платон говорив, що «людина, яка розтягує свою промову через ледарство розуму, нікого не спроможна переконати...».

Особливий етап розвитку ораторського мистецтва слушно пов'язують з ім'ям **Арістотеля** (384–322 рр. до н. е.), якому належать трактати «Риторика», «Топіка» та «Про софістичні спростування». Арістотель, розкриваючи сутність ораторського мистецтва, говорив про єдність трьох елементів, його складові: самого оратора, предмета промови та слухача, якого називав «кінцевою метою всього». Текст, за Арістотелем, буде переконливим тоді, коли слухач вважатиме його справедливим чи корисним або приємним. На цьому будувалася і його типологія промов. Тип промови виявляється відповідно до типу слухача. Слухачем може бути суддя, член народних зборів, просто глядач. Промову, в якій прагнуть переконати суддю в справедливості або, навпаки, несправедливості яких-небудь дій, Арістотель називав судовою. Промову, в якій народним зборам радять зробити якусь дію як корисне або відмовляють від здійснення якихось дій як шкідливих, названо дорадчою. Промова, в якій оратор прагне надати задоволення слухачам, віддати хвалу або хулу кому-небудь, Арістотель визначав як показову. Він стверджував, що риторика має користуватися тільки допустимими засобами переконання. Крім того, він відкрив власне риторичні докази. На його думку, оратор мусить спиратися на логіку, проте не повинен

забувати і про ціннісну та психологічну сторони переконання. Все це відображення в зіставленні етосу, пафосу та логосу. Етос — це доцільність промови, її відповідність етичним очікуванням слухачів, які можуть прийняти цю промову або відкинути. У цій тезі маються на увазі пошана до слухачів, звернення до адресата. Пафос — задум творця промови, яка розвивається перед слухачами. У цій тезі зосереджено позицію того, хто говорить, його переконання. Логос — словесні, мовні засоби, а також логіка; їх оратор використовує для досягнення мети, переконання.

Мабуть, найбільш яскравим прикладом того, чого може досягнути людина, якщо вона чогось прагне, є **Демосфен** (близько 384–322 рр. до н. е.). Його перша промова провалилася, більш того — його обсвистали. Та інакше й бути не могло. Природа наділила його якостями, які, на погляд давніх, були не сумісні з ораторською діяльністю: маленький зріст, слабкий голос, погана дикція та ще й нервові смикання плечем. Здавалося, що шлях на трибуну для нього закритий назавжди. Інший би змирився з цим та зайнявся чимось іншим, але тільки не Демосфен! За порадою свого друга, відомого актора Сатира, він набирав у рот каміння і відпрацьовував дикцію. При кожному неправильному положенні язика каміння впиалося в піднебіння. Потім він почав говорити голосно настільки, щоб заглушити шум морського прибою. Аби подолати смикання плеча, підвішував до стелі меч, який щоразу при смиканні встромлявся у плече. Неймовірно, але завдяки таким тренуванням Демосфен позбувся своїх недоліків і став одним із найблисучіших ораторів. Під його іменем до нашого часу дійшли 61 текст промов, 56 вступів до промов та декілька листів. Деякі його промови, наприклад, «Про злочинне посольство» (343 р. до н. е.), налічують понад 100 сторінок. Це означає, що такі промови тривали навіть не дві-три години, а більше, і весь цей час необхідно було утримувати увагу слухачів. Як йому це вдавалося? Перш за все оратор уникав одноманітності завдяки жестикуляції, ораторській позі, модуляції голосу. Все це наближувало оратора до актора, а його промови сприймалися як театральна дія. Для нас важливо й те, що Демосфен уперше в історії почав вводити у судові промови елементи гумору та іронії, уривки з поем сучасників: Еврипіда, Софокла та ін.

Отже, мислителі Давньої Греції заклали фундамент риторики, яка стала одночасно мистецтвом і наукою, створили образ оратора, базуючись на різних підходах: софістичному та діалектичному (табл. 2).

Таблиця 2

Образ оратора у тлумаченні діалектиків та софістів

Діалектики	Софісти
Той, хто говорить правду	Улєсливий догідник
Справжній знавець	Той, хто сильний красномовством
Той, хто знає сутність справи	Той, хто нетямущий у предметі слова, не знає предмета «решти мистецтва», сутності справи
Той, хто сильний правдою	Той, хто, не знаючи, здається таким, що знає; справжнім знавцем здається неуком, але неосвіченому натовпу — знавцем
Людина розумна, користується довірою знавців	Не знаходить довіри у знавців, але здатний виступити з будь-якого питання
Прагнучи правди, спростовує хибне положення насправді	Прагнучи перемоги, перемагає у спорі, добивається, аби перемогла його думка, досягає всього, чого побажає
Охоче спростовує іншого, вислуховує спростування на свою адресу	Охоче спростовує іншого; бентежить-ся, коли його спростовують насправді; сердиться, коли чує промови, які йому не до вподоби; здається добрим, не будучи насправді таким
Людина справедлива, досвідчена в справедливості, не бажаюча вчиняти щось несправедливе	Здається справедливим, не будучи насправді таким. Для власної вигоди здійснює несправедливість
Піклується, як поселити в душах громадян справедливість, стриманість, гідність; піклується про те, аби зробити громадян, що слухають його промову, кращими	Поводиться з народом як з дитиною, аби йому догодити, не піклуючись, чи стане він краще
Містить у думці загальне благо, стурбована тим, що поселилося в душах громадян, сповнена турботи про народ	Плекає в думці особисте благо; задля особистої вигоди нехтує загальною
Стисло відповідає на запитання	Розтягує свою промову

Наступний етап розвитку античної риторики — період еллінізму. Антична Греція поступово втрачає своє панівне становище, і в центрі античного світу опиняється Давній Рим, засвоївши її культурні досягнення.

Одна з найбільш яскравих фігур в ораторському мистецтві того часу — **Марк Туллій Цицерон** (106–43 рр. до н. е.). Крім великої кількості промов, які й донині можуть слугувати прекрасними зразками для інших ораторів, до нас дійшли теоретичні твори Цицерона, присвячені ораторському мистецтву: «Про ораторів», «Брут (Про знаменитих ораторів)», «Оратор», «Про якнайкращий рід ораторів». Цицерон виходив з трьох основних призначень ораторського мистецтва: вчити, потішати та спонукати. Ідеальний оратор той, хто у своїх промовах і повчас слухачів, і доставляє їм насолоду, і підпорядковує собі їх волю. Перше — його обов'язок, друге — запорука його популярності, третє — необхідна умова успіху. Цицерон вважав, що будь-який оратор має бути різнобічно розвиненою людиною: «Оратор повинен з'єднати в собі тонкість діалектика, думку філософа, мову поета, пам'ять юрисконсульта, голос трагіка і, нарешті, грацію та жести великих акторів».

За часів Римської імперії виникло нове розуміння риторики: її почали розглядати не як мистецтво переконувати, а як мистецтво добре говорити. Якнайповніше таке розуміння риторики виразилося у **Марка Фабія Квінтіліана** (36–100). Він був творцем першої державної школи риторики; його перу належить трактат «Освіта оратора, або Марка Фабія Квінтіліана. Дванадцять книг риторичних повчань», у якому дві частини присвячено дуже докладній класифікації засобів підвищення зображальності і виразності промови. Незважаючи на те що головним об'єктом захоплення і наслідування для Квінтіліана був Цицерон, у їх поглядах на ораторське мистецтво є низка істотних відмінностей (табл. 3).

Таблиця 3

Основні відмінності у поглядах Цицерона та Квінтіліана

Цицерон	Квінтіліан
Оратор — перш за все мислитель	Оратор — майстер стилістики
Основа риторики — філософія	Основа риторики — стилістика
Виступає проти школярства, за практичну освіту на форумі (площа, центр політичного і культурного життя римського міста, місце для народних зборів, відправлення правосуддя)	Центр освітньої системи — риторична школа
Звертається зі своїми промовами до народу на форумі	Орієнтується на вузьке коло освічених цінителів красномовства

Завершуючи стислий огляд становлення ораторського мистецтва в епоху Античності, зазначимо, що воно посідало важливе місце в культурному житті стародавніх суспільств. Риторика була обов'язковою дисципліною для навчання дітей: вона разом із граматиною і логікою входила до складу тривіуму (*trivium* — три шляхи) — набору обов'язкових дисциплін, які викладалися в школах. Антична риторика складалася з п'яти частин: *інвенція* — винахід думки або підготування змісту думки; *диспозиція*, або *композиція*, — розташування; *елокуція* та *орнамент* — вираз та краса (вибирання засобів промови, стилю, культура мови, поетика); *меморія* — запам'ятовування підготовленого тексту, тренування пам'яті, її високої готовності; *акція*, або *виконання*, — бездоганне володіння мовою, майстерність усної виразності, вміння триматися, жести та ін.

В епоху Середньовіччя зберігається статус риторики як одного з компонентів тривіуму. Основним змістом курсу риторики було вчення про жанри промови, що переважно спиралося на ідеї античного поета Горация, вчення про стилі, яке було розроблено Вергілієм, а також вчення про фігури.

Можна виділити такі особливості середньовічного ораторського мистецтва. По-перше, домінуюче місце в ораторському мистецтві посідає гомілетика — мистецтво церковної проповіді. Ще на порозі Середньовіччя, у IV ст., з'являються знамениті релігійні проповідники *Василь Великий*, *Григорій Богослов* та *Іоанн Златоуст*. **Блаженний Августин** (354–430) у творі «*De doctrina christiana*» практично створює вступ до християнської риторики. Зумовлюючи примат ідейного (доктринального) змісту проповіді, риторика повинна допомагати пізнанню істини, а істина полягає в пізнанні Бога, служінні йому через релігійне осяяння й очищення, повне звільнення від мирських інтересів. По-друге, продовжується розроблення питань, пов'язаних з розмежуванням тропів і фігур, а також з описом їх різновидів («Книга про тропи і фігури» англосакського літописця і ченця *Беда Високоповажного* (673–735), «Про тропи» візантійського хранителя бібліотеки і професора *Георгія Херовоська* (*Хиробоська*), який жив приблизно у IV або V–VI ст.). По-третє, формується чітка, логічна наукова мова в перших університетах: лекції професорів, диспути; розвивається система доказів, аргументації.

До помітних представників ораторського мистецтва раннього Середньовіччя (V–XI ст.) належать іспанський архієпископ *Ісідор Севільський* (560–635) і Юлій Руфіній. У період пізнього Середньовіччя

(XVI–XVII ст.ст.) було створено такі риторичні трактати, як «Риторика» німецького філолога, професора грецької і латинської мов *Піліпа Меланхтона* (1497–1560), «Риторичне мистецтво» та «Риторичний коментар, або Повчання ораторам» голландського філолога *Герхарда Фосса* (1577–1649), а також риторичні твори французького критика і філолога *Юлія Цезаря Ськалігера* (1484–1558), що містять величезні (до декількох сотень) списки фігур.

Відродження знаменується відчутним поворотом до риторики і по суті її справжнім тріумфом, що передусім може бути пояснено відродженням античного ідеалу людини. Як тільки особа потрапляє в центр культури, виникає риторичний ренесанс. *Данте*, *Латіні* та *Бруні* постулювали необхідність гуманітарних штудій і занять мовою з метою формування особистості. Кумиром італійського Відродження є Цицерон — давньоримський державний діяч і мислитель, оратор-філософ, сильна динамічна особа, яка проповідує філософію дії.

Центром риторики стає Палацова академія, складається Французька риторика для короля Генріха III, вводиться королівське красномовство (французькою мовою). Риторика стимулює розроблення граматики і літературної норми мови, усього того, що ми зараз називаємо культурою мови. Вводиться «інсценування промови», зростає увага до дикції, вимови, інтонації. Зразки беруться з літератури, розвивається майстерність перекладу.

Домінантою всіх європейських національних елементів розвитку риторики, починаючи з епохи Відродження, є її «літературизація». Риторика відступає, віддаючи філософії вже практично все, крім мови, а в епоху Пор-Рояля віддає і мову, залишаючи собі стилістичне вишукування, теорію фігур тощо. Тенденція відриву риторики від філософії, логіки і права на користь зближення з граматиною та поетикою є абсолютною для всього Відродження.

У **Новий час** ораторське мистецтво остаточно перетворюється на дисципліну, зосереджену на красі промови, тобто на засобах підвищення її зображальності і виразності — тропях і фігурах. Апологетами антириторизму виступають **Рене Декарт** (1596–1650) і **Бенедикт (Барух) Спіноза** (1632–1677). Декарт обмежував дію розуму очевидністю, він звузив раціональне пізнання, витіснивши з нього риторику. Критика Спінози пов'язувалася з розумінням ним природної мови як недосконалого інструменту. Приблизно цю саму думку проповідував **Джон Локк** (1632–1704), стверджуючи, що спонтанна комунікація здійснюється природною мовою, а будь-які фігури мови або взагалі переносні

сенсі — результат недосконалості природної мови. Подібна концепція заперечує не тільки риторіку, а й мистецтво взагалі. Антириторичний, хоча і з іншою аргументацією, також **Іммануїл Кант** (1724–1804).

У науці XIX ст. риторичі не знаходилося місця: ораторські виступи перестали бути професійною справою і не вимагають відтепер ніякого теоретичного підготування; мова монополізована порівняно-історичним мовознавством, досягнення якого настільки значущі, що закривають все у цій галузі; літератори, історики літератури і літературні критики, що звільнилися від нормативного ярма риторичних розпоряджень, декларують вільне ego митця, який черпає зі сформованої літературної мови потрібні йому засоби і створює власний індивідуальний літературний стиль.

Разом з тим цей період характеризується й боротьбою деяких учених за відновлення місця і ролі ораторського мистецтва у житті суспільства. Пристрасним прихильником необхідності відновлення в повному обсязі риторичі був **Блез Паскаль** (1623–1662), який ще в XVII ст. побачив можливості риторичі і зрозумів античну традицію. Його дослідження практично передують неориторичним роботам бельгійської і американської шкіл неориторичі XX ст. Природна мова, у розумінні Паскаля, — не варіант, сповнений помилок і непослідовності формалізованої мови, а інше утворення, що вимагає іншого аналізу.

Справжній розквіт і загальне визнання ораторського мистецтва у Росії пов'язані з виходом у 1747 р. «Короткого керівництва до красномовства» **Михайла Ломоносова** (1711–1765), де розглянуто педагогічні проблеми: про природні дарування осіб, які відбираються для риторичного навчання, вирішується питання про інтуїцію і правила, про коріння ораторської майстерності. Він відстоював наукову істину в промовах, розробляв канали інвенції — винаходи (воно має торкатися справжнього і минулого), вчив знаходити головне у змісті і виділяти його. М. Ломоносов радив, по-перше, досконально знати предмет своєї промови; по-друге, вміти сказати про нього, передати іншим своє знання, тобто побудувати власну промову так, аби слухач зрозумів і прийняв її.

Істотну підтримку риторичі серед філософів надав **Фрідріх Ніцше** (1844–1900), який читав курс історії риторичі в 1872–1873 рр.

Для Російської імперії XIX ст. характерним було становлення судового красномовства, що пов'язувалося з уведенням з 1864 р. суду присяжних, заснованого на принципі гласності й адвокатури. З'являються видатні оратори-юристи: А. Коні, Ф. Плевако, П. Пороховщиків, О. Урусов та ін.

Видатним судовим оратором, теоретиком риторичі, літературознавцем, почесним академіком красномовства був **А. Коні** (1844–1927). У «Порадах лекторам» він у короткій і яскравій формі сформулював основні прийоми ораторського мистецтва і правила поведінки оратора. Передусім, А. Коні рекомендував ретельно готуватися до виступу, складати план промови, який має бути рухомим, тобто легко скорочуватися залежно від часових умов при збереженні смислової цілісності. Зовнішній вигляд судового оратора повинен бути простий і пристойний. А. Коні слушно зазначав, що лектору властиве хвилювання перед виступом, але хвилювання долається ретельним підготуванням до виступу: «Розмір хвилювання обернено пропорційний витраченому на підготовку промови». Для оратора важливий тон мови. А. Коні радив змінювати його, то підвищуючи, то знижуючи, роблячи логічні наголоси: «Промова не повинна виголошуватися одним махом; вона має бути мовою, живим словом». А. Коні радив застерігатися від шаблону — цьому ворогові будь-якої творчості. Кожен, хто виходить на трибуну, повинен володіти своїм стилем мови. Кінець промови має закруглювати її, тобто бути логічно пов'язаний з початком.

Видатним судовим оратором у Росії був і **Ф. Плевако** (1842–1908/09). Влада його промови над слухачами була безмежною. Особливістю Ф. Плевако була здатність словесно відтворити на суді картину злочину, проникаючи тим самим у душу людей, психологічно впливати на них. У своїх промовах Ф. Плевако часто використовував яскраві порівняння, проводив паралелі, які загострювали психологічні характеристики учасників злочинів та опис обстановки.

У січні 1907 р. на засіданні Товариства любителів ораторського мистецтва членів Петербурзького суду **П. Пороховщиків** прочитав доповідь на тему «Про творчість у судовій промові». У журналі Міністерства юстиції друкувалися його «Нотатки про судову промову». В 1910 р. нотатки «Мистецтво промови на суді» вийшли у світ під псевдонімом П. Сергєїч. Ця книга, що мала три видання, слугує доброю допомогою юристам при роботі над судовою промовою. Перш за все автор звертав увагу на ясність мови і наводив як свідка Епікура: «Не шукайте нічого, крім ясності», Арістотеля: «Ясність — головне достоїнство мови, бо очевидно, що неясні слова не роблять своєї справи». Але мало сказати: необхідна ясна мова. На суді потрібна незвичайна, виключна ясність. Мова судового оратора, на думку П. Пороховщикова, є художнім твором. У кожній промові присутні три частини: 1) пояснення справи; 2) законне й етичне оцінювання злочину; 3) вирішення

питання про винуватість підсудного. Мета судового оратора переконати суд, присяжних засідателів у своїх доводах. Аби досягти цього оратор повинен сам випробувати те, що говорить. Передання присяжним відповідного настрою і є та чарівна іскра, яка одухотворює справу і створює художню цінність промови. Для досконалості мови, з П. Пороховщиківим, «є дві зовнішні умови: чистота і точність складу і дві внутрішні: знання предмета і знання мови».

Риторика у ХХ сторіччі та її сучасний стан. У ХХ ст. реабілітація риторики завершується. Інтерес до риторики відроджується у зв'язку з аргументацією. Одним із найбільш яскравих явищ ХХ ст. у цьому відношенні стали роботи бельгійського дослідника Хаїма Перельмана, який спробував відродити аристотелівську риторику. Ідеї опори на риторику виникла у Х. Перельмана у зв'язку із спробою виявити ту особливу логіку, яка лежить в основі юридичних міркувань, що нерідко мають ціннісний характер. Такі міркування досить важко описати за допомогою звичайної логіки, а тому цілком природним виявилось звернення до риторики, яка спочатку була пов'язана з цінностями або, принаймні, не виключала їх. Х. Перельман у роботі «Трактат про аргументацію: нова риторика», написаній у співавторстві з Л. Ольбрехтс-Тітеком, увів і обґрунтував новий термін «неориторика», показавши, що сучасна проблематика риторики розробляється на стику лінгвістики, теорії літератури, логіки, філософії, психології.

Причому характерно, що нова риторика набрала певних національних відтінків. У США це риторична критика і риторична методологія. Більш того, в американському прагматизмі філософія поглинається риторику і стає видом риторичного тексту. Філософія починає визнавати істотну роль риторики в теорії пізнання, логіці та філософії права. Поступово приходить усвідомлення того, що відновлена риторика повинна входити в шкільну гуманітарну освіту, — сприяє формуванню сильних мовних осіб у США. У поняття мовної особи риторика за звичай включає: 1) володіння фундаментальними знаннями; 2) багатий інформаційний запас і прагнення його поповнювати; 3) володіння основами побудови промови згідно з певним комунікативним задумом; 4) мовну культуру (уявлення про форми мови, що відповідають комунікативному задуму).

В Італії неориторика розвивається в рамках літературної критики. У Бельгії склалися два напрямки неориторики: аргументована риторика (Х. Перельман, С. Тулмін та ін.) і загальна риторика (Ж. Дюбуа, Ф. Еделін, Ж.-М. Клінкенберг, Ф. Менге, Ф. Пір, А. Трінон та ін.). За-

гальна риторика представлена «групою р» з Льєжського університету. Назву групи її члени визначають першою літерою грецького слова «метафора», найчудовішої, як вони вважають, з тропів і фігур риторики. Найбільш відомі їх книги «Загальна риторика» та «Риторика поезії». У роботі «Риторика поезії» вони так визначають риторику: «Риторика — це дисципліна, що вивчає прийоми мовної діяльності, які характеризують, серед інших дискурсів, літературний дискурс».

У Франції розробки в галузі неориторики пов'язуються з діяльністю М. Арріве, Р. Барта, А. Варги, Ж. Женетта, Ж. Коен, П. Куенц, Ц. Тодорова. Найбільшого розвитку набула так звана метариторика, яка займається загальною теорією риторики та інтерпретацією її понять.

Таким чином, після появи неориторики прийнято вважати, що термін «риторика» має такі сенси: по-перше, комплексна дисципліна, що вивчає ораторське мистецтво; по-друге, наука про переконливу комунікацію. При цьому об'єктом риторики є будь-які різновиди мовної комунікації, які розглядаються крізь призму вчинення заздалегідь обраної дії на одержувача повідомлення; по-третє, наука про породження висловів. Дане тлумачення риторики належить сучасному італійському фахівцю в галузі семантики Умберто Еко, автору роману «Ім'я троянди». Він вважає, що таке розуміння відкриває перед теорією красномовства нові перспективи. Отже, розвиток теорії культури в сучасному світі викликав пильний інтерес до ідей і методів, які раніше розроблялися риторику, — наукою про красномовство.

На закінчення покажемо відмінність між класичною і сучасною риторику, як її тлумачать А. А. Лунсдорф і Л. С. Іде (табл. 4).

Таблиця 4

Відмінності між класичною та сучасною риторику

Класична риторика	Сучасна риторика
Людина — істота раціональна	Людина — суб'єкт символотворюючої діяльності
Людина живе в гармонійному світі	Людське суспільство — фрагментарне
Головне в людині — розум	Головне в людині — емоції
Відносини між ритором і аудиторією антагоністичні	Відносини між ритором та аудиторією кооперативні
Комунікація — односпрямована	Комунікація — двостороння
Мета — переконання	Мета — інформація

Для адекватної побудови сучасної риторичної моделі мовної комунікації необхідно враховувати такі категорії, як розуміння, співпраця та двостороння комунікація.

Ораторське мистецтво в Україні. Традиції вітчизняної риторики сходять до риторики античної і ранньохристиянської епох, Середньовіччя і Відродження, спільнослов'янської граматичної і риторичної традиції. Складаючись і формуючись як частина європейського красномовства, українське красномовство відображає національну культуру, має свою національну характерність. Історію українського ораторського мистецтва слід починати з появи в 1073 р. трактату «Ізборник Святослава, де вперше з'являється термін «риторика» в перекладі грецького рукопису «Про образех».

Практичні наставлення з розмовного мовлення було розкидано по багатьох письмових джерелах («Слово про Закон і Благодать», «Повість временних літ», «Слово о полку Ігоревім», «Бджола», місцеві літописи князівств). Першим твором, присвяченим красномовству, було «Сказання про сім вільних мудростей». В одному з розділів ішлося про риторіку. Ця праця лягла в основу перших вітчизняних підручників з теорії красномовства. Можливо, першим варіантом вітчизняної риторики був підручник, написаний митрополитом Макарієм (1617 або 1619 р.). Він складався тільки з двох розділів: «Про винахід справ» та «Про прикрашання». У 1620 р. з'являється риторика, яка була перекладом з латинської на давньоруську підручника німецького гуманіста Пилипа Меланхтона.

Розвиток ораторського мистецтва як науки в Україні бере початок з уведення його як предмета в братських школах. Обов'язковою навчальною дисципліною воно стало в Києво-Могилянській академії. Інтерес до ораторського мистецтва був викликаний потребами як культурного проповідання, релігійної полеміки, так і потребами світського листування, поезії. У 1659 р. було написано перший підручник з ораторського мистецтва давньою українською мовою — «Наука альбо Спосіб зложення казанія» ректора Києво-Могилянської академії Іоанікія Галятовського (?–1688). У XVII–XVIII ст. було складено декілька десятків курсів риторики, які читали видатні професори: Йосип Кононович-Горбацький, Іосаф Кроковський, Стефан Калиновський, Стефан Яворський та ін. У навчальних курсах з риторики йшлося про цілі і завдання, визначалися поняття і категорії. Так, в одній з них написано: «Метою риторики є "служіння блягу". Дар красномовства залежить не тільки від природи, а й від навчання і вправ». У більшості

курсів виголошувалися три умови красномовства, які треба розвивати і виконувати: природні здібності, необхідні вправи та мистецтво наслідування.

У XVIII ст. розвиток ораторського мистецтва пов'язаний з діяльністю **Феофана Прокоповича** (1681–1736). У 1705 р. з'явився його курс лекцій латинською мовою «De arte poetica» («Про поетичне мистецтво»), а в 1706 р. — також написаний латинською «De arte rhetorica» («Про риторичне мистецтво»). Ф. Прокопович відстоював простоту, доступність і в той же час наочність та образність мови. Ці риси, притаманні його ораторській манері, Ф. Прокопович прагнув утвердити у зведенні правил, що входили до «Духовного регламенту», написаного ним у 1721 р. Розділ про красномовство став першою спробою створити правила красномовства, регламентації публічного виступу. «Духовний регламент» вимагав від оратора перш за все чесності і старанності, вивчення зразків кращих ораторських виступів минулого, скромності та відчуття міри. Ф. Прокопович радив стримуватися у публічному виступі від повчального тону, уникати зловживання займенником «ви», особливо якщо йдеться про загальні помилки слухачів. У цьому випадку етика публічної промови вимагала включення оратора до числа критикованих — «ми не зуміли», «ми не домоглися». Неприпустимим Ф. Прокопович вважав захват оратора власним красномовством або похвальбу успіхами своїх виступів. Багато уваги він приділяв у «Духовному регламенті» манері поведінки проповідника за кафедрою: «Не потрібно проповідникові хитатися вельми, ніби в судні веслом гребе. Не потрібно руками сплескувати, в боки упиратися, підскакувати, сміятися, та і не надобе і ридати, але хоч би й обурився дух, надобе, елико можна, угамовувати сльози, вся бо сія зайва і нерозсудлива суть, і слухачів обурює».

Читалася риторика й у Харківському духовному колегіумі, створеному в 1726 р., разом з поетикою, богослов'ям, філософією, іноземними мовами. Значне місце в історії вітчизняної риторики посідає «Риторика» **Івана Ризького** (1759–1811) — першого ректора Харківського університету. Його праця «Досвід риторики, складений і нині знов виправлений і поповнений Іваном Ризьким» була найтіснішим чином пов'язана з проблемами стилістики і правильності мови. Книга складається з чотирьох частин і являє собою дослідження, безпосередньо пов'язане з мовною і творчою діяльністю письменників XVIII ст. Традиції І. Ризького розвивали у Харківському університеті вчені-філологи А. Могилювський, який видав посібник «Риторика»

(у 1817 і 1824 рр.); І. Срезневський, які оприлюднив працю «Досвід короткої риторики». В Одесі в 1846 р. професор Рішельєвського ліцею К. Зеленецький написав «Дослідження про риторику в її наукоподібному змісті й у відношенні, яке має вона до загальної теорії слова і логіки».

Характерною особливістю університетської риторики був її поділ на дві частини: загальну та особливу. В загальній частині розглядалися основні закони мови, а в особливій — ставлення суб'єкта до прози її видів та різновидів.

Із середини XIX ст. ситуація поступово змінюється, відбувається орієнтація на словесність. Срібний вік також наклав свій відбиток на розвиток риторики та її проблеми. Перебільшену увагу стали приділяти красному письменству. Престиж риторики падає, незважаючи на розквіт судового (А. Коні, Ф. Плевако), академічного (В. Вернадський, В. Ключевський, І. Павлов та ін.) красномовства.

У 1918 р. у Петрограді зусиллями С. Бонді, В. Мейерхольда, А. Луначарського тощо відкрився перший у світі Інститут живого слова (проіснував до 1924 р.). Викладачі цього інституту пропонували програми курсів лекцій з теорії красномовства і теорії спору. У радянський період попри занедбання риторики як самостійної науки актуальними були питання теорії і практики мовлення, оскільки сам успіх системи багато в чому було забезпечено словесною пропагандою, риторичною діяльністю.

На сучасному етапі українське суспільство знову звернуло увагу на риторику. Внаслідок демократичних перетворень у нашій державі, виникнення нових суспільних і політичних рухів, розвитку підприємницької діяльності, підвищення соціальної активності зросла потреба у різних галузях (політика, право, підприємництво, педагогіка, психологія та ін.), практичному оволодінні мистецтвом красномовства. Зусилля сучасної вітчизняної неориторики спрямовані на вивчення ділової прози (наукової, політичної, правової, документальної), відновлення риторичної педагогіки, створення нових теорій та історії словесності, активне вивчення досвіду вітчизняних і зарубіжних риторик, комп'ютеризації мовлення. У XXI ст. ораторське мистецтво, безперечно, посість гідне місце серед гуманітарних наук, збагатить людину знаннями культури минулого і допоможе їй використовувати на практиці такі прийоми та методи красномовства, що народилися, сформувалися в надрах сьогодення й утворюватимуться в майбутньому.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають предмет та функції ораторського мистецтва?
2. Надайте загальну характеристику родів і видів ораторського мистецтва.
3. Охарактеризуйте закони ораторського мистецтва.
4. Ораторське мистецтво у Давній Греції.
5. Історія розвитку ораторського мистецтва у Давньому Римі.
6. Розвиток ораторського мистецтва у Середньовіччі та добу Відродження.
7. Розвиток ораторського мистецтва у Новий час.
8. Який сучасний стан розвитку риторики?
9. Історія розвитку ораторського мистецтва в Україні.

ВЗАЄМОДІЯ ОРАТОРА Й АУДИТОРІЇ

§ 1. Оратор як організатор та керівник процесом мисленнєво-мовленнєвої діяльності аудиторії

Взаємодія оратора з аудиторією — це складний інтелектуально-емоційний процес, у якому *оратор* (від лат. *orator*) або *ритор* (від грец. *ρήτορ*) є організатором та керівником процесу мисленнєво-мовленнєвої діяльності слухачів, бо через свою промову оратор створює відповідну атмосферу спілкування, впливає на свідомість та почуття аудиторії, сприйняття та засвоєння нею нових знань або інформації, перетворення цих знань у переконання, частину тих духовних цінностей, які формують світогляд та зумовлюють мотиви поведінки людини.

Під час промови оратор виконує низку *функцій*, серед яких головними є комунікативна, просвітницька та виховна. *Комунікативна* функція реалізується через встановлення, утримання та закріплення контакту між оратором і аудиторією завдяки звуковому та візуальному каналам. Постійно спостерігаючи за аудиторією, оратор має можливість у будь-який момент оцінити реальний стан слухачів за елементами зворотного зв'язку та в разі необхідності скорегувати свій виступ, використовуючи певні тактичні прийоми. Оратор створює необхідну атмосферу в аудиторії та будує свої відносини з нею.

Реалізуючи *просвітницьку* функцію, оратор передає нові знання, коментує, роз'яснює та уточнює різноманітну інформацію, тлумачить і аналізує різні практичні та теоретичні положення, певні поняття, терміни тощо, намагаючись створити гносеологічний образ предмета розмови, вплинути на розум та почуття слухачів, змінити стан аудиторії відповідно до поставленої мети.

Розширюючи світогляд та формуючи певну систему знань слухачів, оратор одночасно виконує *виховну* функцію, закріплюючи у свідомості аудиторії певні принципи поведінки. Досвідчений оратор демонструє особистим прикладом самостійність мислення, чесність, єдність слова і справи, відповідність особистої поведінки тим ідеям, які він виголо-

шує у своєму виступі, вимогливість до себе та оточуючих, такт і повагу до людей, ширість та відкритість для спілкування.

Успішній реалізації перелічених функцій сприятиме вирішення оратором таких *завдань*: повідомлення знань (інформації), формування світогляду, виховання слухачів засобами живого слова.

Аби виконати ці завдання, оратор повинен відповідати *вимогам*, що стоять перед ним, а саме: вміти зібрати потрібний матеріал для промови й оформити його відповідно до мети виступу, довести актуальність і зв'язок промови з життям, дійсністю; побудувати промову згідно із законами композиції, логіки та психології, особливостями усного мовлення і з урахуванням специфіки аудиторії; вміти сполучати свої індивідуально-психологічні якості з характеристиками аудиторії, передавати через мовно-інтонаційні прийоми своє ставлення до проблеми, що обговорюється, змінюючи свої емоції відповідно до змісту промови; швидко реагувати на репліки, питання, бути майстром живої бесіди; володіти культурою та технікою усного мовлення.

Однією з вимог до діяльності оратора є також володіння *психологічною культурою*, тобто навички щодо управління своїми емоціями та настроєм відповідно як до теми промови та обставин, у яких відбувається виступ, так і до загальноприйнятих етичних принципів та норм. У промові оратора, його вигляді та поведінці не може бути чогось, що принижує гідність особи або слухачької аудиторії. Оратор несе *відповідальність за те, що і як говорить, до чого закликає, яку атмосферу спілкування створює в аудиторії*. Все, що не пов'язано з промовою до її завершення, має бути відкладено (наприклад, зіпсований оратору кимось настрої перед виступом в аудиторії). Демонстрація оратором байдужості до того, про що йдеться, або, навпаки, занадто емоційний виступ свідчить про відсутність у оратора такої складової загальної культури, як психологічна культура.

У перший момент появи за трибуною оратор постає перед аудиторією в ролі «лідера», від якого очікують відповідної до цієї ролі поведінки і дій, якого аудиторія готова вислухати. Ось чому надзвичайно важливо, аби кожен оратор усвідомив цю роль і виправдав очікування аудиторії. Великою психологічною помилкою є поведінка оратора, який починає промову з вибачення за те, що він не готовий виступати, що він поганий оратор або що у нього мало часу і под. Не кажучи про те, що подібний вступ — зайва втрата часу, оратор неминує, ще не почавши промову, різко знижує свій престиж, оскільки, повідомивши про свою непередготовленість, ставить під сумнів значущість усієї промови.

Ніяковість, невпевненість, фальш у поведінці — все це одразу помічається аудиторією і неминуче знижує результат навіть найкращої промови. Впевненість у собі, однак, не повинна породжувати зарозумілість, пихатість, зневажливе ставлення до аудиторії. Це одразу настроїть слухачів проти оратора.

Зауважимо, що на соціальну та комунікативну поведінку оратора на його підсвідомому рівні впливають такі *соціально-демографічні характеристики*, як стать, вік, родинний та матеріальний стан, склад сім'ї, місце народження та проживання, громадянство, рівень освіти, рід занять, спеціальність, стаж трудової діяльності, посада, професійний досвід, національність, релігійні та політичні погляди, належність до певної соціальної групи тощо, наприклад, уболівання впродовж багатьох років за одну й ту саму футбольну команду, надання переваги певному стилю одягу, серйозне захоплення певною справою (фотографія, танці, музика), місця відпочинку (туристичні бази, кафе, фітнес-центри, ресторани, театри тощо) та заклади, які часто відвідують (супермаркети, храми, бібліотеки та ін.). Свою соціальну та комунікативну роль з обов'язковим набором прав, привілеїв та обов'язків оратор освоює і втілює в мові, комунікативній поведінці, демонструючи слухачам свої цінності, погляди, ідеали.

Відомо, що на поведінку та діяльність людини справляють значний вплив *особливості її індивідуального (психологічного) складу*. Оратор за покликанням перш за все вирізняє така якість, як *екстраверсія*, тобто відкритість, товариськість, потяг та інтерес до людей, здатність встановлювати емоційний контакт з ними, завойовувати довіру. Талант товаришувати допоможе йому досягти бажаного впливу на аудиторію. На жаль, далеко не всі мають такі якості, доволі часто зустрічаються люди, не здатні підтримувати навіть звичайну розмову. Тому для оратора важливо знати та враховувати для побудови свого спілкування з будь-якою аудиторією також свої *індивідуально-психологічні якості*, пов'язані з основними *типами темпераменту* (сангвінік, холерик, флегматик, меланхолік). Ці якості більш чи менш ясно виявляються і в ході, і жестах, і міміці, і особливостях організації життя та роботи і манері говорити, і у виборі слів та виразів, і навіть у синтаксичних конструкціях для оформлення думок — словом, у всьому, з чого складається індивідуальне обличчя людини.

Так, для *холеричного темпераменту* характерні високий рівень нервово-психічної активності, енергійності, різкості, нестримності, схильності до швидких змін настрою, іноді агресивності, сильні, ко-

роточасні емоційні переживання. Холерик розмовляє голосно, жваво, різко, швидко реагує на зовнішній вплив, причому часто нерозважно. Він нетерплячий, і коли захоплюється, то його важко зупинити. Чекання здатне вивести холерика із себе. Він виявляє поривчастість, різкість рухів та неприборканість.

Сангвінічному темпераменту притаманний сильний, урівноважений, рухливий тип нервової системи. Сангвінік характеризується високою активністю, енергійністю, жвавістю, багатством виразних рухів, міміки, товариськістю, захопленістю, життєрадісністю, оптимізмом, доброзичливістю, легко переключається з одного на інше в діяльності та спілкуванні, але недостатньо чуттєвий до всіх зовнішніх змін. Водночас його відрізняють незібраність, мінливість, легковажність, розсіяність, недостатня здатність до зосередження. Переживання сангвініка неглибокі, а його рухливість призводить до поспіху, а іноді й поверховості, не уважності до учасників комунікативного процесу.

Флегматичний темперамент характеризується такими ознаками поведінки, як низький рівень активності та невміння переключатися, повільність і спокій у діях, міміці та мовленні, рівність, сталість, глибина почуттів і настроїв. Флегматик прагне закінчити одну справу і тільки потім братися за інші, є стратегом і тому постійно звіряє свої дії з перспективою. Іноді він виявляє млявість, слабкість емоцій, схильність до тяжких внутрішніх переживань, які не відповідають об'єктивній дійсності.

Меланхолійний темперамент пов'язується з низьким рівнем нервово-психічної активності, характеризується стриманістю та приглушеністю моторики і мовлення, значною емоційною реактивністю, глибиною і стійкістю почуттів при слабкому зовнішньому їх виявленні. Меланхолік розмовляє тихо і не досить упевнено. Прагнення мети в меланхоліка то посилюється, то слабшає. Він найчастіше недооцінює свої здібності. Тому в меланхоліка можуть виявлятися підвищена емоційна вразливість, замкненість і відчуженість, схильність до тяжких внутрішніх переживань, які не відповідають об'єктивній дійсності.

Зазначені психологічні характеристики діяльності і поведінки притаманні людям з так званим «чистим» *типом темпераменту*. Вони можуть бути замасковані рисами характеру, які відповідають вимогам соціального оточення та діяльності і не завжди збігаються з «детермінованим» типом темпераменту динамічними рисами поведінки. Тому оратору слід урахувати *відповідність свого типу темпераменту або індивідуально-психологічних якостей та індивідуальних мовних особ-*

ливостей характеристикам кожної аудиторії з метою запобігання проблемам спілкування із слухачами.

Розрізняють чотири *групи мовного типу оратора*: емоційно-інтуїтивний, раціонально-логічний, філософський, ліричний чи художньо-образний.

До *емоційно-інтуїтивної* групи входять оратори, які говорять пристрасно, захоплено, використовуючи у промові гостроти, але не завжди можна простежити за їх логічною послідовністю. Якщо такий оратор не має у запасі тексту з чітким планом, що враховує жорсткі часові межі, то він може втратити думку і внаслідок цього довести до глухого кута свою яскраву промову. План виступів не завжди пишуть, вважаючи, що він їх сковує. Такі оратори, як правило, мають *холеричний* темперамент.

До *раціонально-логічної* групи належать люди, емоційна сфера яких залишається прихованою від стороннього погляду. Вони більше схильні до докладного аналізу явищ, чіткості, логічної стрункості суворой аргументації своїх висловлювань, деякої схематичності вклада, обмеження у використанні яскравих образів та картин, висловлюючись чітко за планом, який нібито «сидить у них усередині», і, як правило, оратори такого типу не користуються ним. Їх часто хвилює інше: як би свою промову зробити яскравішою, емоційнішою, які додати приклади, що ілюструють і аргументують основну думку, аби зацікавити аудиторію. Частіше за все «логіками» бувають люди *сангвінічного* темпераменту.

Головною рисою ораторів, яких відносять до *філософської* групи є прагнення дослідження, глибокого осмислення предмета розгляду бажання втягнути до цього процесу слухачів. У промові «філософів» їх індивідуальність найменш виражена, оскільки в людях цього типу порізному мірою виявляються і здібності до аналізу, і внутрішня емоційність, і навіть ліризм, що відповідає характеристикам *флегматиків*.

Ліричний, чи художньо-образний, мовний тип ораторів, які найчастіше мають у своїй основі *меланхолічний* темперамент, виявляється у тому, що вони оперують більше образами, ніж логічними категоріями, хоча це зовсім не означає, що логіка в їх міркуваннях відсутня, її промови відрізняють витонченість, художність, висока, іноді надмірна емоційність та ліризм.

Отже, знання ораторами свого психомовного типу допоможе не тільки розвивати свої ораторські здібності, а й позбавитися недоліків, притаманних даному типу взагалі, наприклад, переборювати надмірну емоційність чи надмірну «сухість».

Ця робота над собою дуже важлива на всіх *фазах діяльності оратора*: докомунікативній, комунікативній та посткомунікативній. У *докомунікативній фазі* визначаються теми і цілі, оцінюються аудиторія та обставини, готуються виступи та репетиції. Робота оратора в цій фазі має характер урахування та оцінювання об'єктивних даних: тема та мета виступу частіше за все задаються програмою, розкладом занять і т. д. Стан аудиторії та обставини також не обираються оратором. Ці оцінювальні дії є основою і тлом наступного етапу докомунікативної фази — «кодування», тобто створення повідомлення на дану тему із заданою метою, для даної аудиторії і відповідно до конкретної ситуації. *Комунікативна фаза* передбачає безпосередній виступ перед аудиторією, відповіді на запитання слухачів, ведення дискусії та т. ін. У *посткомунікативній фазі* аналізуються спостереження оратора за реакцією аудиторії й особистими переживаннями під час виступу, після його завершення з метою усунення недоліків виступу та закріплення позитивного досвіду.

Відповідно до законів риторики можна виділити сім *етапів діяльності оратора*: концептуальний, аудиторний, стратегічний, тактичний, мовний, комунікативний та системно-аналітичний. *Концептуальний* етап діяльності оратора пов'язаний із всебічним аналізом предмета дослідження (робота з друкованими та іншими джерелами) та побудовою ідеї виступу, визначенням його теми. На *аудиторному (адаптивному)* етапі оратор вивчає аудиторію, складає її портрет, на *стратегічному* — більш точно окреслює напрямок розкриття теми своєї промови, шукає оригінальну ідею, визначає цільову установку, вицлює з концепції коло питань, орієнтованих на аудиторію, аналізує їх і формує власний підхід до пошуку відповідей на них у вигляді тези. На *тактичному* етапі упорядковується матеріал, визначається логічний план промови і архітектоніка, побудови промови, компонування положень, пошук аргументів та композиційної форми промови. На *мовному* етапі відбуваються редакція підготовленої промови, її вербального стилістичного та технічно-мовного оформлення (обмірковування і визначення необхідної інтонації, аби вірно передати зміст думки і своє ставлення до неї). *Комунікативний* етап — це виконання промови, а *системно-аналітичний* — аналіз отриманого результату (повне або часткове переконання аудиторії). Оратор постійно додержується цієї схеми, набираючись досвіду і вміння готувати ефективну промову.

Для реалізації *головної мети оратора* — перетворення знання аудиторії в переконання необхідно не тільки відповідно до вимог ора-

тора і рівня підготовки аудиторії викласти певну інформацію, а й перебороти *два психологічних кола протидії*, без чого знання просто не дійде до слухача, той почує тільки слова без сенсу. Подолання кожного кола являє собою певний етап до розуміння слухачами предмету виступу оратора і несе не тільки психологічне, а й інтелектуальне навантаження.

На першому етапі включення слухачів до розуміння предмета виступу, аби подолати перше коло психологічної протидії сприйняття оратору необхідно зачепити щось суттєве саме для цих конкретних слухачів, викликати у них цікавість до теми розмови. Так, у чоловічій аудиторії будь-який аспект розмови, пов'язаний зі спортом, наприклад чемпіонатом Європи з футболу, частіше за все приведе до успіху в подоланні протидії сприйняття.

Відомо, що на рівні буденної свідомості з більшості питань у людей є свої уявлення, оцінки, висновки, засновані на життєвому досвіді. Навіть повна відсутність уявлення про певний предмет розмови свідчить про те, що слухачі не вважають це достатньо важливим для себе і тому не цікавляться цим, що фіксується в їх буденній свідомості. Оскільки для буденної свідомості характерна активна діяльність емоційно-чуттєвого апарату, то він виконує роль своєрідного відбірного фільтра отриманої інформації. Серцевиною цього «фільтра» є механізм довіри або недовіри, який формується не тільки і не стільки знаннями, а доволі складною системою законів психологічної взаємодії оратора й аудиторії. Довіра аудиторії до оратора багато в чому визначається його авторитетом. Навіть коли точка зору оратора не збігається з думкою публіки, критична реакція слухачів замінюється їх зустрічною активністю. Зрозуміло, що оратору, який не має авторитету в даній аудиторії, необхідно буде докласти додаткових зусиль, аби завойовувати її довіру.

Психологічно перший етап розуміння, тобто подолання першого кола протидії, важливий у досягненні мети оратора, якщо слухач внутрішньо сприйме тему і предмет виступу як важливі для себе та цікаві, і буде готовий слухати їх.

Другий етап розуміння пов'язаний з подоланням опору повсякденної свідомості, нейтралізацією укорінених стереотипів, без чого неможливе формування наукових уявлень. Подолання опору з інтелектуальної точки зору виражається в усвідомленні аудиторією того факту, що багато чого з того, що є в житті, не укладається у звичні рамки розуміння і не може бути пояснене на основі існуючих уявлень.

А психологічно воно виявляється навіть суто зовні: у прагненні слухачів щось записати, проханнях щось повторити і навіть незгоді, якщо вона має не ворожий характер, а характер сумніву.

Лише після того як створено психологічні передумови сприйняття наукових знань, переборені психологічні бар'єри, можна в повному обсязі розпочинати реалізацію системи наукових знань. Але при цьому не слід забувати, що подоланий опір у колах протидії може відродитися в тій або іншій формі чи дати знати себе в процесі викладу матеріалу, загальмувавши його сприйняття. Аби цього не трапилося, протягом усієї промови оратору необхідно дотримуватися визначених психологічних і педагогічних (дидактичних) принципів, використовувати певні прийоми організації взаємодії з аудиторією.

Під час спілкування з аудиторією оратор має можливість сприяти формуванню позитивного налаштування відносно як до промови, так і до своєї особистості. Позитивно діють на аудиторію ерудиція, впевненість, доброзичливість оратора, вияв ним глибокої переконливості. Аудиторія не терпить повчань та банальностей, тим більше грубості та чванливості, повчальності чи зневажене ставлення до людей. Краще за все у перебігу спілкування стати з аудиторією рівноправним співрозмовником, найбільш впливовим учасником спілкування. Досвідчений оратор будує свої відносини з аудиторією не за принципом «я» та «вони», а за принципом «ми». У результаті цього виникає стан емоційної індукції, чи «експресії почуттів», коли не тільки зміст промови, а й почуття, емоції, впевненість оратора передаються слухачам.

§ 2. Характеристики та ознаки аудиторії

Аудиторія (від лат. *audire* — слухати) являє собою *короткочасову, відносно стійку спільноту людей, діяльність яких спрямовується оратором* (викладачем, науковцем, промовцем та ін.) і *яка постає як єдиний сукупний суб'єкт спілкування*. Люди, об'єднані в аудиторії, злагоджено взаємодіють на підставі загальних для них цінностей і безпосередньо впливають одне на одного в конкретних умовах місця і часу. Але самі по собі суб'єкти спілкування ще не утворюють аудиторію, незважаючи на безпосередній контакт між ними і певну єдність інтересів. Аудиторія виникає лише як результат *поляризації*, тобто *зосередженні уваги присутніх на ораторі та поєднанні їх загальним видом діяльності* — аудіюванням (слухання та розуміння), яке передбачає

дію одних і тих самих процесів на всіх слухачів, а саме сприйняття, усвідомлення та запам'ятовування. Цьому сприяє саме середовище публічної промови, коли люди збираються на площі чи у приміщенні, розташовуються в кріслах поруч, обличчям до трибуни або сцени. При цьому поляризація — значною мірою процес двосторонній, результат взаємодії слухачів і оратора. Під впливом поляризації і спільного перебування відбуваються суттєві зміни в психіці слухачів. Людина, що перебуває у великій чи малій групі людей, навіть протягом порівняльного не тривалого часу, відчуває і веде себе по-іншому, ніж на самоті. Як правило, колектив активізує процеси мислення та волі індивіда, заострює його відчуття та сприйняття.

У процесі свого виступу оратор намагається змінити стан аудиторії відповідно до поставленої мети (проінформувати, впевнити, справити виховний вплив та ін.). За каналами зворотного зв'язку, тобто за зовнішнім видом (візуальний канал) чи за репліками (звуковий канал) оратор постійно отримує інформацію про стан аудиторії та відповідним чином будує подальшу розмову.

Для плідної організації управління мисленнево-мовленневою діяльністю слухачів оратор повинен визначити головні ознаки та скласти «портрет» аудиторії. Це, безумовно, підкаже йому мотиви спілкування слухачів з ним, імовірно ставлення аудиторії до самого оратора та його виступу, допоможе оратору визначити характер запитань до нього та напевне знати, які форми і методи активізації уваги можна застосувати щодо конкретної аудиторії. Зрозуміло, що для того, аби продумати свою поведінку, слід заздалегідь ознайомитися з майбутньою аудиторією. Якщо такої можливості не було, інформацію про аудиторію можна отримати під час виступу за каналами зворотного зв'язку (візуальним та звуковим).

На підставі *закону аудиторії*, який формує і розвиває в оратора вміння вивчати систему ознак аудиторії (соціальних, індивідуально-особистісних, психологічних, формально-ситуативних), і ґрунтуючись на них, оратор прагне прицільно донести свій задум до конкретного адресата.

Відомо, що погляди, думки, установки, інтереси людей визначаються сукупністю ознак *соціальної характеристики*, тобто їх соціальним статусом, професією, рівнем освіти та культури, віком, статтю, місцем проживання, віросповіданням, мовою спілкування та ін., вияв яких допомагає оратору зорієнтуватися в потребах та інтересах слухачів і обрати відповідну лінію викладу матеріалу. Саме з цієї характеристики закону аудиторії слід розпочинати вивчення будь-якої групи слухачів.

Оратору треба враховувати, що будь-яка потенційна аудиторія, скоріше за все трудовий чи навчальний колектив, є виразником суспільних відносин, що існують на даний час, тому, оцінюючи аудиторію, слід *враховувати специфіку трудової або навчальної діяльності*, що впливає на соціально-психологічні особливості слухачів, характер сприйняття ними суспільних та культурних цінностей. Важливе значення має *освіта* слухачів. У більшості випадків оратор має можливість розраховувати на досить високий рівень освіти у своїх слухачів та різноманітної інформованості.

Обов'язковим параметром є *вік* слухачів. Практика показує, що порівняно з молоддю люди зрілого віку являють собою більш вдумливу, стриману аудиторію. Цю групу слухачів важко завойовувати, проте, зацікавившись, вони виявляють більш стійкий та тривалий інтерес до розгляду проблем, що обговорюються. У роботі з молоддю слід враховувати такі її соціально-психологічні риси, як підвищене сприйняття, емоційність, схильність до романтики, прямота, безпосередність, безкомпромісність, які часто поєднуються з наївністю, психологічною нестійкістю, юнацьким максималізмом і негативізмом, сумішшю критики з критиканством. У молодіжній аудиторії слід звільнитися від трафаретів та повчального тону, використовувати активні форми викладання матеріалу. Чим молодше аудиторія, тим частішим має бути ритм чергувань інтенсивної роботи та відпочинку чи переключення мисленнєвої діяльності.

Безумовно оратор має враховувати також *стать* аудиторії (чоловіча, жіноча, змішана), що допоможе йому в обранні тактичних прийомів впливу на слухачів. Навряд чи жінкам будуть цікаві приклади на спортивну чи автомобільну тематику, або чоловікам щось про жіночі засоби гігієни. Відповідно до домінуючої статі аудиторії треба обирати цікаві для неї приклади, аби не втратити контакт під час спілкування із слухачами.

Готуючись до зустрічі із знайомою та відносно нечисленною аудиторією, оратор, крім названих ознак, намагається врахувати й індивідуальні особливості кожного слухача, його становище в колективі, ступінь активності, комунікабельності, почуття гумору і т. д., тобто ознаки *індивідуально-особистісної* характеристики аудиторії. Прикладами такої аудиторії можуть бути студентська група, відділ у науковому інституті, бригада на підприємстві і под., тобто невеликий колектив людей, з яким у оратора давній контакт. Оратор може бути членом такого колективу чи знайомим з ним за попередніми зустрічами. У та-

кій аудиторії слухачі добре знають оратора, а той — слухачів, кожна із сторін уже оцінила одну одну і може прогнозувати подальшій перебіг взаємодії.

Психологічна характеристика аудиторії посідає головне місце серед усіх інших. Докладне розчленування якостей людей є досить умовним, але все ж воно дозволяє оратору скласти більш-менш правильний «портрет» аудиторії, що допоможе спрогнозувати ймовірне ставлення слухачів до оратора, визначити, які можуть бути запитання, які форми взаємодії є найбільш придатними.

Говорять: «Знати настрої — знати все». Тому оратору необхідна сукупність знань про психічні процеси (пізнавальні, вольові, емоційні) і 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).

До психологічної характеристики аудиторії належать такі ознаки, як розуміння, сприйняття, мислення, мотиви, установки, настрої, емоції, увага, пам'ять та інші вияви психологічного стану слухачів.

Розуміння і сприйняття спираються на попередній досвід людини, зацікавленість (або її відсутність) в отриманні відповідної інформації, психічні та демографічні ознаки. Так, жінки з більшою увагою слухають образне викладання, легко сприймають яскраві приклади. Чоловіки віддають перевагу логіці та доказовості положень; молодь, на відміну від людей зрілого віку, є більш скептичною, намагається суперечити оратору; люди з фізичними вадами слухають не так, як здорові, тощо.

Без *розуміння* (тобто здібності осягати сенс і значення будь-чого та досягати завдяки цьому результату) слухачами оратора неможливі спілкування, координація дій. Для такого стану суб'єктів характерне відчуття ясного внутрішнього зв'язку, організованості явищ, що розглядаються. *Сприйняття* (цілісне відображення предметів, ситуацій та подій, що виникає при безпосередньому впливі оратора на свідомість та почуття слухачів) більш чи менш пов'язане із мисленням, запам'ятовуванням, увагою, спрямовується мотивацією, має певне емоційне забарвлення і є живим творчим процесом пізнання.

Вирішальне значення для перевірки і корекції сприйняття має включення в процеси практичної діяльності, спілкування та наукового дослідження. Сприйняття зближує з процесами мислення — *процесами пізнавальної діяльності індивіда, що характеризується узагальненням і опосередкованим відображенням дійсності*, можливістю трансформа-

ції образу предмета з метою приведення його до вигляду, придатного для ухвалення рішення. Подібні перетворення нерідко є неусвідомленими. Мислення часто розгортається як процес вирішення завдання, в якому виокремлюють умови та вимоги. Завдання повинно бути не тільки зрозумілим слухачеві (аудиторії), а й прийнятним ним, тобто співвіднесено з потребами та мотиваційною сферою особистості.

Велике значення в мисленнєвій діяльності мають настрої та емоції. *Настрій* (загальний емоційний стан, який своєрідно забарвлює на певний час діяльність людини, характеризує її життєвий тонус) відрізняється не спрямований на щось конкретне. Розрізняють позитивні настрої, які виявляються у бадьорості, та негативні настрої, що пригнічують, викликають пасивність.

На відміну від настроїв *емоції* (стан збудження чи хвилювання, що позначається сильними почуттями, і зазвичай імпульсом щодо певної форми поведінки) можуть формуватися стосовно ситуацій і подій, які реально в цей час можуть не відбуватися й існують лише у вигляді ідеї про пережиті, очікувані чи уявні ситуації. Емоції можуть швидко мінятися і протікати досить інтенсивно. Якщо емоція є інтенсивною, тоді порушуються *інтелектуальні* функції і виникає тенденція щодо дії неврівноваженого характеру. Емоції можуть передаватися людям у процесі спілкування, виникати при сприйнятті творів мистецтва тощо.

Мисленнєва діяльність збуджується *мотивами* (внутрішньою рушійною силою, що спонукає людину до дії або певного типу поведінки і пов'язана з її органічними та культурними потребами), які є не тільки умовами її розгортання, а й чинниками, що впливають на її продуктивність.

Існують *мотиви духовного та матеріального* планів. Щодо *матеріальних*, то вони пов'язані з необхідністю набуття вузькопрофесійних знань чи інформації або продиктовані виробничою необхідністю (зміни у нормативних документах, останні розробки в даній науковій галузі та ін.). Отримані знання стають інструментом у діяльності фахівців, сприяють їх конкурентоспроможності, зростанню авторитету, підвищенню заробітку і т. д. *Духовні мотиви* поділяються на три групи: інтелектуальні, естетичні, моральні.

Інтелектуальні мотиви усвідомлюються людиною як потреба знань, їх поглиблення, прагнення розширення світогляду, оновлення попередніх уявлень. Аудиторія, що поєднана переважно таким мотивом, внутрішньо спрямована на сприйняття даної теми.

Естетичні мотиви пов'язані із задоволенням естетичних потреб людини. Такими мотивами значною мірою визначається зала глядачі театру або концертна зала. Присутні в такій аудиторії завжди очікують на приємне спілкування з акторами чи відомими людьми. Вони мають підвищений настрій і сподіваються на щось високодуховне, радісно-гармонійне і под.

Моральна група мотивів має два аспекти. Перший — це мотиви, що пов'язані з почуттям обов'язку, честі, совісті і значною мірою визначають духовне обличчя людини, тобто це *позитивні* за своїм характером (або морально-етичні) мотиви, наприклад, товариська підтримка своєю присутністю виступаючого із захистом дисертації або доповіддю на будь-яку гостру тему. *Негативні* за характером (або дисциплінарні) мотиви пов'язані з примусом стосовно слухачів, наприклад, відвідування лекції у зв'язку із розпорядженням начальника, страхом бути покараними за пропущення цього заходу. Звичайно, слухачі не настроєні на сприйняття інформації, навіть якщо лекція є корисною і цікавою.

Істотним чинником, що впливає на сприйняття, є *установка* — внутрішній стан готовності людини певним чином сприймати інформацію, обрати певний варіант поведінки. Це спонукає оратора постійно спостерігати за аудиторією, її реакцією на принципи положення свого виступу, форму його подання, свої манери.

Загальна картина поведінки аудиторії багато в чому визначається її загальним *емоційним станом*, тобто настроєм. Груповий настрій завдяки заразливості та імпульсивності являє собою значну силу, яка спонукає людей до певних дій, накладає відбиток на поведінку групи. Помічено, що коли аудиторія перебуває у стані роздратованості чи пригніченості, зміст виступу оратора найчастіше сприймається з викривленнями чи зовсім не сприймається, тоді як душевний підйом, радість забезпечують оптимальне сприйняття та запам'ятовування.

Аудиторія може залишатись байдужою до змісту виступу, якщо він має абстрактний характер, не зачіпає інтереси слухачів та не відповідає їх очікуванням. Під впливом інтересу як форми емоційного вияву пізнавальних потреб людини, особливо у випадках дефіциту даних про проблему, люди намагаються поповнити знання, отримати інформацію, що є для них значущою. Якщо виступ відповідає очікуванням слухачів, стосується їх життєвого досвіду або професійної сфери, аудиторія слухає уважно, легше піддається співпереживанню.

Аналізуючи психологічну характеристику аудиторії, оратор має враховувати такі явища пізнавальної діяльності, як увага та пам'ять.

Увага — це спрямованість та зосередженість психічної діяльності людини на будь-чому конкретному, у нашому випадку — на виступі оратора, що спрямовує, посилює чи послаблює сприйняття, запам'ятовування, мислення. *Спрямованість уваги* виражається в тому, що присутні уважно, не відволікаючись, слухають промову оратора. *Зосередженість* їх психічної діяльності складається з меншого чи більшого проникнення у зміст промови. *Стійкість уваги* залежить від різноманітності, обсягу інформації, відповідності її інтересам аудиторії, мовної майстерності оратора.

Відомі такі види уваги: *мимовільна, довільна і післядовільна*.

Мимовільна увага — це спрямованість свідомості людини на об'єкт без будь-якого вольового зусилля, поза метою. Така увага викликається несподіваним, яскравим, контрастним, цікавим подразником або тим, що відповідає певному стану людини. Так, незвичний початок виступу оратора викликає мимовільну увагу аудиторії. Але цей вид уваги є нестійким — будь-який більш цікавий подразник (жарт сусіда, яскрава деталь обстановки та ін.) може відвернути увагу слухача від виступу оратора.

Довільна увага є більш стійким видом уваги, що виникає внаслідок зосередженості, вольового зусилля, спрямованого на досягнення заздалегідь поставленої людиною мети. Як правило, такий вид уваги характеризує початок виступу, тобто момент, коли аудиторія є уважною, оскільки знає, що їй потрібно включитися у роботу. Під час виступу оратор часто апелює саме до довільної уваги слухачів, говорячи: «послухайте», «зверніть увагу», «постарайтеся запам'ятати». Ставлячи перед слухачами визначену мету, оратор передбачає їх певне вольове зусилля, що вони повинні зробити для її реалізації. При довільній увазі у слухача формуються приватні цілі слухання, виникає інтерес до сприйняття інформації. У цьому разі довільна увага переходить в інший специфічний вид уваги — *післядовільний*. При такій увазі слухач, затаївши подих, стежить за думкою оратора. Він цілком захоплений нею. Природно, що всі зусилля оратора повинні бути спрямовані на формування саме цього виду уваги.

Велике значення для оратора має також урахування властивостей уваги, до основних видів якої належать стійкість, розподіл, переключення та обсяг.

Стійкість уваги визначається часом зосередження свідомості на якому-небудь об'єкті. Експериментально доведено, що коли на одному одиничному об'єкті увага утримується не більш 1,5–2,5 с (відбувається

ся її коливання), то на діяльності в цілому (її предметі, меті, способах та засобах досягнення мети) увага дорослої людини може утримуватися досить довго — до 40–45 хв. Отже, стійкість уваги аудиторії зумовлюється характером і структурою самої діяльності оратора, значущістю теми виступу, правильністю її мовної та логічної побудови. Інакше кажучи, стійкість уваги залежить від того, наскільки органічні ці елементи утворюють єдине ціле, один глобальний об'єкт уваги аудиторії — смислове значення виступу.

Розподіл уваги означає одночасну спрямованість свідомості на декілька різнорідних об'єктів (або дій), об'єднаних однією діяльністю. Ця властивість уваги є професійно значущою для оратора. Так, він одночасно пам'ятає про зміст виступу, стежить за часом, поведінкою слухачів, їхньою реакцією і т.д. Слід зазначити, що увага оратора зосереджується в основному на змістовному боці діяльності, наприклад, на сенсі власного висловлення, ознаках, що свідчать про розуміння або нерозуміння виступу слухачами. На форму висловлення він звертає увагу лише тоді, коли свідомо обирає той чи інший засіб для кращого передання думки. Форма привертає до себе увагу й у тому разі, якщо вона сама є подразником, як, наприклад, поведінка, вигуки окремого слухача.

Переключення уваги — це зміна спрямування свідомості одного об'єкта на інший. Воно вимагає певного часу, причому різного для різних людей. Оратор, що вдається до демонстрації репродукцій, схем, використання діапозитивів або переходить від одного стилю і жанру до іншого, від теоретичних положень до життєвих епізодів, повинен урахувати цю особливість слухачів. Наприклад, при переході від однієї думки до іншої доцільно використовувати вставні сполучні фрази типу: «Як ми вже переконалися...», при демонстрації засобів наочності — робити паузи і т.д.

Обсяг уваги визначається кількістю однорідних предметів, які одночасно може утримувати людина при зоровому чи слуховому сприйнятті. Встановлено, що обсяг уваги не перевищує п'яти-семи об'єктів. Увага спрямовується насамперед на зміст, передбачає активну розумову діяльність людини, що формує потребу в такій діяльності, пізнавальний і практичний інтерес до неї. А інтерес — емоційний вияв пізнавальних потреб людини. Це той стимул, що здіблішого й приводить її до зали послухати оратора. Інтерес може виникнути й у перебігу самого виступу, тоді ним обумовлюється внутрішній механізм після довільної уваги в загальній діяльності оратора і слухачів — у діяльності спілкування.

Упродовж більш ніж одногодинного (60–80 хв) виступу оратора *фази стану уваги аудиторії* можна поділити на фазу *адаптації* (до 5 хв), фазу *оптимальної активності* (до 45 хв), фазу *стомленості* (до 15 хв) та фазу *дуже вираженої стомленості* (решта часу).

На *фазі адаптації* оратор знайомиться з аудиторією, складає її «портрет», називає тему, мету, завдання, іноді план виступу. Слухачі прислуховуються та приглядаються до оратора, поступово налаштовуючись на мисленнєву роботу. Оратор намагається подолати протидію у сприйнятті нової інформації в аудиторії, викликати у слухачів інтерес до розгляду проблеми, організувати мисленнєво-мовленнєву діяльність кожного, хто перебуває в аудиторії, та зосередити розсіяну увагу слухачів на темі виступу.

Під час дії *фази оптимальної активності*, коли в аудиторії утворилася атмосфера інтелектуально-емоціональної творчої праці, реалізується система наукових знань. Оратор розкриває тему виступу, пропонує різні підходи до її розгляду, тлумачить поняття, роз'яснює різні положення, виводячи аудиторію на рівень міркування з приводу почутого.

Фаза стомленості свідчить про достатньо глибоке проникнення аудиторії в тему виступу оратора, коли слухачі можуть обговорювати почуте, обмінюватися думками, ставити уточнюючі запитання оратору, і увага в аудиторії стає розсіяною. На цій фазі корисно зробити висновки щодо викладеної теми, дати слухачам завдання, зробити об'яву.

І, нарешті, *фаза дуже вираженої стомленості* виявляється навіть у поведінці слухачів, коли вони демонструють утому, наприклад, збираючи речі. Це завершення спілкування, і воно має бути коротким. Як правило, оратор прощається зі слухачами, висловлюючи свої побажання, та дякує аудиторії за увагу.

Процес сприйняття, розуміння та засвоєння інформації в усіх випадках пов'язаний із психічним явищем *запам'ятовування*. Розрізняють різні види пам'яті.

Оперативна пам'ять зберігає інформацію від декількох секунд до декількох десятків хвилин, вона містить інформацію, що послідовно надходить у процесі промови, розподіляє, компонує та перетворює її на таку форму, яка сприймається краще за все. Оратору треба усвідомлювати, що невдала композиція промови, переважаність її зайвими деталями ускладнюють роботу оперативної пам'яті.

Короткочасна пам'ять зберігає інформацію після одноразового сприйняття протягом однієї — двох діб. Це означає, що відомості, які

були отримані на лекції, вже наступного дня починають втрачатися, а за декілька днів можуть зовсім втратитися.

Довгочасна пам'ять слугує для більш тривалого збереження та накопичення інформації. Її головна функція — засвоєння знань, установок, умінь та навичок. Близько 40 % інформації, що проникає в довгочасну пам'ять, зберігаються у ній все життя. Отже, ефективність публічного виступу багато в чому визначається тим, скільки інформації запам'ятала, тобто перевела до короткочасної пам'яті, а потім у довгочасну пам'ять, аудиторія.

З огляду на те, що інформація, яка не стосується почуттів людей, втрачається швидше, ніж та, що була емоційно пережита, оратор намагається викликати у свідомості слухачів пережиті і збережені у пам'яті образи та емоції. Факти, цифри, образи, логіка доказу, престиж джерел звичайно залишають емоційно забарвлені враження і потрапляють у довгочасну пам'ять.

Експериментально встановлено, що на сприйняття промови впливає той факт, де і коли вона відбувається: у спеціальній аудиторії чи у випадковому приміщенні, влітку чи взимку, навіть у похмуру чи сонячну погоду. Тому оратору необхідно ретельно проаналізувати ознаки *формально-ситуативної* характеристики аудиторії: час виступу (декілька хвилин або годин, час доби, день тижня, пора року) та місце проведення зустрічі оратора з аудиторією, тобто робоча площадка промовця (спеціально обладнане приміщення в академічній аудиторії, майдан, польовий стан тощо), розмір аудиторії (як за кількістю слухачів, так і за площею приміщення), умови спілкування і багато інших показників, від яких часто залежать особливості та результат промови. Наприклад, крива працездатності студентів сягає максимуму на третій-четвертій годині занять з ранку, тоді як у перші півтори-дві години занять їх увага та можливості сприйняття знижені. Саме ознаки формально-ситуативної характеристики аудиторії з початку промови вже змінюють динаміку діяльності оратора. Те, що він підготував, наприклад, для розмови з аудиторією в 100 слухачів, зовсім не так прозвучить для 10 слухачів, аргументи на майдані та в лекційній залі також будуть іншими тощо.

Отже, *рівні розуміння та мислення* в аудиторії залежать від усіх без винятку характеристик аудиторії та визначається її віком, статтю, освітою, родом діяльності, настроєм, обставинами, в яких відбувається виступ оратора, мотивами спілкування з ним і т.д. Наприклад, якщо аудиторія зібралася на зустріч з оратором на підставі інтелектуального

мотиву, а зміст промови і виступ оратора задовольняють потреби слухачів, вони самостійно роблять висновки, спираючись на попередній досвід та знання і пов'язуючи їх із щойно отриманими, демонструють зацікавленість, можна говорити про високий рівень розуміння і мислення. І навпаки, якщо аудиторія була примусово зібрана, або оратор не враховує її демографічні характеристики чи обставини, в яких відбувається його промова (наприклад, погана акустика й оратора не чути), рівень розуміння та мислення в аудиторії знижується. Так, було б дивним розповідати, наприклад, дітям дошкільного віку про політичну систему суспільства. Рівень їх розуміння низький для сприйняття подібних проблем через малий вік та життєвий досвід. Безумовно, на розуміння і мислення аудиторії впливає ефективність діяльності оратора. Якщо оратор демонструє глибокі знання предмета розмови, впевненість, професіоналізм, викладає матеріал, адекватно рівню підготування аудиторії та її «портрету», демонструє високу виконавчу майстерність, він сприяє підвищенню того рівня розуміння і мислення в аудиторії, з яким зустрічається на початку свого виступу.

Уміння оратора моделювати аудиторію за всіма її ознаками, за умови ретельної підготовки до зустрічі із слухачами допоможе йому впливати на слухачів за допомогою матеріалу і майстерності мовлення так, аби дисциплінарні мотиви змінювалися інтелектуально-пізнавальними і морально-етичними, потреби слухачів усвідомлювалися як професійні та громадські.

§ 3. Перешкоди контакту оратора й аудиторії та їх урахування в організації аудиторії

Серед перешкод контакту оратора й аудиторії виділяють: *суб'єктивні*, тобто такі, які задаються самим оратором з причин його недостатньої підготовки, та *об'єктивні* — такі, які оратор не може змінити, адже вони походять з наших психологічних властивостей, їх можна лише враховувати і знаходити єдино можливі способи організації аудиторії.

Першою з об'єктивних психологічних перешкод є *інерція включення*. Це такий стан людини, аудиторії, коли вони ще перебувають у своїх думках, проблемах і не можуть переключити увагу на оратора, що

може породжувати навіть консерватизм поглядів, звузити поле зору. Це означає, що оратору потрібно звільнити на час виступу свідомість слухачів від тих життєвих обставин, які могли б негативно вплинути на їхнє ставлення до одержуваної інформації.

Друга перешкода — *висока швидкість розумової діяльності*. Людина думає в чотири рази швидше, ніж викладає свої думки і знання. Коли оратор говорить, інтелект слухачів велику частину часу вільний і може відключатися від промови оратора.

Третя перешкода — *нестійкість уваги*. Увагу можуть відвернути і зовнішність оратора, його голос, манера говорити, оформлення приміщення, звук дверей, що відчиняються, шепотіння тощо.

Четверта перешкода — *антипатія до чужих думок*. Люди часто звикають до своїх точок зору. Їм зручніше і легше додержуватися логіки свого міркування, тому в них утворюється стійке несприйняття точки зору оратора, а іноді це породжує репліки, вигуки та іншу реакцію незгоди.

Для опанування та усунення перешкод в організації контакту оратора й аудиторії існують педагогічні та психологічні прийоми. Так, активізації слухачів сприятиме використання психологічного прийому квантового викиду інформації в аудиторію, сутність якого полягає у тому, щоб через певні часові інтервали пропонувати слухачам нові факти, нетрафаретні висловлення, оригінальну ідею тощо.

Для поліпшення сприйняття та розуміння інформації важливо застосовувати такі принципи дидактики, як наочність, систематичність та послідовність.

Принцип *наочності* полягає в тому, що у викладенні матеріалу необхідно, наскільки це можливо, представляти предмети, що вивчаються, безпосередньому спостереженню слухачів за самими предметами, а не за книгами про ці предмети. У тих випадках, де неможливе безпосереднє ознайомлення із самим предметом, треба звертатися до зображень на картинах, схемах, фотографіях, до спогадів про пережите, порівняння, аналогій та інших засобів. Саме цю думку закладено у «золотому правилі дидактики» чеського педагога Я. Коменського, який стверджував, що «усе, що тільки можна, пропонувати для сприйняття відчуттями, а саме: видиме — для сприйняття зором, чутне — слухом, запахи — нюхом, що підлягає смаку — смаком, доступне дотику — дотиком. Якщо які-небудь предмети відразу можна сприйняти декількома відчуттями, нехай вони відразу охоплюються декількома відчуттями».

Принцип *систематичності* належить як до процесу отримання знань, так і до їх змісту. У розумінні процесу цей термін означає регулярний, постійний, тобто такий, який увесь час повторюється, причому частота повторення значення не має. Наприклад, студент систематично готується до семінарів. Це означає, що незалежно від обставин він не приходиться до ВНЗ непідготовленим до занять. Систематичність у розумінні змісту означає, що у знаннях немає пропусків, прогалин.

Якщо не буде підкріплення або тривалість між підкріпленнями є великою, то інформація дуже швидко зникає з пам'яті. Крім того, швидкість забування істотно залежить від того, наскільки інформація, що запам'ятовується, є логічно зв'язною. Вимога систематичності обґрунтовується закономірностями пам'яті. При систематичному отриманні інформації, нових знань немає великих прогалин у засвоєнні логічної структури матеріалу у зв'язку з тим, що регулярно діє підкріплення.

Принцип *послідовності* зумовлений необхідністю забезпечення розуміння, оскільки останнє засноване на порівнянні невідомого з раніше засвоєним, підведенні складнішого до простішого, елементарного, встановлення зв'язку між новим і старим. Отже, спочатку треба вивчати той матеріал, з яким здійснюватиметься порівняння наступного, тобто нового, і тільки потім розпочинати вивчення нового, йти від простіших зв'язків до складніших, поглиблюючи і розширюючи їх.

Систематичність та послідовність мають істотне значення і для розвитку інтелекту особи, виховання її поглядів, переконань, звичок культури поведінки, позитивних людських якостей.

Для концентрації уваги слухачів оратору необхідно використовувати такі соціально-психологічні способи, як *зараження, наслідування та навіювання*, дотримуючись при цьому трьох психолого-педагогічних вимог: *новизни, доказовості та експресивності*. Задля *перебудови свідомості, мотивів діяльності, формування певних бажань, зміни способу життя особистості тощо* оратор повинен вміти переконувати слухачів за допомогою логічно обґрунтованих положень. Серед педагогічних прийомів переконання є такі, як показ і роз'яснення наслідків якого-небудь вчинку (оцінювання вчинку, обґрунтування його правомірності чи неправомірності), що впливає на почуття і розум, сприяє переосмисленню людиною своєї поведінки; порівняння дій того або іншого індивіда з поведінкою авторитетних людей, літературних героїв та ін. (про що йдеться в розділі 3 цього підручника).

Психологічною умовою ефективності процесу взаємодії оратора й аудиторії є такий вид контакту, як інтелектуальне співпереживання. Розумове сприяння визначається включенням обох сторін у єдину активну діяльність з розгляду тієї або іншої проблеми, спрямовану на розв'язання певних розумових завдань. Оратор, викладаючи свою точку зору, ніби привселюдно мислить, і аудиторія, яка стежить за розвитком його думки, здійснює ту саму розумову роботу. В результаті такої спільної розумової діяльності, співмислення між оратором і слухачами виникає контакт у повному розумінні цього слова.

Зовнішнім виявом наявності або відсутності контакту між оратором і слухачами є *поведінка аудиторії під час виступу*. Так, увага слухачів, погляди і жести схвалення, робоча, регульована самим оратором тиша в залі, напружене мовчання аудиторії під час пауз оратора та інші показники свідчать про те, що слухачі включені в загальну з оратором активну розумову діяльність. Якщо оратору вдається встановити контакт з аудиторією, він говорить природно, у звичній для себе манері, часто користується прямими зверненнями до слухачів («товариші», «панове»), питаннями-зверненнями («зрозуміло»), намагаючись зменшити дистанцію, наблизитися до слухачів, що свідчить про те, що він і сам одержує задоволення від спілкування з аудиторією.

Іноді у *взаємодії оратора з аудиторією* виникають *психологічні проблеми*. Однією з них є *страх* перед аудиторією, навіть за умови доброго знання матеріалу і тексту виступу. Причинами такого стану оратора можуть бути: суто *психологічні*, пов'язані із загальним станом людини, яка стоїть перед масою людей з невідомою для неї реакцією на неї саму, її промовою та дією самого оратора; *психолінгвістичні*, пов'язані із загальними закономірностями монологічної промови і роботою всіх мовних механізмів, які можуть у будь-який момент відмовити, як і будь-який механізм; *суб'єктивні*, індивідуальні для кожного причини, пов'язані з особистими, характерологічними особливостями промовця, його мовними та іншими специфічними недоліками, про які він добре знає, але хоче, щоб не знали інші, в даному випадку слухачі, яких йому необхідно «завоювати».

Для подолання першої групи труднощів оратор повинен добре вивчити аудиторію, поділити її на групи, виявити лідерів, знайти оптимістів та противників, установити контакт, застосовуючи необхідну інтонацію та слова, поводитися перед аудиторією природно, використовуючи відповідні жести та рухи тіла.

Нервово напруження може призвести до м'язової скутості, яка в момент хвилювання може захопити весь організм людини, в тому

числі дихальний та мовний апарати, і призвести до раптової хрипоті, тиску та інших неприємностей. Аби запобігти цьому, треба знати, що поза оратора має бути невимушеною, голос можна посилювати лише в разі необхідності, використовуючи весь його регістр, регулювати гучність.

Що стосується *третьої групи проблем*, їх подолання майже неможливе. Боязкість, невпевненість у собі, підвищена нервовість мало піддаються контролю та управлінню, але чим частіше їх доводиться долати, тим менш помітними вони стають для оточуючих.

Відповідно до стосунків, що утворюються між оратором і аудиторією під час їх спілкування, розрізняють різні типи аудиторії за ставленням до оратора або промови. *Позитивно налаштована* до оратора та його промови аудиторія є активною, слухачі працюють з інтересом, жваво реагують на запитання і звернення до них оратора, іноді з аудиторії лунають репліки на підтримку почутого, хтось із присутніх ставить оратору запитання, вступає з ним у діалог. Основою такого ставлення аудиторії до оратора та його промови є висока ефективність виступу самого оратора, інтелектуальні та естетичні мотиви спілкування слухачів із промовцем, доброзичлива атмосфера творчої пізнавальної діяльності в аудиторії. Якщо така аудиторія поєднана професійними відносинами, а в промові оратора йдеться про розв'язання спільної для всіх проблеми (наприклад, обговорення розподілу навчального навантаження між викладачами кафедри), майже всі члени колективу роблять пропозиції щодо її розв'язання, така аудиторія називається *конструктивною*, бо учасники обговорення проблеми стають співавторами оратора і разом з ним ухвалюють рішення. Між промовцем і аудиторією встановлюється контакт взаєморозуміння, інтелектуальної співпраці, емоційного переживання та задоволення. У таких випадках слухачі нібито доповнюють оратора, роблять пропозиції, пропонують варіанти, охоче виконують завдання і прохання промовця.

Іноді в аудиторії з'являється *погоджувальна реакція*, коли слухачі легко переходять на бік промовця і демонструють повну довіру йому. Оратор зобов'язаний переконатися, чим викликана погоджувальна реакція, чи справжня вона: чи аудиторія справді згодна з промовцем; підтримує його; можливо, малокомпетентні у цьому питанні слухачі і не можуть суперечити; можливо, зайняті іншими справами, важливішими у цей час; можливо, вдають, що погоджуються.

Володіючи певною системою «соціальних санкцій», які аудиторія застосовує до оратора, у разі, коли він виправдав очікування слухачів,

аудиторія нагороджує його оплесками або використовують інші знаки схвалення. Свою незгоду з оратором, негативне ставлення до нього аудиторія виражає різними формами поведінки — від байдужої до відкрито агресивної.

Негативне ставлення до оратора та його промови може бути викликано як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Наприклад примусова участь слухачів на зустрічі з оратором, навіть із цікавою та корисною для аудиторії промовою, знижує процеси сприйняття і розуміння та викликає у слухачів небажання спілкуватися. Слухачі можуть займатися своїми справами і не слухати оратора. Така аудиторія характеризується байдужим ставленням до виступаючого та його промови. Байдужа реакція виявляється у зовнішньому вигляді людини (міміка, жести, очі, обличчя, відсутність уваги). Байдужа реакція свідчить про те, що промова не викликала інтересу в слухачів і вони не задіяли свій механізм сприйняття та усвідомлення дискурсу. В такому разі оратор зобов'язаний скоригувати свої дії у напрямку активізації уваги слухачів.

Якщо оратор порушує будь-які вимоги, що ставляться до нього, в тому числі не володіє досконало предметом виступу, культурою та технікою мови, не демонструє зацікавленості в тому, про що розповідає, виявляє зазнайство, самолюбство, завищену самооцінку або навіть порушує етичні норми чи його висловлення не збігаються з уявленнями та ціннісними установками (політичними, релігійними, громадянськими та ін.) аудиторії, слухачі можуть виявляти конфліктну реакцію. Така реакція може виражатися у відкритій (грубі репліки, некоректні запитання, галас, вигуки, демонстративне залишення аудиторії і навіть освистування) та прихованій (саботаж, невизнання позиції промовця, загальний шум) формах.

Таким чином, взаємодія оратора й аудиторії — складне і багатогранне явище, сукупність і взаємодія низки елементів, кожен з яких характеризується комплексом властивостей. Якісна організація інтелектуально-емоційного процесу аудиторії залежить від ретельної підготовки оратора до спілкування із слухачами, змістовності та емоційності його виступу, форм та методів викладення матеріалу з урахуванням і визначенням особливостей як самого оратора, так і аудиторії, об'єктивних та суб'єктивних перешкод контакту між оратором і аудиторією, правильного підбору відповідних способів запобігання багатьом проблемам їх взаємодії.

Запитання для самоконтролю

1. Які функції виконує оратор під час промови в аудиторії? Розкрийте їх зміст.
2. Яким вимогам має відповідати оратор?
3. Назвіть головну мету діяльності оратора.
4. Що являють собою психологічні кола протидії аудиторії?
5. Наведіть приклади різних мовних типів ораторів з відомих політиків сучасності та минулого.
6. З яких характеристик складається «портрет аудиторії»?
7. Яке значення для встановлення контакту з аудиторією має її соціальна характеристика?
8. Назвіть відомі Вам мотиви спілкування слухачів з оратором.
9. Які види пам'яті враховує оратор під час свого виступу?
10. Які ознаки формально-ситуативної характеристики аудиторії впливають на динаміку діяльності оратора?
11. Розкрийте суб'єктивні та об'єктивні перешкоди контакту оратора й аудиторії.

Розділ 3

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА
ОРАТОРА

§ 1. Стратегія оратора, її структура

Стратегія оратора являє собою розроблення основних напрямків передавання інформації, як змістовних, так і щодо спілкування з аудиторією. На які знання треба покластися, аби розробити належну стратегію?

Загальновизнаною є точка зору, що будь-який тип мовного спілкування, включаючи діяльність оратора, існує для того, аби передавати інформацію. Передавання інформації — універсальне призначення будь-якого мовлення. При цьому слід виходити з того, що інформація — це надзвичайно складне і фундаментальне явище. Згідно із сучасними уявленнями інформація — не просто повідомлення або відомості, як це часто тлумачиться на побутовому рівні, а справляння прямого або потенційного впливу адресанта (джерела, передавача інформації) на адресата (приймача інформації). В процесі мовлення інформація як засіб впливу є єдністю трьох її типів: інформація як продукт мислення, інформація, що спирається на образний підхід до дійсності; інформація сенсорна, тобто та, виникнення і сприйняття якої пов'язане не з мовою, а з діяльністю організму почуття — зору і слуху.

Зважаючи на природу інформації і специфіку її побудови, неминуче постає питання про те, як вона (інформація) справляє свій вплив у процесі мовлення на адресата і як домогтися максимального рівня такого впливу на нього. У зв'язку з цим стосовно оратора і виникає проблема стратегії.

Основою мисленнево-мовленнєвої діяльності оратора виступає концепція як упорядкована сукупність знань щодо теми промови. Концепція у широкому розумінні цього слова не є ні програмою дій, ні тезою. Зважаючи на що обставину, слід додати, що концепція — це логічна і стисла система знань про предмет мовлення, яка визначає задум мовлення та його провідну думку. Таке розуміння концепції найбільше відповідає її функціональному призначенню — бути

першоосновою мисленнево-мовленнєвої діяльності. Тільки визначивши концепцію, можна детально будувати програму (стратегію) впливу на конкретну аудиторію та визначати складові частини цієї програми.

Будуючи промову, ми виходимо з того, що ораторське мистецтво — це наука про мовну доцільність, осмислену і коректну мовну діяльність. Воно означає не просто «говоріння» або майстерність проголошення думки, а мовлення як соціальну дію. Від початку треба з'ясувати, що ви маєте довести або розвинути. Все повинно бути спланованим, виваженим, мати чітку спрямованість. Із того, що ви хочете сказати, складається каркас вашої промови, на який у подальшому накладатимуться інші елементи. На разі необхідно уявити ключову думку, яка лягає в основу вашої промови. Все інше — факти, докази, приклади тощо — доповнюватимуть і розкриватимуть основну думку. Але ніщо не повинно закривати те, заради чого створюється промова. Для того, аби переконати аудиторію, необхідно додержуватися деяких правил, а саме: промову слід розпочинати з великим прагненням досягти поставленої мети; належить твердо знати те, про що йтиметься. Оратору треба спрямувати всі зусилля на те, аби привернути, немовби прикувати до себе увагу аудиторії, зацікавити промовою слухачів із самого початку виступу. Стратегія якраз і є виразом плану побудови змістовних сторін мовного спілкування з аудиторією з метою передавання цілеспрямованого впливу на неї.

Стратегію визначають мета, цільова установка, характер спілкування. У деяких випадках люди, спілкуючись, можуть і не ставити будь-якої мети. Однак, коли оратор готує виступ перед аудиторією, він завжди таку мету ставить, ретельно обмірковуючи і точніше формулюючи її. Побудова стратегії залежить як від індивідуальних особливостей оратора, так і від специфіки аудиторії, на яку розрахована певна промова, їх системи цінностей, інтересів, соціальних установок.

Стратегія як особлива частина програми впливу оратора на аудиторію породжується метою мовлення. За Г. Гегелем, під метою і з практичної, і з наукової точок зору розуміється така зміна якостей або стану певного об'єкта впливу, яка виникає внаслідок усвідомлених дій того, хто прагне подібних змін. Вирішуючи питання про зміст стратегії в цілому й особливо щодо її мети та концепції, слід виходити з того, що будь-яка промова, незважаючи на її зміст, повинна передбачати пропозицію вирішення певної проблемної ситуації, значної чи не дуже, явної чи прихованої. Під проблемною ситуацією розуміється таке

співвідношення якостей певного явища, яке, по-перше, включає певну суперечність; по-друге, зумовлює необхідність подолання цієї суперечності. Характер проблемної ситуації і пропонований рівень її вирішення є оціночним критерієм змістовного аспекту стратегії та ефективності її вирішення.

Єдність проблемної ситуації і концепції породжує необхідність двох практичних компонентів стратегії: завдання, спрямованого на роз'яснення тих чи інших чинників промови і власного усвідомлення того, в чому конкретно оратор бажає переконати аудиторію, та надзавдання, яке має не тільки емоційно-спонукальний характер, а й виступає тією прихованою пружиною дії, яка, за задумом оратора, повинна спрямовувати емоції слухачів у певному руслі. Надзавдання означає конкретні практичні дії, очікувані від аудиторії у тому разі, коли пощастить переконати її. Тому надзавдання у мовленні, що переконує, — це елемент мистецтва. Завдання начебто подається слухачам, а надзавдання не підлягає прямому сприйняттю і впливає потай.

З духовної і психологічної точок зору підсумковим моментом ораторського спілкування є виникнення конструкту, тобто такого ставлення людини до певних явищ життя, при якому її духовні і діяльнісні процеси здійснюються за тими напрямками, в руслі яких вона передбачає розвиток подій і прагне цього. На думку американського психолога Джорджа Келлі, конструкти більшою частиною не оформлені словами, але вони існують реально, і мета стратегії оратора полягає в тому, аби за допомогою ораторського впливу (промови) здійснити зміни в конструктах слухачів в тому напрямку, який є для оратора бажаним.

Усі позначені грані підходу до стратегії спираються на систему ідей, які відбивають у свідомості ставлення людей до неї. Ідеї при цьому виступають як творча сила, оскільки промова діє головним чином залежно від сили і якості ідей, що приводять її до руху. Тому значне місце в стратегії оратора посідає пошук ідей, в істинності якої він намагається переконати аудиторію і яка є об'єднуючою ланкою всіх останніх ідей.

Але щоб віднайти таку ідею, треба пройти певний шлях з розроблення попередніх напрямків промови, тобто відпрацювати основоположні елементи стратегії: по-перше, суперечності в підходах до певної проблеми, які б могли зацікавити конкретну аудиторію; по-друге сформулювати завдання, яке ставить перед собою оратор у цій аудиторії

у зв'язку з даною темою; по-третє, намітити надзавдання, тобто оратор мусить точно знати, чого він хоче домогтися від аудиторії в результаті свого впливу на неї. Наслідком подібного відпрацювання має бути така ідея, яка стала б спрямовуючою думкою стосовно всіх зазначених напрямків творення промови, тобто тези.

Теза розглядається не просто як провідна ідея, а як сукупність тверджень, що розгортаються оратором під час спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції. Теза забезпечує цілісність усіх компонентів мовлення: концепції, запитань, установки аудиторії.

Знаходження і формулювання тези — це кваліфікаційна ланка роботи оратора: якщо ідея, втілена в тезі, не справить враження на слухача, промову вже нічого врятувати не зможе — ні яскрава мова, ні цікаві факти, ні досконала техніка. Якщо ідею сформульовано незрозуміло або сам оратор до неї байдужий, що обов'язково виявиться в тезі, то апарат мови дасть збої за всіма параметрами.

Розглянуті вимоги до побудови стратегії не дають відповіді на запитання про головний стратегічний принцип упровадження цих вимог в життя. Виявити його можна лише при співставленні мети, як виразу, за Г. Гегелем, вольового начала в стратегії, із засобами її досягнення. Найбільші дискусії виникають стосовно того, чи справедливе положення, за яким мета виправдовує засоби. Таке формулювання є некоректним і виявляє головну слабкість запропонованого підходу до проблеми. Ця слабкість полягає у тому, що мета і засоби розглядаються як щось абсолютно відокремлене одне від одного, саме тому і використовується термін «виправдовує». При такому підході все залежить від суб'єктивної волі — можна і виправдати, а можна і ні. Насправді ж мета і засіб є двома сторонами одного явища — реалізації цілеспрямованої дії людини, і мова має йтися не про виправдання чи невинуваття, а про об'єктивний закономірний зв'язок між ними. Цей зв'язок полягає в тому, що мета надає зв'язці «мета-засіб» змісту, а засіб надає цьому змісту реальності. Відокремити їх одне від одного просто неможливо: мета без засобів — це безплотна, віртуальна дійсність, а засіб без мети — взагалі щось примарне. Але цей зв'язок не тільки об'єктивний, а й взаємно проникливий, зміна природи однієї його сторони неминуче веде до трансформації другої. При цьому діє закон відповідності: цілеспрямована діяльність в разі збігу природи мети і засобу або втрачає свій статус, або існує у викривленій формі. Зла мета, поєднана зі спробою добрих методів, є злою оманною, а добра

мета зі злими методами набуває рис прихованого або навіть відкритого зла, оскільки для тих, на кого спрямована реалізація мети, засіб виступає як реальна форма її існування. Підсумовуючи розгляд проблеми, можна констатувати, що несправедливі методи мовного ораторського спілкування не виправдані чи просто неприпустимі. Це є абсолютною стратегічною вимогою.

Неналежними засобами спотворюється вплив і характер мовного спілкування на всіх його рівнях, але особливо на стратегічному. Про це свідчать наслідки нехтування цим принципом. По-перше, викривлений злим засобом мета обов'язково дається взнаки, просто це відбувається у несподіваній формі і через деякий час; по-друге, принцип «добра мета виправдовує злі засоби» неминуче охопить усі ланки суспільства — від держави до сім'ї, і перетворить тотальне мовне зловживання на пекло в якому неможливі справді людські, гуманні відносини.

Із стратегічної точки зору спілкування оратора й аудиторії пов'язані з вирішенням двох питань: виникненням нових аспектів самоусвідомлення слухачів та реалізацією особистісного принципу свободи, під якою розуміється надання людині можливості стати іншою. Процес спілкування оратора й аудиторії сприяє вирішенню цих питань за допомогою формування нового розуміння сутності певних проблем і шляхів їх розв'язання, набуває нового рівня самосвідомості. Але при цьому ані стратегія, ані тактика промови ні під яким приводом не повинні ставити під загрозу інтелектуальну і духовну безпеку аудиторії. Небезпека в сучасному інформаційному суспільстві частіше за все виступає як маніпулювання свідомістю слухача. Маніпулювання полягає у породженні прихованими від нього засобами таких бажань і уявлень, які є корисними для сил, від імені яких діє оратор, і шкідливими для слухача, хоча йому здається, що він сам по собі цього бажає. Таке маніпулювання в решті-решт є шкідливим для обох сторін, оскільки стосовно аудиторії воно породжує примарну і шкідливу для неї дійсність, що неминуче вдарить по ній, а щодо оратора — формує таку його особистість, на яку не можна покластися, що негативно виявиться у спілкуванні при першому серйозному зіткненні з дійсністю.

Наведений аналіз стратегії оратора є першим кроком у розумінні її побудови. Цей аналіз дав відповідь на запитання про сутність стратегії та її місце в ораторському мистецтві, про те, з чим, зі стратегічної точки зору, зіткнеться оратор, що необхідно обов'язково враховувати при побудові стратегії та на шляхах її реалізації. Тим самим обґрунтовано своєрідну матрицю підходу до стратегії оратора.

Наступний крок має розкрити специфіку реальних аспектів як існування стратегії, так і її побудови, а також надати можливість індивідуалізувати підхід до неї та її аналіз, урахувавши особливості деяких ораторів. Необхідність цього кроку зумовлена тим, що перед кожним, хто бажає долучитися до ораторського мистецтва, при вивченні питання про стратегію рано чи пізно постає запитання: а чим керуватися при формуванні стратегії конкретно мені, з моїми і недоліками, і сильними сторонами?

Відповідь на це запитання слід починати із засвоєння думки Пола Сопера, за якою «мовлення — це людина в цілому», тобто промова — це не щось таке, що існує само по собі, а відбиття людини, яка її проголошує і завдяки якій стає такою реальністю, яку можна або сприйняти, або не сприйняти.

Оскільки стратегія визначає змістовну природу промови й основні напрямки її реалізації з метою цілеспрямованого впливу на аудиторію, формувати її доцільно шляхом урахування індивідуальних функціональних можливостей кожної структурно збільшеної ланки промови; такими ланками виступають, як уже зазначалося, аспекти інформаційного впливу — мислення, образний підхід до дійсності, сенсорна інформація. При цьому з урахуванням індивідуальних особливостей ораторів, тобто залежно від особистісно зумовленої реальної функціональної сили кожної із зазначених ланок при виголошенні промови, фактична кількість типових для окремих особистостей стратегій дорівнює кількості промовців. З огляду на це можна визначити певні типологічні вимоги стосовно індивідуалізованих підходів до промов.

Першою із цих вимог є необхідність урахування типу особи промовця, характеру і рівня його соціального досвіду, внутрішньо прирощаних етичних правил та суто фізіологічних особливостей. Наприклад, промовцю з несильним голосом небажано орієнтуватися на мовні забарвлення, а людині з природним смаком — не перетворювати цю якість на джерело невиправданої яскравості промови. При цьому слід зауважити, що, по-перше, пропонований підхід є стратегічною орієнтацією, а не заборонаю стосовно використання певних типів прийомів, якщо цього вимагають обставини; по-друге, наявність індивідуальних особливостей і успіх користування ними аж ніяк не означають право на нехтування загальновизнаними стратегічними вимогами, просто ці вимоги повинні реалізуватися в найбільш ефективному варіанті — з урахуванням індивідуальних можливостей оратора.

Наприклад, для промов П. Александрова, визначного захисника, який увійшов в історію під час процесу над Вірою Засулич, надзви-

чайно характерним було переважання логічних аспектів. За свідчення очевидців, свої промови він виголошував дещо гугняво, неголосно у спокійній манері, майже не жестикулював. У його мові не спостерігалося ніяких «прикрас» і особливих ефектів. Його зброєю була «жуча» і «колюча» логіка. Він її відточував неперевершено майстерно. Другим найвідомішим захисником Російської імперії був Ф. Плевако. Його головна сила, як зазначав письменник В. Вересаєв, полягала в інтонаціях, нездоланній, прямо заморожуючій заразливості почуття, якими він умів вплинути на слухача. Промови Ф. Плевако свідчать про те, що він був і сильним логіком, але все ж почуття посідали провідне місце в його промовах і майже гарантовано забезпечували їх успіх.

Дуже цікавими і повчальними з погляду особистісної стратегії є промови відомого судового і громадського діяча А. Коні. Стосовно нього важко говорити про типовий стиль (у цьому і є його індивідуальна особливість). Кожна із промов А. Коні відповідала конкретній меті оратора й обставинам її виголошення. З точки зору стратегії мовлення, власні судові промови у нього — це одне, настановчі промови судовим засідателям — друге, лекції з правознавчих, культурних, суспільно-світоглядних проблем — третє. Але були у нього незмінні риси, які впливали із особистості самого А. Коні і надавали мовній стратегії його виступів індивідуального забарвлення та особливої ефективності. Першою із них були беззастережний захист справедливості і надзвичайна особиста порядність. А. Коні розпочав свою судову діяльність у Харкові, промовою в якій він обвинувачував губернського секретаря Дорошенка в побитті міщанина Северина, що спричинило смерть останнього. Невипадково письменник В. Короленко надзвичайно високо цінував цей аспект діяльності А. Коні і звертався до нього з проханням про захист невинних, коли справа була особливо заплутаною, а для захисника навіть загрозливою. Другою особистою рисою А. Коні, яка індивідуалізувала стратегії його промов, була безмежна ерудиція. Багато хто із слухачів ішов не на тему лекції, а «на Коні», аби долучитися до знань і порядності цієї людини. Широко відомий такий випадок. А. Коні мав прочитати лекцію про Ф. Достоевського, але йшло святкування сторіччя від дня народження М. Некрасова — і А. Коні став читати лекцію про нього. Коли організатор лекції запискою сповістив: «Від Вас чекають на лекцію про Достоевського», оратор навів деякі судження М. Некрасова про Ф. Достоевського, перейшовши в такий спосіб до запропо-

нованої теми, — і лекція пішла в стилі тієї стратегії, яка визначалася фігурою Ф. Достоевського. Слухачі оплесками схвалили обидві частини цієї незвичайної лекції.

Говорячи про індивідуалізацію стратегії, слід ураховувати, що інколи виникають ситуації, коли специфіка предмета промови накладає своє відбиток на стратегію всіх ораторів. І індивідуалізація реалізується лише за рахунок тактики. Прикладом такої ситуації є стратегія промов, що стосувалися засудження військових злочинців часу Другої світової війни. Стратегічною метою й основою виступів державного обвинувача, безумовно, було засудження злочинців. Але при цьому виявилися й інші стратегічні вимоги. Крім того, що обвинувачення мають бути бездоганно доказовими і законними з точки зору настрою населення, світової і суспільної думки, їм необхідно було спиратися не тільки на вимоги міжнародного права, а й на загальнолюдські принципи гуманізму, і відповідати почуттям справедливості. Це робило їх зрозумілими для представників будь-якої цивілізації або правової системи. Зазначені стратегічні вимоги впливали із сутності справ про військових злочинців і існували на всіх рівнях судових процесів. Потім промовці повернулися до своїх звичайних справ, але досвід участі у процесах стосовно військових злочинців вплинув на стиль їх стратегії мовлення і став індивідуалізованою типовою рисою цих ораторів.

Успішне розв'язання проблеми індивідуалізації стилю мовних стратегій оратора є важливим внеском з точки зору ефективності ораторського мистецтва. Завдяки йому максимально ефективно може бути використано особистісний потенціал промовців, а сам промовець набуває свого «обличчя», що надзвичайно важливо при спілкуванні, а також стає поміркованим і обґрунтовано критичним при знайомстві з досвідом інших ораторів.

Отже, стратегія дій оратора становить таку послідовність: визначення мети виступу; виокремлення з концепції запитань, що розраховані на певну аудиторію: визначення системи відповідей на ці запитання; їх аналіз; формулювання тези, тобто основної думки промови. Стратегія, хоча і являє собою певне уточнення концепції, все ж таки є досить загальним явищем, яке потребує подальшої конкретизації: розгортання тези та її надзавдання, нейтралізація опонентів, схилення на свій бік тих, хто вагається. Аби досягти цієї мети, необхідно розробити тактику виступу.

§ 2. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми

Тактика в широкому розумінні являє собою систему дій, спрямованих на ефективну реалізацію стратегії. *Тактику оратора* ми визначаємо як *сукупність принципів, способів та прийомів розгортання доказування тези*.

Першу складову тактики оратора становлять її принципи (або принципи побудови промови). Під *принципами тактики оратора* розуміються основоположні правила побудови промови або основні вимоги до неї. Існують п'ять груп принципів: логічні, психологічні, дидактичні, мовні та техніко-інтонаційні. Логічні, психологічні, мовні та техніко-інтонаційні принципи аналізуються в розділах: «Взаємодія оратора й аудиторії», «Доказ у публічному виступі», «Культура і стиль мовлення», «Техніка мовлення». Дидактичні ж розглянемо у цьому розділі, головні з них такі: об'єктивність, конкретність, актуальність, наочність (предметна і вербальна), емоційність, посилення, економія та органічна єдність. Більшість принципів усім відомі. Деякого пояснення потребують лише декілька з них.

Принцип *посилення* вимагає плавного переходу від простого до складного, від менш емоційного до більш емоційного, від менш цікавого до більш цікавого тощо. Принцип *економії* означає досягнення більшої ефективності промови при мінімумі ресурсів (менше положень, аргументів, слів тощо), що складає враження не затягнутості промови, а її єдності і сили. Під *органічною єдністю* розуміються декілька вимог: 1) єдність форми і змісту; 2) дотримання пропорцій: а) між теорією і фактами; б) між фактами позитивними і негативними; в) між відомим і невідомим; г) між раціональним і емоціональним; г) необхідне співвідношення частин промови за обсягом (між такими елементами композиції, як вступ, головна частина, завершення).

Другим елементом тактики виступають способи. *Способи тактики* — це комплекс логічних, мовних, дидактичних, техніко-інтонаційних заходів, методів для організації впливу на аудиторію, за допомогою яких посилюється її інтелектуальна, пізнавальна діяльність.

Способи тактики поділяються на логічні, психологічні, дидактичні, мовні, техніко-інтонаційні. Крім дидактичних, усі інші способи, як

і принципи, аналізуються у відповідних розділах цього підручника. Тут лише зауважимо, що помилки в їх використанні знижують пізнавальну активність і зацікавленість аудиторії. Це призводить, як правило, до невиконання мети оратора, тому їм треба приділяти достатню увагу, оскільки без дотримання принципів промова перетворюється на хаос фактів, деякі з яких зацікавити аудиторію можуть, а переконати — ні.

Дидактичні способи мають дві сторони: вони слугують способами побудови тексту промови у викладенні інформації та способами активізації аудиторії (різноманітність завжди впливає на ефективність слухання аудиторії). Дидактичні способи краще формулювати за принципом парності. Налічуються такі парні способи, як концентричний — спіральний; контрастний — асоціативний; логічний — історичний; пунктирний — ступінчастий; концептуальний — емоційний. Зміст їх такий:

— *концентричний*, сутність якого полягає в тому, що викладення будується навколо єдиного центру, яким є поставлена проблема, котру оратор весь час утримує в полі зору;

— *спіральний* — багаторазове згадування однієї й тієї самої думки, але щоразу збагаченої новою інформацією. Його можна застосувати або для невідготовленої, або для конфліктної аудиторії. Іншими словами, спіральний спосіб становить процес поступового прирощення нових знань до набутих;

— *контрастний* — розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору стосовно одного й того самого предмета. Його можна застосовувати для будь-якої аудиторії;

— *асоціативний* — розкриття тези у вигляді поєднання у свідомості людини різних образів. Його можна ефективно застосовувати в аудиторії, де домінують люди з образним мисленням;

— *логічний* — виступає певною логічною конструкцією, в якій розгляд думок і підбір фактів підпорядковані вимогам цієї конструкції;

— *історичний (хронологічний)* — використовується для характеристики розгортання проблеми та її розв'язання у часі, тобто при розгляді історії розвитку питання;

— *пунктирний* — розгортання тези шляхом членування її на відносно незалежні рівнозначні частини, які наприкінці знову об'єднуються в тезу. Він застосовується, як правило, в аудиторії з високим рівнем підготовки, що здатна самостійно поєднувати всі частини, знаходити зв'язки між ними;

— *ступінчатий* — поступовий плін думки від загального до конкретного і навпаки. Розгортання тези від загального до конкретного орієнтоване в основному на підготовлену аудиторію, розгортання тез у зворотному порядку — навпаки;

— *концептуальний* — коли зміст і характер викладу спрямовані на розуміння того, як виникла певна сукупність знань, що вона являє собою і які вона має виходи в певній сфері знань на теорію і практику;

— *емоційний* — за його допомогою положення виступу передаються в їх динаміці та взаємодії наочно, так що це сприймається не тільки розумом, а й емоційно, почуттями.

Третій структурний елемент тактики становлять прийоми. *Прийоми тактики* — це певні логічні, дидактичні, мовні, технічні, інтонаційні форми, в яких передається інформація. Логічні, мовні, технічні, інтонаційні форми аналізу подано у відповідних розділах цього підручника. В даному розділі розглянемо лише композиційні (дидактичні) прийоми, тобто такі, завдяки яким тактика постає як цілісне явище ораторського мистецтва і які надають змістовної і впливової доцільності всім останнім прийомам, оскільки композиційність означає вимогу чіткої побудови, співвідношення та взаємного розташування частин. Серед них найчастіше використовуються характеристика, коментар, опис, цитування, згадування, розмірковування, «опудало» опонента, мисленневий експеримент, роз'яснення, агітація, заклик, анекдот, риторичне запитання, запитання-відповідь, ланцюг питань тощо. Кожен з цих прийомів виконує певні функції. За цією ознакою доцільно виокремити їх у три групи.

До *першої групи* належать прийоми за критерієм індивідуалізації при аналізі предметів мовлення. Це такі прийоми, як характеристика тобто визначення типових і відмінних рис будь-якого предмета промови; коментар, тобто пояснення і критичні зауваження стосовно певних явищ; анекдот — розповідь про повчальний випадок із життя; заклик як звернення у лаконічній формі, що виражає вимогу або ідею і підбурювання до її здійснення.

До *другої групи* можна віднести прийоми, що ініціюють фіксацію і використання існуючих знань. Найбільш використовуваними з них є агітація, тобто поширення певних ідей і гасел з метою вплинути на свідомість і настрої аудиторії; цитування як дослівне наведення висловлювання або уривку з певного тексту; опис, що являє собою визначення таких рис певного явища, які дають певне уявлення про нього; згаду-

вання — включення у промову відомостей про події, ситуації особистісного або суспільного характеру, які випали із вжитку, але мають суттєве значення стосовно якихось вимог тактики. Особливо слід сказати про такий композиційний прийом у цій групі, як «опудало»-опонент («опудало» означає невідомого опонента). Він являє собою стандартно змодельований типовий підхід до питання, що обговорюється і яке може бути домінуючим чи найбільш поширеним у даній аудиторії чи суспільстві, і аудиторія вірогідно сприймає думку як аргумент. Прикладом такого «опудала» можуть бути вирази: «Як усім відомо», «Часто можна почути» тощо. Оратор у цьому разі повинен ретельно проаналізувати такий підхід, виявити все позитивне і негативне, а потім запропонувати власну думку.

До *третьої групи* слід віднести прийоми, що ініціюють отримання нових знань або нових аспектів розуміння дійсності, з якою пов'язана промова. Із найбільш уживаних серед них можна назвати розмірковування — це таке осмислення понять і дійсності, яке прориває вузький горизонт підходу, особливо логіки, щодо предмета обговорення і спрямоване на вироблення принципово нових ідей і практичних дій; роз'яснення — додаткове пояснення таких сторін певного явища, які виявилися незрозумілими слухачеві; мисленневий експеримент як така форма пізнання дійсності, коли за допомогою мовних засобів оратор створює проблемну ситуацію з декількома можливими варіантами її вирішення і прагне сам або пропонує слухачам її розв'язати. Один із прикладів початку мисленневого експерименту: «Уявіть собі...»; риторичне запитання — запитання, яке не потребує відповіді, бо в ньому вже сформульовано відповідь, лише в питальній формі, такий прийом стимулює слухача до погодження або відторгнення сформульованого у запитанні твердження; запитання-відповідь — розвиток обмірковування, сутність якого полягає в тому, що оратор у процесі спілкування може будувати своє мовлення у вигляді запитань та відповідей на них (до речі, відповідати на запитання може не тільки оратор, а й аудиторія). Такого роду прийом допомагає концентрувати увагу аудиторії на важливих моментах спілкування, перевіряти засвоєння матеріалу за допомогою запитань щодо розуміння й уточнення. Одним із цікавих прийомів є ланцюг запитань, тобто послідовно сформульована низка запитань, спрямована на загострення проблеми. Наприклад, цей прийом часто використовується, коли йдеться про вектор розвитку України: «Де ми знаходимося? Куди прямує наше суспільство? Що ми можемо і повинні робити, аби надати розвиткові суспільства напрямок, бажаний людям?».

Таким чином, вживання композиційних прийомів у тактиці оратора — це своєрідна техніка як передавання інформації, так і активізації мислення, що спонукає слухача до співпраці, спільних роздумів. На відкрито поставлені запитання або своєрідно подана точка зору, згодом буде спростована, — все це спрямовує слухача на напружену роботу думки, в якій він слідує за оратором. Аби посилити увагу слухачів і домогтися високої ефективності їх пізнавальної діяльності, необхідно використовувати композиційні прийоми з урахуванням того, щоб вони були різноманітними.

Використання всієї сукупності прийомів тактики має свою специфіку.

Раніше наголошувалося на тому, що існують чотири групи тактичних прийомів: логічні, дидактичні (композиційні), мовні та техніко-інтонаційні. Всі перелічені групи (блоки) прийомів аж ніяк не можна уявляти собі лише певною сукупністю, із якої для користування можна виокремити одні (наприклад, логічні) й одночасно не звертати уваги на інші. Їх структура є особливою й описати її, враховуючи попередні зауваження, можна найкращим чином таким конкретним терміном, який впорядковує елементи через їх взаємне проникнення, взаємодію, а не хаотичне вибіркоче використання. Крім того, блоки прийомів у тактиці оратора можна зрозуміти по-справжньому лише за умови, якщо підходити до них функціонально. Що при цьому мається на увазі? Одним із слабких місць підходу до прийомів тактики є погляд на структуру як на щось формально внормоване, забуваючи, що мова — це форма діяльності людини у всьому її різноманітті, конкретності і життєвості. Важливо мати на увазі, що всі форми передавання інформації виступають у системі, взаємодії, взаємопроникненні та взаємодоповненні. Це і забезпечує реальну життєвість промови і здатність миттєво реагувати на зміни у спілкуванні оратора з аудиторією. До речі, це є фундаментальною стороною закону ефективної комунікації. Самі ці риси використання прийомів тактики у своїй основі і забезпечують ефективну комунікацію.

Користуючись цими положеннями, для характеристики побудови промови доцільно використовувати таке поняття, як *анатомія*. *Анатомія* (від грец. *anatomiē* — розтин) — наука про форму і будову організму в цілому та його складових частин (органів, систем) у взаємозв'язку з їхніми функціями і розвитком. Цей термін використовується і в інших сферах, наприклад, анатомії суспільства, анатомії

зла, анатомії страху тощо. Структуру промови без цього поняття зрозуміти неможливо, адже, «розрізавши», «відрубивши» будь-який проголошений елемент промови, розумієш, що у ньому містяться певні прийоми з кожної групи одночасно.

Під *анатомією промови* ми розуміємо таку органічну побудову промови, завдяки якій інформація передається через багаторівневе проникнення одне через одного чітко відібраних логічних, дидактичних, мовних, техніко-інтонаційних прийомів. Ці рівні і елементи є такими:

1. Фундаментами анатомії промови і першими елементами її структури за логікою є *теза* (головна думка промови) та *аргументи*. Вся промова з погляду логіки складається з тези та аргументів (через поняття, судження чи умовиводи) і поза ними інших елементів не існує. Саме так їх треба оцінювати.

2. Разом з тим і теза, і аргументи з точки зору дидактики є не що інше, як інформація, котра передається виключно у формі конкретних композиційних прийомів, і поза ними будь-яка інформація передаватися не може.

3. Водночас уся інформація передається словами. Інакше будь-який композиційний прийом, будучи або тезою, або аргументом, є сукупністю слів, певним чином пов'язаних між собою у речення, тобто всі композиційні прийоми з точки зору лінгвістики становлять певні *мовні, стилістичні прийоми*.

4. У той же час усю інформацію (яка є тезою або аргументом, конкретним композиційним прийомом, водночас тим чи іншим мовним прийомом) оратор передає в усній промові голосом. Зрозуміло, що в цьому разі виключно вся інформація, тобто кожне слово, певним чином інтонується і промова існує в цьому випадку як сукупність *інтонаційних прийомів*. Поза інтонаційними прийомами не може бути жодного усного виступу, і справа лише у тому, правильно чи неправильно використовуються інтонаційні прийоми, вдало чи невдало *інтонується* промова.

Такий підхід є важливим у декількох відношеннях: а) він дає змогу поглянути на побудову тактики не як на механічне зціплення елементів, якими можна за певних обставин маніпулювати і переставляти, а як на органічне явище зі своїми законами; б) він дає зрозуміти, що як в організмі його існування і життєва спроможність залежить від кожного органу, так і в побудові промови немає другорядних ланок, тобто таких, якими можна нехтувати; в) функціональний аспект, що його пропонує анатомія промови, дозволяє на об'єктивній основі з урахуванням си-

туації, що склалася під час промови, дати внутрішньологічний і зумовлений органічною будовою промови її аналіз, тобто оцінити її слабкі та сильні сторони і на цій підставі здійснити взаємодоповнення, взаємопроникнення прийомів тактики.

Отже, діяльність оратора, як і будь-який вид людської діяльності при професійному аналізі, передбачає стратегію (як загальний план досягнення мети) і тактику (як сукупність ресурсів для реалізації стратегії), а це означає, що вони є основою успішності його діяльності. Зважаючи на те, що змістом діяльності оратора є передавання через інформацію прямого впливу на людей, стає більш зрозумілою необхідність ефективного розв'язання проблем стратегії і тактики. Для створення публічного виступу потрібно задіяти всі наявні ресурси ораторського мистецтва і перш за все стратегічне бачення мети, завдання та надзавдання, опрацювання в заданому напрямку концепції і формулювання провідної ідеї промови, а також ефективно використання принципів, способів та прийомів створення промови оратора.

Запитання для самоконтролю

1. Поняття стратегії оратора, структурні елементи стратегії оратора.
2. Які етапи побудови стратегії оратора можна виокремити?
3. Поняття тактики оратора.
4. Структурні елементи тактики оратора. Проаналізуйте їх.
5. Принципи побудови промови: поняття і зміст.
6. Способи побудови промови: поняття і зміст.
7. Прийоми створення тексту промови: поняття.
8. Композиційні прийоми тактики оратора: поняття і зміст.
9. Анатомія промови, її зв'язок з тактикою оратора.

Розділ 4

ДОКАЗ У ПУБЛІЧНОМУ ВИСТУПІ

§ 1. Головні формально-логічні закони мислення та публічного виступу

Уміння спілкуватися, добре говорити необхідне всім. Кожна людина повинна точно, лаконічно та яскраво висловлювати свої думки, бути оратором. Виголосивши певне твердження, ми нерідко змушені турбуватися про встановлення його істинності. Будь-який довід — засіб забезпечення нашої правоти. В ораторській мові, крім фраз, що починають і завершують мовлення, є основна, раціоналістична частина, в межах якої оратору доводиться щось ствердно обстоювати або ж палко заперечувати. Це місце ораторської мови потребує особливої уваги слухачів, адже саме тут судження обґрунтовується, аргументується. При цьому важливо завжди пам'ятати про головну мету — тезу, її виправдання чи спростування, точне формулювання думок, правильне трансформування їх у слова. Треба вміти переконувати аудиторію чи конкретних співрозмовників мовою, зорієнтованою на адресата, прагнути з позицій партнерських відносин до згоди і порозуміння. І в цьому неоціненну допомогу надає логіка.

Логіка як наука вивчає закони мислення, шляхи і способи отримання знань про світ у процесі розмірковувань. Вона вивчає структури мислення у мовленнєвій формі. Чітка структура, бездоганна логіка, висока культура мислення — неодмінні ознаки довшеної ораторської мови. Справжній оратор не може розраховувати лише на здоровий глузд та імпровізацію. Йому необхідно опанувати логічні закони доказовості й аргументованості.

Наукову обґрунтованість і доказовість у мові оратора забезпечують рівною мірою принципи як діалектичної, так і традиційної формальної логіки. Діалектична логіка — це своєрідний фундамент, без якого доказ може зависнути в повітрі, а висновок — відірватися від реальної дійсності. Формальна логіка, беручи участь у доведенні, допомагає правильно організувати міркування, зробити думки точними, послідовними, визначеними, встановити між ними впорядковані зв'язки.

Поняття — форма мислення, що відображає загальні та найістотніші якості об'єкта, предмета чи явища. Вони являють собою зміст поняття і відбиваються у мові. Поняттю притаманний також обсяг — сукупність предметів і явищ, які належать до певного поняття.

Якщо поняття відображає сукупність найістотніших ознак предмета і розкриває його сутність, то за допомогою судження розкривається зв'язок між предметами чи явищами. Інакше кажучи, **судження**, — це форма мислення, за допомогою якої розкривається властивість або невластивість ознаки предмета і яка може бути охарактеризована з точки зору її істинності чи логіки.

Умовивід — розумовий процес, під час якого з одного або декількох суджень, що називаються засновками, виводиться нове судження — так званий висновок, або наслідок¹.

Найважливішою в ораторському мистецтві є майстерність переконання. Практика ораторського мистецтва показує, що логічна стрункність мови — перша передумова успішності будь-якого виступу, і навпаки, відсутність чіткої логічної організації мови — одна з головних причин його невдалості.

Але щоб переконати співрозмовника, необхідно вести його думку за законами логіки, тобто шляхами, які закономірно ведуть до правильного висновку, істини². Знання законів логіки спрощує і полегшує аналіз досліджуваних явищ і фактів, додає оратору впевненості у справедливості своїх висновків, підвищує їхню переконливість в очах опонентів. Тому доцільно розглянути ці формально-логічні закони докладніше, у зв'язку з основними вимогами логіки, що ставляться до ораторської мови.

Вимога визначеності, тобто ясності і точності думки, а також викладення думок під час мовлення, впливає з найважливішого закону (принципу) формальної логіки — **закону тотожності**. Сутність цього закону тотожності полягає у тому, що *кожна думка у процесі окремого міркування зберігає той самий зміст, скільки б вона не повторювалася*. Такий закон вимагає, аби під час повідомлення всі поняття і судження мали однозначний характер, який виключає двозначність або невизначеність. Наприклад: «Якщо трава зелена, то вона зелена», «Якщо трава жовта, то вона жовта».

¹ Про форми мислення докладніше див.: Курбагов, В. И. Логика [Текст] : систематический курс / В. И. Курбагов. — Ростов-н/Д: Феникс, 2001. — С. 115–203.

² Під законом узагалі розуміють внутрішній, необхідний та істотний зв'язки явищ.

Вимога несуперечливості як важливої ознаки логічно правильної мови зумовлена вимогами закону несуперечності та закону виключеного третього. Несуперечливість викладення матеріалу полягає у тому, що, стверджуючи щось про певний предмет або певне явище для певного проміжку часу і в певних відношеннях, не можна те саме заперечувати. **Закон несуперечності** диктує, що *дві протилежні думки про той самий предмет, узятий в одних і тих самих відношеннях, не можуть бути одночасно істинними*. У свою чергу, **закон виключеного третього** твердить, що *з двох суджень, які суперечать одне одному, одне — хибне, а друге — істинне, третього не дано*. Сутність цього закону стане зрозумілішою, якщо сказати, що неможливо бути згодним одночасно з двома протилежними твердженнями.

Вимог обґрунтованості мови дуже важливо дотримуватися, якщо необхідно переконати аудиторію в чомусь, спонукати слухачів до певних дій. Ознака обґрунтованості впливає з вимоги логічного **закону достатньої підстави**. Сутність його полягає у тому, що *будь-яка правильна думка має бути обґрунтована іншими думками (аргументами, твердженнями), істинність яких перевірено практикою*. Будь-яка істинна думка має достатнє обґрунтування. Достатнім обґрунтуванням якоїсь думки може слугувати будь-яка інша думка, із якої з необхідністю впливає істинність даної думки. Отже, закон достатньої підстави вимагає: *всяке судження, яким оратор користується у своїй мові, перш ніж вважатиметься істинним, має бути обґрунтованим*. Цей закон допомагає виокремити істинне від хибного і дійти правильного висновку.

У процесі логічного обґрунтування, доказового судження значну роль відіграє добір фактів, прикладів. Важливо, аби факти і приклади були достатньо типовими, переконливими, розкривали явище системно і всебічно. Слід обирати не окремі факти стосовно питання, які розглядаються оратором, а увесь їх загаль.

Цілком очевидно, що логічна організація матеріалу — це власне програмування впливу мови оратора на аудиторію. Бездоганна логічність і композиційна стрункність — неодмінна умова успішного виступу оратора, ефективний засіб управління мисленням і поведінкою слухачів. Водночас кожен оратор має опанувати прийоми логічного переконання й аргументації, тобто набути вміння логічно обґрунтовувати свою думку.

§ 2. Поняття, структура та основні види доказу (доведення) в публічному виступі

Доказ (доведення) як логіко-методологічна форма наукового пізнання у широкому розумінні є процесом встановлення об'єктивної істини шляхом практичних і теоретичних дій та засобів. У вузькому тлумаченні доказом називається міркування, яке встановлює істинність певного твердження шляхом наведення інших тверджень, істинність яких уже доведено.

Логічний механізм доказу (доведення) складається із трьох взаємопов'язаних елементів:

- положення, яке необхідно довести (його називають *тезою*);
- положення, на підставі якого доводиться теза, яка має назву *аргументу* (або ж *доводу*, *підстави*);
- *міркування*, тобто способу, за допомогою якого можна дійти висновку про істинність або хибність положення, що доводиться (у логіці таке міркування називають демонстрацією).

Теза та аргументи на її обґрунтування — складові елементи доказу. Довести можна безпосередньо (шляхом спостереження) та через міркування, тобто шляхом логічного умовиводу. В міркуванні встановлюється необхідний зв'язок між тезою і аргументами, який логічно приводить до висновку про істинність тези. Мистецтво переконувати залежить від умінь оратора добирати привильні доводи і застосовувати їх, тобто розмірковувати.

Теза — це *вихідне положення, істинність якого прагне довести оратор*. Теза відповідає на запитання: «Що ми доводимо?» Вона має бути абсолютно конкретною, зрозумілою, чіткою і не повинна містити суперечності. Якщо істинність тези є сумнівною для оратора, то навряд чи вона буде переконливою для інших. Туманність тези або її підміна — найтипівіші похибки у мові недосвідченого оратора. Теза переконання завжди має бути чітко окресленою і зрозумілою за змістом. Власне, переконати когось означає створити у нього впевненість в істинності тези.

Аргументи — це *положення, які використовуються для доведення даної тези, істинність яких уже раніше перевірено і підтверджено практикою*. Оскільки аргументи — істинні твердження, які визначають істинність тези, їх іноді називають підставами доведення. У формальних доведеннях їх ще називають засновками. При доведенні даної тези можна скористатися довільною, проте остаточною кількістю аргументів.

Аргументи доведення в публічному мовленні завжди перебувають у певних зв'язках між собою, а також із тезою. Спосіб цього зв'язку називається *формою доведення*, або *міркуванням* (демонстрацією). Демонстрація відповідає на запитання: «Як доводимо?» Вона демонструє перебіг наших міркувань.

Міркування (демонстрація) за способом ведення може бути прямим і непрямим (опосередкованим). При спиранні на прямий спосіб доведення аргументи безпосередньо (прямо) обґрунтовують істинність тези. Наведемо приклад.

1. Теза: злочинці діють із злого наміру.
2. Факт: N не діяв із злого наміру.
3. Отже, N не є злочинцем.

При опосередкованому способі доведеність істини досягається шляхом доведення хибності суперечного положення — антитези. Головною особливістю загальної логічної форми непрямого доведення є те, що доказ встановлює хибність антитези. Потім на підставі закону виключеного третього роблять висновок про істинність тези. Якщо під час прямого доведення завдання полягає у тому, аби знайти переконливі аргументи, з яких логічно випливає теза, то в разі опосередкованого доведення міркування начебто йде окремим шляхом.

За приклад непрямих способів доведення візьмемо такі методи:

1) метод «від зворотнього» — щоб довести тезу, потрібно спростувати антитезу:

- а) теза: слово «боротьба» за походженням старослов'янське;
- б) антитеза: слово «боротьба» не є загальнослов'янським;
- в) спростування антитези: якби це слово не було загальнослов'янським, його б не вживали в усіх слов'янських мовах. Але слово «боротьба» вживається в українській, російській, білоруській, болгарській та інших слов'янських мовах. Отже, правильна теза;

2) *метод виключення* — істинність тези доводиться через виявлення хибності всіх можливих альтернатив, крім однієї — тези:

- а) злочин вчинили або А, або Б, або В;
- б) доведено, що ні А, ні Б, не вчинювали його, оскільки у них є алібі;
- в) отже, злочин вчинив В (у якого немає алібі);

3) «*зведення до абсурду*» — якщо припустити, що антитеза є правильною, то виходить абсурд. Прикладом цього може слугувати діалог з роману І. Тургенєва «Рудін»:

- «Отже, по-вашому, переконань немає?»

- Немає. І не існує.
- Ваше переконання?
- Так.
- Як же ви говорите, що їх немає? Ось вам одне на перший раз».

Третя частина доведення — міркування (демонстрація), під час якого відбувається логічний процес обґрунтування істинності запропонованого судження (тези) за допомогою інших суджень (тобто аргументів, або доводів). За іншим визначенням міркування — це логічне пов'язування тези з аргументами. Пов'язування здійснюється на базі індуктивного і дедуктивного методів, методу аналогій та інших, до яких вдається оратор під час донесення матеріалу.

Думку про дедукцію, індукцію та аналогію як основу побудови міркування ми зустрічаємо у багатьох авторів. Однак щодо цих способів слід зауважити, що вони не є формами викладення матеріалу і не визначають черговість одиниць композиції в основній частині. Це форми логічного міркування, форми здобування оратором думки, яку він обстоюватиме у своєму виступі. Іншими словами, дедукція, індукція, аналогія — це форми винайдення оратором думки, «змістовні одиниці», а не «формальні» (тобто спосіб викладення матеріалу).

Дедуктивним називають таке міркування (умовивід), у якому висновок про певний елемент множини робиться на підставі знання спільних якостей усієї множини. Інакше кажучи, у *міркуванні за дедукцією висновок роблять від загального до одиничного*. Загальне положення є більшим засновком міркування, а одиничний випадок — меншим. Наприклад:

1. Обвинувачений має право на захист.
2. Тищенко — обвинувачений.
3. Тищенко має право на захист.

Особливо уважно треба слідкувати за істинністю більшого засновку. Він може не відповідати дійсності, застаріти або не входити до кола тих явищ, до яких належить наш випадок. Тоді висновок може виявитися неправильним або навіть безглуздим. Наприклад:

1. Вища освіта — гарантія успішності.
2. Іванов має вищу освіту.
3. Отже, Іванов — успішний.

Дедукція позитивно вирізняється серед інших методів пізнання тим, що за істинності вихідного знання вона дає істинне вивідне знання, висновок. Хоча було б неправильним переоцінювати наукову значущість дедуктивного методу міркувань, адже без отримання вихідно-

го знання цей метод нічого не може дати. Тому оратору насамперед слід навчитися користуватись індукцією.

Під *індукцією* звичайно розуміють міркування від одиничного до загального, коли на підставі знання про окремі предмети класу робиться висновок про клас узагалі. Однак можна говорити про індукцію і в широкому розумінні — як про метод пізнання, сукупність пізнавальних операцій, у результаті яких відбувається рух думки від менш загальних положень до положень більш загальних. Отже, різниця між індукцією і дедукцією полягає насамперед у прямо протилежній спрямованості руху думки. Наприклад:

1. У фірмі А юристконсульт працює за сумісництвом.
2. У фірмі Б юристконсульт працює за сумісництвом.
3. У фірмі В юристконсульт працює за сумісництвом.

Отже, всі юристконсультанти фірм працюють за сумісництвом.

Зрозуміло, що міркування за індукцією має ймовірнісний характер. Для того аби зробити абсолютно достовірний висновок, треба розглянути всі фірми у місті. Це означає, що повна індукція далеко не завжди можлива. Аби підвищити достовірність міркування і висновку за індукцією, необхідно прагнути розгляду якомога більшої кількості фактів стосовно даного явища.

Якщо пояснити й оцінити об'єкти, події, предмети, явища за допомогою як дедуктивних, так і індуктивних міркувань не вдається, тоді вдаються до міркування за аналогією. *Аналогія* — найменш прискіпливий спосіб отримання висновків. Її можна проводити в разі, якщо порівнювані явища, схожі у найбільш істотних ознаках, а відмінності між ними незначні. Інакше можна отримати вочевидь абсурдний висновок. Ось приклад, який наводиться у багатьох підручниках з логіки:

1. Кити і слони — ссавці.
2. Слони живуть на суходолі.

Отже, ссавці живуть на суходолі.

Тут наші знання стають захистом від подібного хибного висновку. Ще один різновид імовірнісного міркування — висновок від наслідку до причини. Робиться він за такою схемою:

Якщо існує А, то існує й Б.

Якщо існує Б, отже, напевно, існує й А.

Наприклад:

Якщо йде дощ, то асфальт мокрий.

Асфальт мокрий: отже, напевно, був дощ.

Хоча знов-таки слід звернути увагу на ймовірність таких міркувань.

Мистецтво переконувати в ораторському мовленні вимагає майстерного застосування таких логічних прийомів формування понять і демонстрації (способу міркування), як аналіз та синтез, що діалектично пов'язані один з одним.

Аналіз (від грец. *αναλυσις* — розклад, розчленування) — уявне розчленування об'єктів, предметів на їх складові частини, уявне вирізнення в них окремих ознак. На підставі поєднання цих окремих частин або рис і створюється цілісний образ.

Синтез (від грец. *σύνθεσις* — з'єднання, складання) — поєднання отриманих у результаті аналізу частин об'єктів або окремих об'єктів у певну систему.

Аналіз і синтез як логічні прийоми активно присутні в ораторському мовленні, вони слугують для переконання слухачів і обґрунтування тези.

Цілком очевидно, що обґрунтувати свої твердження непросто. Отже, свідоме володіння різними методами переконання, логічною культурою — обов'язковий компонент грамотної ораторської мови і пропагандистської майстерності.

§ 3. Правила і помилки у висуненні тези, аргументації та демонстрації

Висловивши будь-яке твердження, оратор повинен подбати про встановлення його істинності. Процедури, за допомогою яких встановлюється істинність будь-якого твердження, зазвичай називають доказами. Аби докази привели до бажаного результату, необхідно дотримуватися правил та умов їх наведення. Ці правила безпосередньо пов'язані з вимогами логічних законів. Почнемо з **правил** формування предмета нашого доказу, тобто з побудови його **тези**.

Правило перше. Теза доказу має бути ясно, чітко і зрозуміло сформульована, доступна для аудиторії. При цьому не можна допускати двозначності. Розпливчата й нечітка теза ускладнює процес доведення. Скажімо, формулювання тези «закони слід виконувати» є двозначним,

бо абсолютно незрозуміло, про які закони йдеться — юридичні, суспільні чи закони природи. Правила визначеності необхідно дотримуватися не лише стосовно своєї тези, але й стосовно тези опонента.

Правило друге. Під час доведення теза має залишатися тією самою, тобто незмінною. Якщо цим правилом знехтувати, то ви свою думку довести не зможете, бо під час аргументування вона підміняється іншим положенням. Тому впродовж усього доведення ваше формулювання тези необхідно тримати під контролем.

Правило третє. Теза не повинна містити логічної суперечності. Порушення цього правила у межах логічного закону суперечності приводить до того, що можна суперечити собі самому і врешті-решт приректи виступ на поразку. З другого боку, виявити суперечність у тезах чи аргументах свого опонента фактично означає завдати йому поразки.

Тепер поговоримо про поширені помилки, тобто випадки ігнорування наведених правил у побудові тези.

Помилка перша — втрата тези. Сформулювавши тезу, оратор забуває про неї і переходить до другої, що прямо або опосередковано пов'язана з першою, але принципово — вже до іншого положення, потім звертається до третього факту, від нього переходить до четвертого і под. Така мимовільна помилка недосвідченого оратора призводить до того, що він втрачає вихідну думку. Аби цього не сталося, потрібен постійний самоконтроль. А у разі, якщо оратор захопився і мимоволі відійшов від головної думки, йому слід повернутися до вихідної тези чи пункту доведення.

Помилка друга — підміна тези. Ця логічна помилка у доведенні полягає в тому, що оратор, висунувши певне положення, починає доводити щось інше, близьке або подібне за значенням, тобто підміняє головну думку іншою. Підміна тези дуже часто має умисний характер, є софістичним прийомом (наприклад: ліки, які приймає хворий, — то є добро. Чим більше робити добра, тим краще. Отже, ліки слід приймати у великих кількостях). Підміна тези виникає внаслідок нечіткого формулювання головної думки, яку ми потім підправляємо й уточнюємо впродовж усього доведення. Теза підміняється і тоді, коли замість чіткої відповіді на поставлене запитання оратор відхиляється, «ходить колами» та уникає прямої відповіді на нього.

Помилка третя — часткова підміна тези. У деяких випадках під час доведення оратор намагається видозмінити власну тезу, звужуючи чи пом'якшуючи своє попереднє надто узагальнене, перебільшене або

різке твердження. Під впливом контраргументів він може пом'якшити свою надто жорстку оцінку, що полегшує завдання її захисту. В інших випадках можлива зворотна картина: тезу опонента нерідко прагнуть видозмінити у бік її посилення чи розширення, бо в такому вигляді її легше спростувати.

У процесі логічного доведення слід прагнути того, аби теза була доведена переконливими аргументами. До аргументів, аби вони були переконливими, висуваються такі вимоги, що випливають із закону достатньої підстави:

– аргументами можуть виступати лише такі положення, істинність яких була доведена або ж узагалі ні в кого не викликає сумніву, тобто аргументи повинні бути істинними твердженнями;

– аргументи мають бути достатніми для даної тези;

– аргументи мають бути доведені незалежно від тези;

– аргументи повинні бути несуперечливими.

Порушення першого правила (про істинність аргументів) призводить до трьох логічних помилок. Перша з них має назву «*хибний аргумент*». У цьому разі відбувається чи то застосування як аргументу неіснуючого факту, чи то посилання на подію, якої не було. Друга помилка — «*хибна основа*», це спроба обґрунтувати хибну тезу хибними аргументами. Третя помилка — «*випередження основи*», тут істинність не встановлюється беззаперечно, а лише припускається. У цьому разі аргументами стають недоведені або довільно обрані положення, які нібито доводять висунені твердження. Вимога істинності аргументів обумовлена тим, що вони відіграють роль аргументу, на якому будується все доведення. Вони мають бути такими, аби нікого не змусили сумніватись у своїй беззаперечності.

Недотримання другого правила (про недостатність аргументів) призводить до логічної помилки, сутність якої полягає в тому, що положення, яке необхідно довести, не впливає з наведених аргументів. У цьому разі можливі два види помилок. Перший — недостатність аргументів пов'язана з обґрунтуванням широкої тези окремими фактами, яких явно бракує для її доведення. Другий вид — надмірне доведення за принципом «чим більше аргументів, тим краще». Аргументація у цьому разі малопереконлива, вочевидь суперечлива і неякісна, адже «хто багато доводить, той нічого не доводить». Різновидами цієї помилки є всілякі апелювання «до публіки», «до особистості» тощо. Вимога «аргументації мають бути достатніми для отримання висновку» означає, що вони повинні бути такими, аби висновок неможливо було не зробити, інакше виникає логічна помилка «висновок не впливає».

Порушення третього правила до аргументів тягне за собою логічну помилку «коло у доведенні», «хибне коло». Вона з'являється тоді, коли тезу обґрунтовують за допомогою тверджень, рівнозначних їй, або доводять за її ж допомогою. Наприклад: «Бригада досягла успіху, тому що працювала успішно». І теза, і аргумент у цьому разі залишаються непідкріпленими, «висяють у повітрі».

Дуже часто оратори помиляються у способах доведення, тобто помилки виникають тоді, коли відсутній логічний зв'язок між аргументами і тезою, між тим, чим (за допомогою чого) доводять, і тим, що саме доводять.

Трапляється так, що оратор у своїй промові наводить численні факти, цитує солідні документи, посиляється на авторитетну думку, і це справляє враження глибоко аргументованого виступу. Але при ближчому погляді виявляється, що аргументи логічно не співвідносяться з тезою — остаточним висновком. Відсутність логічного зв'язку між аргументами і тезою називають логічною помилкою «уявного слідування».

Існують дві форми такої невідповідності. До першої слід віднести невиправданий логічний перехід від вузької галузі (сфери) до ширшої. Наприклад, в аргументах ідеться про якості певного гатунку товару, а в тезі необґрунтовано стверджуються якості даного товару незалежно від його гатунку. Інша форма невідповідності — перехід від сказаного за умови до сказаного безумовно. Наприклад, в ораторській мові використано аргументи, справедливі лише за певних умов або у певний час, певному місці, а їх вважають достовірними за будь-яких обставин.

Узагалі, усі правила і помилки, що стосуються демонстрації, пов'язані з порушенням цих умовиводів, які використано при побудові доведення.

У теорії і практиці ораторського мистецтва сформулювалися також психологічні вимоги до аргументів.

Аргументи мають бути: емоційно значущими; зрозумілими; авторитетними для слухачів; близькими слухачам; сприйнятливими; наочними.

До емоційно значущих належать відомі з античних часів «аргумент до особистості», «аргумент до публіки», «аргумент до авторитету».

Аргумент до особистості — посилання на особисті якості та вчинки людини, чії ідеї або пропозиції обговорюються. Без інших доводів він не важить, але в сукупності з ними справляє значний психологічний вплив.

Аргумент до публіки — доречне апелювання до громадської думки. Сентенції про те, що «всі давно так роблять» або ж «це нікому давно не подобається», з точки зору логіки нічого не доводять, однак психологічний вплив вони справляють.

Аргумент до авторитету — говорить сам за себе. Тут спрацьовує досвід якоїсь особи, фірми, країни, чий вислів або бренд вагомо лунає для слухачів. Таке посилення є припустимим, але некоректним.

Так, обрати сильні і переконливі доводи — справа не проста. Тут немає спеціальних правил, які можна завчити. Багато чого залежить від знання оратором предмета обговорення, його ерудиції, кмітливості, дотепності.

§ 4. Спростування

Окрім доведення тверджень шляхом встановлення їхньої істинності, важливе місце в ораторській практиці посідають і спростування тверджень. *Спростування* — це міркування, спрямоване проти висунутої тези, яке має на меті встановлення її хибності або ж недоведеності. Воно являє собою логіко-методологічну форму наукової критики, доказ неістинності, хибності тези. Якщо у доведенні як такому встановлюється істинність будь-яких положень, то під час спростування встановлюється хибність тез, доказу чи міркувань. Тому для спростування є дійсними всі раніше розглянуті правила доведення. Як і в доведенні, спростування має тезу, аргументи та форму (демонстрацію). *Теза спростування* — це положення, яке необхідно спростувати. *Аргументи* — твердження, які здатні спростовувати тезу. *Форма спростування* — спосіб логічного пов'язування аргументів і тези спростування. Логічна структура спростування — контраргументи, форми критики та контрдемонстрації, контртеза.

Найпростіший і надійніший спосіб спростування — *критика (спростування) тези фактами*. Тут можна вдатися до аналізування реальних подій, статистичних відомостей, результатів експерименту, показів свідків тощо. Мета цього способу полягає в доведенні необґрунтованості запропонованої опонентом тези. Тезу можна спростувати двома шляхами — прямим і опосередкованим, тобто непрямым.

Пряме спростування будується у формі міркування, під час якого доводяться повна непереконливість, абсурдність наслідків, що випливають із хибної тези. Такий логічний прийом має назву «зведення до абсурду». Техніка цього логічного прийому є такою. Оратор умовно

припускає істинність тези, висуненої опонентом, і логічним шляхом виводить із неї наслідки, що, як стає очевидним, суперечать реальності, тобто безглузді, абсурдні. В такий спосіб робиться висновок про бездоказовість, необґрунтованість і самої тези. Міркування відбувається за принципом: хибні наслідки завжди свідчать про хибність їхнього засновку. Виведення абсурдного наслідку з хибних тез як логічний прийом дає дуже сильний психологічний ефект. Цей прийом, викликаючи сміх у аудиторії, фактично забезпечує поразку опонента, тому він дуже популярний у політичних дискусіях. У процесі аргументування пряме спростування виконує руйнівну функцію. За його допомогою оратор демонструє неспроможність опонента відстояти свою тезу чи висунути при цьому будь-яку ідею натомість.

При застосуванні логічного прийому *непрямого, опосередкованого спростування* можна прямо не аналізувати тезу мовного супротивника, не перевіряючи ні його аргументів, ні демонстрацій. У цьому разі увагу треба зосередити на ретельному і всебічному обґрунтуванні власної тези. Якщо аргументація власної тези є обґрунтованою, тоді логічно впливає висновок про хибність тези опонента. Техніка такого логічного прийому є доречною у випадках, коли теза й антитеза регулюються за принципом «третього не дано» або ж: істинним може бути лише одне з двох тверджень, які доводяться.

Другий спосіб спростування — *критика аргументів*. Його мета — зруйнування побудованого раніше доведення. Цієї мети можна досягти, якщо доведення (обґрунтування тези за допомогою раніше встановлених положень) здійснено на підставі аргументів, істинність яких є безумовною. Якщо оратору вдається показати хибність або сумнівність аргументів, то значно послаблюється позиція опонента через необґрунтованість ним же висуненої тези.

Критикувати аргументи можна і з позицій викривання неточного викладу фактів, двозначності у доборі й узагальненні статистичних матеріалів, а також висловлюючи сумніви щодо авторитетності думки експерта, на висновки якого посиляється опонент, і под. Обґрунтовані сумніви у правильності доводів з необхідністю переносяться й на тезу, що випливає з таких аргументів, отже, і її слід розцінювати як сумнівну.

Іноді виступ опонента являє собою заперечення, тобто незгоду. *Заперечення* — це обґрунтоване відхилення певної думки чи положення, спростування чийогось міркування або судження. Заперечувати означає критикувати аргументи або спосіб аргументування опонента.

Проте цілком можливо, що у процесі заперечення тези й не буде спростовано, а отже, перемогою над опонентом це вважати не можна.

Третій спосіб спростування — *критика демонстрації*. Тут удару зазнає система доведення опонента, розвінчуються її хибність, помилковість або несправедливість, показується, що в міркуваннях опонента відсутня логічна пов'язаність тези та її аргументів. Уважається, що теза не обґрунтована («зависає у повітрі»), якщо вона не впливає з аргументу. Завдання оратора полягає в тому, аби проаналізувати перебіг думок опонента і показати відсутність у його викладі справжнього логічного зв'язку.

Як критика аргументів, так і критика демонстрації (спростування доводів і спростування демонстрації) лише руйнують структуру доведення, демонструють необґрунтованість тези, однак самої тези не спростовують. З огляду на це про саму тезу слід сказати, що вона потребує нового обґрунтування, оскільки спирається на непереконливі аргументи (доводи), які, можливо, не мають прямого відношення до тези.

Ефективним засобом спростування, що базується на психологічному впливі, є прийом «зворотного удару», коли репліку чи аргумент обертають проти того, хто їх висловив.

Ось такі основні правила аргументування, сформовані із застосуванням методів, прийомів та правил логічного доведення і спростування. На низці прикладів та ілюстрацій ми побачили, як доведення і спростування, що свідомо і грамотно були використані в ораторському мовленні, набувають сили і сприяють досягненню бажаного впливу на аудиторію.

Запитання для самоконтролю

1. Які закони логіки Вам відомі і як вони використовуються в ораторському мистецтві?
2. Сутність основних прийомів логічного переконання.
3. У чому полягає сутність індукції і дедукції, висновку за аналогією?
4. Якою є структура доказу? Які види доказів Вам відомі?
5. Сутність спростування і його зв'язок з доказом.
6. Які існують вимоги до аргументів?
7. Розкрийте сутність аргументації як діяльності.
8. Які існують хитрощі логічної аргументації?
9. У чому виявляється логічна культура мислення?

Розділ 5

КУЛЬТУРА І СТИЛЬ МОВЛЕННЯ

§ 1. Поняття та загальні ознаки мовної культури оратора

Оратор впливає на слухачів головним чином усним словом. Ефективність цього впливу багато в чому залежить від культури мовлення. Термін «*культура мовлення*» застосовується в широкому і вузькому смислових значеннях. У першому випадку це означає вміння використовувати всі способи впливу на слухачів, пов'язані з мовою, і збігається з поняттям «мовленнева майстерність»; у другому — це правильність, грамотність мовлення, тобто знання оратором загальноприйнятих норм (правил) літературної мови. Отже, культура мовлення означає наявність у промові вдало застосованих художніх форм і ораторських засобів.

Мова — найважливіший, універсальний засіб спілкування, організації та координації всіх видів суспільної діяльності: галузей виробництва, побуту, обслуговування, культури, освіти, науки. Оратор має керуватися нормами літературної мови.

Норма літературної мови — це сукупність загальноприйнятих правил реалізації мовної системи, які закріплюються у процесі суспільної комунікації. Розрізняють різні типи норм: орфоепічні (вимова звуків і звукосполучень), графічні (передавання звуків на письмі), орфографічні (написання слів), лексичні (слововживання), морфологічні (правильне вживання морфем), синтаксичні (усталені зразки побудови словосполучень, речень), стилістичні (вдбір мовних елементів відповідно до умов спілкування), пунктуаційні (вживання розділових знаків). Норми характеризуються системністю, історичною та соціальною зумовленістю, стабільністю. Проте з часом літературні норми можуть змінюватися.

Загальними ознаками мовленневої культури оратора є: ясність, точність, простота, чистота, багатство мови, правильність, образність.

Ясність слова оратора означає, що воно має бути сприйняте абсолютно так, як його розуміє сам промовець. Російський юрист П. Пороховщиків писав про незвичайну, виняткову ясність у суді. Значною мірою цьому сприяє доступність (або простота) мови оголошуваних у суді документів. Вона досягається чіткою композицією документа,

логічністю викладу, переконливістю аргументів. Ясність передбачає використання складних синтаксичних конструкцій для вираження думок, особливо у мотивувальній і резолютивній частинах документів. Але речення повинні бути побудовані відповідно до норм літературної мови. Краса й образність мови не завжди доречні: не можна, наприклад, хизуватися витонченістю стилю і вдаватися до яскравої образності, говорячи про результати медичного розтину трупа. Але ясність мови потрібна всюди.

Умовою ясності є *точність*. У мовленні юриста точність вибору слів відіграє важливу роль при вираженні норм права, позначенні дій обвинувачуваного або підсудного, обґрунтуванні кваліфікації злочину. О. Ушаков відзначав, що неточне слово в праві створює підґрунтя для сваволі і беззаконня. Неточний вибір слів може призвести до неточних висновків. Оратор завжди має добирати такі слова, за допомогою яких можна було б найточніше висловити думки і почуття. Хто хоче оволодіти вмінням красномовства, мусить навчитися висловлюватися чітко. У дружній розмові вибору виразів можна, певна річ, приділити не таку вже пильну увагу, однак під час відповідального спілкування точність висловлювань відіграє вельми важливу роль.

З часів Давнього Риму існує професія, основне завдання якої — виражати і формулювати думки під час переговорів двох сторін. Це професія юриста, якому, між іншим, належить складати найрізноманітніші види законодавчих директив, правочинів, договорів тощо. Нефахівцям така точність часто здається зайвою. Проте мова, яку чуємо довкола і якою спілкуємося, нерідко відзначається неточністю, а найголовніше — часто дає підставу по-різному тлумачити виголошене. Отже, основна мета точного формулювання — виключити можливість неоднозначного тлумачення змісту.

Як навчитися точності висловлювання? Аби оволодіти точністю висловлювання, найкращим засобом є вправи з письмовими текстами та формулюваннями. Візьміть проект угоди або договору та прочитайте його повільно й уважно, речення за реченням. При цьому намагайтеся визначити, як інакше можна витлумачити (можливо, й не на вашу користь) окремі слова і формулювання кожного речення. На берегах паперу нотуйте свої зауваження та варіанти ліпших формулювань. Звичайно, це не можна робити похапцем. Така робота потребує забагато часу, оскільки до уваги мають бути взяті кожне слово і кожне речення. Бажано заздалегідь підготуватися до дискусії чи обговорення

договору. Таке попереднє підготування полягає насамперед у знаходженні найдосконаліших варіантів формулювань, які ви могли б запропонувати, а також у пошуку і формулюванні аргументів на вашу користь. Якщо ви здійснюєте таке підготування подумки, то зробіть письмові нотатки хоча б до тих фрагментів, де точність висловлювання набуває особливого значення.

Однак у деяких випадках промовець є зацікавленим у тому, аби його висловлювання були неоднозначними. До цього часто змушують обставини, що склалися. Тоді оратор удається до абстрактного мислення, оскільки загальні висловлювання сприймаються слухачами по-різному, тобто неоднозначно, нерідко вводять їх в оману. Тому, добираючи слова, треба дбати про те, аби ужите слово не несло в собі такого сенсового навантаження. Слід також зважати на те, що надто часте вживання абстрактних понять вимагає від аудиторії великого напруження, особливо тоді, коли матеріал для неї новий і незнайомий. Надто стисле мовлення, повне абстрактно висловлених думок, може призвести до того, що слухачі втратять здатність стежити за викладом змісту. Існує межа швидкості, з якою мозок людини може сприймати і засвоювати нові поняття.

Якщо прагнемо розповісти слухачам про щось нове і досі для них невідоме, мусимо дати їм час для зрозуміння змісту того, про що йдеться. Допомогти їм у цьому можна, навівши конкретний приклад або перед абстрактним висловлюванням, або відразу ж після нього.

Відомо, що спостерігається велика різниця в запам'ятовуванні матеріалу залежно від його викладу. Абстрактно висловлене положення пам'ятаємо протягом вельми короткого часу, а практичний приклад, який його ілюструє, зберігається в пам'яті значно довше. Дуже мало фахівців усвідомлюють і враховують це під час мовлення. Більшість промовців не можуть зрозуміти, що те, чим вони так добре володіють, що знають або вміють у результаті тривалої роботи чи навчання, для інших людей може бути просто невідомим. А якщо до того ж вони у своєму викладі зловживають абстрактними поняттями, то слухачі навряд чи їх зрозуміють.

Слід завжди враховувати значну відмінність, що існує між абстрактними і конкретними поняттями. Порівняймо декілька слів, що виражають конкретні поняття (лампа, стілець, кошик, гвинт, мати, молоток, олівець, книга), зі словами, що відбивають абстрактні поняття (правда,

справедливість, краса, честь, демократія). Неважко уявити значення конкретних понять. А спробуйте зробити те ж саме з абстрактними поняттями. Не слід поспішати заявити: кожен з нас, мовляв, знає, що таке правда, справедливість та. ін. Спробуйте визначити або, принаймні, пояснити зміст цих абстрактних понять і запишіть собі свої визначення, а коли прийде хтось із ваших приятелів, попросіть його пояснити вам, що він розуміє під словами «правда», «краса», «демократія» тощо. Ви переконаєтеся, наскільки неоднаково пояснюють абстрактні поняття різні люди.

Однією з найважливіших ознак досконалості мови є її *простота*. Вона допомагає слухачеві глибше проникнути у сутність явищ, краще запам'ятати почуте, керуватися ним у практичній діяльності. Неодмінними умовами простоти мови є її зрозумілість, дохідливість, відсутність пишномовних загальних фраз.

Один адвокат, бажаючи показати свою вченість, самовпевнено дав на суді таке визначення: «Бійка, панове присяжні засідателі, є такий стан, суб'єкт якого, виходячи за межі дозволеного, вторгається у сферу об'єктивних прав особи, які охороняє держава, намагаючись порушити цілість фізичних покривів цієї особи повторюваним порушенням таких прав. Якщо одного з цих елементів немає, то ми не маємо юридичної підстави вбачати у взаємній колізії субстанцію бійки». А Коні у своїй промові висміює таке «плетіння слівес». Що таке бійка, всім відомо, але якщо вже потрібно точно визначити це поняття, то замість довгої формули захисника можна сказати, що бійка є такий стан, у якому одночасно кожен з її учасників завдає ударів і зазнає їх¹.

Дехто надто полюбляє вживати в розмові іншомовні слова, між тим як інші віддають перевагу одиницям лексичного рівня рідної мови. Звичайно, в деяких випадках, наприклад у розмові співробітників про виробничі справи, немає сенсу умисно вишукувати слова і вирази рідної мови замість поширених і зрозумілих іншомовних термінів. Проте, якщо хтось починає в колі нефахівців зловживати іншомовними словами та професійними термінами (а таке часом трапляється серед фахівців, захоплених своєю сферою діяльності), співрозмовники його не завжди розуміють. Цій людині варто порадити стати на місце слухачів і уявити їх рівень знань у даній галузі.

¹ Див. про це: Коні, А. Ф. Приемы и задачи обвинения [Текст] // Избр. произ. : в 2 т. / А. Ф. Коні. — М. : Госюриздат, 1959. — Т. 1. — С. 70.

Чим пояснити таку «любов» до вживання іншомовних слів та наукових термінів у розмові з нефахівцями? Очевидно, причина полягає в бажанні справити враження своєю «науковістю» на інших людей. Їм можна дати пораду, перефразувавши прекрасне англійське прислів'я: «Write to express, not to impress». У перекладі українською мовою воно звучить так: «Пиши для того, щоб висловитися, а не для того, щоб справити враження». Ще більше ця настанова стосується усної мови. Той, хто вживає іншомовні слова або професіоналізми, безумовно, повинен знати їх значення і правильну вимову.

Чіткою, точною робить мову її *чистота*. Прагнення мовленнєвої чистоти, смислової точності закладається у підвалинах культури. Мова постійно змінюється. В ній з'являються нові слова і мовні звороти, а старі відживають своє та зникають. Деякі нові слова швидко стають «модними». Але не всі вони є прийнятними, бо не відповідають духу рідної мови. Спочатку такі нові слова надають мові більшої виразності, однак згодом, поширюючись, перетворюються на банальність. Тому, вживаючи їх, треба бути надто обережним.

Засмічують мову так звані паразитичні слова і словосполучення: «значить», «звичайно», «власне», «власне кажучи», «от розумієте» та інші штампи, які слід нещадно вилучати, різні «мовні вихляси», які належить викорінювати з мовленнєвої практики загалом, а з ораторської — особливо. А такі слова, як «пропісочити», «витинати номер», «шурувати», «змитися», «газувати» в сполученні з ім'ям людини ображають її гідність.

Багатство мови — це вміння вільно користуватися всіма ресурсами рідної мови, відбирати з неї те, що найбільше відповідає темі, яка виголошується, обстановці, аудиторії. Воно залежить від загальної культури оратора, його ерудиції, начитаності, досвіду публічних виступів.

Коли дитина починає вчитися говорити, її словниковий запас шороку збільшується на певну кількість слів. Доросла людина має словниковий запас, яким володіє пасивно (пасивний словник), тобто знає значення слів, але не вживає їх. Кожен з нас має активний словник певного обсягу, і крім того, в декілька разів більший пасивний словник. У розмові вибираємо слова із запасу активно вживаних слів. Одні мають малий запас слів, інші — великий. Зрозуміло, що той, у розпорядженні якого є більше слів, може висловлюватися точніше, слова обирати виразніші, описувати події барвистіше, ніж той, у кого бідніший словник.

Як розширити свій словниковий запас? По-перше, бажано більше читати книжок авторитетних авторів; по-друге, слухати лекції кваліфікованих промовців з метою збагачення власного словникового запасу. Крім того, якщо у вас не все гаразд з пам'яттю, треба або записувати вислови, яких ви досі не вживали, або підкреслювати їх у тексті книги і частіше повторювати.

Поради щодо збагачення словникового запасу можуть виявитися неповними або навіть хибними, якщо, керуючись ними, людина в розмові почне вживати вислови лише з літературної мови. Ми справляли б дивне враження на оточення, якби в розмовній мові користувалися всім словниковим запасом художньої літератури.

Мовлення й обрання слів необхідно пристосовувати до обставин. Незвично і неввічливо, наприклад, якщо молода людина говорить жаргоном своїх одноліток, спілкуючись із дорослими (причому останні не завжди її розуміють). Недоречно також, коли хтось під час дискусії або на зборах вживає різкі, а то навіть і грубі вирази, якими він звик користуватися в оточенні своїх приятелів. Більшість людей можуть писати літературною мовою, але у розмові чомусь нею не користуються. Можливо, тому, що вони, як правило, пристосовуються до того середовища, в якому перебувають.

На що звертати увагу, добираючи слова? Якщо ми прагнемо навчитися говорити, то мусимо приділяти увагу обранню слів. Наша мова не тому така одноманітна, що складається з невеликої кількості постійно повторюваних слів, а тому, що деякі улюблені слова ми вживаємо надто часто. Говорячи, треба намагатися звертати увагу на ці часто вживані слова або попросити когось із знайомих стежити за нашою мовою саме з цього погляду. Якщо у нас є можливість записувати свою мову на диктофон, після декількох прослухувань ми краще зрозуміємо свої мовні вади, які можуть бути пов'язані чи то з недбалою вимовою, чи то з нечітким формулюванням речень, чи то з обранням слів. Прослухування аудіозапису, безперечно, допоможе вдосконалити усну мову. Але не дуже треба на це покладатися. Імпровізована розмова або невідпрацьований виступ завжди має певні хиби.

Якщо ми переконалися у тому, що деякі слова вживаємо надто часто, треба позбутися такої небажаної звички. Деякі з цих слів можна вилучити, не завдаючи жодної шкоди мовленню, а деякі замінити синонімічними словами або виразами. Для поліпшення обрання синонімів існують синонімічні словники.

Однією з ознак мовної культури оратора є *правильність мови*, яка визначається її відповідністю загальноприйнятим нормам мови. Саме тому будь-яке порушення негайно викликає опір аудиторії, принижуючи престиж оратора і його виступу. В ораторській промові вагомим значення набуває дотримання мовленнєвої норми в граматиці, слововживанні, вимові, постановленні наголосу. Граматичні норми належать як до синтаксису, тобто побудови речень і словосполучень, так і до морфології — правил зміни слів. Правильність вимови під час виголошення промови оратором є не менш важливою, ніж дотримання граматичних норм або правил слововживання. Правильне постановлення словесного наголосу — необхідна ознака грамотної мови.

Правильність, наприклад, законодавчого висловлення є конче важливою, оскільки держава повинна звертатися до громадян мовою найвищої можливої якості (структура, фразеологія, формулювання). По-перше, з чемності, бо повага до мови є першим обов'язком. По-друге, з прагнення ефективності сполучення. Нарешті, з причини привабливої сили законодавчого тексту: терміни закону переймуть громадяни, вони увійдуть до життя ще швидче, оскільки їх обрав законодавець.

Культура публічної мови, як і письмової, містить ясність, точність, чистоту, доречність, але, крім того, вона передбачає *мовну майстерність*, уміння переконати аудиторію і впливати на неї. Оратору треба пам'ятати, що вплив справляється за двома каналами: раціональним та емоційним. Мовлення впливає насамперед фактичним змістом, переконливістю аргументів, логічністю, обґрунтованістю висновків. Але багатство слів, розмаїтість синтаксичних конструкцій, виразність підтримують у слухачів інтерес, забезпечують їх емоційно-психологічну переконаність. Дебати сторін у судових процесах, лекції з правових тем зобов'язують до того, аби і прокурор, і адвокат, і лектор не просто виступали, а виступали логічно, переконливо, експресивно. Створенню *експресивності*, а також емоційності слугують мовні засоби, за допомогою яких оратор виражає емоційно-вольове ставлення до предмета мовлення і тим самим впливає на слухачів. Однак кожний виразний засіб доречно в публічному мовленні у тому разі, коли це допомагає привернути увагу до предмета мовлення, підсилити значення аргументу, виразити важливу, з погляду оратора, думку. Отже, *культура публічного мовлення* — це таке використання мовного матеріалу, що забезпечує найкращий вплив на дану аудиторію відповідно до поставленого завдання.

Мова — неосяжний океан з безліччю рифів і мілин, багато у чому невідомих течій і глибин. Загальної лоцманської карти цього океану ще не існує, хоча його вже поборозлили численні маршрути. Певна річ, треба знати їх, щоб якнайменше припускатися помилок у мовленні.

§ 2. Образність мови: зміст і засоби її створення

Не можна розмовляти з аудиторією тільки мовою абстрактних понять, узагальнень, законів, висновків, мовою цифр. Оратор має зацікавити, захопити слухачів ідеями, які він розкриває. І тут необхідна образність викладу. Мова повинна бути не тільки ясною, точною, простою, правильною, чистою, а й яскравою. Зобразити яскраву, образну картину перед слухачами — залишити вражаючий відбиток у їх свідомості, схвилювати їх. Образ — це чудова форма ораторського мистецтва. Вона завжди використовувалась у промовах ораторів з трибуни суду. Образність головним чином досягається за допомогою тропів і стилістичних фігур.

Троп (від грец. *τρόπος* — зворот) — *вживання слова або вислову у переносному, образному значенні*. В основі тропа — зіставлення двох явищ, предметів, що близькі один одному за будь-якими ознаками. Народна мудрість говорить: «Без солодкого не відчуєш гіркого, без потворного не матимеш уявлення про прекрасне». Існують такі види тропів: порівняння, епітет, метафора, алегорія, уособлення, гіпербола, літота, іронія тощо.

Порівняння — зіставлення одного предмета з іншим з метою більш яскравої і наочної характеристики одного з них. Наприклад, говорячи про необхідність удосконалення всієї системи освіти і про те, як важливо навчити молодих людей творчо мислити, підготувати їх до життя, можна навести образне висловлювання, яке використовує порівняння: «Ще стародавці говорили, що учень — це не посудина, яку необхідно наповнити, а факел, який необхідно запалити». Порівняння відіграють дуже важливу роль при описах, допомагають уявити об'єкт розмови.

Епітет (від грец. *ἐπίθετον* — прикладка, прізвисько) образно виражає річ, людину або дію, підкреслюючи найбільш характерну чи вражаючу якість. «Чи слід молодіці світити грішним волоссям проти Божого сонця?» (І. Нечуй-Левицький).

Метафора (від грец. *μεταφορά* — переміщення, віддалення) — заміна прямого найменування предмета образним. Метафора є тим самим порівнянням, однак у порівнянні схожість указується прямо, а у метафорі — домислюється. Юність можна порівняти з весною життя. Метафора за своєю сутністю є скороченим порівнянням, в якому пропущено сам об'єкт порівняння. Наприклад: чаша терпіння, у чужу душу не влізеш, випити гірку чашу та ін.

Алегорія (від грец. *ἀλληγορία*, від *ἄλλος* — інший та *ἀγορεύω* — говорю — іносказання) — зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Наприклад: хитрість інакомовно показують у вигляді лисиці; мир — у вигляді голуба. Відома всім алегорія кохання — серце; алегоричне зображення зміни війни на мир — «І перероблять мечі свої на лемехи, а списи свої на серпи». Тартюф — алегорія лицемірства, Дон Кіхот — алегорія лицарства і под.

Уособлення — надання неживим речам або природним явищам людських рис: лисичка-сестричка, вовчик-братик, дядько-ведмідь тощо. Уособлення дуже характерне для фольклору з його міфопоетичною свідомістю, використовується також літераторами: «Реве та стогне Дніпр широкий ...» (Т. Шевченко).

Гіпербола (від грец. *υπερβολή* — перебільшення) — умисне художнє перебільшення сили, значення, розміру явища, що зображується. Наприклад: «Мало який птах долетить до середини Дніпра» (М. Гоголь). Гіперболи часто вживаються в політичній полеміці і пропаганді тощо.

Літота (від грец. *λιτότης* — простота) — образний вислів, який полягає у зменшуванні величини, значення явища, яке зображується. Наприклад: від Ніжина до Києва рукою подати. Оратори нерідко використовують засоби з народної мудрості: «хлопчик з палець», «хатинка на курячих ніжках». Літота — протилежний до гіперболи троп.

Іронія (від грец. *εἰρωνεία* — удавання, прихований глум) — іносказання, що містить висміювання, негативне оцінювання предмета мовлення або якихось його якостей: заперечення під виглядом ствердження чогось.

Виразність та дієвість мови оратора багато в чому залежать від побудови фрази, її конструктивних особливостей. Стилістично значущі типи цих побудов (побудови фрази) називаються *фігурами* (від лат. *figura* — образ, вид). До стилістичних фігур належать: інверсія, анафора, антитеза, градація та інші спеціальні синтаксичні прийоми.

Інверсія (від лат. *inversio* — перегортання, перестановка) — незвичний, нехарактерний для даної національної мови порядок розта-

шування слів. Використовується з метою привернути увагу слухача. Наприклад: «Пити за перемогу не годиться завчасно, то прикмета погана» (Н. Рибак).

Анафора (від грец. *αναφορά* — піднесення) — лексико-синтаксичне повторення слів і словосполучень на початку прозаїчних речень (у віршах відповідно — рядків). Блискучий зразок її знаходимо у промові Цицерона проти Катіліни, де за її допомогою змальовується ця злочинна людина: «Хто отруйник на всю Італію, хто гладіатор, хто розбійник?» І далі він називає Катіліну вбивцею, підроблювачем заповітів, обманщиком, гультьєєм, марнотратцем, розпусником. Дванадцять разів повторюється у цьому реченні питальний займенник «хто» — анафора, що виділяє кожен вид злочинності Катіліни, надає всій структурі гостроти.

Антитеза (від грец. *ἀντίθεσις* — протиставлення) — зворот промови, в якому для посилення виразності протиставлені поняття, думки, образи, стани, риси характеру дійових осіб. Наприклад: «Ні Богові свічка, ні чортові кочерга», «Перемелеться лихо — добро буде». Антитеза робить речення не тільки багатим за змістом, а й винятково милозвучним і принадним.

Градація (від лат. *gradatio* — поступове підвищення, посилення, від *gradus* — крок, ступінь) — стилістичний прийом, що дає змогу відтворити вчинки, думки, почуття або події в розвитку.

Тропи та стилістичні фігури — тільки частина засобів, які використовуються для досягнення художності та виразності мовлення. Ефективними художньо-естетичними елементами ораторської мови насамперед є багатство фольклору, народної розмовної мови.

Народні порівняння — фразеологічні сполучення, в яких на основі спільних ознак зіставляються люди, явища, речі, предмети з метою створити яскраві уявлення або викликати відповідну емоційну реакцію. Використання народних прислів'їв і приказок робить промову яскравою і переконливою. Але якщо зловживати прислів'ями та афоризмами, вони, врешті-решт, швидко набридають і роблять мову нудною та одноманітною.

Оратор у процесі підготування до виголошення промови використовує крилаті вислови, образи художньої літератури. Однак художні засоби повинні застосовуватися лише такою мірою, якою вони необхідні для глибокого розуміння основних науково-теоретичних положень змісту промови. Шаплони, штапи притуляють образність мови,

її влучність і щирість. Тому уникати штампів, оберігати мову від шаблонів — одне з першочергових завдань оратора.

§ 3. Стиль мовлення

Під *стилем* (від лат. *stilus* — паличка для письма) розуміють *спосіб використання мови, заснований на виборі з різноманітних мовленнєвих засобів тих засобів, які найкращим чином забезпечують спілкування між людьми в даних умовах*. З цієї характеристики стилю випливає висновок: існують об'єктивна (яка залежить від стану мови) і суб'єктивна (яка залежить від того, хто говорить) сторони стилю. Тому правомірно говорити про мовленнєві стилі (об'єктивна сторона) і стиль індивідуальної промови (суб'єктивна сторона).

Розрізняють такі *стилі*: розмовно-побутовий (розмовний), офіційно-діловий, науковий, публіцистичний, літературно-художній. Кожен з них характеризується «набором» певних мовленнєвих засобів, які і складають його особливості.

Розмовно-побутовий стиль «обслуговує» сферу повсякденних неофіційних стосунків людей: сферу невимушених відносин у сім'ї, побуті, а також невимушені відносини в професійній сфері. Цим визначаються особливості змісту розмовного мовлення і конкретний характер мислення. Розмовне мовлення виконує функцію спілкування, тому найчастіше виявляється в усній формі при особистій участі мовців, тобто в діалозі, що не розрахований на попереднє обмірковування. Виходить, це непередбачене мовлення (спонтанне). У будь-якій іншій сфері спілкування можливості обрання мовних засобів обмежені нормами стилю. Розмовне ж мовлення сприяє самовираженню, вияву індивідуальних рис мовця; для нього характерна емоційна реакція. Велику роль тут відіграють позамовні засоби, такі як міміка, жести. Із цим пов'язані «згорнутість» висловлювань, їх неповноструктурна оформленість. Економії мовних засобів сприяє й загальна для мовців ситуація. З другого боку, спонтанність породжує надмірність мовлення, тобто повне або часткове повторення сказаного. Всі ці особливості відбиваються в будові розмовного мовлення, мовних засобах.

Книжкова лексика, слова іншомовного походження в розмовному мовленні майже відсутні, однак широко використовуються розмовна, побутова лексика, слова суб'єктивного оцінювання, емоційно забарв-

лені; нерідкі просторіччя. У словотворі виявляються експресія та оціночність. Активна розмовно-побутова фразеологія: *свиню підкласати, гол як сокид, біжить, як очманілий, як сніг на голову, черв'ячка заморити* та ін.

Умови реалізації розмовного мовлення і стильових рис особливо яскраво виявляються в синтаксисі, оскільки він безпосередньо пов'язаний з оформленням думки. Безпосередність спілкування, контактність спричиняють велику кількість неповних речень. У мовленні переважають прості речення.

Емоційність мовлення реалізується у використанні питальних, спонукальних, окличних речень.

Спонтанність мовлення веде до утворення пауз, викликаних підшукуванням потрібного слова. Паузи нерідко заповнюються різними вставними словами. Досить часто спостерігаються навіть самопереривання, порушення синтаксичної структури висловлень.

Елементи розмовного мовлення мають місце в усному мовленні слідчого і судді під час допиту, оскільки умови реалізації мови в цих випадках характерні як для книжкового мовлення, притаманного офіційній сфері спілкування, так і для розмовного: усна форма, діалог, контактність.

Усне мовлення слідчого при допиті й очній ставці, мовлення судді в судовому слідстві — важливий засіб отримання показань про встановлені факти. Форма запитань, звернення до учасників слідчих дій визначаються слідчим і суддею з урахуванням тактичних міркувань і завдань забезпечення точності. Нерідко залежно від того, наскільки точно допитуваний розуміє мовлення слідчого, судді, залежить зміст його показань, тому багато слідчих у процесі допитів і очних ставок орієнтуються на розмовний стиль. *Слідчий, прагнучи зробити свою мову доступною, зрозумілою, свідомо вживає розмовну лексику.* Риси розмовного мовлення відзначаються й у монологічному мовленні прокурора й адвоката в судових дебатах, і під час читання публічних лекцій. Судове мовлення може бути підготовлене в плані змісту і композиції, але з погляду обрання мовних засобів воно є спонтанним. Відсутність моменту обмірковування під час проголошення промови веде до того, що в ній з'являються конструкції, загальні з розмовним мовленням. Спонтанність судової промови породжує паузи обмірковування, в яких з'являються різні заповнювачі.

Таким чином, розмовно-побутовому стилю притаманні діалогічність, невимушеність та емоційність спілкування, стихійність, знижуваність мовленнєвих засобів.

Офіційно-діловий стиль обумовлений практичними вимогами життя, обслуговує сферу правових відносин — діловодство і законодавство. Він реалізується майже виключно в писемній формі для написання державних актів, міжнародних документів, для ділової переписки; усними можуть бути тільки такі його жанри, як доповідь на ділових нарадах, виступ на зборах, службовий діалог, наприклад, мовлення слідчого або судді під час допиту.

Соціальна роль офіційно-ділового стилю в житті суспільства є важливою і своєрідною: обслуговуючи суспільні відносини між державами, установами, громадянами, між громадянами і державою, він сприяє досягненню ділової домовленості або однобічному визначенню позиції з якого-небудь питання.

У складі офіційно-ділового стилю виділяють три підстили: законодавчий, дипломатичний та адміністративно-канцелярський. Кожен з них має свої жанри. Так, меморандум, нота, комюніке — жанри дипломатичного підстилю; розписка, довідка, доповідна записка, доручення, наказ, розпорядження, заява, характеристика — канцелярського. Цей стиль просякнутий ідеєю «зобов'язаності». Висловлювання точні, однозначні, вираження індивідуальних особливостей мовця максимально приглушене. Лексика таких текстів переважно емоційно нейтральна, ніби стандартна, нерідко спеціальна, термінологічна (позивач, відповідач, покарання, за рахунок засобів фонду соціального забезпечення і под.). У лекції можуть зустрічатися слова і звороти офіційно-ділового стилю, але виступ у цілому не може будуватися на використанні подібних мовленнєвих засобів. Зловживання ними породжує «канцелярит».

Науковий стиль розрахований на осіб, що мають певну підготовку в тій чи іншій науковій галузі, й обслуговує сферу науки, основна функція якої — виробити об'єктивні знання про предмети і явища, ідеї і закони дійсності, розкрити їх закономірності. Явища дійсності вчені пізнають за допомогою досліджень, і результати їх описуються, обговорюються та доводяться в наукових творах, для яких необхідні якості мовлення, що дозволяють автору адекватно передати інформацію про пізнане явище і переконати адресата в її об'єктивності. Викладене вимагає таких мовних засобів, які б розкрили рух думки дослідника, підкреслили логічність і точність мислення, зробили думку чітко аргументованою. Слід застерегти, що ступінь впливу наукового твору залежить від того, наскільки переконливі аргументи, що наводяться дослідником.

Сфера наукового спілкування вимагає найбільш точного, логічного, однозначного вираження думки, а основною формою мислення в науці є поняття. Перебіг думок автора виявляється в судженнях і умовиводах, які будуються в чіткій логічній послідовності та сприяють пошуку істини, виведенню одних знань із інших. Загальними специфічними рисами наукового стилю, що впливають із абстрактності (понятійності) і чіткої логічності мислення, є абстрактна узагальненість і підкреслена логічність викладу. Похідними стильовими рисами є смислова точність (однозначність), об'єктивність викладу. Наукові тексти багаті на терміни.

Науковий стиль неоднорідний. У ньому виділяють: 1) власно наукові тексти, написані фахівцями і розраховані на фахівців. Це статті, монографії, доповіді, тези доповідей, реферати, автореферати, рецензії, дисертації; 2) науково-популярні твори, що знайомлять нефахівців з досягненнями різних галузей наук; 3) навчально-наукові твори, призначені для навчання фахівців.

Науково-популярна література, що розповідає просто про складне, знайомить не тільки з результатами дослідження, а й із деякими його прийомами, умовами роботи фахівців. Науковий виклад переплітається тут з художнім, книжковий стиль — з розмовним.

Освічений юрист повинен уміти не тільки грамотно скласти юридичний документ, а й написати замітку в газету, рецензію на нову книгу, статтю для суспільно-політичного журналу, провести бесіду із громадянами, прочитати публічну лекцію з правової теми. Замітка, рецензія, стаття, лекція — це жанри публіцистичного стилю, що вбирає в себе мовні засоби книжково-письмових стилів і розмовного мовлення, а також засоби художнього мовлення. Ці особливості публіцистичного стилю визначаються його функціями.

Публіцистичний стиль (від лат. *publicus* — суспільний) «обслуговує» сферу суспільних відносин: суспільно-політичних, ідеологічних, економічних, культурних. Він використовується в засобах масової інформації: газетах, на радіо, телебаченні, суспільно-політичних і літературно-художніх журналах, лекціях, мовленні виступаючих у Верховній Раді, на зборах, мітингах.

Важлива функція цього стилю — *інформативна*. Інформація видається з метою просвіщати громадян, роз'яснювати їм явища дійсності, формувати в них суспільно-політичну свідомість. Тому інформативна функція нібито підкоряється функції *ідеологічного впливу* на громадян.

Інформативна функція публіцистичного стилю передбачає документально-фактологічну точність, збірність, офіційність. Усі жанри публіцистики ґрунтуються на перевірених фактах, використовують документальні джерела, аналізують і роз'яснюють реальні життєві явища.

Розрізняють абстраговану і конкретну фактологічну інформацію. Абстрагована інформація подає факт узагальнено, без конкретно-почуттєвого сприйняття, і суб'єктивного ставлення до нього. Конкретна фактологічна інформація відбиває явище в його чуттєво-конкретній подійній формі.

Функція впливу публіцистичного стилю вимагає експресивності, підвищеної емоційності, що виявляється в таких стильових рисах, як відкрита оціночність, імперативність, дохідливість (доступність). У публіцистичних творах не просто описуються явища і факти — вони оцінюються, роз'яснюються, витлумачуються. Ці факти будять думку читачів і слухачів, формують їх думку, спонукають до певної поведінки. Дохідливість є засобом переконання громадян у правильності висловлюваного положення.

Літературно-художній стиль можна розглядати як узагальнення і поєднання всіх стилів, оскільки він органічно вплітає ті чи інші стилі для надання їм більшої переконливості і достовірності в зображенні подій. Він найбільш багатий на мовленнєві ресурси, багатоплановий та різноманітний.

Художній стиль широко використовується у творчій діяльності, різних видах мистецтва, культурі та освіті. Цей стиль покликаний, крім інформаційної функції, виконувати й найсуттєвішу — естетичну: впливати засобами художнього слова через систему образів на розум, почуття і волю слухачів та читачів, формувати світоглядні переконання, моральні якості й естетичні смаки.

Основними ознаками цього стилю є:

- образність (образ-персонаж, образ-символ, словесний образ, зоровий образ);
- естетика мовлення, призначення якої — викликати у слухача почуття прекрасного;
- експресія як інтенсивність вираження (урочисте, піднесене, ввічливе, пестливе, лагідне, схвальне, фамільярне, жартівливе, іронічне, зневажливе, грубе та ін.);
- суб'єктивізм розуміння та відображення (індивідуальне світобачення, світовідчуття і відповідно світовідтворення оратора, спрямоване на індивідуальне світосприйняття та інтелект слухача).

Для ораторської промови у стилістичному плані характерно таке. Насамперед ораторська промова — це промова усна. Вся її побудова, усі мовленнєві засоби, всі виразні можливості мови мають бути підпорядковані цілям безпосереднього спілкування зі слухачами. Публічному виступу повинні бути притаманні всі кращі ознаки усної промови: інтонаційна виразність, гнучкий синтаксис, безпосередність переживання думки, єдність слова і жесту, живе відчуття співрозмовника і контакт з ним. Стилiстична своєрiднiсть ораторської промови визначається вдалим сполученням рiзних мовленнєвих засобiв. Стилi лекцiй, публiчного виступу — це завжди пошук, проба, творчiсть. Недарма кажуть: стилi — це людина.

Отже, проблеми культури і стилю публічної промови є досить складними і багатограничними, а мовленнєві навички та вміння складають важливу частину ораторської майстерності. Досвідчений оратор завжди прагне встановити не тільки інтелектуальні, моральні, ідейні контакти з аудиторією, а й контакти словесні.

Запитання для самоконтролю

1. Поняття культури мовлення.
2. Які загальні ознаки мовної культури оратора Вам відомі?
3. Образність мови: поняття, зміст, роль.
4. Засоби створення образності мови.
5. Які види тропів і фігур існують?
6. Стилi мовлення: поняття і види.

Розділ 6

ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ

§ 1. Поняття та категорії техніки мовлення

Доведено, що публічний виступ юриста розрахований на переконання аудиторії і має містити оригінальну ідею, достатню аргументацію, яскравий стилі, оптимальне емоційне забарвлення та досконалу техніку мовлення. Під *технікою мовлення* розуміють уміння оратора володіти голосом, інтонувати виступ та управляти аудиторією. Техніка мовлення посідає значне місце в діяльності оратора, забезпечуючи ефективність його промови. Чим обумовлюється ця ефективність? Перш за все потрібно, аби оратора зрозуміли, без цього переконати в будь-чому неможливо. Досвід вчить: «Незрозуміла зазвичай не тема, а її виклад».

Для того щоб головна думка була зрозумілою, потрібно, по-перше, її мати, тобто чітко знати, що бажаєш сказати; по-друге, зробити її доступною слухачам. Звернімося до головної мети спрямованих на це зусиль: навчитися говорити так, аби оратора не можна було не зрозуміти. Звісна річ, це на сто відсотків стосується і техніки мовлення, бо тут простежується одна закономірність: невірний взятий тон спотворює думку, аудиторія може зрозуміти її у перекрученому вигляді. Отже, техніка публічного виступу повністю підпорядковується змісту виступу; а думка, яку прагне висловити оратор, спричиняє дію мовного апарату.

Техніка мовлення — складний феномен і складний процес. Перш за все це майстерність публічного слова, водночас це складний процес спілкування, в якому зливаються два потоки інформації: вербальний (слова, поєднані певним чином у речення) і позавербальний (інтонація, міміка, жести). Зважаючи на те що оратор під час виступу передає слова голосом, то результат техніки його мовлення можна представити як створений виконавцем для сприйняття слухачем певний акустичний образ, певну художню інформацію, якій притаманні специфічні характеристики. Опанування технікою мовлення не можна звести до механічного оволодіння голосом або іншими суто «технічними» навичками оратора, хоча без них ораторського мистецтва не існує. Тому опану-

вання технікою мовлення слід підкорити вмінню мислити вголос, тобто говорити розмірковуючи. Адже унікальність техніки мовлення, як і ораторського мистецтва в цілому, полягає в тому, що матеріалами (інструментами) тут виступають сам оратор-творець, можливості його психіки, тіла, а при створенні акустичного образу інструментом стає його голос. У голосі оратора опрідметнюється буття проблеми, що міститься в словах, які він промовляє. Зв'язок між словами і технікою мовлення являє собою органічну цілісність. Зважаючи на те, що оратор під час виступу передає слова голосом, то результат техніки мовлення можна уявити як створений виконавцем для сприйняття слухачем певний акустичний образ, певну художню інформацію, якій притаманні специфічні характеристики.

Техніку мовлення можна уявити як багаторівневу впорядковану й організовану систему. Якщо виходити з поняття техніки мови і розуміти її як уміння оратора володіти голосом, інтонувати промову й управляти аудиторією, то ми бачимо, що на першому рівні існують три відносно самостійні проблеми: володіння голосом, інтонування та управління аудиторією. Кожна з них, будучи елементом цієї вищої системи, має свої елементи і характеристики.

У першій проблемі техніки мовлення визначимо механізми дії голосу та його головні характеристики. *Голосовий апарат* складається з чотирьох частин: дихальних органів, вібраторів, резонаторів та артикуляторів. *Дихальні органи* — це легені, мускулатура, що втягує повітря в легені, та інші м'язи, що виштовхують повітря з легень. *Вібратори* — це голосові зв'язки. Вони розташовані горизонтально в дихальному горлі, де воно переходить в гортань, і прикріплені до передньої стінки так, що в ослабленому стані складають римську цифру V. Коли вони напружені і зішкулені, повітряний потік, що йде із легень, примушує їх швидко вібрувати, породжуючи голосоутворюючі коливання. *Резонатори* включають гортань, порожнини рота і носа. Вони посилюють, збагачують звук, що виникає завдяки дії голосових зв'язок. Зміни форми й об'єму порожнини рота надають при мовленні чіткості кожному звуку або створюють резонанс. *Артикулятори* (язик, губи, зуби, нижня щелепа, м'яке піднебіння) створюють із звуків склади і слова.

Вимова може бути нормальною (чітка, виразна) або з низкою відхилень від норми. Ці відхилення можуть бути результатом: 1) неправильної структури мовного апарату; 2) хибного користування тією чи іншою частиною мовного апарату при її нормальній будові; 3) специфічного складу окремих ділянок нервової системи.

Вадами структури мовного апарату можуть бути, наприклад, неправильне стуляння щелеп або дефект прикусу тощо. Це призводить до неправильної вимови багатьох звуків, проте такі вади можна усунути. Треба, по-перше, звернутися до фахівця (фоніатра); по-друге, виконувати специфічні вправи. Головне — знати, що відсутність у оратора вад мовного апарату ще не говорить про те, що він підготовлений до ораторської діяльності. Навіть досвідченим ораторам слід неупинно працювати над голосом, розвивати і тренувати його. Сила, об'ємність, звучність голосу залежать не тільки і не стільки від ступеня напруги м'язів гортані і голосових зв'язок, скільки від правильного, активного мовного дихання, вміння користуватися резонаторами.

Перелічені частини голосового апарату беруть участь у створенні п'яти елементів голосу: а) звучності; б) темпу; в) висоти; г) тембру; г) дикції (артикуляції). Кожний з цих елементів залежить від усіх частин голосового апарату і справляє вплив на інші елементи.

Сам голос має певні характеристики (якості): а) гнучкість голосу як здатність швидкого переходу в інтонуванні за різними ознаками голосу — висоти тону, сили звуку, тембру тощо; б) динаміка голосу, яка характеризується різноманітним ступенем сили звучання, гучності, що забезпечується гарною роботою дихального апарату, а також активною артикуляцією, відсутністю зайвої м'язової напруги; в) діапазон голосу як звуковий обсяг, що визначається інтервалом між найнижчим і найвищим звуками голосу; г) тембр як забарвлення звука, за яким відрізняються звучання його однакових висот, звукове забарвлення, характерне для кожного голосу.

За невеликим винятком, кожна людина має від природи голос, який може стати чітким, сильним і багатим на відтінки. І все ж таки більшість людей часто ковтають окремі звуки або їх голос стає монотонним, невиразним. Доведено, що на стосунки з іншими ніщо так не впливає, як враження від вашого голосу, і нічим люди так не зневажають, як голосом, і ніщо не потребує такої постійної уваги до нього. Це дуже важливо для професійної діяльності. Тому звернімо увагу на те, що молодіжний вік є не тільки критичним з точки зору формування інтелектуальних і професійних навичок, а й дуже важливим для придбання вміння володіти голосом, правильною вимовою, жестами, рухами тіла.

Робота над голосом, його постановка є дуже складною операцією. Під постановкою голосу розуміється найповніший і всебічний розвиток голосових даних, таких як збільшення об'єму діапазону голосу,

розвиток його сили, гнучкості. Спеціальні вправи допоможуть позбутися очевидних голосових вад (гугнявість, горловий звук тощо) і забезпечити чітку вимову кожного звука, складу слова, речення в цілому, тобто належну дикцію. *Дикція* (від лат. *dictio* — вимова) означає «вимова». Бездоганною дикцією вважається правильна, чітка вимова кожного голосного і приголосного звуків окремо, а також слів і речень у цілому. Виразна вимова для оратора є обов'язковою, бо її недосконалість заважає сприйняттю та розумінню сутності «озвученої» промови. Дикція є однією з головних складових майстерності оратора, а отже, носієм, у якому закарбовано соціокультурні чинники певної доби. Тому робота над дикцією є надзвичайно актуальним і важливим завданням сучасного українського ораторського мистецтва, теперішньою ознакою якого, на жаль, є неясна вимова. Загалом звучність голосу дає оратору можливість належним чином донести аудиторії ідею промови, необхідно лише знати і вміти користуватися якостями голосу. Якісна мовна і голосова техніка дозволяє оратору правильно інтонувати промову.

§ 2. Інтонція, інтонаційно-виразні засоби мовлення

Уміння інтонувати промову є, як уже зазначалося, другим складником першого рівня елементів техніки мовлення, під якою ми розуміємо володіння голосом, уміння інтонувати промову та управляти аудиторією.

Під інтонацією слід розуміти ритміко-мелодійну побудову промови, яка передає її сенс і ставлення до неї за допомогою висоти тону, сили звука, темпу мови та тембру голосу. За допомогою інтонаційного забарвлення слів складаються протилежні за змістом речення: піднесено урочисті, доброзичливі, наказові, грубі, зневажливі та ін. Поза інтонацією немає ні побутового, ні художнього, ні наукового слова. В публічному виступі звучність голосу, його тембр, висота тону свідомо використовуються оратором як засоби мовної виразності, засоби впливу на слухачів. Тому оратор звертає увагу не тільки на фізіологічні, а й на психологічні основи зміни звучності і забарвлення голосу. Так, зміни темпу підкреслюють важливі і менш значущі проблеми; тембр відіграє велику роль не тільки як загальне забарвлення звуку, він створює здатність голосу варіюватися залежно від почуттів, які

передає оратор; висота дозволяє розширити спектр голосових модуляцій, значно різноманітнити і забарвити голосову виразність гучністю тощо.

Зміна різних елементів голосу виступає як певні *прийоми інтонування, під якими ми розуміємо форми передавання інформації*. Вони допомагають підкреслити, підсилити звучання логічно виголошених слів і фраз. З-поміж таких прийомів відрізняють: зміну висоти тону, сили звука (перш за все гучності) або регістру звучання голосу, уповільнення або прискорення темпу мови, зміну тембру голосу.

Висота тону — це той діапазон звукового об'єму людини, що визначається інтервалом між найнижчим і найвищим звуками голосу. Вміння «перекидати», легко піднімати й опускати звук, не здійснюючи жодних м'язових напружень, чути високі і низькі тони звучання свого голосу — необхідна умова володіння інтонацією. Важливо й те, що цією зміною висоти оратор підкреслює своє ставлення до смислового значення промови. Незначне в думці промовляється на підвищених тонах, важливе — на понижених тону.

Сила звуку як прийом передавання інформації має два показники: гучність та волю, адже головну думку можна підкреслити або підсиленою гучністю, або, навпаки, шепотінням, вкладаючи глибокий сенс у сказане. Це особливо підкреслюється у східному прислів'ї: «Смішний той, хто, гніваючись, кричить, і страшний той, хто, гніваючись, мовчить». Частіше ж за все оратор, аби надати важливості певній думці, виголошує окремі речення або слова значно гучніше, ніж інші, тобто принаймні двома прийомами можна користуватися при зміні сили звука.

Зміна темпу промови дає не два, як попередні елементи інтонування, а три прийоми (форми) передавання інформації: прискорення швидкості мовлення, уповільнення та паузи. Студенти вже добре знайомі з цими прийомами викладачів і знають абсолютно точно: якщо мова лектора уповільнюється, то необов'язково йому потрібно говорити: «Запишіть, будь ласка», вони занотовують у конспекті дійсно важливу думку, на власному досвіді переконуючись у тому, що прискорено мовлене — це другорядне, а уповільнено — то важливе.

Третім прийомом інтонування у використанні зміни темпу є *пауза* — *зупинка в мовленні*, що, до речі, вже не тільки характеризує темп, а й змінює ритм промови. Останній має за основне зміну певних частин промови за довжиною звучання, а також чергування мови, що звучить,

і пауз. Існують правила темпоритму: темп скорочує або подовжує дії (прискорена або уповільнена мова). Прискорив темп — менше дав часу для дії і тим примусив себе діяти та говорити швидше.

Розрізняють декілька типів пауз залежно від того, за якої причини і з якою метою переривається виголошення промови. *Фізіологічні паузи* викликані необхідністю вдихнути повітря. Як правило, вони збігаються з іншими паузами — граматичними, логічними та психологічними. *Граматичні паузи* — це засіб граматичного впорядкування тексту. *Логічні паузи* пов'язані зі змістом, логікою промови. За їх допомогою оратор роздрібнює потік слів на змістовні частини. Це нібито поділ або поєднання слів у мовні такти, під якими розуміють відрізок фрази, цілісний за значенням, об'єднаний інтонаційно і відокремлений з обох боків паузами. Зауважимо ще раз: логічна точність і виразність мови досягаються постановленням логічних наголосів. Логічний наголос — це підкреслена вимова етапних речень у промові (тез, висновків), а також найзначніших слів і словосполучень у фразах. Призначенням *психологічної паузи* є емоційна інтерпретація тексту, розкриття психологічного навантаження думки. Така пауза пов'язана з підтекстом промови. Її сутність є зрозумілішою, якщо порівняти її з паузою логічною: в той час, як логічна пауза механічно формує такти, цілі фрази і саме цим допомагає виявити їх сенс, психологічна пауза дає життя цілій думці, фразі і тексту, намагаючись передати їх підтексти. Якщо без логічної паузи мова є безграмотною, то без психологічної паузи вона нежиттєздатна. Логічна пауза пасивна, формальна; психологічна, безперечно, завжди активна, багата на внутрішній зміст. Логічна пауза слугує розуму, психологічна — почуттю.

Є прийоми й у четвертому елементі інтонування промови — тембрі голосу, в його характерному забарвленні. Тембр визначається огрядністю, формою та розмірами тіла людини, що приведене в стан коливання і вібрації при вимовлянні звуків. Найменша різниця в побудові і формі тіла, що виконує вібрації, має суттєве значення, тому в усьому світі не існує двох людських голосів, які лунають цілком однаково. В інтонуванні тембр відіграє важливу роль як здатність голосу варіювати залежно від передавання певного ставлення до думки, що виголошується. Як ідеї мають різну силу впливу, різну здатність викликати певні почуття, так і голос може породжувати ті самі переживання. Одними і тими самими словами за допомогою тембру можна передати з приводу будь-якої виголошеної думки

і радість, і захопленість, і нерішучість, і погрозу, і гнів тощо. Тут роль тембру полягає в тому, що він підкреслює ті слова, якими можна надати більшого резонансу.

Отже, інтонована мова чітко передає, по-перше, сенс промови; а по-друге, ставлення до нього. Оратор не вимовляє неупередженим голосом, а вступає у спір, запевняє, хвилюється, радіє тощо, тобто передає внутрішній сенс слів, виявляє своє ставлення до предмета виступу. Інтонування мови підкреслює також перехід від однієї думки до іншої, від питання до питання, від проблеми до проблеми.

І не можна відразу відповісти на запитання, яка промова краща: швидка чи повільна, тиха чи гучна? Жодна, бо бездоганними є тільки природна швидкість вимови, тобто така, яка збігається зі змістом промови, і природне напруження голосу. У нас, наприклад, у судах майже без винятку здебільшого сумні крайнощі: одні вимовляють зі швидкістю тисяча слів за хвилину; інші болісно шукають їх або витягують із себе звуки з такими зусиллями, що, здається, їх душать за горло; ті мурмочуть, ці кричать. Оратор, який безперечно посідає перше місце в лавах сьогоднішнього зрілого покоління, промовляє, майже не змінюючи голосу, і так швидко, що за ним важко простежити (схопити думку). Якщо прислухатися до сучасних промов, не можна не помітити в них дивовижну особливість. Істотні частини речень здебільшого вимовляються незрозумілою скоромовкою або нерішучим бурмотанням, а всі слова, що засмічують мову, такі, як «за всяких умов загалом, а в даному випадку особливо; життя — це дорогоцінне благо людини; крадіжка — це таємне викрадення рухомого майна» тощо — вимовляються голосно, чітко.

Коли оратор виміряє час, кроки, кілометри, він повинен говорити чітко, не кваплячись, і абсолютно неупереджено, хоча б уся сутність справи і доля підсудних залежали б від його слів. Остерігайтеся говорити «струмочком»: вода летить, дзюрчить, лопотить і ковзає по мозку слухачів, не лишаючи сліду. Аби запобігти стомливій однонамітності, треба скласти промову в такому порядку, щоб кожний перехід від одного розділу до іншого вимагав зміни інтонації. Як зауважував А. Коні: «Говорити слід чітко, голосно, не монотонно, за можливості виразно і просто. В інтонації мають бути впевненість, переконаність, сила. Не повинно бути вчительського тону, бридкого і непотрібного».

Мати правильну інтонацію надзвичайно важливо. Інтонація, образно кажучи, — це «кондиціонер простору душі». Вона зробить атмосферу в аудиторії теплішою або охолоджує її, або просто призводить

до крижаного окостеніння. Холодна або роздратована інтонація вносить в людські стосунки холод. Те саме і в залі для виступів. Настрій падає нижче точки замерзання. Слухачі отримують душевне обмороження. Неприємно діє і владний, командний голос. Ще й нині зустрічаються оратори, голоси яких лунають так, нібито вони хочуть наслідувати скрипу дверей в замку привидів. Але слейна інтонація також не до вподоби. Ми весь час говоримо звучним голосом; голосом без вираження — монотонним і безпристрасним. Ми рідко пристосовуємо голос до предмета мови. Є люди, які з однаковою інтонацією і вітають, і висловлюють співчуття. Але ж один і той самий зміст мови, навіть якщо всі формулювання є однаковими, лунає абсолютно по-різному залежно від того, як виголошено промову. Одна єдина пауза, один нікчемний акцент зроблять мову переконливою або знищать її. Важливо виявити основні пункти не тільки в точних формулюваннях, а й у правильній інтонації.

Оволодіти майстерністю застосування прийомів інтонування не легко. Можна запропонувати декілька порад. По-перше, великої гучності можна досягти не напругою голосових зв'язок, а такими засобами: а) посиленням потоку повітря при диханні; б) посиленням резонансу («несучої здатності»); в) підвищенням чіткості артикуляції; г) уповільненням темпу. По-друге, за допомогою сили звуку, роблячи його голосніше чи тихіше, виділяють найважливіше. Є також можливість підвищити емоційну напругу в «піано». Завдяки цьому промова стає рельєфною, передає слухачам ставлення оратора до окремих фрагментів і положень у виступі як до найважливіших. Більш того, це впливає на формування у слухачів їх ставлення до проблем, яких оратор торкається у промові. По-третє, крім варіації сили звучання голосу, логічних наголосів, що залежать від ступеня важливості предмета розмови, різноманітності темпу, що відтіняє значущість окремих думок, виразності звучання мови надає зміна висоти тону.

Інтонована мова наблизилася до розкриття третьої складової частини техніки мовлення — вміння управляти аудиторією. Управління аудиторією є адекватне використання всіх засобів ораторського мистецтва, завдяки яким можна ефективно переконати аудиторію. Перш за все це оригінальна ідея, цікаві, переконливі аргументи, сукупність і різноманітність композиційних прийомів, влучне мовне використання стилістичних прийомів; увесь арсенал психологічних засобів активізації аудиторії, без яких не буде належної уваги, нарешті, це і належна техніка мовлення, адже, як довела наука, інтонація часто важить більше,

ніж вимовлене слово. Вміле використання техніки мовлення приваблює аудиторію, підвищує її мисленнєву активність, змушує активно сприймати все сказане оратором.

Належне місце серед прийомів управління аудиторією як елемента техніки мовлення посідають такі позавербальні прийоми, як використання міміки і жестів як додаткових засобів виразності оратора. Вираз обличчя оратора, його поза і жести — це додатковий засіб виразності, адже публічна мова — результат складного духовного і фізичного процесу. У мозку і тілі людини виникають безперервний потік емоцій, почуттів, ідей, фізичні рухи, які можуть забезпечити оратору експресію. Експресія — це прийом техніки мовлення, змістом якого є сила вираження, вияву почуттів, переживань, підкреслена виразність виявлення переживань, почуттів, у якій належне місце посідають і жести.

Жести (від лат. *gesta* — діяння) — виражальні рухи рук, пальців. Їх використовують як допоміжні засоби спілкування людей. Жести виступають і як імпульсивно-інстинктивні дії, розраховані на те, аби люди за ними зрозуміли внутрішній стан оратора та його вимоги. Жестом нерідко супроводжується мовлення, що надає наочності та експресивності розповіді. Жести нерозривно пов'язані з перебігом думок і зміною почуттів оратора, їх ритмічний збіг з інтонацією, наголосом і паузами допомагає зосередити увагу слухачів на тих чи інших важливих частинах виступу промовця, показати його ставлення до висловлених положень та збудити у слухачів подібне ставлення.

Традиції вітчизняного ораторського мистецтва щодо жестів є доволі суворими і вимагають стриманості. Згадаємо видатного оратора Феофана Прокоповича, професора риторики Києво-Могилянської академії. Його правила красномовства були першою спробою регламентувати публічні виступи. Він підкреслював, що навіть при бурхливому темпераменті оратору слід утримуватися від надмірної жестикуляції. Вона відвергає увагу, заважає слуханню, сприйняттю думки.

Важко дати поради щодо застосування жестів. Тут виявляється індивідуальність кожного оратора. Коли ми, наприклад, спостерігаємо дружню бесіду двох жителів південних країн, то жахаємося, як дають вони волю жестам — говорять «руками і ногами». В наших широтах відхилення перебувають більшою мірою під контролем. Але навіть і у нас оратори часто розмахують руками і наносять удари кулаками, ведуть повітряний бій з невидимим ворогом чи хапаються за волосся, деякі промовці потирають руки, нібито радіють тому, що обдурили

свого ділового партнера. Цих поганих звичок легко уникнути, якщо стримувати свій темперамент.

Однак існують певні загальні вимоги щодо використання жестів. Їх не можна «запозичувати», вони мають виражати темперамент, почуття самого оратора, відповідати його особистості, думці виступу. Вони мусять бути стриманими, економними, природними. Їх призначення — супроводжувати перебіг думок. Жести повинні бути скупими, тільки тоді вони дієві. Шаблонних фігур жестикуляції не існує. Є жести запрошуючі, відкидаючі, наказові, запитуючі, прохальні тощо. За допомогою пальців можна пояснити нюанси. Отож, жвавою жестикуляцією частіше за все користуються, аби підкреслити свої слова, «руки домальовують думку», зазначав К. С. Станіславський. З жестами оратора потрібно бути обачним і намагатися, аби вони не впадали в очі, адже він не актор. Нервові і різкі рухи оратора викликають в аудиторії відчуття незручності.

Красномовним елементом техніки мовлення є *міміка*: вона настільки ж важлива, як і рухи рук. Той, хто виступає з непроникним обличчям або оглядає оточуючих затуманеним поглядом, не завоює серця слухачів, хоча б він бажав їм розповісти ще так багато розумного. Міміка може бути серйозною чи веселою, вона завжди повинна бути дружньою і ніколи не перевищувати міру. Хто не бажає бачити маску застиглого сміху, як та, що зображена на рекламі зубної пасти. Треба дивитися природно, привітно, люб'язно. Міміка оратора відбиває його духовний стан. На обличчі оратора слухачі бачать і радість, і сум, і подив, і блаженство тощо. Байдуже обличчя промовця породжує байдужість і у слухачів.

Розглянувши основні проблеми техніки мовлення, зауважимо, що вони мають неабияке значення для юриста, про що свідчать і практика, і висловлювання відомих фахівців. Ось, наприклад, думки з цього приводу досвідченого юриста П. Пороховщикова (П. Сергеїча). Йому належить теза про те, що неправильно взятий тон може повністю згубити промову або зіпсувати її окремі частини. В цілому поведінка оратора під час виголошення промови підвищує її виразність і налагоджує контакт із слухачами. Слухач бажає не тільки зрозуміти зміст слів, а й відчувати людське спілкування. Якщо ми охоче слухаємо видатних ораторів, навіть тоді, коли вони, можливо, не говорять нічого нового, то причина в тому, що вони володіють особистим шармом, завдяки дару мовлення й особливо захоплюючій силі очей та вираз-

ності жестів. Доведено, що поведінка, жести залишають більш глибоке враження, ніж слова.

Таким чином, властивість людського голосу, здатність оратора в процесі виступу змінювати темп і ритм промови, тембр, звучність та тональність голосу і надає в сукупності різноманітності живим інтонаціям, адекватно і цікаво використовує міміку і жести, до того ж мова оратора є експресивною. Здебільшого публічні виступи залишаються у пам'яті слухачів не тільки тому, що вони глибокі за змістом, а й тому, що в душу западає тон промови, коли є не тільки вагомі аргументи, а й переконливі відтінки голосу, необхідні інтонації і голосове забарвлення.

Якщо оратор не володіє технікою мови (його голос слабкий, дикція нечітка, інтонація невиразна, відсутні логічні наголоси), то сприйняття промови значно ускладнюється. Чим досконалішою є ораторська майстерність промовця, чим вище рівень культури звучання мови, тим зрозумілішим, доступнішим та дієвішим буде його виступ.

§ 3. Логіко-інтонаційний аналіз промови. Мовні ноти

Логіко-інтонаційна виразність мови полягає в умінні оратора чітко, повно, без перекручень донести до слухачів зміст промови, її основної ідеї. Аби досягти цього, необхідно заздалегідь, задовго до зустрічі з аудиторією провести логіко-інтонаційний аналіз промови. Мистецтво оратора полягає у тому, щоб знайти єдино необхідне розміщення єдино необхідних слів. Аби розмістити логічно наголошені слова і вислови, треба в першу чергу вибрати зі всієї фрази одне найважливіше слово і виділити його наголосом. Потім слід зробити те саме з менш важливими словами, але з такими, які теж необхідно виділити. Неголовні, другорядні слова особливо наголосом не виділяються. Зрозуміло, що існує цілий комплекс наголосів: сильних, середніх, слабких — їх розподіляють залежно від змісту промови та її мети.

Є низка правил, закономірностей усної мови — в розташуванні пауз і наголосів, мелодії мови, русі голосу вгору або вниз при розвитку думки, її завершенні.

Перш за все існують правила постановки логічного наголосу. До них належать:

1) правило другого місця. Логічний наголос частіше за все опиняється наприкінці відрізка тексту, логічним центром якого він є (наприклад: «Висування кандидатур не потребує повторної пропозиції і триває доти, доки хто-небудь не внесе пропозиції про *припинення*»);

2) логічний наголос припадає на слово, яке стоїть не на звичному місці, тобто при порушенні звичайного порядку слів (наприклад: «Люблю Вітчизну *я*»);

3) правило нового поняття. Якщо в тексті вперше називається будь-який предмет, особа або нове явище, що мають значення для подальшого викладу, то слова, що означають цей предмет, особу або явище, виділяються логічним наголосом (яскравим прикладом цього може бути вірш «Дім, який збудував Джек» С. Маршака, в якому наголосом виділяється кожне нове поняття);

4) правило протиставлення. Якщо думку оратора побудовано на явному або прихованому протиставленні однієї особи, предмета, явища іншому, то наголос отримують саме ті слова, якими позначаються ці протиставлення (наприклад: «Маленька штучка червінчик, а ціна велика»);

5) правило порівняння. Якщо думку, виражену у фразі, побудовано на порівнянні, то логічним наголосом виділяються слова, позначення того, з чим порівнюється;

6) правило зіставлення. Протиставлення і порівняння — окремі випадки більш загального явища — зіставлення якихось предметів, понять, явищ, дій або за контрастом, або за схожістю (подібністю). Але можливі зіставлення у чистому вигляді, без підпорядкування, на рівних правах. У таких зіставленнях наголосом виділяються слова, що позначають предмети і явища, які зіставляються;





7) правило єдиного поняття. Якщо в тексті зустрічається група слів, які означають нерозривні елементи будь-якого одного поняття, предмета чи образу, то в такому словосполученні, що становить єдиний мовний ланцюг, логічним наголосом виділяється лише останнє слово (наприклад: «Виставка передового *досвіду*»);

8) слід запам'ятати й інші правила постановки логічного наголосу: а) не виділяються інтонаційно займенники (крім випадків, коли в них полягає основний сенс); б) слово, яке стоїть перед тим, яке необхідно посилити, випадає з наголосу; в) виділяються всі розділові знаки. Причому різні розділові знаки мають різний темп і різну висоту тону (змінюється діапазон). Наприклад, питальний знак потребує голосово-

го підйому, окличний, навпаки, — з пониженням тону на останньому складі слова, три крапки — зниження тону, темпу, постановлення паузи і зміни тембру.

Наявність правил, закономірностей логічного наголосу в інтонуванні не означає, що існує раз назавжди встановлений рисунок мелодії мови для визначення будь-якого розділового знака. Нескінченно різноманітними можуть бути інтонації при промовлянні однієї й тієї самої фрази. Обов'язковою умовою використання прийомів техніки мовлення може бути одне: інтонація повинна точно передавати думку, яку ви хочете висловити. При логіко-інтонаційному аналізі тексту промови вивчаються не можливі інтонаційні ходи самі по собі — треба йти до того кола думок, бачень, підтекстів, які є необхідними для задуму оратора. Саме це і допомагає народженню необхідних інтонацій. Отже, логіко-інтонаційний аналіз є творчим засвоєнням тексту, в якому кожному епізоду притаманні певна тональність, певний темпоритм, певна температура почуттів.

Логіко-інтонаційний аналіз здійснюється і фіксується за допомогою мовних нот. *Мовні ноти* — це графічне зображення голосової, інтонаційної мелодії промови. Крім знаків оклику і запитання, існують такі мовні ноти:

- 1) v — пауза;
- 2) vvv (vv) — велика пауза;
- 3) f (від forte) — гучно (голосно);
- 4) fff (ff) — дуже гучно (дуже голосно);
- 5) p (від piano) — тихо;
- 6) ppp (pp) — дуже тихо;
- 7) r (rit) від *ritardando* — уповільнення, загальмування темпу;
- 8) a (acc) від *accelerando* — прискорення темпу;
- 9)  початок з високого тону в діапазоні;
- 10)  початок з низького тону в діапазоні;
- 11)  головна думка, ударне слово;
- 12)  другорядна думка.

З метою впорядкування використання мовних нот при роботі над текстом промови треба їх розрізнити. Вони поділяються на три групи: а) рядкові; б) надрядкові; в) підрядкові. Це необхідно знати, аби ефективніше користуватися ними при логіко-інтонаційному аналізі тексту промови. Рядкові ноти (v, f, p, r, a) розташовуються на рядку, перед словами або групою слів, яким слід надати саме таку інтонацію

або після них; надрядкові — над тим словом або окремим складом слова, яке потребує зміни діапазону; підрядковою є лише одна нота (_____), коли в реченні необхідно підкреслити головну думку або окреме слово.

Мовні ноти розвивають уміння використовувати різноманіття інтонацій. Як писав Бернард Шоу, інтонації людини настільки безмежно різноманітні, неповторні, багаті, тонкі, що писемне мистецтво, незважаючи на все грамагичне опрацювання, не в змозі передати їх. Існують п'ятдесят способів сказати «так» і п'ятестот способів сказати «ні», але тільки один спосіб це написати. Точно так існують сотні способів інтонаційно виражати питальні знаки.

Високі і низькі тони, гучний і тихий голоси, прискорення та уповільнення мови, зміна тембру потрібні оратору не для зовнішньої краси. Вони необхідні перш за все для чіткого передавання думки. Навіть кожний з розділових знаків, які допомагають точно передавати, «малювати» думки, має свій тональний вираз. Аудиторія мусить почути в голосі оратора питання, оклики, коми, які не обривають, а розвивають думку, змушують чекати її закінчення; чіткі, конкретні крапки завершують думку. Тільки за цієї умови промова стає зрозумілою і впливає на слухача. Але до цього оратор має заздалегідь готуватися, зробивши у тексті промови її логіко-інтонаційний аналіз і попрацювавши з мовними нотами.

Що ж може бути психологічним фундаментом переконливого, виразного, вільного та природного мовлення? До нього можна віднести впевненість у собі. Чітке розуміння мети промови, вільне володіння матеріалом (знання предмета розмови) завжди викликають піднесеність, особливий емоційний стан — усе це впливає на звучність голосу, надає йому певного забарвлення.

Але як досягти цього? Аби тільки створити якусь ілюзію звучності, гнучкості голосу, деякі оратори вдаються до всіляких голосових фігуритур (італ. *fiortitura*, букв. — цвітіння), що складають неприємну умовність квазізвучного мовлення. Треба шукати дійсно музичну звучність голосу. Голос — озвучене дихання. А це означає, що красивий голос можна поставити, виконуючи спеціальні вправи. Навчання правильній вимові і звучанню голосу є не що інше, як набуття певних навичок, а це потребує щоденних вправ, а також постійних зусиль, спрямованих на очищення мови взагалі і підвищення загальної культури людини.

Таким чином, місце техніки мовлення в ораторському мистецтві зумовлено тим, що техніко-інтонаційні прийоми є завершальними формами передавання інформації поряд з логічними, дидактичними, мовно-стилістичними. Адже виключно всі вербальні прийоми оратор передає *голосом* — мови без техніко-інтонаційних форм реально не існує. Техніка мовлення не є чимось застиглим, вона становить живий процес вияву ораторських здібностей та здатна посилити ці здібності чи зменшити. Піклування про техніку мовлення фактично є піклуванням про збереження реального статусу промовця. Ця техніка є системним явищем. У ній немає форм, якими можна нехтувати. Як показує досвід, індивідуальні недоліки щодо будь-якої із її форм можуть бути подолані при бажанні оратора і використанні ним відповідних випробуваних процедур або вправ.

Запитання для самоконтролю

1. Сформулюйте поняття техніки мовлення.
2. Дайте визначення характеристик голосу: динаміка, діапазон, тембр, гнучкість.
3. Назвіть складові елементи чотирьох частин голосового апарату: дихальних органів, вібраторів, резонаторів та артикуляторів.
4. Сформулюйте поняття інтонації.
5. Назвіть прийоми інтонування і визначте їх місце в анатомії промови.
6. Визначте місце міміки і жестів у техніці мовлення, їх можливості в підвищенні експресії.
7. Що таке логіко-інтонаційний аналіз промови? Як він здійснюється?
8. Назвіть правила логічного наголосу, визначте їх зміст.
9. Дайте визначення мовних нот, охарактеризуйте їх.
10. За якими критеріями розрізняють мовні ноти? Назвіть правила їх використання.

Розділ 7

ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТОК
КРАСНОМОВСТВА ЮРИСТА§ 1. Виникнення юридичного
красномовства в епоху Античності

Для того аби уявити сутність красномовства юриста, треба дослідити шляхи розвитку загального красномовства і його особливого жанру — судового красномовства. Місцем народження судового красномовства є Давня Греція. Із розвитком державності, особливо після греко-перських війн, коли в результаті політичної боротьби підсилювався вплив демократичних сил, значно поживилася діяльність народних мас у внутрішньому житті розвинених грецьких полісів. У зв'язку з цим розвивалося й ораторське мистецтво. Воно стало важливим чинником суспільного життя, засобом просування до слави і багатства. Політичні діячі публічно відстоювали свої позиції та інтереси. Політична та життєва доля громадян Афін багато в чому залежала від уміння говорити публічно, а цьому треба було вчитися, навчання коштувало дорого. Знамениті оратори користувалися повагою, були почесними громадянами, з ними радилися з будь-яких справ.

Практичного застосування ораторське мистецтво набуло в Сицилії. Там уже намітилися його основні види: політичне та юридичне, які у V ст. до н. е. поширилися в Стародавньому світі у період суспільного розквіту, зростання культури.

Найбільш поширеним жанром ораторського мистецтва були судові промови. Судитися в Афінах було нелегкою справою, обвинувачем міг виступати кожний громадянин. За законами Солона (640–559 рр. до н. е., афінський архонт 594 р. до н. е.) афінянин мав особисто захищати свої інтереси у суді. Обвинувачуваний намагався не тільки переконати суд у тому, що він невинуватий, але й викликати жалість, схилити суддів на свій бік. Однак не всі громадяни мали дар володіння словом, тому змушені були звертатися до логографів (складачі текстів судових промов) за допомогою у написанні захисної промови.

Форма промови та мистецтво виступу грали не менш важливу роль, ніж зміст промови. Тому кожна судова промова мала починатися всту-

пом, у якому розкривалася сутність даної справи, аби заздалегідь вплинути на суддів. Після вступу йшла розповідь про події, пов'язані зі справою. Головна мета розповіді — змусити суддів повірити у правдивість того, хто виступає. В цій частині використовувалися художні елементи промови. Далі йшов доказ. Завершувалася промова епілогом, який мав викликати співчуття до обвинувачуваного, певні чуттєві емоції. Промова завершувалася патетично.

Суд в Афінах був громадською трибуною, на якій сперечалися представники різних політичних переконань, напрямків, тому будь-який оратор повинен був володіти знаннями та вміннями переконувати людей. Це вміння Платон називав «мистецтвом гігантів мудрості».

Перші теоретики судового красномовства — Горгій, Лісій, Ісократ, Демосфен.

Горгій (близько 460 — близько 380 рр. до н. е.) був представником софістів в ораторському мистецтві. Софісти вважалися провідними ораторами, вони володіли законами логіки, мистецтвом палких спорів, майстерно впливали на слухачів. Але їх ораторське мистецтво мало суто формальний, показовий характер. Уважаючи, що поняття та сама істина є відносними, софісти вбачали мету ораторського мистецтва не у з'ясуванні істини, а у перемозі в гарячих, палких спорах, прагнули переконати слухачів на свою користь.

Горгій навчав юнаків з багатих родин практичному красномовству, вмінню логічно мислити та публічно говорити. Слово, вважав він, і є великий властелин, оскільки воно може і страху нагнати, і печаль знищити, і вселити радість, пробудити співчуття. Аби слово набуло влади над людьми, над ним треба постійно працювати. Мистецькі промови Горгія у формі політичних памфлетів закликали до боротьби проти тиранів, привертали увагу до нового та прославляли його ім'я. Промови Горгія були сповнені метафорами, порівняннями, антитезами, реченнями з однаковими закінченнями. Поділ промови на рівні частини, протиставлення за змістом, симетрично побудовані фрази з римою наприкінці відомі як горгієві фігури.

Історія судового красномовства зберегла ім'я Антіфонта. Його творчий пошук був пов'язаний з теорією правдоподібності як важливішого постулату судового та будь-якого іншого красномовства тільки у V ст. до н. е. Так почали називати особливий тип аргументації, коли за відсутністю фактичних доказів або достовірних свідчень про якісь події оратор розкривав логічну або психологічну залежність між особами, подіями і визнавав, що подія мала місце, якщо вона схожа на те,

що відбувається в житті, і тому є вірогідною. Докази «правдоподібності», «вірогідності» на тривалий час стали засобами переконань. Підкреслити психологічну достовірність поведінки обвинуваченого означало «слабкіший доказ зробити найсильнішим».

Філософ-софіст Антіфонт, страчений у 411 р. до н. е. за участь в анти- демократичному заколоті, відомий як складач промов, більшою частиною стосовно «кримінальних процесів», оскільки всі п'ятнадцять промов, які збереглися до наших часів, стосуються справ про вбивства. Три промови було складено для висловлювання у суді, а дванадцять — так звані театралогії. Антіфонта — збірка риторичних вправ. У театралогіях Антіфонт розробив систему аргументації, якою оратор може скористатися як для обвинувачення, так і для виправдання підсудного. Ораторська спадщина Антіфонта є простою та архаїчною, але деякі з його висловів (наприклад, схвалення справедливих законів та суддів, заяви підсудного про те, що він заслуговує на співчуття, а не на покарання, тощо) стали загальними частинами судової практики і судових промов.

Доволі відомим та популярним був Лісію (близько 459–380 рр. до н. е.) — видатний судовий оратор, який написав понад 200 промов. Першу промову він вимовив, коли йому йшов шостий десяток років. Лісію вимушений був виступати обвинувачем проти одного із 30 тиранів, повинного в загибелі його брата. В цій промові змальована жахлива картина знущань влади Тридцяти, за часів правління яких вчинювалися пограбування та вбивства. Політична промова Лісія «Проти Ератосфена, колишнього члена колегії Тридцяти» — дорогоцінне свідчення історії, достовірне джерело біографії самого оратора. В промові головну увагу він приділив зображенню обставин справи, змалював картини повсякденного життя афінян. Ми бачимо шахраїв, які не дотримуються законів, та хлібних спекулянтів, пенсіонера-інваліда, якого за доносом хочуть позбавити пенсії, та інші цікаві факти.

Дослідники промов Лісія підкреслюють його вміння створювати характери, психологію та стиль клієнтів. Промови Лісія є продуманими від початку до кінця. Він заклав засади композиції судової промови.

Представником барвистого, урочистого красномовства був Ісократ (436–338 рр. до н. е.), учень Горгія. Він не виступав особисто, а тільки писав тексти судових промов. Звичайно, така ситуація була неординарною і стала предметом глузувань. Як свідчать джерела, коли Ісократ запитували, як це він, сам не здатний виголошувати промови, навчає інших, він відповідав, що гострий камінь не може різати, проте

робить залізо гострим. У промові «Проти софістів» Ісократ намагався довести, що не можна змішувати істинну риторику, філософію з полемічними хитрощами софістів. Оратор, уважав Ісократ, повинен мати талант, бути освіченою людиною, постійно та наполегливо працювати над складанням промов. Значну увагу Ісократ приділяв мові, підбору слів: радив уникати різких та важких сполучень звуків, миттєвих переходів від однієї думки до іншої.

В ораторській школі, яку відкрив Ісократ, було розроблено композицію ораторського твору. До неї входили: 1) вступ, мета якого — створення уваги та бажання слухати; 2) переконливе викладення предмета виступу; 3) спростування доводів супротивника та власна аргументація; 4) заключна частина — підсумки про сказане.

Серед позитивних рис Ісократа слід зазначити здібність готувати матеріал за короткий строк, який було встановлено афінським судом. Промови Ісократа завжди характеризувалися чіткістю та ясністю думок.

На час керівництва школою припадає пік політичної активності Ісократа. Він розробив теорію і практику державного устрою, внутрішньої і зовнішньої політики полісів, принципів міждержавних відносин, соціальної стратифікації.

Апофеозом класичної грецької риторики V–IV ст. до н. е. була діяльність політичного і судового оратора Демосфена (384–322 рр. до н. е.). Розповідають, що природа не надала Демосфену жодної якості оратора, хвороблива дитина під опікою вдови-матері отримала не дуже гарну освіту, до початку повноліття він був розорений неспорядними опікунами. Прагнув відстояти свої права у суді, а задля цього почав брати уроки в Ісея (на той час видатного фахівця з майнових справ), що надало йому можливість виграти процес над розкрадачами батьківського майна. Щоправда, окрім морального задоволення виграна справа грошей не принесла, однак досвід ведення подібних справ — цінний здобуток для хлопця, який обрав фах логографа. Життєві обставини допомогли обрати професію Демосфену.

Сам Демосфен говорив, що ораторські здібності — це тільки деякі навички. Всі промови Демосфена відображають його наполегливий характер. Ще в юності, почувши судову промову Каллістрата, він був вражений силою слова, яке може полонити та підкорити слухачів, це також надихнуло його до наполегливої праці над собою. Крім тяжкої долі, він мав ще й деякі фізичні вади — слабкий голос, погану дикцію, нервовий тик. Але щоденні вправи, напружені заняття допомогли йому подолати всі негаразди та отримати гарні манери. Вже тоді він розумів,

що звичайний судовий оратор в Афінах вимушений був часами говорити на відкритому повітрі перед аудиторією в декілька тисяч громадян таким чином, аби його змогла почути більшість присутніх.

Предметом власної діяльності Демосфен обрав захист інтересів своїх громадян та ніколи не змінював своїх переконань протягом усього життя. Всі його промови, наприклад, «Про вінок», «Проти Арістогітона», «За звільнення від повинностей» — це зразки патріотизму, морального прикладу та ораторського мистецтва.

Однією з видатних промов Демосфена є «Про вінок, або За Ктесифонта». Він виступив ініціатором удосконалення укріплень міста та вклав у це й свої кошти. Ктесифонт запропонував Раді 500 нагородити Демосфена золотим вінком, однак македонська партія внесла протест, і нагородження було відкладено. Коли македоняни отримали перемогу над Грецією, македонська партія розпочала процес проти Ктесифонта. По суті це був процес проти Демосфена, який виступив у змаганні з вождем македонської партії Есхіном.

Дуже своєрідною є композиція цієї промови: оратор починає та завершує її зверненням до богів. Головна частина відображає сутність справи — ясна за формою, динамічна, експансивна. У промові використано велику кількість метафор, порівнянь, риторичних запитань. Вона була дуже емоційною, бурхливою, виразною. Особливого значення Демосфен надавав інтонаційно-виразним засобам.

Слава Демосфена не померла разом з ним. Нащадки зберегли 61 його промову. Доволі широкий життєпис про Демосфена склав Плутарх, зіставивши його біографію з життям видатного оратора Риму Марка Туллія Цицерона. Про значення красномовства Демосфена в античній традиції можна судити за кількістю авторів, які говорили про нього у піднесеному стилі, серед яких — Полібій, Страбон, Оріген, Фотій, Квінтіліан, Авл Геллій, Макробій, Юстін, Тертуліан та Аврелій Августин. Цицерон визначав Демосфена як майстра красномовства, зразок для ораторів майбутніх часів.

У Давньому Римі розквіт судового красномовства збігається з останнім періодом Республіки та завершується разом з нею. Його розвиткові багато в чому сприяли яскраві, блискучі зразки грецького ораторського мистецтва.

Протистояння рабів і рабовласників, патрициїв і плебеїв наклали яскравий відбиток на римське ораторське мистецтво. Форум, де мав можливість виступати кожний вільний громадянин Риму, постійно чув процеси щодо обвинувачення у здирництві, насильстві, пристрасті та

зрадах. Видатним римським оратором та автором праць із юриспруденції був *Марк Порцій Катон Старший* (234–149 рр. до н. е.). Історик і агроном, полководець і державний діяч, він був родоначальником латинського красномовства, головне в його промовах — глибокий внутрішній зміст. Коли Катон виступав обвинувачем у суді, він завжди виходив із сутності справи, чітко та логічно викладав думки, об'єктивно оцінював явища та події. Будь-який його супротивник завжди був переможений. Говорив Катон з особливим піднесенням, цілеспрямовано, з жестикуляцією, що вважалося головною цінністю оратора. Основні ознаки його промов — це точність, стислість та стилістична витонченість. Образність мовлення використовувалися задля того, аби глибше зазирнути у сутність питання, наприклад, повторення використовувалися з метою підсилення думки, яка мала дістати свідомості слухачів.

Цицерон дуже високо оцінював Катона як оратора. Плутарх також зазначав, що Катон говорив влучно і дотепно.

Славу видатного судового оратора отримав *Гальба*, який мав юридичне мислення, підбирав та розміщував у промові докази. Ораторська майстерність Гальби повною мірою відповідала вимогам Цицерона, що ставилася до оратора, який повинен був уміти переконувати впевненими доводами, турбувати душі слухачів уразливою та дієвою промовою, надихати суддю. Дедалі часто Гальба проголошував захисні промови так яскраво, що вони завершувалися під оплески присутніх на процесі.

У середині II ст. до н. е. значення судового красномовства у Давньому Римі набуває вагомості; теорія судової промови розроблялася на ґрунті грецької спадщини. Судова промова зазвичай поділялася на п'ять частин: 1) вступ; 2) викладення обставин справи; 3) наведення доказів на захист своєї точки зору; 4) спростування доказів іншої сторони; 5) завершення. Початок промови повинен був притягнути увагу суддів та налаштувати їх прихильність. Для аргументації існувала низка особливих правил. Найбільш впливові та дієві заходи оратор зберігав для заключної частини. Кожна композиційна частина промови прикрашалася особливо. Римські школи риторів намагалися надавати учням знання та навички судового ораторського мистецтва, учні добирали аргументів, відпрацьовували так звані «загальні частини». Їх вчили також користуватися прикрасами промови. Викладачі чудово володіли засобами і правилами публічної промови, знали і враховували закони логіки, були спроможні навіювати свої думки величезній аудиторії.

Славнозвісним судовим оратором цього періоду був *Гай Панірій Карбон* (у 120 р. до н. е. став консулом, пізніше звинувачений Луцінієм Крассом у здирництві, наклав на себе руки у 119 р. до н. е.), який

яскраво показав себе в багатьох процесах з кримінальних та цивільних справ. Цицерон назвав його одним з найкрасномовніших ораторів.

У ті самі роки був ще один видатний адвокат — *Гай Скрибоній Куріон*. Цицерон вказував на нього як на блискучого оратора, а промова Куріона на захист Сервія Фульвія про кровозмішання є зразком красномовства.

Судові промови відомого давньоримського політика й оратора *Марка Антонія* (143–87 рр. до н. е.) мали політичний відтінок. Головною зброєю в його захисних промовах був пафос. Антоній миттєво оцінював ситуацію, мав дар імпровізації, застосовував або вкрадливість, або благання, або стриманість, або пробуджував ненависть. Цицерон писав про Марка Антонія як про одного з двох (разом з Луцієм Луцінієм Крассом) найбільш видатних ораторів старшого покоління. Відповідно до характеристики Цицерона Антоній був розважливим оратором, який уміло підбирав найбільш сильні аргументи на підтримку своєї позиції і використовував їх. Завдяки своїй пам'яті він вимовляв лише ретельно продумані промови з розрахованим ефектом, хоча завжди здавалося, нібито він виступає експромтом. Окрім того, Антоній дуже виразно використовував невербальні засоби спілкування, такі як, наприклад, жести, начебто «рухи тіла у нього висловлювали не слова, а думки». Завдяки цим якостям Антоній був найбільш затребуваним оратором свого часу на суді.

Рішуче недосяжним, за характеристикою Цицерона, судовим оратором був *Луцій Луціній Красс*. Його промови вирізнялися старанною підготовленістю. Це стосувалося перш за все юридичної обґрунтованості, а також стилістичної витонченості. У своїх виступах Красс вдало поєднував витонченість і природність, гідність і дотепність, не втрачаючи при цьому ясності і переконливості. Він також умів наводити безліч прикладів, навіть говорячи про абстрактне. Цицерон називав його «найкращим правознавцем серед ораторів», у той час як Квінта Муція Сцевола він називав кращим оратором серед правознавців.

Останнім яскравим представником доцицеронівського періоду римського судового красномовства був *Квінт Гортензій Гортал*. Його мова, завжди відпрацьована, винтончена та доступна, підкоряла слухачів благородством думок, точністю і доречністю обраних слів та конструкцій. Ясність промов досягалася тим, що оратор вдало виокремлював головні пункти, аналізував та оскаржував докази протилежної сторони, наприкінці надавав нові, безперечні аргументи. Гортензій — автор двох при-

йомів, яких не було ні в кого: поділу, де перелічував те, про що говоритиме, та закінчення, у якому нагадував про всі докази протилежної сторони та свої. Голос Гортензія відрізнявся приємністю і рівністю манери, гідністю, жести — одушевленням. Кожна його поява у суді викликала захоплення у слухачів та присутніх на судових засіданнях.

Усе найкраще, чого досягло римське судове красномовство, сконцентровано в ораторській майстерності Марка Туллія Цицерона (106–43 рр. до н. е.). Природньо обдарований, він отримав відмінну освіту: вивчав римське право у славетного юриста Сцеволи, діалектику — мистецтво спору та аргументації, був знайомий з грецькою філософією, вивчав ораторське мистецтво грецьких майстрів слова, навчався цьому у Красса та Антонія.

Але ж на першому плані у Цицерона завжди була праця. Він багато працював над голосом, аби усунути його природну слабкість та надати йому приємну звучність та силу. Завжди старанно готувався до виголошення промов, постійно підвищував своє ораторське мистецтво. Найбільш корисним для оратора Цицерон уважав етику і логіку, філософію, історію і літературу, оскільки знання логіки допомагає логічно правильно побудувати промову, знання етики — обрати такий засіб, який викличе необхідну реакцію у слухачів. Філософія, історія та література роблять цікавим будь-який виступ.

Найбільш важливими умовами успіху за Цицероном є переконливість самого оратора та прагнення переконати суд, а рішучим чинником у виступі — його знання. Якщо оратор погано знає справу, то ніколи не зможе переконати слухачів; знання «дають зміст красномовству, матеріал для вираження». Оратор, за переконанням Цицерона, повинен наполегливо добирати матеріал і докази, вдало користуватися ними.

Розташуванню матеріалу Цицерон надавав найбільше значення. Він розробив композицію судової промови, яка забезпечувала максимально легке засвоєння матеріалу. Промова складалася із шести частин: перша частина — вступ, який повинен викликати симпатії до оратора, сконцентрувати увагу слухачів, підготувати їх до того рішення, яке запропонує оратор; друга частина — план виступу, в якому він чітко і зрозуміло вказував на основні положення захисту та висував тезу; третя частина — розповідь про те, як стався злочин. Головною частиною промови Цицерон вважав четверту — доказ. Для доказу оратор використовував факти подвійного роду: перші — повинні впливати на розум слухачів, а другі — на почуття, що дуже важливо під час завершення промови. Потім йшла п'ята частина — повторення рішучих

доказів, аби краще відбивалися у свідомості суда. Наприкінці промови підбивалися підсумки.

Головна сила промов Цицерона — у їх змістовності, вмінні добирати різні докази, логічному розташуванні матеріалу. Він поступово та цілеспрямовано розбивав усі нападки протилежної сторони, намагався не стільки перемогти, скільки переконати.

Глибокому змісту промов Цицерона відповідала яскрава форма. Всі виразні засоби були використані та розташовані у промові дотепно, особливо виразними були його патетичні завершення з риторичними запитаннями. Цицерон говорив: «Аби запалити серця, промова повинна палати». Всі його судові промови, переконливі за аргументацією, виразні за формою, зачаровували та підкоряли слухачів: він міг пробуджувати в них співчуття до підсудного, був спроможним збентежити протилежну сторону дотепним зауваженням, змусити суддю посміхатися. Квінтіліан так оцінював ораторське мистецтво Цицерона: «Небо надіслало на землю Цицерона, мабуть, для того, аби дати нам приклад, до яких кордонів може дійти могутність слова. З повною справедливстю сучасники оголосили його царем адвокатури».

§ 2. Розвиток юридичного красномовства: від Середньовіччя до сучасності

У IV–V ст. мистецтво судового красномовства було розвиненим у Давній Грузії. Орагор IV ст., видатний діяч Колхідської риторичної школи *Фартадзе* вважав, що судова мова повинна бути суворо аргументована юридично. Давньовірменський філософ VI ст. *Давид Анахт* серед жанрів ораторського мистецтва особисто виокремлював судове красномовство.

У XII–XIV ст. мистецтво публічного спору в Грузії та Вірменії досягло високого рівня. В XIV ст. успішно розвивається судове красномовство в Італії, а у XV ст. красномовство у сфері правових відносин було розвинено у державах Середньої Азії.

Середньовіччя з його феодальним устроєм, пануванням церкви, відстороненням народу від суспільних справ не змогло впливати на розвиток судового красномовства: справи у судах вирішувалися формально, живе слово не мало великого значення.

Яскраві сторінки у світову історію судового ораторського мистецтва вписали французькі судові оратори. Якщо в XI–XV ст. промови адвокатів були складені цитатами із церковних книжок, то поступово вони звільняються від цього та набувають світського характеру. З'являються твори, присвячені теорії судового красномовства, наприклад, «Діалог про ораторів» *Луазеля*. Автори теоретичних праць вимагають від судового оратора глибоких знань справи. У XVII ст. були відомі такі майстри юридичного красномовства, як *Леместр*, *Патрю*, *Жербьє*, *Кошен*, *де Молеонь* та ін.

Але найбільшого розквіту судове ораторське мистецтво досягло у Франції в XIX ст. Його представляли дійсні майстри судової мови: *Жюль Фавр*, *Лашо*, *Берр'є*, *брати Дюпен*, *Ше д'Ест Анж*, *Лаборі*, *Кремьє*, *Морнар*. Їх промови вирізняються ясністю викладання, витонченістю форми. Промови легко читати та сприймати, оскільки думки в них відображені чітко, докази наведені послідовно. У промовах немає суперечностей, важких та довжелезних фраз. Ці якості однаково притаманні більшості промов названих ораторів. Російський адвокат *К. Арсеньєв*, який вивчав красномовство французьких юристів, писав, що «весь матеріал, який би великий за обсягом він не був, старанно згруповано та розділено на частини, які тісно пов'язані між собою, природньо впливають одна з другої. Ні стрибків, ні повернення назад, ні повторення, крім тих, які потрібні для кращого висвітлення фактів». Промови французьких судових ораторів треба вивчати кожному юристу та брати їх за приклад, аби формувати думки ясно, точно, логічно, послідовно, дотепно.

Російське юридичне красномовство починає розвиватися у другій половині XIX ст., після судової реформи 1864 р., разом з уведенням суду присяжних та утвердженням присяжної адвокатури. Судові промови талановитих російських юристів *А. Коні*, *В. Спасовича*, *М. Карабчевського*, *К. Арсеньєва*, *О. Урусова*, *П. Александрова*, *М. Холева*, *С. Андреевського*, *В. Жуковського*, *К. Хартуларі*, *Ф. Плевака*, *М. Казарінова*, *О. Лохвицького*, *М. Муравйова*, *М. Громницького*, *В. Пржевальського*, *П. Обнинського*, *О. Бобріщева-Пушкіна* з повним правом називають найяскравішими зразками юридичного ораторського мистецтва.

Безумовно, кожний оратор вирізнявся особистими якостями та характеристиками: від емоційного борця за істину до спокійного, врівноваженого дослідника фактів. Однак об'єднували їх перш за все повага до своєї професії, широкі знання, правова і загальна ерудиція, багатогранність і глибина думок, старанний аналіз зібраних доказів,

сила слова, що робила їх промови переконливими. Більшість ораторів були обдарованими людьми, юридичну діяльність поєднували з літературною та науковою. Це дозволяло їм стати так званими «розмовними письменниками», творцями літературної мови, захисних промов — майстрами «живих слів юристів».

Російські судові оратори, які характеризувалися високою громадянськістю, часто розкривали у судових промовах суперечності суспільного ладу, які приводили до вчинення злочинів. Показовими в цьому плані є промови Ф. Плевако у справі робітників Коншинської фабрики, справі селян з Люторич, справі ігуменії Митрофанії; промова П. Александрова у справі Віри Засулич; промови М. Карабчевського у справі Сазонова, справі Гершуні. Російські юристи виконували роботу ретельно, вкладали в неї всю свою душу та талант.

Якщо в умовах дореволюційної Росії судове красномовство мало на меті не тільки об'єктивне дослідження обставин справи, а й вплив на почуття присяжних засідателів, то в радянські часи доказова сторона судового виступу набувала більшого значення, ніж психологічний аналіз. Судова промова стала значно меншою за обсягом, їй були притаманні форми логічного розгортання, меншими були й засоби емоційного впливу.

Мистецтвом обвинувальної промови у 20–30 рр. ХХ ст. характеризувалися виступи *М. Криленка* (1885–1938), який був прокурором Російської Федерації, а потім наркомом юстиції РРФСР і СРСР. Як державний обвинувач він виступав на всіх відомих політичних процесах, а також на деяких процесах, важливих за своїм суспільним значенням або присвячених боротьбі з економічною розрухою. Тому його промови — це хроніка подій того часу. Назвемо п'ять промов *М. Криленка* у найбільш важливих політичних процесах: у справі колишнього старшого наглядача Бутирської каторжної в'язниці *Бондаря*; у справі контрреволюційної організації, так званого «Тактичного центру», який ставив за мету знищення радянської влади; у справі правих есерів, які влаштували замах на *В. Леніна*, вбили *В. Володарського*, *М. Урицького*. Кожна промова *М. Криленка* вирізнялася всебічним та ретельним вивченням справи, глибоким дослідженням доказів, докладним психологічним аналізом самого злочину та його причин.

У розвиток мистецтва обвинувальної промови значний внесок зробив *Р. Руденко* (1907–1981), який з 1953 до 1981 рр. обіймав посаду Генерального прокурора СРСР. Оратора характеризувала висока загальна та правова культура, глибокі знання, принциповість. Його обвинувальні промови містили всебічну аргументацію, переконливість,

логіку викладання, психологічний аналіз. Завжди чітко формулювався тезис, після різнобічного аналізу дій підсудних робилися переконливі висновки. Якщо прочитати промову *Руденка* у справі американського льотчика-шпигуна *Ф. Г. Пауерса* (1960 р.), можна переконатися в цьому. *Р. Руденко* був головним обвинувачем від Радянського Союзу на Нюрнберзькому процесі 1945–1946 рр. у справі головних військових злочинців.

Одним з видатних вітчизняних адвокатів був *І. Брауде* (1884–1955), яскравий оратор, психолог, лектор та пропагандист юридичних знань. Його наукові праці про радянський суд, ерудиція, виголошені ним судові промови принесли йому велику популярність і за межами рідної країни. Для промов *І. Д. Брауде* були характерні доказовість, переконливість, логічність та майстерне володіння словом. Він написав книгу «Записки адвоката», яка і сьогодні допомагає судовим ораторам в оволодінні майстерністю судової полеміки.

Ленінградський адвокат *Я. Кисельов* (1896–1984) був відомим судовим оратором, великим майстром судової мови та слова, видатним теоретиком юридичного красномовства, керівником школи ораторської майстерності. Такі його роботи, як «Етика адвоката», «Слово адвоката», «Мовна культура судових дебатів», «Перед останнім словом», «Деякі питання психології в промові адвоката», допоможуть юристам-початківцям стати професіоналами та дійсними ораторами. Судові промови *Я. Кисельова* читати легко та цікаво. Для нього як фахівця було характерним глибоке знання матеріалів кожної справи, уважне ставлення до кожного підсудного та підзахисного. *Я. Кисельов* захищав наполегливо, рішуче, завжди спирався на факти та їх всебічний аналіз. У судових промовах адвоката піднімалися питання етики. Юристи слушно підкреслювали те, що в судових промовах *Я. Кисельова* є все те, що потрібно для захисту, та нічого зайвого.

Судова промова радянського періоду була більш конкретною, ніж у дореволюційні часи. Моральні «загальні» питання зачіпалися тільки частково та й не займали багато часу.

Юридичне красномовство в Україні розвивалося відповідно до історичних подій, які відбувалися на теренах республік колишнього СРСР. Складно виокремити будь-які особливості безпосередньо для України. Слід зазначити, що в радянський період, безумовно, йшла планова підготовка правознавців, проте навіть не викладався загальний курс «Ораторське мистецтво». Центрами поширення юридичних знань, крім юридичних ВНЗ, були представництва на рівні області, громад-

ського товариства «Знання», де існувала юридична секція. Викладачі Харківського юридичного інституту ім. Ф. Е. Дзержинського здійснювали роботу з доведення до громадян країни, під час своїх виступів у трудових колективах на підприємствах, у радгоспах, колгоспах новітніх юридичних знань, надавали консультації та розтлумачували закони, коментували кодекси та проводили профілактичну роботу з попередження злочинності.

Перші наукові роботи почали виходити після проголошення незалежності України. Зі змінами навчальних планів та програм у навчанні студентів з'явилися нові навчальні курси, в тому числі «Ораторське мистецтво». Стали видаватися й спеціальні навчальні посібники, наприклад, «Риторика загальна та судова» за редакцією С. Абрамовича, де докладно висвітлювалися витoki європейської риторики, типи красномовства та сфери його застосування, питання підготовки промов та культури оратора. Запропоновано кращі зразки судових промов відомих юристів.

Таким чином, юридичне красномовство набуває свого подальшого значення та є провідною дисципліною у формуванні у правознавця високої якості знань та навичок публічного виступу, в будь-якій юридичній галузі.

Запитання для самоконтролю

1. Якою була роль юридичного красномовства в Античному суспільстві?
2. Чому юридичне красномовство виникло в Давній Греції?
3. Хто такі логографи та софісти?
4. Кого ви знаєте з видатних ораторів Давньої Греції та Давнього Риму?
5. Яку роль відігравало красномовство в Давньому Римі?
6. Чому Цицерона вважають найвидатнішим оратором Давнього Риму?
7. Охарактеризуйте особливості юридичного красномовства в період Середньовіччя.
8. Чого можна навчитися у французьких ораторів XIX ст.?
9. Яке значення мало юридичне красномовство в XIX — на початку XX ст. у Росії?
10. Визначте видатних судових ораторів Росії XIX ст. та охарактеризуйте особливості їх промов.
11. Яке значення має юридичне красномовство у сучасний період розвитку демократії в Україні?

Розділ 8

ПІДГОТОВКА ПРОМОВИ ЮРИСТА

§ 1. Основні етапи підготовки виступу юриста

Професія юриста передбачає висококваліфіковане володіння словом, бо це вміння найчастіше пов'язане з усними виступами — у ролі законодавця, судді, державного обвинувача, адвоката, слідчого та ін. Від умінь володіти словом значною мірою залежать якість юридичної діяльності, ефективність її виконання. Тому промова юриста потребує ретельної попередньої підготовки. Чим ґрунтовніша підготовка, тим солідніше, вагоміший вигляд матиме виклад, а отже, і переконливіше.

Які будь-яка розумова робота, підготовка промови — процес творчий, де кожен використовує власну методичку, хоча інколи можна почути твердження, що промовці самі дивуються, як у них складається той чи інший текст, особливо імпровізування. Але більшість початківців нерідко розгублюються, коли їм доводиться вийти зі своїм словом на широку аудиторію. Запропонований до вивчення матеріал вони переписують з якихось джерел. Та коли слухасш такий виступ, одразу ж впадають у вічі незграбність, некомпетентність, маловченість і, на рещті, цілковита відсутність впевненості у собі. Такий промовець викликає лише співчуття.

Отже, для того аби виступ був вдалим — яскравим, переконливим, необхідна попередня підготовка до нього, яка включає певні етапи.

Визначення теми. Підготування до будь-якого виступу розпочинається з визначення теми промови. При цьому можливі різні ситуації: або пропонують виступити з певною темою, тобто тема є заданою, або тему виступу ви обираєте самі. В першому випадку оратору необхідно лише конкретизувати її. Складніша справа — визначити і сформулювати свою тему виступу.

При визначенні теми виступу потрібно враховувати такі моменти: треба обирати тему, яка відповідає вашим пізнанням та інтересам і яка відповідає аудиторії. Настрій аудиторії залежить від місця і часу.

В аудиторії він один, в приватному житті — інший. У побутовій ситуації слухачі сприйматимуть як досить природну річ те, що в аудиторії їм може здатися нецікавим, смішним, шокуючим. Тема повинна бути досить цікавою та зрозумілою для слухачів. Аби вирішити, чи відповідає вона цим вимогам, необхідно мати уявлення про рівень знань слухачів, їх виховання, вік, особливі інтереси.

Обравши тему, слід подумати про її формулювання. Тема — це те, про що йде мова. Зазвичай її формулюють словом або фразою, які вказують характер питань, що підлягають обговоренню. Назва промови повинна бути ясною, чіткою, якомога короткою. Вона має відображати зміст виступу й обов'язково привертати увагу слухачів. Вдала назва теми виступу певним чином налаштовує аудиторію, готує її до сприйняття майбутньої промови. Довгі назви, які включають незнайомі слова, відштовхують слухачів, іноді викликають негативне ставлення до виступу. Слід уникати і дуже загальних назв. Останні потребують висвітлення багатьох питань, а це оратору не завжди вдасться. Тому серед слухачів будуть невдоволені, бо вони не отримають відповіді на питання, які їх цікавлять.

Існують такі поняття, як тема «розкрита» та тема «не розкрита». Тема «розкрита», коли матеріал їй відповідає, коли основна думка промовця зрозуміла, коли вона доведена.

Формулювання мети. Необхідно чітко уявляти, для чого, з якою метою виголошується промова, якої реакції слухачів ви добиваєтесь. Чи бажаєте ви що-небудь пояснити, розтлумачити? Або ви хочете змінити думку аудиторії чи спростувати її? Залежно від виду юридичної діяльності різною може бути і мета промови. Так, судовий оратор може й жартувати, й кепкувати, й розповідати про подробиці справи, запалювати слухачів праведним гнівом або зворушувати почуття глибокого зацікавлення і симпатії до жертви несправедливості. Але він мусить твердо знати, чого прагне. Якщо це прокурор, то мета його промови — довести вину обвинуваченого. Діаметрально протилежна мета в адвоката, який прагне виправдати підсудного. Якщо б прокурор та адвокат раптом захопилися не властивими їм проблемами, втратили загальну установку, суд не міг би здійснитися.

Для того аби отримати чітке уявлення про те, чого ви добиваєтесь, викладіть письмово ваш намір у формі цілого речення. Потрібно також мати на увазі, що мету виступу слід формулювати не тільки для себе, а й для своїх слухачів. Чітке визначення цільової установки полегшує сприйняття ораторської промови, певним чином налаштовує аудиторію.

Складання плану. Перш ніж розпочати роботу над композицією своєї промови, необхідно визначити порядок, за яким викладатиметься матеріал, тобто скласти план. План — це взаємне розташування частин, коротка програма будь-якого викладення. Важливо одразу ж визначити, які конкретно питання ви передбачаєте висвітлити у своїй промові. Тому складається попередній план, який відображає особисте визначення оратором теми виступу і підходу до даної проблеми. В процесі вивчення літератури, аналізу підбраного матеріалу план може змінитися, та в будь-якому разі він сприятиме вашій роботі.

Виділіть питання обраної теми, відберіть суттєві й основні, визначте, в якій послідовності їх викладати. До робочого плану вносяться формулювання окремих положень, наводяться приклади, факти, цифри, які ви хочете використати. Робочий план допомагає краще обміркувати структуру виступу, визначити, які розділи виявилися перевантаженими фактичним матеріалом, а які, навпаки, не мають прикладів, які питання слід пропустити, які включити тощо. Робочий план може мати декілька варіантів, оскільки він постійно уточнюється. Характерною особливістю робочого плану є те, що він становить цінність для самого оратора, бо його пунктами можуть бути не тільки закінчені речення, а й незакінчені, а також словосполучення і навіть окремі слова. На основі робочого плану складається основний план. Це план не стільки для оратора, скільки для слухачів.

Плани можуть бути трьох видів: простий, складний та цитатний.

Простий план складається з декількох пунктів, що належать до основної частини викладення теми. Він по суті являє собою низку не поширених речень.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні»

План

1. Громадянство як елемент правового статусу дитини.
2. Принципи правового статусу дитини.
3. Права, свободи та обов'язки дитини.
4. Гарантії захисту прав і свобод дитини.

Складний план — це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Окрім того, сюди зазвичай вводять вступ та висновки.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні»

План

Вступ

Основна частина. Правовий статус дитини, його елементи.

1. Громадянство як елемент правового статусу дитини.
2. Принципи правового статусу дитини.
3. Права, свободи та обов'язки дитини.
4. Гарантії захисту прав і свобод дитини.

Висновки.

Цитатний план, як правило, подібний до простого, але замість не поширених речень тут вживаються цитати, які конденсують сутність даного питання.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні»**План**

1. «Громадянство — це структурний елемент правового статусу дитини, який розкриває головний зміст зв'язку людини і держави, взаємовідносин громадянина з державною і суспільством».

2. «Принципи правового статусу дитини — це основоположні засади, керівні ідеї, які проголошуються й охороняються державою, покладені в основу здійснення прав, свобод і обов'язків дитини» і т. д.

Запишіть план на окремому аркуші. Можливо, ви якісь моменти скасуєте, натомість уведете інші.

Збирання матеріалу. Якщо зміст промови взято не тільки з особистих переживань, матеріал можна добирати з багатьох джерел. Прочитайте не одну, а декілька журнальних статей, зберіть інформацію не з однієї, а з декількох з них. Розкрийте погляди різних авторів, зіставте їх. Поспілкуйтеся з оточенням, запишіть думки і факти, які згадали і про які ви прочитали.

У методичній літературі визначено основні джерела, з яких можна черпати нові ідеї, цікаві дані, факти, приклади, ілюстрації для своєї промови. До них належать:

- офіційні документи (закони, постанови тощо);
- наукова, науково-популярна література;
- довідникова література: енциклопедії, енциклопедичні довідники, бібліографічні покажчики;
- статті з фахових газет і журналів;
- результати соціологічних досліджень;
- статистичні дані.

Окрім того, важливу роль у накопиченні матеріалу відіграють: 1) особистий досвід; 2) роздуми і спостереження; 3) інтерв'ю і бесіди.

Аби виступ вийшов змістовним, краще використовувати не одне джерело, а декілька. У нотатки оратор повинен записувати не тільки найсуттєвіше, а й власні думки, які виникли. Спочатку збирання мате-

ріалів для промови є простим накопиченням доказів і думок, із часом воно ускладнюється.

Систематизація матеріалів. Розпочинати цей етап найкраще тоді, коли необхідний матеріал зібрано. Різні факти, які підтверджують одну й ту саму ідею, дозволяють обґрунтувати загальний висновок. Оратор фіксує висновок, а поряд розміщує докази, які цей висновок підкріплюють. Так виникає група міркувань, об'єднана загальним висновком. Інші фактичні дані і міркування також розподіляються на групи, кожна з яких має своє завдання, висвітлює певне питання. Міркування і висновки розташовуються так, аби вони були пов'язані між собою. Попередня група готує появу наступної, наступна — додатково підкріплює попередню.

За етапом збирання та систематизації настає етап *обміркування та аналіз матеріалу*, встановлення зв'язків, коментування. До нього входять перевірка фактів і уточнення думок, їх підпорядкування. Аналізуються як докази (фактичні дані, відомості), так і процесуальні джерела. Джерела доказів з точки зору повноти відомостей, що на цьому етапі містяться, досліджуються шляхом зіставлення цих відомостей зі змістом аналогічного джерела або інших джерел. Досліджуючи джерело доказу з точки зору його допустимості, необхідно переконатися, чи передбачений він законодавством. Аналізуючи зібрані матеріали, слід відокремити встановлені факти від сумнівних. Усе належить перевіряти, в усьому пересвідчитися самому.

Аналіз матеріалів для промови на початку діяльності з будь-якої справи має, як правило, попередній характер. На цьому етапі важливо занотувати все, що досліджується, аби час від часу повертатися до цих думок і перевіряти їх обґрунтованість.

Внутрішніми передумовами плідної аналітичної роботи є:

– самоопитування («У чому причина, яка дія факту?», «Яка сутність, головна думка того, що я повинен повідомити?» та ін.). Постановлення запитань самому собі є засобом активізації думки. Якщо є запитання, то існує і відповідь;

– чередування станів — роздуми вголос і прослуховування «внутрішнього голосу». Обравши час, ми звертаємося «в себе», потім знову висловлюємо власні думки уже вголос. Ця зміна станів зазвичай веде до з'ясування думки;

– терпляча, систематична робота над текстом, поєднання частин, раціональна організація матеріалу й ефективне розроблення визначень. Регулярна робота веде до більшого успіху.

Етап письмової фіксації тексту промови. Кожен оратор виробляє власну форму письмової фіксації виступу. Можна повністю писати його текст, складати конспект, обмежуватися тезами, планом тощо. Все залежить від особливостей мислення, пам'яті, досвіду або професійної звички. Іноді спосіб підготовки зумовлений масштабністю, або, навпаки, невеликим обсягом. Молодим краще повністю писати текст виступу, а в деяких випадках і вчити його напам'ять. Дисциплінувати думку, запобігати порушенню логіки і забуттю важливих фактів зручніше за все шляхом письмової підготовки.

Звичайно, писати повний текст виступу — справа нелегка. Але це має багато переваг. Записану промову можна перевіряти, виправляти. Її можна показати колегам, фахівцю, добиваючись у такий спосіб удосконалення змісту і форми викладення, а цього не досягнеш, якщо промова тільки в голові. Написаний виступ легше запам'ятовується і довше утримується в пам'яті, ніж неоформлений в остаточному вигляді матеріал.

Наступною формою письмової фіксації виступу є конспект. При роботі над конспектом необхідно дотримуватися таких правил.

1. Користуйтеся повними реченнями. Існують два найбільш вживані засоби складання конспекта: короткий запис тільки одних найменувань пунктів і запис закінчених речень. Перший полягає у більш чи менш систематизованому злученні слів і окремих висловів, що викликають в уявленні оратора закінчену думку. Такий прийом з успіхом можуть застосовувати досвідчені оратори, які завдяки практиці і знанню предмета в змозі повністю утримувати в пам'яті весь ряд промови.

2. Використовуйте загально визнаний спосіб визначень. Визначення повинні вказувати на головну або підлеглу роль розділу. Кожне визначення має бути розміщено в конспекті у вигляді ясного абзацу.

3. Розміщуйте розділи згідно з їх взаємозалежністю.

4. Уникайте суджень складних і з різним змістом.

5. Користуйтеся твердженнями, уникайте запитань. Головна слабкість запитальних формулювань у конспекті полягає в тому, що вони не вказують на своє ставлення до головної і підлеглої тез. З одного боку, саме по собі запитання — не теза, яка підлягає доведенню, оскільки в ній нічого не стверджується; а з другого — воно не може бути опорою для головної тези, бо не містить певної констатації.

Після складання конспекту необхідно відредагувати його. Конспект не може і не повинен містити все багатство самої промови. Але його словесне оформлення становить першу умову, яка визначить у підсумку вражаючу силу промови при її виголошенні.

Слід редагувати з точки зору: а) ясності; б) конкретності; в) специфіки питання; г) стислості.

Ще однією з форм підготовки промови є складання її докладних тез промови. Останні повинні містити головні положення, найважливіші докази, перебіг міркувань, необхідні фактичні, юридичні, суспільно-політичні висновки. В тезах все викладається фрагментами без плавних переходів та надмірного літературного тексту.

У тезах головне місце мають посідати доказові твердження. До них підводяться і їх підкріплюють установлені факти та обставини, які допомагають доведенню, сприяють затвердженню висновку. Правильна побудова тез промови вимагає від оратора чіткого розуміння того, що є головним, а що другорядним і допоміжним. Це необхідно оратору для того, аби відповідно розподілити зусилля і час: головному — максимум зусиль і більше часу, другорядному — мінімум того й іншого.

Репетиція. Останнім етапом при підготовці є пробне виголошення промови. Тим, хто прагне стати оратором, необхідно потренуватися у виголошенні промови вдома — вголос чи «про себе». Це допоможе визначити час звучання промови, орієнтуючись приблизно на 100–120 слів на хвилину (саме такий темп найбільш сприятливий для аудиторії). Як правило, певний простір відводиться імпровізації.

Дуже зручними помічниками при репетиції виступають відеоманітофон та дзеркало. За їх допомогою ви можете оцінити себе нібито «збоку», розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо.

Існують чотири типи підготовки до виголошення промови:

- коли промови написані і читаються;
- коли промови готують заздалегідь, але не вчать напам'ять;
- коли промови готують заздалегідь і вчать напам'ять;
- імпровізації (експромти).

У певних випадках «по-писаному» говорити просто необхідно, і не завжди тому, що промовець сам не може сказати декілька живих та яскравих слів. Просто ситуація вимагає дуже точного слововживання. Приклад читаної за рукописом промови — офіційна промова, що є надто важливою, в якій найдрібніша неточність може призвести до прикрих непорозумінь, навіть різного роду конфліктів.

Наступним видом промови, яка читається, може бути доповідь на наукових зборах. Науковий текст, викладений на папері, дає змогу логічно скомпонувати матеріал, чітко викласти висновки.

Іноді доводиться виступати по телебаченню чи на радіо. Виступ на каналах масової комунікації також найчастіше готують заздалегідь і читають за конспектом.

У всіх наведених випадках оратору можна порадити, аби він мав перед собою рукопис бажано в надрукованому вигляді, щоб легко і впевнено читати текст. Тоді увага зосереджуватиметься на логічній інтонації, наголосі, на підвищенні чи зниженні тону тощо. Треба також пам'ятати, що одна сторінка машинопису (30 рядків) читається приблизно дві хвилини, отже, можна легко вкластися у відведений регламент часу.

Виступи тривалістю одна–дві години напам'ять не вивчити. За таких умов оратор ґрунтовно готується до виступу, опановує значний науково-інформаційний матеріал, але, як правило, не «засушує» його, читаючи з конспекту. Запам'ятавши певний обсяг матеріалу, він викладає його перед аудиторією «з пам'яті», часом імпровізуючи, що справляє враження плину живої думки та значної ерудиції оратора. За будь-яких обставин заглядати у заготовлений текст треба неначе мимохідь, не створювати враження, що без нього промовець виступити не зможе.

Отже, коли передбачається тривалий за часом виступ, оратору необхідно добре засвоїти, систематизувати матеріал, уявити канву майбутнього виступу. Коли є що сказати, то промовця «несе» сам матеріал, йому хочеться поділитися зі слухачами тим, що його зацікавило, що він добре знає.

Грапляються випадки, коли з тих чи інших міркувань читати промову недоцільно. Але одночасно потрібно точно зберегти її зміст, нічим не знехтувавши. Такі промови, як правило, не можуть бути занадто довгими, треба спочатку написати текст, а потім вивчити його напам'ять. Справа того варта: досконале володіння текстом дасть змогу зосередитися на власне ораторських прийомах.

Описані ситуації характеризуються тим, що мають офіційний характер, але вимагають певної щирості і сердечної відкритості.

Імпровізовані промови виникають спонтанно, самі по собі, за різних обставин, наприклад, під час дискусії, різноманітних зборів, засідань комісій. Але запам'ятайте старий жарг: найкращий експромт — той, що заздалегідь підготовлений. Знаючи наперед програму зборів, проблеми, якими займається та чи інша комісія, уявляючи собі, нарешті, людей, у яких ви у гостях, ви можете буквально «на ходу» продумати, що саме скажете і що люди бажали б від вас почути.

Кожен тип промов має свої переваги і недоліки. Читання писаного справляє враження несміливості або скутості; імпровізація може схилити людей до думки, що промовець занадто легко маніпулює словами, а отже, викликати певну недовіру до них; проголошення завченого тексту інколи теж справляє ефект, протилежний сподіваному. Промовець завжди має бути готовий перейти з одного типу промови на інший. Якщо не зважати на те, що атмосфера в аудиторії змінилася і відповідно слід змінити тип виступу порівняно з тим, на який налаштував себе промовець, годі сподіватися на успіх. Найчастіше успіху досягають промовці, які оптимально поєднують елементи різних типів промов, залежно від того, яку мету вони ставлять і перед якою аудиторією виступають.

§ 2. Композиція виступу

Для успішного публічного виступу недостатньо вивчити літературу за темою, зібрати переконливі факти, цифри, приклади. Необхідно подумати, як розташувати цей матеріал, у якій послідовності. Перед оратором виникає низка запитань: якими словами розпочати виступ, як продовжити розмову, чим закінчити виступ, як завоювати прихильність слухачів та утримати її. Тому важливо приділити серйозну увагу роботі над композицією промови.

У теорії ораторського мистецтва під *композицією промови* розуміють *побудову виступу, співвідношення його основних частин і ставлення кожної частини до всього виступу як єдиного цілого*. Для найменування цього поняття поряд із терміном «композиція» використовують також близький за сенсом термін «структура». Композиція матеріалу в промові, розташування всіх частин виступу визначаються задумом оратора, змістом виступу. Якщо співвідношення частин виступу порушується, то ефективність промови знижується, а іноді зводиться до нуля.

Структура усного виступу містить вступ, основну частину, закінчення. Кожна частина промови має свої особливості, які необхідно враховувати під час підготовки до ораторської промови. Основну увагу слід приділяти найбільшій за обсягом основній частині, власне викладу, що містить докази на користь вашої позиції. Вступ і висновки не повинні бути занадто великими. Пропорційно вони менші за основну частину, бо функції першого — ввести в тему, других — підбити підсумки того, що було сказано.

Вступ. У вступі підкреслюються актуальність теми, її значення для даної аудиторії, формулюється мета виступу, стисло викладається історія питання. Перед оратором постає важливе психологічне завдання — підготувати слухачів до сприйняття цієї теми. Під час вступу він повинен виконати два завдання: встановити зв'язок зі слухачами, а також ввести їх у курс справи.

Існують чотири способи формування ефективного вступу: підкріплення, приводу, спонукання до роздуму та прямий спосіб.

Спосіб підкріплення в цілому спрямовано на встановлення контакту зі слухачами. Це може досягатися теплим зверненням, жартами. Підкріплення називають забезпеченням «сприятливості». Наступний приклад такого підкріплення містить важливу ознаку доброго узгодження: спочатку йдуть слова, що викликають посмішку, за ними — звернення і подяка, виражається радість з приводу можливості звернутися з промовою. Додаються посилання на місце, де проголошується промова, звернення до окремих осіб, загальний комплімент, особисті спогади.

Спосіб використання приводу. Привід яскраво висвітлює ситуацію або те, що має пряме відношення до проблеми, яка обговорюється, напряду пов'язаний зі змістом промови. Невелика подія, порівняння, особисте переживання, анекдот, несподівана постановка запитання дають можливість у подальшому пов'язати з ними промову.

Спосіб спонукання до роздуму. Цей спосіб можна використовувати на початку промови, особливо для підготовлених слухачів. Він полягає у тому, що називають проблему або декілька проблем і ставлять аудиторії запитання, які потім розглядаються в основній частині. Такий спосіб активізує мислення і спонукає слухача до співробітництва. Відкрито поставлені запитання чи навіть запропонована точка зору, яка потім буде спростована, — все це збуджує у слухача роботу думок, у яких він йде за оратором.

Прямий спосіб. Цей спосіб передбачає безпосередній перехід до суті справи. Відмовляємося від будь-якого з перелічених вступів. У цьому разі стисло говоримо про причину виступу, швидко переходимо від загального до конкретного і розпочинаємо основну частину. Даний спосіб є раціональним, «холодним», прямолінійним та притаманним тисячам невеликих ділових повідомлень.

Основна частина. Добре обміркований вступ ще не забезпечує успіху виступу. Трапляється, що оратор оригінально розпочав свій виступ, зацікавив слухачів, але поволі їх увага згасає, а потім і зовсім

зникає. Перед промовцем стоїть завдання не тільки повернути увагу слухачів, а й зберегти її до кінця виступу. Тому найбільш відповідальною є основна частина ораторської промови.

Якщо у виступі немає логіки, послідовності розвитку думки, то важко сприймати зміст промови, слідкувати за ходом міркувань оратора, запам'ятати те, що почули. В основній частині виступу важливо дотримуватись головного правила композиції — логічної послідовності і стрункості викладення матеріалу. Перш за все опишіть ситуацію, змалювавши ті обставини, які будуть об'єктом уваги. Опис мусить плавно перейти в оповідь. Але опис — статичний, а оповідь — динамічна, рухлива. Потім розкрийте сутність проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. При цьому потрібно нарощувати аргументацію поступово, аби кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніші аргументи зберігати на кінець — це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати неослабну увагу аудиторії.

При побудові основної частини зробіть усе можливе, аби план і допоміжні дані були ясні і цікаві. Організуйте головні ідеї у вигляді простого, конкретного плану. Відкидайте все, що не має відношення до вашої мети. Дайте визначення незвичних термінів; використовуйте якомога більше конкретних прикладів; наводьте у разі необхідності висловлювання авторитетних осіб; ставте запитання, аби підкреслити перехід від однієї думки до іншої. Завдання оратора на даному етапі — вміло розташувати всі ці компоненти, аби своїм виступом бажаним чином вплинути на аудиторію.

Висновки. Важливою композиційною частиною будь-якого виступу є закінчення. Переконаливе і яскраве закінчення запам'ятовується слухачами, залишає добре враження про промову. Навпаки, невдале закінчення іноді губить непогану промову. У висновках необхідно повторити основну думку, заради якої проголошується промова, підсумувати найбільш важливі положення, підбити підсумки сказаного, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на спір, виголосити заклик тощо. Наприклад, судова промова може закінчуватися зверненням до суду із закликом про справедливе вирішення справи. Особливо ретельно слід попрацювати над останніми словами виступу, оскільки вони надовго залишаються в пам'яті. Якщо перші слова привертають увагу слухачів, то останні покликані посилити ефект виступу.

Наведена тричастинна модель ораторського твору є найбільш поширеним варіантом композиційної структури, але не обов'язковим.

Уже в давні часи оратори не завжди дотримувалися цієї жорсткої структури. Можна експериментувати, змінювати частини твору, розпочати промову, наприклад, з кульмінаційного моменту чи навіть з висновків. Але це може використовувати лише досвідчений оратор, початківцю так учиняти ризиковано. Незайве зауважити, що при будь-якій композиції логічний зв'язок між частинами твору є обов'язковим.

Композиція промови зумовлена цільовими установками оратора і логіко-мовним задумом виступу. Цілісність промови оратора пов'язана з логічною побудовою матеріалу, що досягається шляхом акцентуації основних ідей, конструювання окремих смислових фрагментів, послідовністю переходу від однієї думки до іншої. Кожна з композиційних частин підкорюється загальному задуму промови, але має і самостійні завдання.

Таким чином, процес підготування промови юриста є досить складним і багатограним. Дотримання всіх етапів докомунікативної діяльності оратора-юриста, ретельне обмірковування композиції промови є найважливішою умовою ефективності його виступу.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть і охарактеризуйте основні джерела накопичення матеріалу для підготовки юридичної промови.
2. У чому полягає процес аналізу зібраних матеріалів?
3. Що являє собою план промови? Назвіть основні види плану.
4. Розкрийте поняття «композиція виступу». Охарактеризуйте її основні складові.
5. Основні види підготовки до виступу.
6. Назвіть основні форми репетицій промови та вкажіть їх функціональне призначення.

Розділ 9

ДІЛОВЕ КРАСНОМОВСТВО ЮРИСТА

§ 1. Види і принципи ділового красномовства юриста

З існуючих жанрів юридичного красномовства ділове красномовство є найважливішим у реалізації юридичної діяльності. Воно застосовується у виступах на правову тематику, консультаціях, судовому процесі, ділових переговорах, нарадах тощо. Пропонуємо більш докладно розглянути всі перелічені види виступів і проаналізувати принципи, на яких вони будуються.

Виступи на правову тематику. Протягом життя людям доволі часто доводиться вступати у правові відносини з різними установами, організаціями, окремими людьми з питань праці, зарплати, відпочинку, шлюбно-сімейних справ, купівлі-продажу і под. Якість цих відносин, їх результативність залежать від правової обізнаності громадян.

Сучасна правова інформація виконує важливі соціальні функції: допомагає людям зіставити й оцінити громадські та особисті інтереси, обрати правильну стратегію поведінки в тій чи іншій юридично значущій ситуації, засудити факти злочину, зрозуміти їхню природу тощо.

У публічних виступах на правові теми міститься юридично значуща інформація: сутність юридичних процедур, прийняття нових законів або внесення змін до чинних, стан законності і правопорядку в окремій місцевості тощо.

Для досягнення цілей усного виступу працівнику юридичної установи потрібна висока мовна і розумова культура. Його мова за змістом повинна бути науковою, відповідати правовим нормам, а за формою — логічною, яскравою, образною. Юристу потрібно вміло пов'язувати зміст свого виступу з життям, урахувати стан та запити його слухачів, користуватися різними мовними засобами виразності (паузи, інтонації, наголоси і та ін.). Успіх такого виступу залежить і від його знань, професійного досвіду, щирості, вільного володіння матеріалом, самовладання, правильного зовнішнього вираження своїх почуттів.

Ділові переговори і наради. Очевидно, що для забезпечення успіху професійних переговорів і нарад слід брати до уваги загальні чинники

успіху ділового спілкування, розглянуті вище. В науковій літературі, присвяченій аналізу ділових переговорів, насамперед рекомендується поділити потенційних учасників кожного засідання на такі групи: перша група — особи, яких безпосередньо стосуються обговорювані питання; друга група — особи, яких ці питання стосуються менше і не є визначальними для успішного виконання їхніх обов'язків; третя група — особи, яких розглянуті питання безпосередньо не стосуються, але з тих чи інших міркувань вони повинні одержати інформацію про ухвалені рішення. Основні критерії підбору учасників професійних переговорів і нарад: компетентність в обговорюваному питанні; безпосередній зв'язок із питаннями, розглядуваними на нараді; зацікавленість; здатність зробити істотний вклад у розв'язання проблеми; вміння співпрацювати й урахувати інтереси інших під час ухвалення рішень; відповідальність за належне виконання рішень.

На стадії початку ділового спілкування необхідно звернути увагу на такі моменти:

1) не можна вже на початку бесіди перепрошувати, ставити себе в становище невпевненої людини; слід уникати виявів неповаги до партнера, не ставити його в оборонну позицію. Це означає, що поведінка має бути спрямована на рівноправність і співробітництво;

2) початок бесіди визначає настрій партнера, його бажання продовжувати конструктивне спілкування, тому важливим є вибір правильного початку бесіди: зняття напруженості, «зачіпки» (коли розмова розпочинається або прямо з проблеми, або з анекдота, пов'язаного з основною темою), стимулювання гри уяви за допомогою постановки безлічі запитань із потрібної теми;

3) дотримання етикету, правил ввічливого звернення до партнера, створення оптимального простору спілкування — це також чинники успішного початку;

4) побудова фраз має базуватися на так званому «ви-підході», коли підкреслюються не власні інтереси, а вигода і розуміння інтересів партнера;

5) послідовність інформаційних блоків; на початку бесіди рекомендується точно формулювати мети бесіди, представляти сторони із зазначенням ініціатора зустрічі, називати тему, того, хто веде бесіду, послідовність розглядуваних питань.

На стадії передавання інформації зазвичай вимовляються невеликі промови та відбувається обмін думками. Мову доцільно будувати з використанням правил риторики. Відомою є така думка досвідчено-

го англійського полеміста: «Десятихвилинна промова вимагає тижня для її підготовки, годинна — двох днів, а за відсутності обмежень виступу за часом — можна починати негайно». Із психології відомі також прийоми привернення уваги і підвищення рівня запам'ятовування, зокрема, звернення до більш ніж однієї аналізаторної системи (наприклад, до слуху і зору одночасно, що досягається використанням наочного приладдя), експресивності, зняття бар'єрів непорозуміння, концентрація уваги та ін.

Для ведення ділової бесіди потрібно мати і розвивати десять найбільш важливих рис, які можна об'єднати в дві групи:

— **комунікативні**: віра у себе, ввічливість, життєрадісність, терпляче ставлення до критики на свою адресу, тактовність;

— **особистісні**: старанність, ініціативність, гарна пам'ять, адаптивність, правдивість.

Не на останньому місці має бути компетентність у спеціальній галузі, у психології та техніці ділового спілкування. Важливими є ширість, природність поведінки, відсутність фальші. Ці чинники необхідні в процесі правильного розподілу ролей у спектаклі «Ділова бесіда», що має особливе значення під час переговорів у складі делегацій, команд. Природність поведінки залежить від відповідності дорученої ролі особистим рисам виконавця.

Досить багато фахівців розглядали ролі, що їх грають люди на переговорах і нарадах, тому типологія цих ролей широка. Завдання ініціатора бесіди — розпізнати амплуа учасника наради з боку партнера і спрямувати його діяльність на одержання позитивного результату або принаймні нейтралізувати його негативний вплив. Стосовно учасників переговорів зі свого боку завдання полягає у попередньому розподілі ролей відповідно до особистих нахилів учасника та проведенні репетицій. І тут знов-таки не обійтися без знань у галузі психології, невербального спілкування та техніки ділового спілкування.

Принципи промови юриста. Промова юриста та його красномовство не є винятком мовлення, але має свої особливості, тому вони повинні ґрунтуватися на певній системі принципів, які є сукупністю загальновідомих, визнаних у суспільстві керівних правил, що мають відповідати будь-якій законній діяльності.

Усі принципи, які можуть бути застосовані юристом при підготовці, укладанні та проголошенні промови, можна поділити на дві групи:

1) основні (загальні) принципи промови юриста; 2) спеціальні (особливі) принципи, що застосовуються в окремих галузях судочинства.

Найголовніші принципи, які вже надійно зарекомендували себе при застосуванні у загальній юридичній практиці, наведено на рис. 9.1.

Загальні (основні) принципи	Спеціальні (особливі) принципи
Об'єктивності	Гуманізму
Законності	Процесуальної рівності сторін
Бездоганності	Гласності та відкритості
Моральності	Дотримання державної мови
Презумпції невинуватості та інші	Справедливості
	Правового обґрунтування
	Доказовості
	Змагальності
	Поваги до честі та людської гідності
	Виразності
	Наголосу та ін.

Рис. 9.1. Принципи промови юриста

До загальних (основних) принципів промови юриста належать такі, які є основою всіх промов, що супроводжують усі види юридичної діяльності, а саме:

– принцип об'єктивності побудови юридичної промови. Промова юриста не може бути визнана корисною і красномовною, якщо її по-

будовано на недостовірних фактах. Тому юрист повинен, незважаючи ні на які зовнішні чи внутрішні чинники, застосовувати та викладати юридичні факти з урахуванням усіх доказів, що є у справі, незалежно ні від чієї волі. З'ясовані обставини та обґрунтовані висновки юриста формуються та мають відповідати тільки чинним нормам права. Промова, викладена з урахуванням наведеного, відповідатиме найвимогливішим вимогам риторики, сприятиме переконливості промови, викликатиме повагу та симпатію у слухачів до оратора;

– принцип законності означає свідоме застосування юристом у своїй промові закону як основної зброї. Здійснення правосуддя, захист прав, свобод, інтересів фізичних та юридичних осіб захищаються у спосіб, визначений законами України. Тому використання перекручень закону заради миттєвого «виграшу справи» ніколи не сприяло і не сприятиме досягненню мети, яку ставить перед собою сумлінний промовець-юрист;

– принцип бездоганності означає відсутність будь-яких недоліків у тексті, викладенні юридичних фактів, виголошенні промови. Присутність у промові правових обґрунтувань вимог, заперечень, тих чи інших юридичних пояснень — одна із найголовніших умов бездоганності виступу;

– принцип тактовності розглядається як виконання промовцем загальноприйнятих норм поведінки особи, вміння ставити запитання, почуття такту і міри, які треба забезпечити при підготовці та виголошенні промови, участі у діалозі, виголошенні репліки тощо. Готуючись до виголошення промови, юрист повинен знати не тільки сутність спору, всі обставини справи, а й позитивні або негативні почуття, якими необхідно її супроводжувати, бачити ту межу, переступивши яку можна безпідставно образити особу. За допомогою знань із загальної та спеціальної лексики, синтаксису, вміло застосовуючи кожний елемент мовлення, промовець може сформувати потрібну йому «функцію впливу» та переконливо впливати на слухачів: що і в який час, у якому місці, з яким наголосом (тональністю) можна реально застосувати при виголошенні промови, враховуючи при цьому всі обставини справи, у тому числі психологічний стан фізичних осіб, які беруть участь, наприклад, у судовому процесі. Нав'язливий тон, нестриманість викликають негативну реакцію у слухача. Тому почуття міри у тому сенсі, коли постає питання про збереження власної гідності, на гідності іншої людини, необхідно зберегти;

– принцип моральності багато в чому походить від принципу законності. Він означає повагу до людської честі та гідності за будь-яких

обставин. Разом з тим застосування цього принципу вимагає від промовця не сперечатися із законом, оскільки, як відомо, закон не повинен суперечити нормам людяності. Готуючись і виголошуючи промову, юрист повинен усвідомлювати повну відповідальність своїх дій загальноновизнаним неписаним нормам поведінки дієздатної людини (моралі);

– *принцип презумпції невинуватості* полягає у тому, що обвинувачення не може ґрунтуватися на доказах, одержаних незаконним шляхом, а також на припущеннях. Усі сумніви щодо доведеності вини особи тлумачаться на її користь. Наприклад, судовий оратор до набрання сили судовим рішенням не може застосовувати у своїй промові вирази, які ототожнюють його опонентів із правопорушниками. Судова промова має убезпечити будь-яку особу від несправедливої відповідальності.

Специфічні (особливі) принципи ділового красномовста юриста стосуються окремих галузей права. В даному контексті розглянемо специфічні принципи, що застосовуються в юридичній діяльності:

– *принцип гуманізму* є одним із основних у системі спеціальних принципів. Його головний зміст впливає з основ суспільної моралі й означає безумовне додержання у промові таких засад, як людяність, вияв турботи про благо людини, повагу держави до особи й особи до держави. Вся промова юриста має вибудовуватись та проголошуватись у розумінні того, що людина та її життя є найвищою цінністю;

– *принцип процесуальної рівності* застосовується загалом у судовому красномовстві і надає сторонам (представникам) можливість вільно обирати певну форму своєї судової промови. Як свідчить практика вітчизняного судочинства, найбільшу ефективність мають ті судові промови, які підготовлені та проголошені саме з урахуванням юридичної рівності сторін. Законодавство виключає можливість обмеження часу публічного виступу сторони (представника) в перебігу дебатів за певною справою. За таких обставин, якщо суд застосує обмежувальні заходи стосовно промовця, у сторони виникає право на оскарження таких неправомірних дій суду (судді). Судовий промовець зобов'язаний поважати честь і гідність усіх учасників процесу, пам'ятати, що в Україні правосуддя здійснюється на засадах рівності всіх перед законом і судом незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних та інших ознак;

– *принцип додержання державної мови* визначає, що вся юридична діяльність в Україні здійснюється державною мовою, якою є укра-

їнська мова. Що стосується осіб, які, наприклад, беруть участь у юридичній справі і не володіють або недостатньо володіють українською мовою, то їм законодавство надає право виступати і заявляти клопотання рідною мовою або мовою, якою вони володіють, користуючись при цьому послугами перекладача, у порядку, встановленому законодавством;

– *принцип справедливості* ототожнюється із поняттям справедливості — найвищої чесноти, найвищої передумовної цінності у діях дієздатної особи, держави тощо. Він впливає із загальних принципів моральності, гуманізму. Цей принцип допомагає юристу додержуватися поміркованості, мудрості, повної рівноваги, гармонії у своєму виступі. Загальні дії юриста з урахуванням змісту цього принципу, безумовно, сприятимуть розбудові відкритого суспільства, правової держави;

– *принцип правового обґрунтування* вказує на те, що юридична промова, її вимоги повинні мати правове обґрунтування. Так, Цивільний процесуальний кодекс України забороняє суду відмовляти особі у розгляді справи за мотивами відсутності, неповноти, нечіткості, наявності суперечностей у законодавстві, яке регулює спірні правовідносини;

– *принцип доказовості* є одним із найголовніших принципів ділового красномовства юриста, який встановлює, що кожна сторона, яка бере участь у юридичній справі, повинна самостійно доводити ті обставини, на які вона посилається у своїх вимогах або запереченнях. У законодавстві передбачається перелік умов, за яких сторона звільняється від доведення. За таких обставин у юридичній промові слід зробити наголос на цьому та вказати правову норму, що передбачає такі умови. Юрист мусить пам'ятати, що його промова за будь-яких обставин не може бути побудована на припущеннях;

– *принцип доцільності* передбачає, що всі сторони мають право на виступ, але водночас їхня участь у юридичних дебатах є добровільною. Іншими словами, сторона має право на виголошення промови у дебатах, а може, за умови доцільності, і відмовитися від неї або скоротити таку промову за власним розсудом;

– *принцип змагальності* закріплює правило, за яким перед юристом, який виступає з промовою, постає завдання викласти свою промову у такий спосіб, аби довести ті чи інші обставини справи як підставу своїх вимог або заперечень. Дебати, в яких сторона виступає із промовою, є процесуальною дією, яку сторони повинні ефективно використати для захисту своїх прав, свобод тощо;

– *принцип поваги до честі та людської гідності* полягає у тому, що незалежно від того, що навколо нас існують особи, які систематично порушують законодавство, не виконують своїх обов'язків перед співгромадянами та суспільством, закон не дає права демонструвати в юридичній промові зневагу до людської гідності, прав людини. Додержання цього принципу спонукає промовця застосовувати ті вирази, які підкреслюють його загальну культуру, спонукають іншу сторону надавати правдиве пояснення, яке безпосередньо стосується розгляду юридичної справи;

– *принцип виразності*. Виразність промови досягається рівнем самостійного мислення промовця, добрим знанням мови, якою проголошується промова, вмінням застосовувати засоби наочності та виразності. Знання основ лінгвістики, театру, літератури, здобуті промовцем самостійно, дієво допомагатимуть йому у виразному виступі. Промовцю, який має грубі дефекти та недоліки мовлення, необхідно виконувати повсякденні поради і настанови логопеда, дефектолога. За умов нездолання грубих вад мовлення юристу більше уваги слід приділяти письмовому мовленню, консультаційній, творчій, науково-дослідницькій роботі;

– *принцип наголосу* можна застосовувати при підготовці до виголошення найрізноманітніших промов. Він вказує на те, що у кожному слові, словосполученні, реченні промовець повинен правильно застосовувати звукове виділення одного із слів речення. Особливо це треба виконувати у разі, коли наголос припадає на кінець речення, що допомагає оратору підкреслити завершеність висловлення і спонукати слухача зосередити свою увагу на позиції промовця та дати йому зрозуміти, що виступ закінчено. Застосування цього принципу є важливим під час нотування, коли необхідно передати настрій, щось важливе в юридичній промові. Тихе мовлення змушує слухачів надсилу напружуватися, аби зрозуміти сказане. Надмірно швидка мова ускладнює її сприйняття. Повільне мовлення послабляє увагу слухачів, безпричинне голосне мовлення дратує їх.

§ 2. Особливості мови права. Стилї юридичної мови

Слово — основна зброя, будівельний матеріал у будь-якій сфері професійної діяльності юриста. Лекції на правові теми, промови дер-

жавного обвинувача й адвоката в судовому процесі, виголошення обвинувального вироку, судові рішення тощо справляють виховний вплив на присутніх. Тому до всіх виступів юриста ставляться високі вимоги з погляду не тільки їхньої політичної витриманості та юридичної грамотності, а й стилістики.

Юридична мова у кожній із названих комунікативно-функціональних галузей характеризується певним набором специфічних рис, функцій, сукупністю мовних засобів, композиційною системою функціональних різновидів і жанрово-ситуативних стилів. Так, на думку Д. Баранника, «сказати, що стиль нормативно-правових актів — це діловий стиль (нехай навіть і виділений в окремий різновид (субстиль) у межах ділового)» — означає нічого не сказати про цю функціонально-мовну категорію. Немає жодних підстав включати до одного стильового типу мови такий розмаїтий спектр жанрів, як, наприклад, заява про відпустку, доповідна записка по службі, розписка, доручення, протоколи зборів чи засідань та ін. і тексти конституції країни, урядових постанов, законів, постанов суддів тощо. Тим більше, що ці дві групи жанрових форм (офіційна і неофіційна) суттєво відрізняються одна від одної не лише функціями, а й своєю мовною структурою та синтаксичною модальністю». Ось чому *юридична стилістика* (підгалузь юридичної лінгвістики, що має на меті виявити стилістичну диференціацію юридичного мовлення, особливості функціонування та способи використання мовних засобів у різних комунікативних сферах і ситуативних стилях юридичного мовлення) оперує такими основоположними стилістичними поняттями і категоріями, як функціональний стиль, підстиль, стилістичні засоби, стильові ознаки (рис), стилістичні ресурси, стилістична норма, текст, жанр, жанрово-ситуативний стиль тощо.

Мова права як соціально та історично сформована сукупність мовних засобів (лексичних, фразеологічних, граматико-стилістичних) являє собою поліфункціональну, багаторівневу, відкриту та стилістично диференційовану систему.

Розглянемо більш детально особливості мови права.

1. *Поліфункціональність* юридичної мови полягає у специфічному наборі функцій, які реалізуються в різноманітних правових текстах: 1) номінативна (називання правових реалій і понять); 2) гносеологічна (знаряддя і спосіб правового пізнання, оволодіння суспільно-правовим досвідом); 3) аксіологічна (правового та морально-етичного оцінювання); 4) комунікативна (спілкування); 5) регульовальна (правове регулювання людської поведінки та суспільних відносин через волевияв-

лення суб'єкта права); 6) культураносна (збереження і передавання правового знання і правової культури); 7) виховна (вплив на правосвідомість, правове виховання); 8) естетична (ясність, точність, однозначність, лаконічність, нормативність, мовностилістична довершеність правового акта як еталонні якості юридичного тексту).

2. *Багаторівневість* мови права простежується у застосуванні мовних одиниць і засобів різних рівнів: лексеми (слова), терміни права, термінологічні словосполучення, фразеологізми, юридичні дефініції, лексико-граматичні моделі, синтаксичні конструкції, стилістичні засоби і прийоми тощо.

3. *Відкритість* мови права як системи виявляється у наявності в юридичних текстах поряд із юридичною лексикою загальноживаних слів, спеціальної лексики суміжних із правом сфер, процесах термінологізації та детермінологізації, тенденції до розширення юридичного словника за рахунок новоутворень, взаємодії власних мовних ресурсів та запозичень тощо.

4. *Стилістична диференційованість* мови права зумовлена широкою і розгалуженою сферою її застосування: законодавство, судочинство, нотаріат, діловодство, юридична наука й освіта, правова інформація, правова публіцистика тощо.

Розглянемо основні функціонально-стильові різновиди юридичної мови з таких позицій: сфера функціонування, належність до певного функціонального стилю та підстилю, репертуар жанрів, специфічні стильові засоби. Мова права послуговується засобами різних функціональних стилів, серед яких найважливішими є:

– *офіційно-діловий* (обслуговує сфери внутрішнього і міжнародного законодавства, правозастосування, судочинства, нотаріату, діловодства);

– *науковий* (обслуговує сферу правничої науки й освіти);

– *публіцистичний* (засоби масової юридичної інформації, правова освіта населення, судові промови);

– *розмовний* (сфера переважно неофіційного професійного спілкування юристів).

Ці основні функціональні різновиди юридичної мови згідно з тематикою і жанровою класифікацією юридичних текстів поділяють на підстили.

Так, в *офіційно-діловому стилі* є підстили: *законодавчий* (конституція, закон, постанова, указ, декрет, кодекс та ін.), *дипломатичний* (договір, угода, конвенція, декларація, меморандум, нота та ін.), *судово-*

правовий (позов, апеляція, протокол допиту, обвинувальний висновок, касаційне подання та ін.), *адміністративно-канцелярський* (довідка, контракт, доручення, звіт, службовий лист та ін.).

Офіційно-діловий стиль юридичного мовлення, відображений передусім у текстах юридичних документів, характеризується сукупністю таких основних стильових рис (одночасно й вимог до нормативно-правових актів): 1) офіційність; 2) точність; 3) однозначність; 4) стандартизованість (термінології, синтаксичних конструкцій: усталених зворотів, формул, кліше; структури документа); 5) зрозумілість; 6) повнота змісту; 7) логічна послідовність; 8) аргументованість; 9) суворона нормативність на всіх мовних рівнях; 10) настановчо-інформативний характер приписів; 11) безособовість; 12) узагальненість; 13) стилістична однорідність; 14) емоційно-експресивна нейтральність; 15) відсутність образності та індивідуально-авторських рис.

У мові правових приписів специфічними засобами висловлювання правового змісту є: юридична термінологія як система словесного вираження понять і категорій права; юридичні конструкції як логіко-правові феномени; юридична аргументація; моделювання і тлумачення норм права; юридичний текст як мовне (текстуальне) вираження юридичного мислення і репрезентації правового знання; юридично-технічні правила побудови і формулювання правових норм, дефініцій термінів, нормативно-правових актів на основі вироблених у правотворчості, юридичній науці та практиці методів і прийомів.

Кожен підстиль офіційно-ділового стилю має свої специфічні ознаки, норми і правила використання мовних засобів залежно від призначення офіційно-ділового тексту та комунікативного завдання.

Так, для законодавчого підстилю, який реалізується у законах та інших нормативно-правових актах, характерною є така сукупність специфічних ознак (на лексичному, семантичному, граматичному та стилістичному рівнях): наявність термінів законодавства, офіційних номенклатурних позначень, абревіатур; нормативна дефінітивність термінів і номенклатурних назв (кодифіковані законодавчі визначення); законодавча фразеологія (юридичні формули, штампи, кліше); моносемантизм (на рівні контексту); узагальнено-абстрагований виклад правового змісту (відповідні лексико-граматичні моделі, форми, конструкції); стандартизованість (лексичних, граматичних, синтаксичних та композиційних засобів) тощо.

Науковий стиль. Мова юридичної науки вирізняється логічністю (дані — аналіз — висновки), об'єктивністю (наукові факти), аргумен-

тованістю й обґрунтованістю, побудованих на фактологічній точності, достовірності, конкретності, узагальненістю (факт — типові явища — закономірності), абстрагованістю (високий рівень наукової абстракції), офіційністю (оприлюднення, опублікування), стандартизованістю (меншою, ніж в офіційно-діловому стилі), точністю, послідовністю, докладністю.

У межах наукового стилю представлені такі підстили: власне науковий (монографії, дисертації, наукові статті, доповіді, повідомлення, рецензії, відгуки, анотації, тези та ін.), навчально-науковий (підручники, посібники, лекції, методичні вказівки, рекомендації та ін.), науково-популярний (юридичні енциклопедії, довідники для населення, науково-популярні твори (книги, брошури, статті, телевізійні програми та ін.).

Порівняно із власне науковим підстилем останні два характеризуються використанням мовних засобів, що забезпечують доступність і зрозумілість тексту для читачької аудиторії, наочність та образність викладу. Науково-популярні тексти, метою яких є популяризація наукових знань, містять також різноманітні публіцистичні і риторичні засоби та прийоми, допускають емоційність та експресивність викладу (значно меншою мірою, ніж у публіцистиці).

Публіцистичний стиль як один із функціональних різновидів юридичної мови, що обслуговує широку сферу суспільно-правових відносин, використовується передусім у юридичній періодиці (газетах, журналах), теле- і радіопрограмах правового характеру, документальному кіно, публічних промовах, дискусіях, дебатах, під час масових заходів (на зборах, мітингах тощо). У публіцистично-правових творах висвітлюються актуальні правові проблеми сучасного суспільства, надається правова оцінка тим чи іншим подіям, явищам, фактам, що впливає на правову свідомість громадян, плекає їх правові почуття та правову культуру. Правова публіцистика слугує потужним засобом суспільно-правового виховання, формування громадсько-правової думки, правових поглядів та уявлень людей, їх активної життєвої позиції у розбудові правової держави. Вона покликана захищати суспільно-правові цінності, формувати почуття справедливості, відповідальності у виконанні своїх обов'язків і дотриманні закону.

Мова юридичної публіцистики, реалізуючи дві основні, нерозривно пов'язані функції — інформативності та впливу, характеризується полемічною заостреністю, популярністю, яскравістю передавання

думки, образністю, експресивністю, відкритою оцінністю, підвищеною емоційністю, стильовою різнобарвністю, поєднанням експресії та стандарту (штампу), індивідуально-авторськими ознаками тощо.

Публіцистичний стиль поділяється на такі підстили: газетно-інформаційний (офіційне або інформаційне повідомлення, аналітичний огляд, проблемна або полемічна стаття, дискусія, есе, нарис, інтерв'ю та ін.), теле- і радіожурналістський (репортаж, хроніка подій, шоленик, слухання, прес-огляд, теледебати, детектив-шоу, інтерв'ю, консультація юриста та ін.), агітаційно-пропагандистський або ораторський (агітаційна промова, виступ під час мітингу, зустрічі з виборцями, відкритий лист, звернення, заклики, памфлети та ін.). Перші два є найбільш оперативними видами масової комунікації.

Репертуар мовностильових засобів юридичної публіцистики надзвичайно багатий, оскільки в ньому присутні елементи майже всіх функціональних стилів у поєднанні із специфічними публіцистичними засобами, риторичними фігурами та прийомами. Це своєрідний сплав стандартних і експресивних засобів, узагальненої та конкретної інформації, абстрагованого й образного викладу, логічного й емоційного впливу.

Широко використовуються такі стилістичні прийоми, як поєднання в межах одного тексту різностильових елементів (наприклад, наукова термінологія або офіційно-ділова лексика з розмовними засобами чи жаргоном, сленгом, професіоналізмами), контраст (урочисте і буденне, нейтральне і заострено-емоційне, сучасне і застаріле, позитивне і негативне), образність (метафора, метонімія, порівняння, епітети, гіперболи тощо), протиставлення (антитеза, антонімія, хізм), гра слів, парадокс, іронія, сарказм, натяк, риторичні звернення і запитання, повтор, пояснення, рафінування, анафора, перефразування тощо. Публіцистично-правові твори містять прислів'я, приказки, афоризми, фразеологізми, okazіоналізми, неологізми, індивідуально-авторські утворення.

Розмовний стиль у юридичному мовленні, маючи основною функцією комунікативну, реалізує її у двох видах усного професійного спілкування — офіційному та неофіційному. Офіційне усне спілкування під час ділових зустрічей, нарад, переговорів, бесід, «круглих столів» потребує поєднання елементів розмовного стилю з офіційно-діловим або науковим.

Неофіційне спілкування є персонально адресованим, а тому більшою мірою репрезентує такі специфічні ознаки розмовного стилю, як

спонтанність (непідготовленість), ситуативність, невимушеність, демократизм у спілкуванні, найбільша свобода у висловленні думок та почуттів, неповнота або надлишковість мовних засобів, експресивно-емоційна насиченість, суб'єктивність, значна частина персонально-особистісної та оказіональної складової мовлення, повсякденно-побутовий характер, частіше спостерігається недотримання або свідоме порушення мовних норм, можливе використання позалітературних мовних засобів (професійний сленг, аргі, професіоналізми, оказіоналізми, наприклад: підпадати під статтю, зламати рішення).

Юридична стилістика вивчає особливості всіх наведених стилів, стилістичні ресурси кожного з них, закономірності функціонування мовних одиниць у межах певного функціонального стилю, підстилю, жанру, взаємодію стилів. Відповідно до кожного функціонального різновиду в юридичному мовленні застосовуються певні правила добору, сполучення й організації мовних засобів з урахуванням призначення, стильової та жанрової належності тексту.

Таким чином, ділове красномовство юриста застосовується у визначених видах юридичної діяльності. Його зумовлюють загальні і специфічні принципи, які визначають зміст і характер промови юриста. Офіційно-діловий стиль промови юриста має свої специфічні норми і правила застосування мовних засобів залежно від призначення ділового красномовства юриста.

Запитання для самоконтролю

1. Які види ділового красномовства Вам відомі?
2. Розкрийте загальні (основні) принципи промови юриста.
3. Надайте характеристику спеціальним (особливим) принципам промови юриста.
4. У чому виявляються особливості мови права?
5. Які стилі мови права існують?

Розділ 10 СУДОВЕ КРАСНОМОВСТВО

§ 1. Загальна характеристика судової промови

У судовому процесі рівень володіння майстерністю усного виступу стає одним з головних критеріїв професіоналізму юриста. Саме у цьому разі юрист має переконати суд та учасників судового розгляду в правильності своєї позиції. Однак, навіть маючи бездоганно побудовану логіку доведення певної правової позиції, можна отримати негативний результат, якщо ця логічна схема не буде перетворена на промову, що переконує і примушує приймати викладену позицію як істинну. Тому важлива складова частина під час підготування до професійної участі в судовому процесі — відпрацювання навичок ораторського мистецтва, створення ефективної стратегії і тактики усного виступу.

Протягом сторіч існування судової системи та юридичної професії в цілому велика увага приділялась узагальненню певних правил чи законів судового красномовства. З точки зору повноти і систематизування правил та стандартів усного виступу судове красномовство — найрозвиненіша професійна сфера ораторського мистецтва як теорії та навчальної дисципліни.

Головним у судовому виступі є переконання. Однак воно досягається специфічними інструментами доказовості, які до певної міри є спільними для будь-якої сфери людського життя, хоча лише в судовому процесі вони максимально формалізовані та зведені до чітких правил та процедур доведення.

Ще Цицерон зазначав, що у судовому виступі переконливість слів, якими виражається думка, є не менш важливою, ніж їх доведеність. Думка є невіддільною від мови та завжди виражена мовними засобами, а будь-який мовний образ є одночасно і логічною абстракцією. Композиція виступу як послідовність методів демонстрації думки та план виступу як тематична послідовність процесуального доведення відображають загальні принципи побудови переконуючого виступу. Але цим логіко-мовна основа судового виступу не обмежується, оскільки система аргументації має бути побудована так, аби впливати на переконання суду, використовуючи специфічні мовні засоби. Всю систему

аргументації промови орієнтовано на справляння впливу на уявлення суду про систему доказів у справі. Зазвичай у процесуальному законодавстві міститься вказівка на те, що всі докази суд має оцінювати на підставі вирішення питань про їх допустимість, джерела отримання, достовірність, а всі докази разом — з точки зору достатності для вирішення справи. Це відбувається у формі переконання суду. Впливати на формування такого переконання — основна мета судового оратора. Там, де фактична і юридична доведеність поєднуються з їх точним та образним вираженням мовними засобами, створюється юридична виразність (за визначенням П. Сергеїча).

Специфіка переконуючої промови в судовому процесі полягає у тому, що вона має як свою основу складну структуру, котра являє собою комплекс умов і чинників судового дискурсу, що значною мірою визначають стратегію і тактику оратора, а саме:

- соціальний контекст, у якому відбувається судовий процес;
- ціннісний контекст, де головним є співвідношення закону і права, істини і справедливості;
- судовий етикет, який має чіткі характеристики допустимої поведінки учасників судового процесу;
- мовний етикет, тобто прийнятні для даного соціокультурного середовища мовні правила і звичаї;
- правова позиція сторін, моделі і засоби аргументації;
- засоби мовного впливу — маніпулятивні технології і мовна гра тощо.

На відміну від інших різновидів переконуючого мовлення для судового оратора обов'язковими є різні моделі апеляції до закону. І теза переконання, і добір аргументів, і спосіб їхнього подання (тобто демонстрація), і функції аргументації — все має бути спрямоване не тільки на досягнення мети переконання, а й на збереження гармонії між істиною, правом та справедливістю.

Переконання може мати різні стратегічні задуми. Однак у судовому виступі найчастіше ефективними стають комунікативні стратегії переконання, що базуються на співробітництві і кооперації. Хоча ззовні судовий процес виглядає як гостра дискусія всіх учасників провадження, судовий оратор не може на такій конфронтаційній стратегії досягти успіху. Він має створити базис для розв'язання проблеми на основі обраної ним моделі вирішення певної правової ситуації.

Характеризуючи судову промову, слід виходити з того, що її зміст і форма визначаються загальними принципами судочинства, які відоб-

ражають його суспільно-політичний контекст. Тривалий час у країні панувала така система судочинства, що суттєво зменшувала потребу в ораторських навичках. Проте за умов більш повної реалізації принципу змагальності, існування «суду присяжних» ораторське мистецтво набуває рис важливого процесуально допустимого чинника впливу на судові рішення.

Можна вважати, що до сфери розгляду в судовому красномовстві належать усі форми виступів учасників процесу. Але існування чотирьох основних видів проваджень (кримінального, цивільного, адміністративного та господарського) потребує врахування того, що різна природа цих проваджень не може не впливати на специфіку роботи судового оратора.

Історично склалося так, що найчастіше судова промова розглядається у контексті кримінального провадження, де найбільш повно виявляються загальні правила судової риторики і є можливості досить широкого використання риторичних засобів. За своїм цільовим призначенням у кримінальному процесі судова промова може бути або «захисною», або «обвинувальною». Цей поділ свідчить про існування двох альтернативних моделей судового красномовства, що конкретно пов'язані з процесуальними ролями і мають властиві переважно їм правила та норми. В інших видах проваджень (цивільному, адміністративному, господарському та провадженні у справах про адміністративні правопорушення) є свій поділ видів судових промов, що визначаються існуванням специфічних процесуальних ролей (наприклад, «позивач» та «відповідач»). Найчастіше такі ролі «виконують» професійні юристи, які є представниками юридичних та фізичних осіб. Володіння навичками судового оратора стає для них умовою належного виконання своїх професійних обов'язків. Слід пам'ятати, що у різних типах проваджень є свої особливості судового красномовства, які часто базуються не тільки на традиціях, а й на предметній специфіці судового розгляду. Наприклад, виступ юриста в господарському процесі у справі про банкрутство суттєво відрізнятиметься від виступу у цивільній справі про розлучення. Якщо у першому випадку мова буде дещо «сухою» й офіційною, включати економічні розрахунки та аргументацію не емоціями, а фактами, то у сімейному спорі оратор має знайти способи поєднання емоційності і життєвої правди з правовими оцінками та висновками. Це завжди слід пам'ятати судовому оратору, який визначає свою стратегію і тактику.

Хоча за своєю формою судова промова поєднує риси діалогічної та монологічної мови, її діалогічність є визначальною. Це ґрунтується

на тому, що основою судового процесу за сучасних умов є дебати, які мають встановити істину, тобто зміст судового рішення. Форма дебатів є процедурою, яка у своїх ключових ознаках досить жорстко визначається процесуально-правовими нормами. Але в цьому разі істотну вагу має і судова практика. Досить часто саме вона формує штампи і стереотипи, що впливають на мовленнєву поведінку учасників процесу. Навіть тоді, коли судовий оратор викладає свою позицію у виступі, що має всі ознаки монологу, суд не залишається пасивним слухачем. Фактично сторони перебувають у діалозі. Відбувається процес пізнання і формування переконання суду. Тому судова промова буде ефективною лише тоді, коли вона враховує потреби такого пізнавального процесу.

У промові судового оратора суду не тільки пропонується погляд на певну правову ситуацію, а й реально демонструється спосіб її пізнання. Безумовно, правова позиція — це певна концепція, спосіб пояснення. Але вона не буде дієвою без достовірної і надійної системи розуміння та викладення такої позиції, яка спирається на стандарти усного мовлення.

Судова промова є ключовим компонентом системи комунікації, що становить сутність будь-якого судового процесу і є соціально-психологічним механізмом впливу на формування переконання суду. Судовий оратор є суб'єктом такого впливу, оскільки він подає результати свого дослідження обставин справи у спосіб, визначений відповідним процесуальним законом. У цьому складному поєднанні процесуальних дій і соціально-психологічної взаємодії полягає специфіка судового виступу.

Об'єктом впливу є суддя (судді), присяжні, інші учасники судового розгляду. Ефективність мовного впливу залежить не тільки від оратора та його реципієнтів, а й від контексту справи (не тільки обставин судового розгляду а й сприйняття громадськості, уваги засобів масової інформації, політичних реакцій на судовий розгляд тощо).

З урахуванням цього слід визначити і специфіку аудиторії судового виступу. Будь-яка промова завжди містить взаємодію з аудиторією, навіть якщо ця аудиторія була б уявною, а сам контакт — умовним. Не є винятком і судова промова. Існують розбіжності стосовно розуміння того, що у даному випадку вбачається в понятті «аудиторія». Очевидно, більш правильним буде таке розуміння судової аудиторії, при якому до неї належать лише ті, хто прямо визначений у законі як учасник процесу. В іншому разі, тобто коли аудиторією вважають усіх присутніх у залі

судового засідання, саме визначення судової промови буде розпливчастим, і вона втратить свою якісну природу як процесуальної дії.

Щодо судової аудиторії доречно пам'ятати також про необхідність урахування загальних правил взаємодії з аудиторією, але при цьому зважаючи й на обмеження в спілкуванні з учасниками процесу, які існують згідно із законом. Наприклад, статус учасників є суттєво різним, оскільки судова аудиторія характеризується структурованістю за процесуальними ролями. Судовий оратор отримує можливість виступу лише у випадках, установлених законом, у порядку, який визначає суддя. Загалом суддя має особливий статус, оскільки він наділений не тільки повноваженнями щодо ведення процесу, а й щодо застосування засобів процесуального впливу на порушників правил поведінки в суді. Ці засоби, зокрема, спрямовані і на те, аби створювати «захист» від будь-яких непроцесуальних впливів на суд, до яких належить і прямий психоемоційний вплив (вияв неповаги, залякування тощо). За таких умов використання психологічних прийомів роботи з аудиторією є можливим, але суттєво обмеженим.

Психологічна культура судового оратора полягає у тому, що він має володіти знаннями та вміннями психологічного спілкування такою мірою, аби стати керівником (лідером) організації специфічного пізнавального процесу, яким є судовий розгляд. Це досягається не тільки логічними і фактологічними засобами, а й за допомогою таких психологічних прийомів, як управління увагою, пізнавальною активністю тощо. Водночас у судовій аудиторії недоречно використовувати такі прийоми психологічного впливу, які є несумісними з раціональною природою судового процесу. Емоції та психологічні реакції не можуть замінювати логіку юридичного тлумачення та пізнання.

Оскільки судовий виступ має сенс лише як єдино можливий законний процесуальний спосіб впливу на переконання суду, то аудиторією такого виступу можуть бути визнані лише ті, хто має формальний статус учасника процесу. Вся його діяльність орієнтована саме на них. Переконати суд (а також інших учасників розгляду) в правильності своєї позиції прагне судовий оратор. Але він не може не враховувати також сприйняття тих, хто може бути присутнім на судовому засіданні. Принцип відкритості і гласності судового розгляду є важливим у демократичному суспільстві. Важливо донести свою позицію до громадськості, представників засобів масової інформації. Досить часто судові оратори цим намагаються привернути увагу до суспільно значущих подій, підсилити свою емоційну та етичну позицію громадською думкою, що стає легітимним, однак непроцесуальним засобом впливу.

Головною характеристикою судової промови є те, що це процесуальна діяльність, визначена законом, та відповідно правовий акт. Цим зумовлюються певні елементи формалізації в судовій промові. Частина з них прямо визначена процесуальним законом, наприклад, форма звернення до учасників процесу, послідовність виступів учасників, окремі обов'язкові елементи, універсальні та обов'язкові терміни тощо. Але практика також впливає на виникнення таких правил.

Перш за все формалізуються, тобто перетворюються на штампи і кліше, деякі мовні конструкції, що використовуються при зверненні до суду та учасників процесу, наданні доказів, формулюванні окремих положень та ін. Такі мовні конструкції, як правило, не містять чітких визначень у законі чи підзаконних актах і базуються на звичаях (не завжди «судомовлення», але й на звичних формах спілкування в інших професійних сферах). Тому при підготовці судової промови слід вивчати практику відомих судових процесів, звертаючи увагу на «стандартні» елементи промови і правила їх застосування. Використання таких штампів і кліше важливе і як спосіб спрощення тексту виступу (за їх допомогою досить складні конструкції письмового тексту можна передати коротко і зрозуміло для всіх), і як підтвердження свого професіоналізму (вміння говорити не книжною, а живою професійною мовою, характерною для певних вузьких сфер).

Підпорядкованість процесуальним завданням виявляється і в тому, що судова промова у своїй основі має суто професійну мовленнєву базу, тобто до її лексики належить професійна юридична мова. Це зумовлює її насиченість спеціальними термінами і зворотами. Тому мовленнєвою нормою в судовій промові найчастіше є адекватне вживання спеціальних термінів. Різновиди судової промови у процесі пов'язані з певними процесуальними функціями, і їх побудова має свої особливості, хоча ці особливості більше стосуються особливостей процесуальної ролі, ніж їх змісту та форми.

Загальними принципами побудови промови мають бути: поєднання її спрямованості (наприклад, обвинувальної чи захисної) з абсолютною точністю і повнотою у викладенні права; уникнення загальних положень, абстрактної та нецілеспрямованої мови; аргументованість і підпорядкованість усієї промови цільовому призначенню та темі промови.

Судова промова має відповідати етичним вимогам. Частина з них уже визначено у процесуальному законі, який регламентує поведінку учасників судового розгляду, вводить певні обмеження та заборони. Суд наділений засобами процесуального впливу, які дають змогу під-

тримувати належний порядок судового розгляду. Існують і норми професійної етики. Наприклад, такі етичні стандарти є в адвокатів, прокурорів. Однак цим етичні вимоги не обмежуються. Існують специфічні етичні стандарти мовного спілкування, характерні як для певної сфери професійної діяльності, так і для мови загалом.

Логіко-мовна основа судового виступу визначається його композицією, планом та системою аргументації. Всі вони, особливо аргументація, тісно пов'язані із засобами та інструментами мовного впливу. Їх вибір визначає сукупність форм презентації процесуального доведення. Саме на їх основі формується загальне враження про судову промову. Тому вони мають оцінюватися й відносно низки етичних вимог та стандартів, тобто у судовому виступі критерій переконливості тісно взаємодіє з критерієм етичної допустимості. Моральність професійної і мовної поведінки судового оратора визначає ступінь довіри до нього з боку суду та інших учасників розгляду справи, що впливає на ефективність виступу та можливість досягнення його цілей. Етика мовної поведінки оратора — не тільки дотримання існуючих у суспільстві чи певному професійному середовищі правил добору та використання слів, а й характер тих настроїв, думок, цінностей, які передаються мовними засобами. У мові виявляється етика аргументації, оскільки проблеми морального вибору процесуальної позиції, тактики розв'язання колізій, використання інформації мають як мовний, так і суто професійний аспект.

Слід враховувати й те, що судова промова має виховну спрямованість, активно впливаючи на судову аудиторію, широку громадськість і передаючи ті вселюдські духовні цінності, якими має керуватися судовий оратор.

Змагальний характер судового процесу створює ілюзію важливості емоційної складової судового виступу (наприклад, заклик «судити за справедливістю, а не за несправедливим законом»), можливості підміни нею раціональних елементів судового розгляду. Насправді ситуація є набагато складнішою. Такої підміни в чистому вигляді не знаходимо навіть у поведінці суду присяжних в його класичних формах. Правова підготовка учасників процесу, особливо професіоналізм суддів, формує не просто критичність відносно надмірних емоцій, а й навіть «презумію помилковості емоційних оцінок». Тому мовна поведінка судового оратора не зможе бути ефективною, коли він занадто часто використовує такі прийоми, як несподіванка, апеляція до почуттів, створення емоційної напруги, театральних ефектів тощо.

§ 2. Особливості підготовки судової промови

Слід виходити з того, що участь у судовому процесі фахівця без відповідної підготовки має розглядатися як вияв грубого порушення професійної етики та нерозуміння свого службового обов'язку. Тому підготовки судової промови — важлива складова частина професійної діяльності юриста.

Судова промова за своїм змістом і способами виголошення має суттєві відмінності залежно від таких обставин: вид провадження (включно з деякими відмінностями, пов'язаними з категоріями справ, інстанційністю розгляду, складом учасників), процесуальна роль (статус) оратора, соціальний контекст судового процесу.

Ознаками класичності досить часто наділяють виступи у кримінальному провадженні, оскільки саме тут чи не найбільше накопичено досвіду та аналітичних узагальнень. Саме на цих зразках («обвинувальної» та «захисної» промов) будується характеристика судового красномовства загалом, хоча сучасному юристу набагато частіше доводиться виступати в інших видах проваджень (перш за все, цивільному та адміністративному). І відповідно стратегія і стиль виступу матимуть суттєві відмінності, які оратор має враховувати при підготовці виступу. Не менше значення мають також процесуальні особливості розгляду окремих категорій справ. Наприклад, окремі категорії справ за участю юридичних осіб (спори з державними органами, договірні спори, корпоративні спори тощо) природно мають більш офіційний характер, у той же час спори, що впливають з трудових відносин, також передбачають участь юридичних осіб, однак вони значною мірою стосуються обставин повсякденного життя людей і тому вимагають іншої риторичної стилістики, є більш «живими» і насиченими життєвими фактами та оцінками.

Складаючи судову промову, слід виходити з необхідності виділяти такі послідовні етапи підготовки.

Аналітичний етап. На цьому етапі визначають цільове призначення обраної процесуальної ролі. Важливим є загальнотеоретичний аналіз предмета судового розгляду. Він включає два завдання: по-перше, загальне знайомство зі справою; по-друге, вивчення теорії питання, тобто опрацювання відповідних нормативно-правових актів, актів офіційного чи доктринального тлумачення норм, матеріалів, що узагальнюють судову практику.

За свідченням А. Коні, без теоретичної визначеності судова промова набуває театральності, яка перетворює судовий процес на фарс. Разом з тим судова промова не може перетворюватися на читання реферату з тієї чи іншої теоретичної проблеми правознавства. Правова доктрина не визнається джерелом права, тому звернення до неї буде корисним за умов відсутності чи неоднозначності офіційних тлумачень тих чи інших положень закону, що має бути застосовано при розгляді справи. Наявність доктринального тлумачення підсилює аргументацію промови.

Треба пам'ятати, що підготування до виступу — це процесуальна діяльність, тобто вона не ізольована від тих загальних правил, якими мають керуватись учасники провадження. Це стосується і можливостей ознайомлення зі справою, витребування документів, позапроцесуального спілкування з іншими учасниками розгляду. Мета («виграти справу») не може бути виправданням нехтування як вимогами закону, так і етичними стандартами юридичної професії.

Важливим джерелом інформації є бесіда з «клієнтом» (представником юридичної особи, підсудним чи його близькими, потерпілим, тощо). Ці особи є носіями найбільш істотної інформації. Важливо не тільки її отримати, а й зробити можливим її використання у судовому процесі як юридичних фактів, що можуть бути визнані судом доказами у справі. Але така бесіда потребує підготовки, слід знати матеріали справи, відповідне законодавство та судову практику.

В окремих видах проваджень юрист має можливість працювати виключно з документами. В такому разі слід не покладатися на можливість технічної фіксації всього масиву потенційно важливих чи потрібних матеріалів, а шукати такі положення («цитати»), які згодом будуть використані у виступі.

Завершеним таким етап можна визнати за наявності концепції (правової позиції), яка може бути використана як основа судового виступу.

Уже на цій стадії підготовки виступу має бути досягнуто логічної обґрунтованості, під якою розуміється така побудова промови, що забезпечує досконалість основних тверджень та наявність повної аргументації тези. Це досягається внаслідок послідовного дотримання перелічених принципів: логічна визначеність, тобто однозначність тези та використаних понять; логічна чистота, тобто відсутність внутрішніх суперечностей, недосконалих аргументів чи несумісних фактів; логічна зв'язаність, тобто наявність чіткої системи аргументації, що засновується на каузальних зв'язках, підтверджених фактами, визнаних судом у системі доказів.

Стратегічний етап. На цьому етапі слід проаналізувати структурованість судового процесу, тобто визначити його учасників, мету виступу та спрогнозувати перебіг процесу, його можливі варіанти. Головним підсумком даного етапу, як правило, стає план виступу з висуненням основної тези та визначенням композиції виступу.

Існує загально визнана структура судової промови, що відбиває як процесуальні вимоги, так і судову практику. До основних композиційних елементів судової промови належать: викладення фактичних обставин справи; аналіз та оцінка доказів, визнаних судом як такі; аналіз причин та умов, що спричинили правопорушення (злочин); висновок щодо міри покарання і змісту позовних вимог, тобто пропозиція моделі судового рішення; заключна частина, що досить часто має оцінно-етичний характер.

Чітко побудована система аргументації мусить бути втілена в точні композиційні рішення, які є найбільш адекватними поставленій меті. Визначаючи принципи композиційної побудови промови, слід виходити з наявності в ній усіх основних елементів. Доцільно правильно знайти зачин промови, який досить часто стає ключем до всієї промови, створює такий інтелектуальний та емоційний настрій, що здатний суттєво вплинути на судові рішення.

Основна частина побудована на викладенні та аналізі головних аргументів. Звичайно судовий оратор змушений наводити всі факти, що робить промову тривалою та одноманітною. Тому їх виклад повинен бути структурованим, слід враховувати необхідність зміни сприйняття однорідних фактів. Важливим може бути дотримання послідовності фактів. У той же час заключна частина має бути стислою, але змістовною, оскільки саме в ній робиться основний висновок (підсумок) промови. З метою подолання труднощів, внутрішньо притаманних судовій промові, доцільно використовувати різні логіко-композиційні прийоми, що розглядалися у попередніх розділах цього підручника. Саме за рахунок цього можна домогтися її більшої ефективності.

У судовому виступі композиція спрямована на формування уваги суду і зумовлюється цільовими установками оратора та його концепцією (логіко-мовним задумом). Античний канон композиції передбачає наявність у судовому виступі таких елементів, як вступ, пояснення, доведення, спростування, висновок. Кожний з композиційних елементів об'єднується загальним задумом, хоча при цьому може мати й самостійне значення. В цьому разі композиційні елементи стають самостійними риторичними аргументами. Кожний з основних елементів

античного канону композиції відображає певний спосіб подання аргументів. Пояснення (виклад), доведення та спростування (доведення від протилежного) слід розглядати як специфічні методи побудови окремих фрагментів виступу. Композиція судового виступу подає послідовність та взаємодію методів впливу на переконання суду. Однак кожен з цих методів (композиційних елементів) має свою стилістику та мовне наповнення. Тому для судового виступу не треба визначати якісь занадто загальні композиційні шаблони. Композиція виступу залежить від багатьох чинників. Перш за все впливає обрана оратором схема логічного доведення. Однак слід враховувати також характер справи, атмосферу та суспільний контекст процесу, особливості сприйняття суддів, власні слабкі і сильні сторони у використанні тих чи інших риторичних засобів.

Композиція за змістом є певною, обраною самим оратором послідовністю методів і засобів демонстрації позиції оратора з метою впливу на переконання суду. В цьому вона частково збігається з планом виступу, який дає уявлення про основні смислові елементи виступу.

Разом з тим композиція судового виступу, якщо це впливає із обставин судового розгляду, може не обов'язково жорстко повторювати античний канон композиції. На це особливо звертав увагу П. Пороховщиків: «Варто подумати, чи є настільки необхідним вступ, чи варто викладати обставини справи у нерозривному зв'язку або окремими фрагментами; чи починати з самого початку, чи з середини, як Гомер, чи з кінця; чи не краще взагалі утриматися від переказу фактів; чи висувати свої докази, чи розбирати докази протилежної сторони; коли краще навести свої кращі докази чи можливо приберегти їх до кінця. До чого більш схильні судді і в чому їх варто переконувати з надзвичайною обережністю; чи спростовувати докази в їх сукупності чи аналізувати їх окремо; чи варто уникати пафосності до завершення виступу, чи весь виступ зробити пафосним; чи варто юридичну оцінку зробити раніше, ніж морально-етичну або навпаки. Все це безумовно важливо, однак проблема розподілу матеріалу виступу не настільки важлива. В загальному плані виступу треба відтворювати логічну послідовність, а при викладанні окремих тем — часову послідовність. Окремі фрагменти виступу мають бути чітко розмежовані. Не шукайте плану, він визначиться сам, коли ви працюватиме над матеріалом виступу. Але треба враховувати два завдання: по-перше, зробити виступ коротким, а, по-друге, вести процес так, щоб ще більше скоротити розгляд».

Тактичний етап. За змістом — це найбільш трудомісткий етап, оскільки він передбачає глибоке вивчення матеріалів справи з метою

добору найвагоміших аргументів. Водночас формується схема доведення і провадиться пошук достатніх аргументів. Його зовнішнім підсумком, як правило, є тезовий виклад промови або її розгорнутий план. Не існує загальної вимоги щодо обов'язковості повного письмового викладу судової промови. Можливість імпровізації завжди залишається. Однак у деяких випадках (наприклад, якщо юристу належить уперше виступати в суді або процес є складним чи принципово новим за предметом) корисно мати повний письмовий текст і намагатися максимально повно йому слідувати. Це особливо важливо за умови фіксації судового процесу технічними засобами, коли опонент при оскарженні рішення або навіть ще у процесі розгляду може скористатися «невдалими імпровізаціями» або «емоційними перебільшеннями».

Маючи концепцію чи правову позицію судового виступу, часто досить складно відшукати оптимальний спосіб викладення тексту. Звичай виділяють дві основні моделі побудови тексту: логіко-доказову та композиційну.

У першому випадку спочатку створюється система доведення, яка потім перетворюється на композицію виступу. У другому промовець викладає матеріал виступу у довільній формі, керуючись своїм досвідом та інтуїцією, одночасно перевіряючи отриманий текст на основі його відповідності логіці правової концепції.

Кожна з цих моделей має свої переваги та недоліки. Композиційний підхід надає промовцеві більше можливостей для емоційної переконливості, використання засобів образності, пафосу, аргументації з посиленням на моральні цінності тощо. Очевидно, що такий шлях буде досить переконливим для суду присяжних. Хоча і професійні судді навряд чи залишаться байдужими, якщо вони відчуватимуть, що позиція оратора не обмежується формально-юридичною аргументацією, а апелює до цінностей, ідей добра і справедливості та ін.

Неможливо однозначно стверджувати, що якась із цих моделей композиції є кращою чи більш ефективною, оскільки залежить виключно від специфіки справи та соціального контексту судового розгляду.

Редакційний етап. На основі визначеної структури доведення (тобто розгорнутого плану) узагальнюється матеріал, підготовлений на попередньому етапі, укладається і редагується текст промови.

Особливе значення під час редагування надається створенню наочності та досягненню мовленнєвої досконалості промови. Це передбачає правильне дібрання слів, особливо спеціальних термінів, грамотну побудову синтаксичних конструкцій, добір прикладів, цитат тощо.

Судова промова має відповідати вимогам культури мовлення. Найважливішим критерієм розгляду культури мовлення є її нормативність, тобто послідовне використання літературних норм мови, слововживання, структури висловлювань. Слід зважати на те, що судова промова ґрунтується на професійній термінології, що зумовлює необхідність дотримуватися норм і правил, чіткого вживання спеціальних термінів. Важливим засобом підготовки може бути аналіз помилок, що дозволяє додати більшої культури мовлення за рахунок їх усунення і повнішого використання наявного лексичного матеріалу.

Треба пам'ятати, що засоби образності («мовні прикраси») ніколи не зможуть стати повноцінними і самостійними аргументами. Точнішою буде ситуація, коли такі засоби є лише способом більш виразної демонстрації наявних аргументів, коли підсилюється їх емоційно-оцінна складова. Засоби образності та їх можливий вплив на аудиторію мають співвідноситися зі специфікою справи, її учасниками, сприйняттям проблеми судового розгляду в суспільстві.

Для судового оратора вміння образного передавання фактів, обставин чи оцінок є важливим і свідчить про його майстерність не тільки як оратора, а значною мірою і як юриста. Загалом розділення мовних прикрас і аргументації є досить умовним і важливим лише для слухача, який завжди прагне розрізнати просто слова, нехай і дуже яскраві, та реальні юридичні факти і аргументи. Тому завдання оратора полягає у тому, аби його твердження були настільки цілісними, щоб у такого особливо прискіпливого слухача, як суддя, не виникало потреби відокремлювати аргументи від «мовних прикрас». Природа красномовства як навчальної дисципліни не ставить завдання навчитися «говорити красиво». Дійсно переконливе не може бути некрасивим. Однак досягти переконливості можна тільки тоді, коли буде використано всі засоби передавання думки, внаслідок чого в аудиторії (перш за все судді) вже не викликає сумнівів щодо її правильності та аргументованості. Основи аргументації у судовому виступі мають бути узгоджені з обраними засобами мовної образності. Остання має сприяти формуванню переконання, а не перетворюватися на перешкоди або самоціль оратора. Формулюючи ключову тезу виступу, слід використовувати лише такі засоби образності, які здатні показати винятковість і особливість такого твердження. Художній масштаб положення (фрагмента тексту) має бути співвимірним з його значенням для аргументації. «Мовні прикраси» будуть зайвими щодо другорядних фактів, характеристик чи оцінок, оскільки вони відволікатимуть увагу від головного.

Такі невідповідності або ж суперечності слів та формулювань часто стають навіть більш згубними для загального сприйняття виступу, ніж логічні помилки та суперечності.

Складним завданням у судовій промові є поєднання двох стилів мовлення: побутового, який досить часто відбиває фактичний бік судового розгляду, та професійного. Досвід показує, що оптимальним буде варіант, коли промова складається на основі використання професійного стилю, а побутовий стиль ілюструє, доповнює, збагачує промову. На значну увагу заслуговує техніка мовлення, яка має відповідати меті промови, її змісту. Техніка мовлення за такими її параметрами, як інтонація, темп, ритм, повинна бути інваріантною, тобто гнучкою, здатною відтінити тезу чи підкреслити аргумент.

Виходячи з того, що судова промова — це завжди процесуальна дія, яка або є елементом судових дебатів, або виголошується як «неявна діалогічна промова», оратору слід так її скласти і виголосити, аби у змісті та формі промови послідовно простежувалася присутність опонента. У промові використовують традиційні засоби полеміки, які дають змогу висвітлити неаргументованість тези супротивної сторони (учасника процесу) і тим самим зміцнити свою позицію завдяки посиленій аргументації. Саме полемічні прийоми стають найдієвішим засобом «звільнення» судових дебатів від неаргументованих тез чи неправильних аргументів. Разом з тим використання таких прийомів вимагає від оратора дотримання певних принципів: правдивості, чесності, чуйності, принциповості, дисциплінованості. Взагалі-то це загальноновизнані етичні принципи будь-якого спілкування. Однак ці принципи важливі ще й тому, що вони забезпечують те, що є «належною поведінкою учасників процесу», яка має відповідати загальним етичним правилам поведінки. Те, що є неприйнятним у звичайному спілкуванні, не може бути прийнятним у судовому розгляді. Етичні стандарти судового розгляду є більш жорсткими порівняно з етикою звичайного спілкування, оскільки вони мають забезпечувати неупередженість і справедливість провадження. Норми процесуального закону, як правило, містять деякі обмеження в дебатах, недотримання яких учасниками процесу призводить до негативних наслідків.

Як свідчить практика, досить вдалимими риторичними прийомами є такі: полемічна заостреність, перебільшення позиції, концентрація дій, «ефект раптовості» та ін. Їх використання — ефективний засіб логіко-композиційної організації значних масивів інформації.

Разом з тим ведення полеміки має спиратися на вміння виявляти і розвінчувати «некоректні прийоми» полеміки, які може використо-

увати процесуальна супротивна сторона (аргумент «до особи», аргумент «до авторитету», аргумент «до сили», аргумент «до почуттів» і под.). Аргументація, що ґрунтується на такій основі, може бути нейтралізована, що завжди зміцнює позицію промовця.

Досить поширеним у судовій практиці є застосування таких прийомів ведення спору, що спираються на логічні порушення, наприклад, підміна тези, обґрунтування тези неправильними аргументами, логічна диверсія та ін. Своєчасні виявлення і аналіз згаданих прийомів, тобто логічних помилок, здатні суттєво посилити аргументованість позицій промовця.

Завершенням підготовки промови може бути її репетиція. Це особливо корисно для ораторів, яким уперше доводиться виступати в суді. Однак репетиція ніколи не може повною мірою відтворити риси реального процесу, і її корисність обмежується переважно самоаналізуванням окремих суто технічних параметрів виступу. Тому досить часто корисними стають імітація промови з її хронометруванням та робота над інтонацією, темпом мовлення.

Водночас судовий процес, як правило, передбачає фіксацію його технічними засобами. Це дозволяє оратору отримувати досить точну інформацію про свій реальний виступ, аналізувати його, можливо, навіть порівнювати з виступами інших учасників.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що підготовка до професійної участі юриста в судовому процесі передбачає відпрацювання навичок ораторського мистецтва, створення ефективної стратегії і тактики усного виступу. Головним завданням судового оратора є переконання, яке досягається специфічними інструментами доведеності, які не зводяться лише до логіки юридичної аргументації, а передбачають використання прийомів риторики. Там, де фактична і юридична доказовість поєднуються з їх точним і образним вираженням мовними засобами, створюється юридична виразність виступу. Досягти цього можна, використовуючи як загальні, так і специфічні для судового виступу риторичні засоби.

Запитання для самоконтролю

1. Визначте місце мовного спілкування у судовому процесі.
2. У чому полягає юридична виразність судового виступу?
3. Які існують типи судових виступів юриста залежно від виду провадження, стадії процесу, процесуального статусу?

4. Судовий виступ як різновид переконуючої промови.
5. Які існують особливості підготовки стратегії і тактики мовної поведінки у судовому процесі?
6. Композиційні особливості судового виступу.
7. Охарактеризуйте специфіку аудиторії судового виступу.
8. Які основні джерела інформації використовуються при підготовці судового виступу?
9. У чому виявляється взаємодія професійної етики й етики мовного спілкування у судовому виступі?

Розділ 11

ПОЛЕМІКА В ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИСТА

§ 1. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми

У професійній діяльності юриста особливу роль відіграє полеміка. Це зумовлено тим, що юрист — не тільки людина з юридичною освітою, правник. Це практичний діяч у галузі права, який повинен уміти формулювати свою думку для багатьох людей і здебільшого в конфліктному середовищі. Тому він мусить знати теорію полеміки, а також принципи і прийоми її проведення.

Теорія і методика красномовства розглядають методи ораторської діяльності, що являють собою основний спосіб зв'язку між оратором і аудиторією, завдяки якому передається і засвоюється інформація, справляється вплив на слухачів. Серед методів і прийомів спілкування з аудиторією важливе місце посідає полеміка — одна з ефективних форм впливу на слухачів, найважливіший засіб їх переконання. Розглянемо питання про те, як і за яких обставин виникає полеміка, як організовується, активізує слухачів.

Уміння організовувати полеміку, скеровувати її потребує від промовця великої майстерності, глибоких знань. Гостра полемічна бесіда — найскладніша форма зближення з аудиторією. Термін «полеміка» походить від давньогрецького слова *polemikos* — войовничий, ворожий. Більш чітко визначення цього поняття можна знайти, наприклад, в енциклопедичному словнику, де зазначається, що *полеміка* — це гострий *спір стосовно будь-якого спірного питання*. Це не звичайна суперечка, а таке публічне обговорення, при якому є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей та поглядів. Виходячи з цього, полеміку можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок щодо того чи іншого питання, тобто публічний спір з метою захистити, обстоювати свою точку зору і спростувати думку опонента.

З цього визначення випливає, що полеміка відрізняється від дискусії, диспуту саме своєю цілеспрямованістю. Учасники дискусії, диспуту, зі-

ставляючи суперечливі судження, намагаються дійти єдиної думки, знайти загальне рішення, встановити істину. Мета полеміки інша — потрібно здобути перемогу над опонентом, обстояти і затвердити власну позицію. Полеміка — це наука і мистецтво переконувати. Вона вчить стверджувати думки аргументованими, переконливими і безперечними науковими доказами. Отже, мета полеміки — досягнення істини чи її перевірка.

Як слід вести полеміку, аби вона була корисною і продуктивною? Насамперед необхідно оволодіти деякими *принципами* полеміки. Один із принципів ведення полеміки — це *чесність* і *принциповість*. Перш ніж спростовувати погляди опонента, слід точно і чітко сформулювати позицію, згідно з якою полемізують. Визначеність предмета спору і вихідних позицій — одна з основних вимог до полеміки. У жодному разі не можна перекручувати позицію опонента. Цим оратор підриває довіру до власної позиції у слухачів. Треба виявити дійсні та істинні положення опонента і вміти критикувати їх.

Важливого значення набуває і принцип *використання емоцій* у полеміці. Певна річ, без людських емоцій ніколи не було, немає і не може бути пошуку істини. Не можна вести полеміку без емоційного, суб'єктивного ставлення до питань, що обстоюються. Проте не слід перебивати у полоні емоцій, тобто надавати перевагу почуттям над розумом.

Характерний принцип полеміки — *виявлення невідповідностей і суперечностей у поглядах опонента, односторонності його позицій*. Зрозуміло, він потребує опанування діалектичною і формальною логікою, наявності високої культури мислення. Якщо промовець глибоко і до кінця переконаний в істинності своєї позиції (а інакше немає сенсу її обстоювати), належить розкрити хибність позицій опонента: продемонструвати слухачам, чому вона помилково вбачається їм правильною, привабливою; висвітлити, внаслідок яких лавірувань опонент зміг зробити свою позицію зовні переконливою і логічною.

Відомо, що істина потребує не декларування, а доведення. Не здійснюючи екскурсу в логіку, можна висловити низку міркувань про застосування різних *способів аргументування*.

У дискусії з малопідготовленою аудиторією, мабуть, доречно застосовувати метод індукції, тобто спочатку висунути тезу, а потім на переконливих прикладах довести її істинність. Для підготовленої аудиторії доцільніше використовувати метод дедукції. Існує й третій спосіб доведення — аналогія, яка відрізняється особливою наочністю. Вона дає змогу доступно пояснити, довести надто складні положення, активізує увагу слухачів і підвищує переконливість мови.

Важливим принципом ведення полеміки є також уміле використання гумору, іронії, сарказму, сатири. Висміювання опонента — прийнятний захід у перебігу полемічної бесіди. Однак його застосування потребує дотримання певних вимог. По-перше, ніяким гумором, ніякою іронією, жодним сарказмом не можна підмінити логічну критику і розкриття позицій опонента. У полеміці сарказм, гумор, жарт над суперечником мають уживатися в поєднанні, сукупності з усіма іншими заходами розкриття і критики позиції опонента. По-друге, як у перебігу полеміки в цілому, так і у використанні гумору необхідна тактовність. До гумору слід удаватися тактовно, не торкаючись гідності особистості.

Перелічені принципи є обов'язковими під час ведення будь-якої полеміки, але це зовсім не означає, що ними вичерпуються всі поради і твердження. Щоразу полеміка вимагає, певна річ, своїх особливих засобів, методики ведення.

У процесі полеміки використовуються різні *прийоми*. Дуже добре, якщо сторона, яка стоїть на правильних позиціях, зможе передбачити можливі заперечення протилежної сторони і навіть відкрито висловити це передбачення: «нам скажуть...», «тут нам можуть, мабуть, заперечити...» та ін.

Дозволеними у полеміці є прийоми доведення аргументів опонента «до абсурду». Буцімто, станувлячись на його місце, мовби договорюючи за нього, можна показати, до якої безвиході за логікою приведуть його безпідставні судження. Зокрема, до цього прийому і зводилася сократова іронія.

Можна використовувати прийом «*відтягнути заперечення*». Він означає, що заперечення можна, хоча і небажано, трохи відтягувати, якщо з якихось причин (розгубленість, безпам'ятність) у даний момент немає сил одразу заперечити і необхідний деякий час, аби зібратися з думками. Зрозуміло, бажано бити одразу по головних і сильних аргументах противника. Але якщо проти них не знайшлося миттєвих вагомих заперечень, потрібно спочатку спростовувати другорядні доводи, а потім, зібравши сили, спрямувати удар на головні.

У полеміці можна використовувати прийом «*заковтування гачка*», сутність якого полягає в наведенні доводів на користь противника (з якими той згодний), а потім — несподівана демонстрація їх неспроможності.

В окремих випадках доцільно застосовувати полемічні прийоми «*зіставлення суб'єктивних прагнень опонента з об'єктивним значенням його позиції*». Цей прийом роз'яснює тому, хто помиляється, іс-

тинний, деякою мірою прихований від нього сенс його позиції (на чий млин він ллє воду).

Усі ці прийоми вважаються припустимими, можуть використовуватися у публічному спорі. Їх застосування не заважає з'ясуванню істини, не компрометує опонента.

§ 2. Види полемічних «хитрощів» у полеміці, шляхи їх нейтралізації

Полеміці завжди притаманне збудження почуттів. Це добре можна пояснити психологічно. Однак спір з метою з'ясування істини не повинен підмінятися прагненням мати рацію за будь-яких умов. У подібних випадках нерідко використовуються *полемічні «хитрощі» (софістичні виверти)*. Отже, промовцеві, який бажає брати участь у полеміці, належить знати про це.

Іноді той чи інший полеміст, відчуваючи, що він не має рації, ухиляється від спору, маскуючись іронією. Він неодмінно заявляє: «Знаєте, Ви ставите такі «глибокодумні» і такі «серйозні» запитання, що я пасую перед ними». Це звучить як ухильний докір і основа для того, аби відійти від «відповіді через некомпетентність». У полеміці така тактика є неприпустимою і не може привести до позитивних результатів.

Достатньою підставою для відмови від полеміки нерідко визнається постановка запитань у нетактовній, образливій чи грубій формі. На запитання не відповідають і в тому разі, коли вони тільки за граматичною формою являють собою запитання, а по суті містять безпідставний довід, який виконує функцію бездоказового контраргументу в полеміці. Прикладом такого довільного доводу є полемічна «хитрість», що одержала назву «надмірне уточнення». Сутність цієї полемічної «хитрості» полягає у тому, що один із учасників полеміки, який виступає проти тези опонента, здійснює спробу спростувати його думку не звичайними, логічно припустимими способами, а шляхом постановки запитання, що потребує від опонента такого «уточнення» тези (за кількісним, часовим, просторовим тощо параметрами), яке свідомо неможливе чи явно безглузде.

Особливу увагу слід звертати на полемічні «хитрощі», за допомогою яких досвідчений у полеміці оратор робить спробу відхилитися і відійти від відповіді на запитання. До них належать такі софістичні виверти:

«Відповідь у кредит», «Відповідь запитанням на запитання», негативне оцінювання самого запитання без розгляду його по суті та ін. «Відповідь у кредит» полягає у тому, що один із учасників полеміки, якому важко тих чи інших обставин відповісти на поставлене запитання, переносить його розгляд під різними приводами «на потім»: «Питання непросте, а часу не вистачає, тому розглянемо його наступного разу» тощо.

Якщо бракує достатньої організації полеміки, а обговорення проходить безладно й учасники не відзначаються необхідним рівнем полемічної культури, нерідко спостерігається «*відповідь запитанням на запитання*». Уявімо таку ситуацію, яка, на жаль, зустрічається доволі часто. Під час виступу одного із учасників семінару (директора заводу) поставили запитання: «Скажіть, будь ласка, чому на вашому заводі не працює очищувальна система, яку ви запустили минулого року? Доки мешканці міста дихатимуть сірчаним газом?». Замість відповіді по суті промовець звертається до свого опонента: «Я вам відповім, але після того, як ви мені відповісте: коли припиниться забруднювання озера відходами виробництва вашої фабрики? Ви ж запустили очищувальну систему цього року». Опонент звертається до головуючого: «Нехай мені доповідач відповідь!». Доповідач наполегливо продовжує: «Я то відповідь, але нехай раніше опонент мені відповідь!».

Аби уникнути відповіді, іноді негативно оцінюють саме запитання. Не відповідаючи по суті, промовець нерідко обмежується тільки безапеляційною оцінкою: «Це найвнє запитання!», «Це ж несерйозно!», «Це тривіально!» та ін. Іноді таке оцінювання набуває відтінку окрику, коли замість відповіді можна почути: «Це догматизм!» чи «Це позитивізм!», або «Це неістотне питання!». Такі софістичні прийоми заслуговують на серйозний осуд, оскільки вони суперечать самій ідеї полеміки як раціонального обговорення складних проблем.

Існують дві крайності у ставленні до авторитетів: незріле, можна сказати, легковажне відкидання будь-яких авторитетів та зловживання посиланнями на них, що майже завжди вуалює відсутність самостійного, власного мислення. Дехто дозволяє собі у полеміці спекулювати на віці, освіті, службовому становищі. У літнього чоловіка під час полеміки з юнаком може вирватися у відповідь таке: «Вам 20 років, а мені — 60, як ви смієте мені заперечувати?» тощо. Інші використовують «підмашування» опонента псевдокомпліментами: «Ви як розумна людина не будете заперечувати...» чи: «Ми з вами чудово розуміємо, краще за різних там профанів». Іноді за відсутності вагомих доказів роблять безвідповідальні натяки на деякі «таємні» мотиви, які нібито спонукають супротивну сто-

рону: «Ви це говорите нещиро чи з почуття заздрості, чи від побоювання зіпсувати відносини з такою-то особою?» та ін. Тому під час полеміки необхідно пильно стежити за тим, аби неминучі спори, неминуче протистояння думок не перетворювались на плітки, чвари, наклепи.

Трапляється, що опоненту приписують необгрунтовані, свідомо безглузді думки. Від нарочитого глузування над суперечником відрізняється логічний прийом «доведення до абсурду»: тимчасово припускається, що теза, яка спростовується, є істинною, але оскільки наслідок із тези суперечить дійсності, це свідчить, що теза була хибною. Необхідність знання такого роду полемічних «хитрощів» не викликає сумніву. Кожен, хто бореться за свої переконання, шукає правильні рішення, утврджує істину, має не тільки сам бути озброєним, а й добре знати методи свого опонента. Вміння розпізнати ту чи іншу із полемічних «хитрощів», показати, з якою метою вона використана, дати гідну відповідь противнику — необхідна риса полеміста.

§ 3. Характеристика запитань і відповідей у полеміці. Особливості використання форми «запитання — відповідь» у юридичній практиці

Аби розраховувати на успіх у полеміці, потрібно також мати чітке уявлення про логічну структуру і види запитань та відповідей, специфіку їх застосування у спорі.

Спочатку слід охарактеризувати різні *види запитань*. Відомо, що наукові проблеми формулюються у вигляді запитань. У соціальній (виробничій і повсякденній) практиці за допомогою запитань одержуємо численні нові відомості, доповнюємо, уточнюємо і конкретизуємо загальні уявлення про предмети, що оточують людину, і явища, які відбуваються. Отже, основна функція запитань в комунікативному процесі — пізнавальна. Вона реалізується у вигляді правильної відповіді. Якщо у відповіді на запитання міститься істинне знання, то воно збільшує обсяг інформації, яка одержується, й у свою чергу може бути базисом для нових, більш глибоких запитань.

Усі запитання щодо їх логічної структури і ролі можна віднести до двох видів. Перший вид — це запитання, що уточнюють, або *закриті запитання*, спрямовані на з'ясування істинності чи хибності висловленого в них судження. Граматичною ознакою закритих запитань є на-

явність у реченні частки «чи»: «Чи правильно, що...?». Оскільки в запитанні цього виду вже міститься судження, яке цікавить, то пошук відповіді завжди обмежений двома альтернативами: «так» чи «ні». Вони ведуть до створення напруженої атмосфери в полеміці, оскільки різко звужують «простір для маневру» в опонента. Такі запитання можна застосовувати відповідно до чітко визначеної мети. Вони спрямовують думки опонента в одному, встановленому нами напрямку, і спрямовані безпосередньо на ухвалення рішення. Закриті запитання справляють значний вплив і добре заміняють усі констатації і твердження. У зв'язку з цим найбільш вражаючими є так звані подвійні закриті запитання, наприклад: «Чи слід призначити нашу зустріч вже на цей тиждень чи перенесемо її на наступний?». Така форма запитання пропонує опоненту і третю можливість — тривале відстрочення. У постановці подібних запитань криється небезпека, що в опонента складається враження, мовби його допитують, центр навантаження полеміки зміщується в наш бік, а опонент не має можливості висловлювати розширену думку. Закриті запитання рекомендується ставити не тоді, коли нам потрібно отримати інформацію, а тільки у тих випадках, коли хочемо прискорити отримання згоди чи підтвердження раніше досягнутої домовленості (наприклад: «Чи згодні Ви, що...?»).

Другий вид — запитання, що заповнюють прогалини знань, або *відкриті запитання*. Вони спрямовані на з'ясування нових властивостей і якостей предметів та явищ, які цікавлять слухачів. Граматична ознака таких запитань міститься в наявності у них запитальних слів: хто, що, де, коли, як та ін. На ці запитання неможливо відповісти «так» чи «ні», вони потребують пояснення. Приклади таких запитань:

«Яка Ваша думка з цього питання?»

«Яким чином Ви дійшли такого висновку?»

«Чому Ви вважаєте, що...?»

За допомогою такого типу запитань ми вступаємо в різновид діалогу — монологу і, таким чином, мета передавання інформації реалізується вільніше, не як у закритих запитаннях, оскільки ми надали нашому опоненту можливість маневрування і підготували його до розширеного виступу. В цій ситуації ми втрачаємо ініціативу, а також послідовність розвитку теми, бо полеміка може повернути в русло інтересів і проблем опонента. Небезпека полягає також у тому, що можна взагалі втратити контроль над перебігом полеміки.

Щодо складу розрізняють запитання *складні* і *прості*. За допомогою складних запитань, що уточнюють, з'ясовується істинність чи

хібність кількох суджень одночасно. У полеміці для чіткості бажано користуватися простими запитаннями, які з'ясовують істинність кожного судження окремо.

Оскільки будь-яке запитання спирається на вже набуті знання, то залежно від правильного чи неправильного використання цього початкового базису слід відрізнити *коректні запитання* від *некоректних*. Якщо трапляються некоректні запитання, треба показати їх безпідставність і попросити опонента уточнити чи зняти їх. Якщо оратор має у своєму розпорядженні достатньо підстав, які дозволяють уважати, що опонент умисно вдається до некоректного запитання, то в даному випадку і тільки за цих умов його можна кваліфікувати як провокаційне.

Дзеркальне запитання. Аби розширити рамки і забезпечити безперервність відкритого діалогу, можна використовувати дзеркальне питання. Воно полягає в повторенні із запитальною інтонацією частини твердження, яке тільки що було виголошено опонентом, аби примусити його побачити своє ствердження з іншого боку і продовжити свою розповідь. Дзеркальне питання дозволяє створювати у полеміці нові елементи, що надають діалогу достеменний сенс, не вступаючи в протиріччя з опонентом. Це дає кращі результати, ніж кругообіг питань «чому?», які зазвичай викликають захисні реакції, пошуки надуманої причинності, чередування обвинувачень і самовиправдовувань і в результаті призводять до конфлікту.

Риторичні запитання. Це запитання, відповідь на які є очевидною для всіх присутніх. Їх мета — активізувати аудиторію, вказати на невирішені проблеми чи забезпечити підтримку нашої позиції з боку учасників полеміки шляхом мовчазної згоди. Запитання важливо формулювати таким чином, аби вони звучали стисло і були зрозумілими присутнім. А притаманне великій аудиторії мовчання й означатиме схвалення нашої точки зору. Але при цьому слід бути дуже обережним, бо можна вдатися до звичайної демагогії, а іноді потрапити у смішне становище, як це сталося на одному зібранні селян. Оратор пропонував повторно обрати одного члена правління, підкреслюючи його працелюбність запитанням: «Хто взагалі може зараз, в цій складній ситуації, порівнятися з ним?». З останнього ряду хтось випалив: «Кінь!».

Переломні запитання. Вони підтримують полеміку в чітко встановленому напрямку або ж піднімають комплекс нових проблем. Якщо опонент коректно і змістовно відповідає на такі запитання, то відповіді зазвичай дають змогу виявити слабкі місця його позиції. Наведемо приклади: «Як Ви уявляєте собі ...?», «Як Ви вважаєте, чи потрібно радикально міняти ...?», «Як насправді у Вас стосунки з ...?». Подібні за-

питання ставляться у тих випадках, коли ми вже отримали досить інформації щодо однієї проблеми і хочемо переключитися на іншу, або ж коли ми відчули опір опонента і намагаємося обійти складні місця. Небезпека у цих ситуаціях полягає у тому, що при наполегливому використанні таких запитань опонент може підвести їх до закритих відповідей «так» чи «ні». Це суттєво знизить наші шанси на отримання інформації.

Запитання для обмірковування. Такі запитання спонукають опонента розмірковувати, ретельно аналізувати і коментувати те, що було сказано. Прикладами є такі запитання: «Чи правильно я зрозумів Ваше повідомлення про те, що ...?», «Чи вважаєте Ви, що ...?». Мета цих запитань — створити атмосферу взаєморозуміння, це часто дозволяє досягти проміжних результатів.

Послідовність використання запитань у процесі полеміки може бути такою. Для *першого етапу*, на якому піднімаються нові проблеми, характерними є відповіді «так — ні». На наступному *етапі*, коли розширюються кордони сфер *передавання інформації* і проводяться збирання фактів і обмін думками, слід ставити переважно відкриті і дзеркальні запитання. Після етапу передавання інформації настає *етап закріплення та перевірки отриманої інформації*, на якому переважають риторичні запитання і запитання на обмірковування. І *наприкінці*, відмітивши нову спрямованість інформації, ми користуємося переломними запитаннями.

Чого ми домагаємося такими запитаннями? У будь-якому разі ми суттєво знижуємо небезпеку «полеміки-сварки», бо будь-яке ствердження чи констатація, особливо не підкріплені очевидними фактами, викликають у опонента протест, дух суперечності і контраргументи у відкритій чи закритій (внутрішній) формі. Якщо ж ми модифікуємо їм форму запитання, тим самим значною мірою їх пом'якшуючи, то опонент і сприйме їх легше, іноді навіть як свою особисту думку (завдяки риторичним запитанням і запитанням на обмірковування). Передавання інформації і підготовка до аргументації проходять вільніше, легше, оскільки опонент стає більш відкритим і показує свої слабкі місця до того, як ми підготували аргументи, що враховують його цілі і побажання.

Само собою зрозуміло, що застосування техніки опитування можливо тоді, коли нам потрібно отримати від опонента професійну інформацію і коли наша мета полягає у тому, аби краще пізнати і зрозуміти його. Крім того, за допомогою запитань ми максимально активізуємо опонента, надаємо йому можливість самоутвердитися, чим полегшуємо вирішення свого завдання.

У полеміці **відповіді** завжди мають будуватися згідно з поставленими запитаннями, оскільки тільки за таких умов вони виконують свою основну функцію — уточнюють інформацію, якої бракує, чи несуть нову і, отже, реалізують пізнавальну функцію запитання.

Відповідь можна вважати **правильною** тільки тоді, коли висловлені в ній судження за своїм змістом істинні (тобто адекватно відбивають реальну дійсність) і логічно пов'язані з поставленим запитанням. Судження, нехай і істинні, але не пов'язані із запитаннями, кваліфікуються як «відповіді не по суті» і не розглядаються. **Помилковими**, або **хибними**, відповідями вважаються ті, що за змістом пов'язані із запитаннями, однак по суті неправильно відбивають дійсність, їх виникнення пояснюється помилковими (хибними) думками чи некомпетентністю. Умисно допущені помилки (так звані помилкові відповіді) слід відрізнити від умисно неправильних відповідей, тобто хибних, з метою ввести в оману учасників полеміки. У перебігу полеміки не завжди легко і просто відрізнити помилкові відповіді від хибних. Тому обвинувачення у свідомій хибності завжди припускає наявність достатньо вагомих до того підстав і не може спиратися тільки на підозри та інтуїтивні здогадки. Потрібні докази.

У полеміці з'ясовується різне ставлення промовця до поставлених запитань. Прагнення зрозуміти їх приводить до **позитивних** відповідей, а ігнорування запитань шляхом прямої чи непрямой відмови відповіді на них — до **негативних**.

Позитивні відповіді залежно від інформації, що в них міститься, розподіляють на **прямі** і **непрямі**. Оскільки оратор не може бути байдужим до того, розуміють чи не розуміють його слухачі або до кожного з них доходить сенс тверджень, то до непрямих відповідей він може вдаватися, тільки будучи повністю впевненим у тому, що аудиторія достатньо підготовлена для усвідомлення їх змісту. В протилежному разі вони стають непотрібними. За інших умов непрямі відповіді не тільки прийнятні, але й бажані. За їх допомогою оратор може продемонструвати свою ерудицію і показати, що він вільно володіє матеріалом. Досвідченому полемісту непряма відповідь надає змогу використовувати більш загальні знання з теорії, цікаві відомості з суміжних галузей науки, типові образи художньої літератури.

Суттєве значення в полеміці поряд з позитивними мають і **негативні** відповіді. **Пряма негативна відповідь** може стосуватися як сутності запитання, так і його форми. Мотивом для відмови відповідати по суті на запитання частіше за все є визнання учасником полеміки своєї некомпетентності, тобто недостатнє знання випадково порушених

у спорі наукових чи практичних проблем, відсутність у його розпорядженні необхідних відомостей, матеріалів чи джерел та ін. До такої мотивованої негативної відповіді не можна ставитися упереджено і розцінювати її як уразливість.

Визнати у чомусь свою неосвіченість без докорів сумління можуть і досвідчені полемісти, які впевнено обстоюють власні позиції і добре обізнані в суті проблеми, що обговорюється. Вони не прагнуть зобразити справу так, що знають абсолютно все, і відверто повідомляють слухачам, що не готові відповісти на те чи інше запитання. До такої позиції аудиторія, як правило, ставиться з розумінням. Проте водночас неприємне враження справляє полеміст, який не має достатнього фактичного матеріалу і не є фахівцем у тій чи іншій галузі, але попри все намагається «сконструювати» позитивну відповідь. Спонукальним мотивом у подібних випадках часто буває почуття удаваного сорому — побоювання здатися неуком, невігласом в очах слухачів. Реальне послаблення позиції полеміста в цьому разі є неминучим, хоч йому й видається, що своєю розпливчастою відповіддю він рятує власний престиж.

Припустимими мотивами негативної відповіді можуть бути також думки, пов'язані з необхідністю збереження військової, техніко-економічної чи професійної таємниці, небажання розголошувати, наприклад, певні моменти особистого життя тощо. Однак трапляється, що посилення на ці мотиви для деяких ораторів слугує підставою для того, аби відхилитися від відповіді на дотепне запитання.

Уміння володіти питально-відповідною формою мовленнєвої комунікації, знання механізму постановки запитань і відповідей на них мають велике значення у юридичній практиці, у процесі судового слідства, судового процесу, а також під час судових дебатів тощо. Самі запитання, їх зміст, форма, послідовність можуть справляти сильний переконливий вплив. Добре продумане запитання може містити більш значущу інформацію, ніж відповідь на нього, стати непомітною підказкою для «правильної» відповіді, спрямувати думку опонента у потрібному напрямку.

Основні вимоги, що ставляться до запитань юриста: смислова однозначність, простота конструкції, лаконічність, віднесення до певного предмета юридичної діяльності, відсутність впливу, системність (запитання мають бути побудовані згідно з логічними етапами вирішення юридичних завдань).

Пропонуємо класифікацію запитань юриста за ступенем зростання їх впливу на процесуального опонента:

- 1) нейтральні запитання (формулювання відповідей на них повністю залежить від ініціативи тієї особи, яку запитують);
- 2) розподільні запитання («або — або»);
- 3) альтернативні запитання (вимагають позитивної або негативної відповіді);
- 4) запитання опосередкованого навіювання (запитання, що надають право вибору двома відповідями, але позитивна відповідь на одне з них відповідає очікуванню того, хто запитує: «Чи не в капелюсі була людина, яка завдала потерпілому удару ножем?»);
- 5) запитання прямого навіювання («Чи знаходився Тимошук на місці події?») замість запитання «Хто знаходився на місці події?»;
- 6) запитання хибного змісту, що розраховані на ефект так званої «пастки» і є прийомом психологічного насильства («Чи був Яковенко тверезий під час учинення злочину?», хоча ще невідома причетність Яковенка до злочину).

Запитання у судовій промові регламентовано процесуально-правовими законами і набувають у ній особливого функціонального і стилістичного навантаження. Вони підпорядковані необхідності з'ясувати всі обставини справи, правильно кваліфікувати їх, переконати суддів у правильності позиції оратора, а також забезпечити цілеспрямований та ефективний вплив на свідомість присутніх у залі суду громадян. Під час судового слідства проводиться допит підсудних — відповідачів, потерпілих — позивачів, свідків. І це вимагає особливих мовних засобів: запитання того, що допитує, — відповідь допитуваного, тобто вся мова в цій частині судового розгляду є діалог — мова двох або декількох осіб. Ця особливість зберігається (вживання питальних конструкцій) і в монологічних промовах судових ораторів. Питальні висловлювання сприяють логічності міркування, оскільки розвиток суджень протікає як перехід від раніше встановлених суджень до нових, більш точних. Цей перехід являє собою постановку запитання і формулювання відповіді на нього. Логіці міркування сприяє відкриті запитання, що має на меті з'ясування невідомого, який є стимулом для передавання подальшої інформації, що відображає послідовний рух думки. Візьмемо приклад з промови А. Коні: «Докладний акт огляду вказує на всі подробиці слідства, і я вважаю зайвим нагадувати їх. Значу лише ті запитання, які перш за все виникли в осіб, які вели цю справу, і ви побачите, як повно і красномовно відповідала на ці запитання сама обстановка знайденого. Перш за все, що це таке? Вбивство, очевидно. З якою метою? Розламані шкапулки, розкриті комоди, роз-

киданий одяг — усе це прямо говорить про вчинення вбивства з метою пограбування. В який час? Батькові Іларіона після вечірні, отже, в 5.00 вечора, в 6-му, були принесені дрова і вода для самовара, потім у нього знайдено самовар, майже повний водою; в чайнику, налито доверху, заварений чай, чашка суха; видно, що, повернувшись після вечірні, він заварив чай і не встиг напитися. Отже, приблизний час учинення вбивства — близько 6.00 вечора. Потім обстановка вбивства також досить ясна...».

Функції питальних конструкцій визначаються їх місцем у структурі тексту судової промови і комунікативним завданням. Запитання, зазначене у вступі, формулює цільову установку оратора у конкретному судовому процесі, визначає завдання, що постає перед ним. Це проблемне запитання. Розглянемо приклад: «Шановні судді! Основне питання, яке вам належить вирішити сьогодні в нарадчій кімнаті щодо мого підзахисного Іваненка — це питання про міру його покарання. Як покарати неповнолітнього, який другий раз дійсно опинився на лаві підсудних? Що ж привело Іваненка до зали судового засідання? Чому він сидить на лаві підсудних?». Перше запитання розгортає інформацію, надану в посилковому висловлюванні, включаючи, однак, нові дані, що мають значення при вирішенні питання: який другий раз дійсно опинився на лаві підсудних. Воно сприяє встановленню психологічного контакту між оратором і адресатом. Наступні питання визначають цільову установку адвоката — проаналізувати причини вчинення злочину.

Проблемне запитання може формулювати і мікротему подальшого тематичного відрізка мови. Особливо важлива роль проблемного запитання в мові оратора в суді за участю присяжних. Присяжні засідателі — це судді факту, як правило, не знайомі з юридичними тонкощами, тому постановці проблемних запитань і відповідям на них оратор надає присяжним дієву допомогу.

Обставини справи і причини вчинення злочину аналізуються, як правило, у формі запитань, відповідей, реплік. Найчастіше спірними видаються правові запитання, зокрема, правова кваліфікація діяння. Оратор, передбачаючи заперечення, сам формулює запитання і відповідає на них. Досить часто форма «запитання-відповідь» будується як діалог між оратором і його процесуальним опонентом чи органами попереднього розслідування при аналізі обставин справи, кваліфікації дій підсудного. Вона задається процесуально-правовим алгоритмом, що визначає основні напрямки, найважливіші позиції і межі судового дослідження у кримінальних та цивільних справах. У результаті використання запитально-відповідних

конструкції створюється інтелектуальний і психологічний контакт між оратором і суддями, зникає пасивність слухачів, підтримується інтерес учасників судового процесу до теми виступу.

§ 4. Змагальність судових дебатів

Судочинство здійснюється на основі змагальності і рівноправності сторін. Судовий процес — це розгляд судом загальної юрисдикції, судом за участю присяжних засідателів, арбітражним судом певної, конкретної справи, дослідження всіх матеріалів, пов'язаних з ним, і він проходить в обстановці напружених пошуків юридичної істини, боротьби думок процесуальних противників. Його призначення — захист прав і законних інтересів громадян та організацій, потерпілих від правопорушення чи злочину, захист особи від незаконного та необґрунтованого обвинувачення, засудження, обмеження її прав і свобод. Його кінцева мета — прийняти законне й обґрунтоване рішення. Необхідною частиною судового розгляду є судові дебати або дебати сторін, які проводяться після закінчення судового слідства. Навіщо вони проводяться? Адже, здавалося б, судове слідство виявило всі обставини справи, і суду тільки залишається ухвалити справедливе, законне рішення. Тоді навіщо ж сперечаються прокурор і адвокат? Хіба тільки для того, аби спростувати точку зору процесуального противника і затвердити свою? Ні. Судове слідство виявило питання, яким потрібно дати правову оцінку. Ось для того, аби суд ухвалив правильне рішення, необхідно знати позицію щодо даної справи обвинувачення і захисту в кримінальному процесі, позицію представників позивача і відповідача в цивільному процесі, знати висновки, до яких сторони дійшли у результаті судового слідства. У кримінальних справах, що розглядаються судом за участю присяжних засідателів, судові дебати проводяться в два етапи: до винесення вердикту присяжних — у межах питань, що підлягають розгляду присяжними засідателями, і після постановлення обвинувального вердикту.

Судові дебати складаються в основному з монологічних промов державного обвинувача і захисника у кримінальному процесі або представників позивача і відповідача у цивільних, арбітражних процесах. І вони являють собою публічний спір про обставини однієї й тієї самої справи з точки зору обвинувачення і захисту. Спір — це словесне змагання при обговоренні будь-чого, в якому кожна із сторін відстоює свою думку, свою

правоту і прагне спростувати доводи іншої сторони. Спір становить важливий засіб прояснення і вирішення питань, що викликають розбіжності. Спір між процесуальними противниками в судових дебатах ведеться з приводу оцінювання одних і тих самих обставин справи, про затвердження власних оцінок і спростування оцінок супротивної сторони. Це основна ознака полеміки, яка ведеться з метою спростувати точку зору іншої сторони і довести правильність своєї позиції.

Судові дебати — яскрава і зазвичай емоційна частина судового розгляду, в якій наочно виявляється полемічна культура учасників процесу. Сторони обвинувачення і захисту, адресуючись до суду, підводять висновки судового розгляду в тому вигляді, як вони ними уявляються, і звертаються зі своїми пропозиціями про те, які рішення за справою вони вважають справедливими.

Судові дебати мають велике значення як для захисту учасниками дебатів своїх інтересів, так і для допомоги суду в правильному розгляді справи. Вони справляють виховний вплив на присутніх у залі суду. Це зумовлено тим, що кожна сторона зі своїх позицій доводить власні висновки судовому слідству, аналізує й оцінює докази, висловлює і подає на розгляд суду свої міркування про доведеність або недоведеність обвинувачення про всі обставини справи, які, за її думкою, повинні вплинути на зміст вироку. Кожна сторона подає на розгляд суду свої пропозиції про бажаний характер розгляду справи, виходячи з результатів судового слідства та аналізування правових норм, що стосуються обставин справи. Правом промови під час судових дебатів користуються обвинувачі, захисники, а якщо захисник у судовому засіданні не бере участі, то й підсудний.

Потерпілий і підсудний зазвичай не мають права на промову по закінченні судового слідства. Потерпілий бере участь у судових дебатах лише за справами приватного обвинувачення. Участь потерпілого в судових дебатах є виявом установленого законом рівноправності учасників судового розгляду. Вона забезпечує його рівну можливість з іншими учасниками відстоювати свою позицію за справою. Тому потерпілому як стороні в кримінальному судочинстві необхідно надати право виступати в судових дебатах в усіх кримінальних справах.

Послідовність виступів сторін у судових дебатах установлюється законом. Першим у дебатах виступає обвинувач, останнім — захисник, а в разі його відсутності — підсудний. Якщо у справі беруть участь декілька захисників, черговість їх виступів встановлюється судом з урахуванням пропозиції захисників.

Суд встановлює послідовність судових дебатів також у випадках заявлення зустрічного обвинувачення і розгляду справи одночасно за двома скаргами.

Суд не може обмежити тривалість судових дебатів певним часом, але головуєчий може зупиняти осіб, які беруть участь у дебатах у випадках, коли вони стосуються обставин, що не мають відношення до справи, яке розглядається.

Учасники судових дебатів повинні поважати моральні норми, що прийняті у суспільстві, і дотримуватися їх. Вони не мають права пропонувати аморальні погляди, демонструвати зневажливе ставлення до моральних цінностей і в такий спосіб відстоювати свої позиції. Ніхто з учасників судових дебатів не має права принижувати гідність осіб, що беруть участь у справі, та інших осіб, починаючи зі своїх «процесуальних противників» і закінчуючи тими, хто в справі не бере участі, але згадується за тією чи іншою справою. Негативна характеристика особистості, що базується на встановлених у суді фактах, є допустимою, але не може використовуватися для принизливих оцінок будь-кого з осіб, яких згадують у судових дебатах. Що стосується оцінок особи супротивної сторони в процесі, то вони в принципі завжди неприпустимі. Під час судових дебатів кожний з учасників має дотримуватися такту в спорі з тими, чия думку він не поділяє, а також бути стриманим в оцінках особистості і поведінці на суді експертів, свідків, перекладачів. Сторони в судових дебатах повинні демонструвати повагу до суду, підтримувати його авторитет. Оцінювання поведінки суддів учасниками судових дебатів узагалі є неприпустимим.

Сторони в судових дебатах частіше займають різні позиції щодо питання про недоведеність обвинувачення, суттєвих для справи обставин, а також про юридичні оцінки поведінки підсудного і потерпілого, інших осіб та обставини, що підлягають урахуванню при покаранні, яке застосовує суд. У зв'язку з цим виникає проблема моральної свободи учасника судових дебатів, а у більш конкретному її вияві — проблема обов'язковості говорити суду правду і при судовій промові. Якщо захисну промову вимовляє сам підсудний, що можливо у разі відсутності у справі на законних підставах захисника, то претензій правового характеру, в разі, якщо він говорить суду неправду, до нього пред'явити не можна. Але в моральному плані підсудний не звільняється від зобов'язання бути правдивим, уникати брехні.

Інші сторони — державний обвинувач (прокурор) і захисник (адвокат), потерпілий знаходяться в іншому правовому становищі, і мо-

ральні вимоги, адресовані ним, є іншими. Ні прокурор, ні адвокат, ani потерпілий не мають права брехати суду, надавати йому наперед брехливі свідчення і на цьому здебільшого будувати свої судові промови.

Але й професійні учасники кримінального процесу — прокурор і адвокат — по-різному оперують фактами й аргументами під час судових дебатів. Це зумовлено відмінностями в їх ролі, як і процесуальному становищі. Якщо прокурор мусить бути об'єктивним і не має права ігнорувати те, що говорить на користь захисту, він повинен відмовитися від обвинувачень, коли в суді вони не підтверджуються, тоді як захисник-адвокат діє тільки в інтересах захисту і його позиція, природно, є однобічною.

Після промов сторони судових дебатів можуть виступати один раз із реплікою, яка є обов'язковим елементом дебатів. Репліка — це відповідь, заперечення одного учасника судових дебатів на заяву іншого, зроблені в судовій промові або репліці. Прокурор з реплікою виступає лише у випадках, коли, на його думку, у промові захисника перекручені факти, надана неправильна юридична оцінка справи тощо. Репліка не повинна бути використана прокурором для повторення вже сказаного або заперечення за питаннями, що не мають принципового значення. Для захисника і підсудного репліка слугує засобом викладення думок з приводу положень і доводів, висунутих у репліках прокурора. Право останньої репліки завжди належить захиснику і підсудному.

По закінченні судових дебатів, але до того часу, коли суд перейде в нарадчу кімнату, обвинувач, захисник, підсудний, а також потерпілий можуть подати суду в письмовій формі формулювання рішення з приводу питань, що були обговорені. Ці формулювання не мають для суду обов'язкової сили, але вони мусять обговорюватися суддями в нарадчій кімнаті і можуть бути враховані при постановці рішення.

Значення судових дебатів полягає у тому, що вони повинні сприяти формуванню полемічної культури підсудного, потерпілого, свідка, інших осіб, які беруть участь у справі, а також публіки, що присутня в залі суду. Свідчення про зміст судових промов, а також видання судових промов за справами, що становлять загальний інтерес, оприлюднені в засобах масової інформації, можуть слугувати засобом формування вмінь і навичок участі в полеміці.

Таким чином, опанування мистецтвом полеміки в цілому, її основними принципами і прийомами, з'ясування логіки запитань і відповідей у перебігу полеміки, полемічних «хитрощів», які іноді застосовуються

в діяльності оратора, — важливі вимоги полемічного мистецтва. Тільки після усвідомлення теорії і методики полеміки вона зможе принести дійсну користь, сприятиме подоланню помилок і знаходженню істини в різних видах соціальної діяльності людей, у тому числі діяльності юристів.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають сутність, принципи, прийоми полеміки як форми ораторського мистецтва?
2. У чому виявляється культура полеміки?
3. Які види полемічних «хитрощів» Вам відомі?
4. Надайте типологію запитань у полеміці.
5. Які види відповідей існують у полеміці?
6. Які особливості використання форми «запитання — відповідь» існують у юридичній практиці?
7. У чому полягає змагальність судових дебатів?
8. У чому полягає сутність полемічної культури судових дебатів?
9. Хто може бути учасником судових дебатів?
10. Яка послідовність виступів сторін у судових дебатах?
11. Репліка як обов'язковий елемент судових дебатів.

Література

1. Абрамович, С. Д. Риторика [Текст] : учеб. пособие / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чикарькова. — Л. : Світ, 2001. — 240 с.
2. Абрамович, С. Д. Риторика загальна та судова [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чикарькова. — К. : Юрінком Інтер, 2002. — 416 с.
3. Академічна юридична думка [Текст] / уклад.: І. Б. Усенко, Т. І. Бондарук ; за ред. Ю. С. Шемшученка. — К. : Ін Юре, 1998. — 503 с.
4. Артикуца, Н. В. Мова права і юридична термінологія [Текст] : навч. посіб. / Н. В. Артикуца. — 2-ге вид., змін. і доп. — К. : Стилос, 2004. — 277 с.
5. Баева, О. А. Ораторское искусство и деловое общение [Текст] : учеб. пособие / О. А. Баева. — 2-е изд., исправл. — Мн. : Нов. знание, 2001. — 328 с.
6. Биркенбил, В. Язык интонации, мимики, жестов [Текст] / В. Биркенбил. — СПб. : Питер, 1997. — 224 с.
7. Бібік, А. Т. Принципи судової промови юриста по цивільних справах та її красномовство [Електронний ресурс] / А.Т. Бібік. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vmsu/sociology/2010_1/10bathho.htm.
8. Бредемайер, К. Черная риторика: Власть и магия слова [Текст] : пер. с нем. / К. Бредемайер. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 224 с.
9. Введенская, Л. А. Риторика для юристов [Текст] : учеб. пособие / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Изд. 4-е — Ростов-н/Д : Феникс, 2006. — 576 с.
10. Введенская, Л. А. Деловая риторика [Текст] : учеб. пособие для бакалавров / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — 6-е изд. — М. : КноРус, 2012. — 416 с.
11. Галяшина, Е. И. Основы судебного речеведения [Текст] / Е. И. Галяшина. — М. : СТЭНСИ, 2003. — 236 с.
12. Голуб, И. Б. Риторика: учитесь говорить правильно и красиво [Текст] : учебник / И. Б. Голуб. — М. : Омега-Л, 2009. — 408 с.
13. Зарецкая, Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации [Текст] / Е. Н. Зарецкая. — 4-е изд. — М. : Дело, 2002. — 480 с.
14. Зубенко, Л. Г. Ораторське мистецтво [Текст] : практ. посіб. / Л. Г. Зубенко. — К. : Парламент. вид-во, 2002. — 115 с.
15. Ивакина, Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов) [Текст] : учеб. пособие / Н. Н. Ивакина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юристь, 2006. — 455 с.
16. Ивин, А. А. Риторика: искусство убеждать [Текст] : учеб. для гуманитар. вузов / А. А. Ивин. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2003. — 304 с.
17. Каверин, Б. И. Ораторское искусство [Текст] : учеб. пособие для вузов / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 255 с.
18. Кожара, Е. В. Выразительная речь. Новая технология развития [Текст] : учеб.-метод. пособие / Е. В. Кожара. — СПб. : Изд-во Политех. ун-та, 2009. — 148 с.

19. Куньч, З. Українська риторика: історія становлення і розвитку [Текст] : навч. посіб. / Зоряна Куньч ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». — Л. : Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2011. — 244 с.
20. Курбатов, В. И. Логика. Систематический курс [Текст] / В. И. Курбатов. — Ростов-н/Д : Феникс, 2001. — 512 с.
21. Курбатов, В. И. Логика для юристов [Текст] : учеб. пособие / В. И. Курбатов. — М. : Дашков и К°, Ростов-н/Д : Наука-Пресс, 2007. — 480 с.
22. Леммерман, Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями [Текст] / Х. Леммерман ; пер. с нем. — М. : Интерэксперт, 1999. — 256 с.
23. Леммерман, Х. Уроки риторики и дебатов [Текст] / Х. Леммерман ; пер. с нем. — М. : Уникум Пресс, 2002. — 336 с.
24. Львов, М. Р. Риторика. Культура речи [Текст] : учеб. пособие для студ. гуманит. ф-тов вузов / М. Р. Львов. — М. : Изд. центр «Академия», 2003. — 272 с.
25. Малафійк, І. В. Дидактика [Текст] : навч. посіб. / І. В. Малафійк. — К. : Кондор, 2009. — 406 с.
26. Мацько, Л. І. Риторика [Текст] : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. — К. : Вища шк., 2003. — 311 с.
27. Молдован, В. В. Судова риторика : теорія і практика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Молдован. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К. : Юрінком Інтер, 2010. — 491 с.
28. Олійник, О. Ораторське мистецтво юриста [Текст] : навч. посіб. — О. Олійник. — К. : Кондор, 2010. — 210 с.
29. Олійник, О. Юридична риторика. Теорія та практика [Текст] : навч. посіб. / О. Олійник, В. Молдован. — К. : Кондор, 2009. — 214 с.
30. Олійник, О. Правова риторика [Текст] : навч. посіб. / О. Олійник. — К. : Кондор, 2010. — 166 с.
31. Олійник, О. Основи ораторської майстерності [Текст] : навч. посіб. / О. Олійник. — К. : Кондор, 2010. — 181 с.
32. Ораторське мистецтво [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. юрид. спец. / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін. ; за ред. Н. П. Осипової. — Х. : Одісей, 2005. — 144 с.
33. Ораторы Греции [Текст] : пер. с древнегреч. / сост. и науч. подгот. текстов М. Л. Гаспарова ; вступ. ст. В. Боруховича ; коммент. И. Ковалевой и О. Левинской. — М. : Худ. лит., 1985. — 495 с.
34. Порубов, Н. И. Риторика [Текст] : учеб. пособие / Н. И. Порубов. — 2-е изд., перераб. — Мн. : Вышэйшая шк., 2004. — 352 с.
35. Психологія [Текст] : підруч. для студ. вузів / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін. ; за ред. Ю. Л. Трофімова. — К. : Либідь, 2001. — 560 с.
36. Риторика [Текст] : навч.-метод. посіб. / О. Г. Романовський, Н. В. Серета, О. В. Квасник та ін. — Х. : НТУ «ХП», 2008. — 160 с.
37. Рогожкин, О. В. Риторика: загальна, судова, оперативна [Текст] : підруч. для студ. юрид. спец. / О. В. Рогожкин. — Д. : Донец. юрид. ін-т Луганськ. держ. ун-ту внутр. справ ім. Е. О. Дідоренка, 2008. — 248 с.
38. Рузавин, Г. И. Основы логики и аргументации [Текст] : учеб. пособие для вузов / Г. И. Рузавин. — М. : Юнити-Дана, 2007. — 320 с.
39. Сагач, Г. М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації [Текст] : навч. посіб. / Г. М. Сагач. — К. : Зоря, 2003. — 255 с.
40. Сагач, Г. Вибрані твори : в 5 т. Т. 1: Риторика: «Златоуст» [Текст] / Г. Сагач. — Рівне : ПП ДМ, 2006. — 288 с.
41. Сергеич, П. Искусство речи на суде [Текст] / П. Сергеич. — М. : Юрайт, 2008. — 395 с.
42. Смирнов, А. А. Проблемы психологии памяти [Текст] / А. А. Смирнов. — М. : Гардарики, 2003. — 219 с.
43. Смолярчук, В. И. А. Ф. Кони и его окружение [Текст] / В. И. Смолярчук. — М. : Юрид. лит., 1990. — 400 с.
44. Спенс, Дж. Настольная книга адвоката. Искусство защиты в суде [Текст] / Джерри Спенс. — М. : АСТ, 2009. — 352 с.
45. Токарська, А. С. Культура фахового мовлення правника [Текст] : навч. посіб. / А. С. Токарська, І. М. Кочан. — Л. : Світ, 2003. — 312 с.
46. Федущко, С. Особливості визначення та опису соціально-демографічних характеристик у соціальних комунікаціях [Текст] / С. Федущко // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Сер. Комп'ютерні науки та інформаційні технології. — 2011. — № 694. — С. 75—85.
47. Чибисова, Н. Г. Риторика [Текст] : учеб. пособие для высш. учеб. завед. / Н. Г. Чибисова, О. И. Тарасова. — Харьков : Изд-во Нар. укр. акад., 2003. — 304 с.
48. Язык закона [Текст] / под ред. А. С. Пиголкина. — М. : Юрид. лит., 1990. — 200 с.

Предметний покажчик

А

Агітаційна промова 13
Академічне красномовство 14
Акція 32
Алегорія 103
Аналіз 88
Аналіз матеріалів 143
Аналітичний етап 172
Аналогія 87
Анатомія промови 79
Анафора 104
Анекдот 19
Антитеза 104
Аргумент до «авторитету» 92
Аргумент до «особистості» 91
Аргумент до «публіки» 92
Аргументи 84, 92
Артикулятори 112
Асоціативний спосіб 75
Аудиторія 49

Б

Багаторівневість мови права 160
Багатство мови 99
Бесіда 16
Богословсько-церковне красномовство 20

В

Вивертка у полеміці 184
Вид ораторського мистецтва 11
Види ділового красномовства юриста 151
Види запитань 186
Визначення теми 139
Вимоги до аргументів 91
Висновки 149
Виступи на правову тематику 151
Вібратори 112
Відкриті питання 187
Відкритість мови права 160
Відповідь 190
Відповідь у кредит 185
Військова промова 13
Володіння голосом 114

Г

Гіпербола 103
Гнучкість голосу 113
Голосовий апарат 112
Гомілетика 32
Градація 104

Д

Дедукція 86
Дзеркальні питання 188
Дикція 114
Динаміка голосу 113
Дипломатична промова 13
Дискусія 182
Диспозиція 32
Диспут 182
Дихальні органи 112
Діапазон голосу 113
Ділова бесіда 16
Ділова нарада 18
Ділове красномовство 16
Ділові переговори 151
Доведення 84

Е

Експресивність мови 101
Експресія 109
Елокуція 32
Емоції 53
Емоційний спосіб 76
Епітет 102
Етнориторика 8

Ж

Жести 119

З

Завдання 53, 68
Закон аудиторії 22
Закон виключеного третього 83
Закон достатньої підстави 83
Закон ефективної комунікації 24
Закон несуперечності 83
Закон тотожності 82
Закони логіки 83
Законодавчий підстиль 160
Закриті питання 186
Зараження 61
Застільна промова (тост) 19
Збирання матеріалу 142
Звітна доповідь 12

І

Ідея 68
Інвенція 32
Інверсія 103
Індукція 87
Інтонаційні прийоми 79

Інтонація 114
Інтонування 115
Інформаційна промова 26
Іронія 103
Історичний спосіб 75

К

Композиційні прийоми 78
Композиція виступу 147, 165
Композиція судового виступу 175
Контрастний спосіб 75
Концентричний спосіб 75
Концептуальний закон 21
Концептуальний спосіб 76
Концепція 21, 66
Коректні питання 188
Культура мовлення 95
Культура публічного мовлення 101

Л

Лекція 14
Літературно-художній стиль 109
Літота 103
Логіка 81
Логічний наголос 116
Логічний спосіб 75
Логограф 26, 126

М

Меморія 32
Метафора 103
Мислення 42
Міміка 120
Міркування (демонстрація) 85
Мітингова промова 12
Мова 95
Мова права 159
Мовний закон 24
Мовний тип оратора 46
Мовні ноги 123
Мовні прийоми 79
Молитва 20
Мотиви 53

Н

Навіювання 61
Надзавдання 68
Надмірне уточнення 184
Наслідкування 61
Настрій 43
Наукова доповідь 15
Науковий стиль 107
Науковий стиль юридичного мовлення 161
Науково-популярна лекція 15

Негативна відповідь 190
Некоректні питання 188
Несориторика 36
Норма літературної мови 95

О

Образність мови 102
Оратор 42
Ораторія 8
Ораторське мистецтво 7
Орнамент 32
Офіційна церковна промова 20
Офіційно-діловий стиль 107
Офіційно-діловий стиль юридичного мовлення 160

П

Пам'ять 57
Парламентський виступ 13
Пауза 115
Пауза граматична 116
Пауза логічна 116
Пауза психологічна 116
Пауза фізіологічна 116
Переговори 17
Переломні питання 188
Питання для обміркування 189
План промови 141
Позитивна відповідь 190
Полеміка 181
Полемічні «хитрощі» 184
Політична промова 12
Політичний огляд 12
Поліфункціональність мови права 159
Помилки висунення тези 89
Помилкова відповідь 190
Поминальна промова 20
Поняття 82
Порівняння 102
Правила висунення тези 88
Правила логічного наголосу 121
Правильна відповідь 190
Правильність мови 101
Прийоми інтонування 115
Прийоми полеміки 183
Прийоми тактики 76
Принцип бездоганності 155
Принцип виразності 158
Принцип гуманізму 156
Принцип доказовості 157
Принцип дотримання державної мови 156
Принцип доцільності 157
Принцип законності 155

Принцип змагальності 157
 Принцип моральності 155
 Принцип наголосу 158
 Принцип об'єктивності 154
 Принцип поваги до честі та людської гідності 158
 Принцип правового обґрунтування 157
 Принцип презумпції невинуватості 156
 Принцип процесуальної рівності 156
 Принцип справедливості 157
 Принцип тактовності 155
 Принципи полеміки 182
 Принципи промови юриста 153
 Принципи тактики 74
 Проблемна ситуація 67
 Промова 67
 Проповідь 20
 Прості питання 187
 Простота мови 98
 Психологічна культура оратора 43
 Психологічна культура судового оратора 169
 Психологічні кола протидії 48
 Публіцистичний стиль 108
 Публіцистичний стиль юридичного мовлення 162
 Пунктирний спосіб 75

Р

Редагування конспекту 176
 Редакційний етап 176
 Резонатори 112
 Репетиція 145
 Риторичне запитання 77
 Риторичний канон 7
 Рід ораторського мистецтва 10
 Розмовний стиль 105, 163
 Розуміння 52

С

Синтез 88
 Система ознак аудиторії 50
 Систематизація матеріалу 143
 Системно-аналітичний закон 25
 Складання плану 141
 Складні питання 187
 Софістичні виверти 184
 Соціально-побутове красномовство 18
 Соціально-політичне красномовство 12
 Спіральний спосіб 75
 Способи аргументації 91
 Способи спростування 92
 Способи тактики 74
 Способи формування вступу 148

Сприйняття 52
 Спростування 92
 Стилїстична диференційованість мови права 160
 Стилїстичні прийоми 163
 Стилї розмовно-побутовий 105
 Стратегічний закон 22
 Стратегія оратора 66
 Структура стратегії 73
 Структура тактики 74
 Ступінчатий спосіб 76
 Судження 82
 Судова аудиторія 169
 Судова промова 165
 Судове красномовство 15, 165
 Судовий процес 194
 Судові дебати 194
 Суперечка 18

Т

Тактика оратора 74
 Тактичний етап 175
 Тактичний закон 23
 Теза 69, 79
 Телефонна розмова 18
 Тембр голосу 114, 116
 Темпоритм 123
 Техніка мовлення 111
 Точність мови 96
 Троп 102

У

Увага 55
 Умовивід 82
 Уособлення 103
 Управління аудиторією 119

Ф

Фігура стилїстична 103
 Формулювання мети 140
 Функції ораторського мистецтва 9

Х

Хибна відповідь 190

Ч

Чистота мови 99

Ю

Ювілейна (епїдектична) промова 18
 Юридична виразність 166
 Юридична консультація 15
 Юридична стилїстика 159
 Юридичне красномовство 15

Я

Якості голосу 114
 Ясність мови 95

Зміст

Вступ3

Розділ 1

Ораторське мистецтво як навчальна дисциплїна

§ 1. Ораторське мистецтво в системі суспільних комунїкацій7
 § 2. Роди та види ораторського мистецтва10
 § 3. Закони ораторського мистецтва21
 § 4. Історія ораторського мистецтва25
 Запитання для самоконтролю41

Розділ 2

Взаємодія оратора й аудиторії

§ 1. Оратор як організатор та керівник процесом мисленнєво-мовленнєвої діяльності аудиторії42
 § 2. Характеристики та ознаки аудиторії49
 § 3. Перешкоди контакту оратора й аудиторії та їх урахування в організації аудиторії59
 Запитання для самоконтролю65

Розділ 3

Стратегія і тактика оратора

§ 1. Стратегія оратора, її структура66
 § 2. Тактика оратора: принципи, способи, прийоми74
 Запитання для самоконтролю80

Розділ 4

Доказ у публічному виступі

§ 1. Головні формально-логічні закони мислення та публічного виступу81
 § 2. Поняття, структура та основні види доказу (доведення) в публічному виступі84
 § 3. Правила і помилки у висуненні тези, аргументації та демонстрації88

§ 4. Спростування	92
Запитання для самоконтролю	94

Розділ 5
Культура і стиль мовлення

§ 1. Поняття та загальні ознаки мовної культури оратора	95
§ 2. Образність мови: зміст і засоби її створення	102
§ 3. Стиль мовлення	105
Запитання для самоконтролю	110

Розділ 6
Техніка мовлення

§ 1. Поняття та категорії техніки мовлення	111
§ 2. Інтонація, інтонаційно-виразні засоби мовлення	114
§ 3. Логіко-інтонаційний аналіз промови. Мовні ноти	121
Запитання для самоконтролю	125

Розділ 7
Виникнення та розвиток красномовства юриста

§ 1. Виникнення юридичного красномовства в епоху Античності	126
§ 2. Розвиток юридичного красномовства: від Середньовіччя до сучасності	134
Запитання для самоконтролю	138

Розділ 8
Підготовка промови юриста

§ 1. Основні етапи підготовки виступу юриста	139
§ 2. Композиція виступу	147
Запитання для самоконтролю	150

Розділ 9
Ділове красномовство юриста

§ 1. Види і принципи ділового красномовства юриста	151
§ 2. Особливості мови права. Стилї юридичної мови	158
Запитання для самоконтролю	164

Розділ 10
Судове красномовство

§ 1. Загальна характеристика судової промови	165
§ 2. Особливості підготовки судової промови	172
Запитання для самоконтролю	179

Розділ 11
Полеміка в діяльності юриста

§ 1. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми	181
§ 2. Види полемічних «хитрощів» у полеміці, шляхи їх нейтралізації	184
§ 3. Характеристика запитань і відповідей у полеміці. Особливості використання форми «запитання – відповідь» у юридичній практиці	186
§ 4. Змагальність судових дебатів	194
Запитання для самоконтролю	198

Література	199
------------------	-----

Предметний покажчик	202
---------------------------	-----

Навчальне видання

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО

Підручник

За загальною редакцією
професорів *М. П. Требіна* і *Г. П. Клімової*

Редактор *К. К. Гулий*
Коректор *Ю. В. Статкевич*
Комп'ютерна верстка і дизайн *О. П. Аврамова*

Підписано до друку з оригінал-макета 23.01.2013.
Формат 60×90 $\frac{1}{16}$. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 11,6. Ум. друк. арк. 13. Вид. № 761.
Тираж 500 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідомство про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні СПДФО Коровін П. Ю.
(057) 758-35-98