



ЧЕРНІГІВСЬКИЙ ЦЕНТР ПЕРЕПІДГОТОВКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ
КВАЛІФІКАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ,
ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ, ДЕРЖАВНИХ
ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

РИТОРИКА– наука переконувати



Чернігів – 2016

Риторика – наука переконувати / Черніг. центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. влади, місцевого самоврядування, держ. п-в, установ і орг.; Уклад.: Зіневич Л.В. – Чернігів: Сіверський центр післядипломної освіти, 2016. – 28 с.

Затверджено до друку навчально-методичною радою Чернігівського центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій, протокол № 3 від 21 вересня 2016 р.

© Сіверський центр
післядипломної освіти,
2016

ЗМІСТ

Історія становлення та розвитку риторики	4
Основні поняття і закони риторики	12
Основні правила ефективного публічного виступу: практичні поради	21

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИТОРИКИ

Ораторське мистецтво чи красномовство має свою тисячолітню історію. І почалося воно, певно, із оракульства, яке виникло у релігіях Сходу, стародавніх Греції і Римі як пророцтво, котре ніби повідомляли людям боги устами жерців. Саме слово *оракул* (від лат. *oraculum* – прорікання) – місце, де проголошувалося пророцтво; переносно – людина, усі судження якої визнаються непохитною істиною, одкровенням. Звідси походить і слово оратор.

Оратор (від лат. *orare* – говорити) вказує на:

- 1) особу, що виголошує промову, виступає з промовою на зборах;
- 2) красномовну людину, яка володіє даром майстерності слова.

Риторика у перекладі з грецької мови слово *rhetorike* означає «ораторське мистецтво». **Риторика** – це наука, яка вивчає ораторське мистецтво, майстерність публічного виступу перед певною аудиторією. Риторика покликана навчити ефективно впливати на аудиторію, відстоювати чи доводити свою точку зору через публічний виступ. Таким чином, **риторика – це наука про мистецтво публічного виступу.**

Становлення та розвиток риторики

Батьківщиною риторики по праву вважається Стародавня Греція. Саме там у V столітті до нашої ери з'явилися перші міста, в яких отримала розвиток така форма суспільних відносин, як рабовласницька демократія. Для того щоб отримати народну

підтримку, щоб залучити народ на свій бік, оратор мав красиво та переконливо доводити свої ідеї. У цей час привселюдно вирішувались не тільки політичні проблеми, але й чинився суд над підозрюваними у злочинах. Тоді ще не існувало прокурорів, звинувачувати міг будь-хто, а захищатись доводилось самим підозрюваним у злочині. З огляду на це, тільки ті хто володів словом, умів ясно й гарно донести до слухачів свою думку, знаходились у більш вигідному положенні. Усе це й визначило широкий розвиток мистецтва красномовства – риторики, найвідомішими з яких були **Горгій, Сократ, Платон, Демосфен, Аристотель, Цицерон, Квінтіліан**. У V столітті до н.е. в Греції з'явилися перші платні вчителі риторики – **софісти** (від *sophistes* – мудрець).

Софісти були дуже популярні, вони їздили країною та вчили мистецтву виступу, суперечки, складали на замовлення промови. Горгій став найпопулярнішим із софістів. На його честь навіть була поставлена золота статуя за промову в Олімпії, в якій він закликав греків до єднання в боротьбі проти ворогів. Софісти у Стародавній Греції створили **культ слова**, започаткували основи риторичної теорії, почали розробляти прийоми ораторського мистецтва, обґрунтували необхідність стислості у формулюванні своєї думки, першими почали вивчати вплив мови на почуття. Разом із цим софісти вважали головним для оратора не розкриття та захист істини, а переконливість і перемогу в суперечці. Горгій вважав не суттєвим факт відповідності промови істині. На його думку, справжній оратор повинен уміти одну й ту саму річ похвалити й засудити, не зважаючи на те, чи відповідає це істині. Софісти навчали прийомам полеміки з метою перемоги у суперечці за будь-яку ціну.

Сократ (469 – 399 рр. до н.е.). Давньогрецький філософ, який виступав проти софістів, звинувачував їх у тому, що їм байдужою була істина, за їхню жагу багатства, за готовність переконувати публіку в будь-чому. Він уважав неприпустимим брати гроші за уроки красномовства. Сократ запровадив на вулицях та площах Афін бесіди з тими, хто бажав на теми справедливості, доброчесності тощо. Він винайшов особливий переконуючий діалог, яким і сам майстерно володів. Сократ вів діалог з опонентом, і своїми питаннями показував помилковість його поглядів, завдяки чому підводив його до розуміння істини.

Платон (близько 427 – близько 347 рр. до н.е.). Платон продовжив, і розвив метод свого вчителя. Відомі його діалоги «Горгій», «Софіст», «Федр», центральним персонажем яких є Сократ. У цих діалогах він розкриває риторичний метод Сократа й розвиває його. Платон вважав, що потрібно доводити істину, враховуючи психологічні особливості тих, кому ти цю істину намагаєшся довести. Він вважав, що оратор повинен знаходити такі види мови, які відповідають саме характеру людини. Сократ і Платон вважали, що красномовність ґрунтується на знанні істини й умінні донести її до слухача.

Демосфен (близько 384 – 322 рр. до н.е.) доводив, що істинний прихильник демократії повинен готуватися до промови, бо це знак поваги до народу, віра в силу слова. Тільки прихильники олігархії покладаються на силу рук, а не слів. Демосфен доповнив арсенал риторичної техніки своїми засобами. Він вважав, що першою умовою успіху оратора є жвавість, другою – жвавість і третьою – жвавість.

Політичні промови, філіппіки Демосфена сповнені іронії, пародіювання, етичних антитез, риторичних запитань.

Аристотель (384 – 322 рр. до н.е.). Засновником наукової риторики по праву вважається великий давньогрецький філософ Аристотель, який з 17 років був учнем Платона, й провчився в його Академії 20 років, після чого став вихователем майбутнього царя Олександра Македонського, а в останні роки свого життя заснував в Афінах власну школу – Лікей. Саме Аристотель став засновником науки логіки, а також автором першої наукової риторики.

Його «Риторика» широко відома й сьогодні. Аристотель дав визначення риторики як здатності знаходити способи переконання та виробив загальні принципи ведення суперечки.

Войовничий і практичний **Стародавній Рим** холодно сприймав грецький культ краси в усьому, тому, продовжуючи з II ст. до н. е. виробляв свій ораторський ідеал. Для римської ментальності не характерний культ гарного слова, звукової гармонії, насолоди пишномовністю. Політична система цієї могутньої імперії потребувала практичного красномовства в сенатських дебатах. Якщо у Давній Греції заняття риторикою мали масовий характер, то в Стародавньому Римі це було сферою законодавства, політики, влади – консулів і senatorів.

Визначним ритором Стародавнього Риму був **Цицерон** (106–43 рр. до н. е.). Цицерон створив власний ораторський стиль, який навіки став взірцем красномовства. Він поєднав у своєму стилі простоту, безпосередність і пишність, інтелект і почуття, логіку і екстаз. У своїх працях «Про оратора», «Оратор» Цицерон називав риторику практичною наукою, що систематизує ораторський досвід. Риторика, за Цицероном – це мистецтво знаходження того, що потрібно сказати,

розташування знайденого у потрібному порядку, надання йому словесної форми, запам'ятовування цього та вміння донести це до слухачів. Окрім того, він підкреслював важливість емоцій, необхідність викликати емоції у слухачів, для чого вважав за необхідне іноді відволікатись від промови. А найголовнішим для оратора Цицерон вважав освіченість, тому що гарний оратор повинен у своїх промовах опиратися на факти з різних наук, повинен уміти показати через окремий факт загальну закономірність.

Видатним оратором був **Гай Юлій Цезар** (100–44 рр. до н. е.) – засновник Римської імперії, військовий полководець, політик, письменник. Його промови сягали рівня промов Цицерона, але він не надавав їм такого великого значення, як це робив Цицерон, і не зберіг їх. Увагу Цезаря більше привертало політика і державотворення.

Квінтіліан (36-100 рр. н.е.). Квінтіліан написав дванадцятитомну книгу «Риторичні настанови», в якій узагальнив як свій риторичний досвід, так і досвід класичної риторики давнини. Риторику він називав наукою про здібність гарно говорити та силу переконання.

Риторика в період середньовіччя

У період середньовіччя риторика була однією з найпопулярніших наук, і входила в перелік наук, якими повинен був володіти кожний, хто претендував на звання освіченої людини.

У **Київській державі** грецька міфологія й антична риторика стали відомими в XI ст. Сучасник князя Ярослава чернець Георгій Амартол („амартол” – грішник) уклав „Хроніку” на основі грецької

міфології. Відтоді грецька міфологія і риторика широко входили у культуру наших предків, зокрема в поезику, художню прозу, прикладне мистецтво. Першим великим християнським проповідником у Київській Русі був митрополит Іларіон, який своєю урочисту проповідь, виголошену у 1049 р. в храмі Святої Софії у Києві в присутності княжого роду і киян, називає „Словом про закон й благодать”. У цьому творі виявився високий духовний талант Іларіона, володіння складними фігурами візантійської риторики, пишномовство та оригінальна архітектоніка проповіді: вступ, звертання, пояснення (іудейська віра – закон, а християнська – благодать), воздання хвали Володимиру за хрещення Русі, Ярославу Мудрому – за розквіт рідної землі.

Розквіт теорії красномовства в Україні припадає на XVII ст.

З цього часу до нас дійшли численні підручники з поезики й риторики, розроблені переважно професорами Києво-Могилянської академії. Тривалий час він був єдиним вогнищем просвіти й культури для України, Білорусії, Росії. Вона мала статус європейського навчального закладу, і слава про її випускників сягала світового масштабу. До визначних українських риторів того часу, які приділяли велику увагу майстерності висловлювання, можна віднести риторів–гуманістів Ф.Прокоповича, Г.Сковороду, І.Галятовського.

Риторика та сучасність

У XX столітті риторика отримала новий поштовх для свого розвитку у вигляді науки про комунікативний вплив на слухача, тобто як наука про ефективне спілкування з аудиторією. В основу сучасного розвитку риторичного мистецтва було покладено психологічні закони впливу на слухача, коли на перше місце

висувається не стільки логіка побудови висловлювання, скільки психологічні та емоційні прийоми переконання.

Засновником сучасного практичного напрямку комунікативного впливу на слухача став американець Дейл Карнегі (1888 – 1955 рр.). У 1912 р. він відкрив першу школу з навчання спілкуванню. За основу теоретичного обґрунтування навчання спілкуванню він поклав книгу «Як виробляти впевненість у собі й впливати на людей, виступаючи публічно». Ця книга характеризується прагматичним підходом до навчання риториці, з великою кількістю простих і доступних кожній людині порад, корисних на всіх рівнях спілкування, від побутового до фахового. Д. Карнегі детально описав як збирати матеріал і правила підготовки тексту виступу, як покращити пам'ять, як поводитись на трибуні і як стояти під час виступу, як краще починати і як закінчувати виступ, як утримувати інтерес аудиторії, як зробити свою думку доступною для слухачів за допомогою риторичних прийомів. Можна сказати, що сучасна наука про мовний вплив на людину виникла на основі ідей Д.Карнегі, які згодом підхопили й почали розвивати представники багатьох наук.

Але найважливіше, що зробив Д. Карнегі, так це то, що він навчив людей задумуватись над своїм спілкуванням і показав, яким чином удосконалення мовної поведінки людини приводить її до успіху.

Велику роль у розвитку сучасної риторики відіграв ще один американський дослідник Поль Л. Сопер, який написав книгу «Основи мистецтва мови», яка двічі перевидавалася російською мовою Головна заслуга дослідника полягає в тому, що, на відміну від інших посібників з

риторики, його посібник має виключно практичний характер, з великою кількістю порад і зразків виступів сучасних ораторів.

Неориторика є прямим продовженням риторики класичної, незважаючи на істотні відмінності і у змісті, і в методах. Схожість класичної і нової риторики в їх цілях: за Аристотелем, мета ораторської майстерності (і його теорії – риторики вчення) – найкращий, найефективніший вплив, переконання слухачів в правоті оратора. В наші дні мета неориторики визначається як пошук найкращих варіантів (оптимальних алгоритмів) спілкування дії, переконання.

У риториці, що відроджується, немало нового, узятото із мовознавчої науки: це вивчення структури спілкування, ролей його учасників, процесу комунікації; вивчення механізмів кожного виду промови, її мотивів, цілей. Істотно розширюється практичне використання неориторики: вона шукає застосування і в діловому і побутовому спілкуванні, і в професійній і особистій діяльності, і навіть в спілкуванні з самим собою, тобто у внутрішній мові.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ЗАКОНИ РИТОРИКИ

У риторичі, як і в багатьох інших, особливо гуманітарних науках, виокремлення і формулювання законів має абстрактний і дещо умовний характер, оскільки в реальному житті науки її закономірності залежать одна від одної, переплітаються і переходять одна в одну, не становлячи чітко окресленого закону.

Основні розділи риторики відображають етапи (ступені) від появи ідеї через втілення її у мовний матеріал, підготовку — і до виголошення промови та одержання очікуваного ефекту від неї:

винайдення задуму, ідеї, мети (інвенція);

— добір і розташування відповідного матеріалу (диспозиція);

— втілення змісту у мовні форми вираження (елокуція і елоквенція);

— тренування оперативної пам'яті, запам'ятовування (меморія);

— виступ, публічне виголошення промови (акція);

— самоаналіз власних успіхів та невдач (релаксація).

У конкретному виконанні цих ступенів підготовки промови їх межі можуть бути нечіткими, розмитими, «забігати» в попередні чи наступні ступені. Наприклад, працюючи на етапі елокуції над мовною, зокрема образною, формою вираження матеріалу, оратор оглядається на попередні етапи — інвенцію (яка ідея?, чого треба досягти?), диспозицію (чи не порушується структура викладу предмета?) й одночасно думає про наступні етапи — меморію (чи запам'ятаю?, чи не переплутаю?) та акцію (як звучатиме?, чи не буде

ця образність недоречною?, чи досягну нею мети?). Етапи ніби переливаються один в одний, але в напрямку наступного ступеня.

Інвенція (лат. Inventio) або «знаходження», «винахід» — invenire quid dicere — «винайти, що сказати». На цьому етапі, за рекомендацією риторики, відбирався матеріал для майбутнього повідомлення. При цьому мається на увазі не «мовний матеріал» — йдеться про предмети реальної дійсності, частину яких пропонувалося вибрати з усього наочного різноманіття світу, а обравши, відмежувати від інших, щоб далі перейти до їх вивчення: по-перше, по відношенню до «інших предметів» що залишився після відбору, і, по-друге, дослідження їх сутності. Інвенція пропонувала риторіві систематизувати власні знання з приводу відібраних ним предметів, зіставити їх з наявними на даний момент знаннями інших і визначити, які з них і в якій кількості мають бути представлені в майбутньому повідомленні».

Диспозиція (лат. Dispositio) — «розміщення»- inventa disponere — «розташувати знайдене». Другий розділ, «отримавши в своє розпорядження вже «готовий до вживання» предмет, перетворив його на поняття і помістив у систему інших понять. Поняття стали об'єктом логічних і аналогічних процедур. Вони визначалися ділилися, поєднувалися між собою». (Клюєв, с. 11). Весь цей процес регулюється певними правилами, дотримання яких дозволяє риторіві уникнути логічних помилок. Крім цього, диспозиція «пропонує моделі розташування понять в складі єдиного мовленнєвого цілого». Таким чином, центральне місце в диспозиції займає поняття, «диспозиція гарантує якість понятійного апарату ратора».

Елокуція (лат. Elocutio) — «словесне оформлення думки», «власне красномовство» — «ornare vebris» — «прикрасити словами». Цей розділ розробив безліч прийомів (фігур і тропів), за допомогою яких створюють смислові ефекти незвичайної сили. Якщо диспозиція спиралася на логіку, то «елокуція відкривала перед ритором царину паралогіки. Ті ж самі процедури, які були заборонені з точки зору логіки і вважалися паралогічними (тобто помилковими з т.з. логіки) набували тут нового сенсу: невірне використання логіки і перетворення їх в закони паралогіки створювало ефекти незвичайної сили». Отже, тим довкола чого будувалася елокуція і що природним чином завершувало перетворення вихідного предмету, було слово: віднині слово починало жити самостійним життям як один з елементів вербального світу»(Клюєв).

Меморія (лат. Memoria) — «пам'ять», запам'ятовування мови. Цей розділ розробив прийоми запам'ятовування матеріалу. «Фактично володіння меморією повинне було забезпечити риторіві постійну доступність відомостей з «банку даних, наявних у нього» і можливість швидко і доречно скористатися будь-яким з цих відомостей» (Клюєв).

Акція (лат. Actio hipocrisis) — «акторського», «театрального виконання промови», її вимовлення. Тут риторика дає поради з приводу вимовлення промови. Зовнішньому вигляду оратора завжди приділялося велике значення, він повинен був справляти приємне враження на публіку. Тому його промова має бути продумана з точки зору сили звучності, тривалості пауз, супроводження жестами.

Предмет і концепція промови. Всім етапам підготовчої роботи до виступу мають передувати задум, ідея і створення концепції для реалізації цієї ідеї. Важливість цього закону в тому, що він підкреслює на початковому етапі пріоритет думки над дією, привчає мовця прораховувати свої наступні дії і підпорядкувати їх майбутній меті — реалізації ідеї. Проте на початковому етапі до мети — реалізації ідеї — ще далеко, тому концептуальний закон потребує створення концепції, яка б проклала мисленно-мовленнєву «стежку» до мети.

Концепція (від лат. *conceptio* — сприйняття) визначається як система поглядів, розуміння певних явищ, процесів, набір доказів при побудові наукової теорії.

Вироблення концепції є важливим етапом, який потребує усвідомленої послідовності таких дій:

1. Обрання предмета розмови і вироблення свого бачення його. Це те, що є вибором теми для обговорення.

2. Вибір проблеми або окремих, особливо важливих питань. На цьому етапі оратор відходить від загальних знань про предмет і зосереджується на якійсь проблемі та заглиблюється в неї.

3. Вивчення стану проблеми в науковій, суспільно-політичній, фаховій чи художній літературі, ознайомлення з чужим досвідом.

4. Критичне осмислення власних напрацювань в обраній проблемі і науково-літературних відомостей з неї. В результаті відбувається осмислення і переосмислення свого чи чужого досвіду, свій досвід збагачується чужим, обираються вихідні (методологічні) позиції, формуються теоретичні (якщо є потреба) або

загальні положення змісту, концепти. Це означає, що концепція виступу чи дослідження вже є.

Проте концепцію ще треба реалізувати, втілити у матеріал, висвітлити, з нею ще треба дійти до мети. Для цього потрібно врахувати й інші закони.

Моделювання аудиторії.

Закон моделювання аудиторії потребує від оратора вивчення соціально-демографічних, суспільно-психологічних та індивідуально-особистісних ознак аудиторії з метою наступного забезпечення контакту з аудиторією в процесі виступу.

Моделювання аудиторії означає, що промовець має добре знати слухачів, готуватися до зустрічі з ними, підбирати відповідні приклади, передбачати, де і коли можуть виникнути непорозуміння, а головне, впливати на слухачів за допомогою матеріалу і майстерності мовлення так, щоб дисциплінарні мотиви змінювалися інтелектуально-пізнавальними та морально-етичними, потреби слухачів усвідомлювалися як професійні і громадські, байдужість змінилася конструктивністю тощо.

Побудова промови

З усього продуманого і вимріяного в етапі інвенції мовець повинен на етапі диспозиції відібрати найсуттєвіше і подумати, як його доцільно розташувати, щоб одержати очікуваний результат, тобто перетворити ідею в план і відчутти те, що він буде повідомляти, як процес. Звідси випливає, що треба зробити чітке членування повідомлюваного і забезпечити внутрішній зв'язок між частинами,

щоб промова «не розсипалася», була цілісною і результативною. У процесі тривалої риторичної практики виробилась універсальна композиційна схема промови, а пізніше і будь-якого виступу і цілісного тексту: вступ, основна частина і висновки.

Структура публічного виступу

Структура – це складові частини виступу їхнє розташування відносно один одного.

Публічний виступ обов'язково повинен мати продуману структуру, у ньому повинна бути чітко визначена послідовність його складових частин. Дотримання цієї вимоги потрібне як для слухачів, так і для самого оратора. Оратор повинен плавно переходити від теми до теми, щоб слухачам було зручно сприймати інформацію, розчленовану на логічно правильно побудовані складові частини.

Практично всі публічні виступи, як правило, будуються за традиційною трьохчленною композицією: вступ, основна частина, висновки. Саме такої традиційної композиційної послідовності очікує від оратора аудиторія.

У вступі звичайно ставиться проблема, в основній пояснюється головна думка, наводяться аргументи та докази, у завершенні підбивається підсумок, повторюється головна думка та міститься заклик до аудиторії про підтримку того незаперечного, про що йшлося в доповіді.

Позначення структурних частин виступу. Структурні частини виступу необхідно позначати особливими словами (прикладом таких словесних форм виділення окремих логічних

частин промови можуть бути словосполучення: *почнемо з..., тепер поговоримо про..., і нарешті, про..., тепер перейдемо до..., на завершення слід зазначити, що... та інші*; аналогічно можна використовувати: *по-перше..., по-друге..., по-третє...*). Окрім того їх можна позначати паузами або зниженням тону.

Дослідження показали, що слухачі добре сприймають оратора, коли він говорить: «*по-перше..., по-друге...*» і т.д. Але, тут слід зазначити, що більше трьох пунктів, доводів чи прикладів для слухачів звичайно «багато». Краще за все мати три частини, розглядати три питання наводити три аргументи тощо.

Місце важливої інформації. Великого значення має подача найбільш важливої, суттєвої інформації. В якому місті виступу її подавати? Наприкінці XIX століття психолог Герман Еббінгауз встановив закон краю: найкраще запам'ятовується інформація на початку та на кінці. Враховуючи цей закон, для побудови публічної промови можна застосовувати рамкову конструкцію: *метою нашого виступу є показ того, що ..., таким чином, ми з'ясували, що... .*

Види публічних виступів.

У риторичі виділяють різні форми публічних виступів.

Доповідь – заздалегідь підготовлене розгорнуте повідомлення на конкретну тему. Її звичайно роблять на серйозну, наукову, виробничу, політичну тему. Доповіді заздалегідь готуються, в них підбиваються підсумки й плануються подальші завдання, вони будуються за планом. Щоб самому підготувати доповідь, необхідно прочитати спеціальну літературу з теми доповіді, досконало вивчити проблему. У доповіді звичайно розглядають

історію проблеми, всебічно вивчають тему, дають оцінки різним підходам та точкам зору. За часом доповіді можуть бути від 10-15 хвилин до двох-трьох годин (наприклад, доповіді уряду).

Повідомлення – невеликий за часом (5-10 хвилин) виступ, в якому розглядається одне невелике питання чи проблема. Це маленька доповідь на конкретну тему. Повідомлення обов'язково мають бути короткими, містити конкретну фактичну інформацію, наочні приклади й вичерпно розкривати одну невелику тему. Звичайно такого роду виступи готують різні виступаючі, щоб спільними силами розв'язати яку-небудь велику проблему. Кожне повідомлення має бути присвячено конкретному її аспекту. Повідомлення готуються заздалегідь, їх потрібно продумати, прочитати літературу.

Виступ – стисле, як правило підготовлене повідомлення при обговоренні якого-небудь наперед оголошеного питання. Виступи завжди короткі – 3-5 хвилин, тема може бути обрана заздалегідь (у рамках обговорюваної проблеми) або сформульована в ході обговорення проблеми (імпровізаційні виступи). Виступи, як і повідомлення, часто плануються так, щоб вони доповнювали один одного при обговоренні проблеми, розкривали різні сторони або точки зору на неї.

Лекція – зв'язний розгорнутий науковий або науково-популярний виклад якого-небудь питання. Лекції використовуються в навчальній практиці – у вищих навчальних закладах, науково-популярні лекції на ті чи інші теми читаються для широкого кола слухачів. Усе має бути логічним, зрозумілим для слухачів, усі складні терміни та слова мають бути поясненими. Обов'язково

потрібно виділяти окремі питання (пункти). Лекції звичайно тривають від 20-30 хвилин до півторагодинних (лекція і ВНЗ).

Бесіда – розгорнутий, підготовлений (тобто наперед продуманий оратором) діалог зі слухачами. Може включати досить великі відрізки промови оратора (монологи), але передбачає обов'язкові питання слухачів, аналіз і коментування їхніх відповідей. Бесіда використовується в публічній промові, коли аудиторія невелика – не більше 30 чоловік – і коли слухачі зацікавлені в інформації, яку їм повідомляють.

ОСНОВНІ ПРАВИЛА ЕФЕКТИВНОГО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ: ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ

Як готуватися до запланованої промови?

- Готуватися треба заздалегідь і не залишати написання промови на останній день чи ніч. Матеріал має «визріти», щоб нормально продумати свій виступ, вибудувати структуру, підібрати приклади, відредагувати текст, внести корективи, підготувати ілюстрації, потренувати рухи на сцені та жести і банально вивчити свій виступ. В іншому разі промова виходить сирою — вам це відомо, аудиторії це помітно, і всім від того ніяково. Ви варті найкращого, тому готуйтеся заздалегідь. Розраховуйте час так, щоб за день до виступу ви вже добре знали свою промову.

- Сформулюйте одним реченням суть свого виступу, перш ніж писати його текст. Яку головну думку ви хочете донести до своїх слухачів? Це речення буде вашим дороговказом. Можете навіть винести його в заголовок чи використати у висновках.

- Напишіть план промови, який відображає її логічну структуру. Пункти плану називайте двома-трьома словами. Можна писати ці кодові назви на стікерах і клеїти на стіну. Коли в процесі підготовки ви побачите, що якісь частини треба поміняти місцями, а якісь — взагалі викинути, завдяки плану це буде легше зробити. Крім того, коли є план, промову легше запам'ятати.

- Прочитайте текст уголос кілька разів, коли він вже написаний. Орієнтуйтеся на зазначений регламент. Промова має вміститися у відведений на неї час, потренуйтеся перед дзеркалом і засічіть час. Якщо не вкладаєтесь, спробуйте змінити темп мовлення.

Скоротіть текст, якщо виступ занадто довгий, або розширте деякі тези, якщо він занадто короткий.

- Запишіть себе на диктофон і прослухайте. Змініть місця, які вам важко вимовляти, де «язик заплітається». Перевірте наголоси у сумнівних для вас словах.

Як запам'ятати свою промову

Отже, промову написано, але як її тепер найшвидше і найкраще запам'ятати, щоб не збитися під час виступу?

Спосіб перший: картки. Ви ділите текст виступу на окремі частини (тут допоможе план промови) і пишете кожну частину на окрему картку. Так ви задієте словесно-логічну і моторну пам'ять. Розмір картки підбираєте так, щоб вона зручно лягала у долоню. Для ролі карток підійдуть візитівки з чистою задньою стороною або стікери. На кожній картці пишете порядковий номер, першу фразу частини, потім короткий опис частини й останню фразу. Найбільш ледачі можуть просто роздрукувати текст промови, а потім розрізати аркуш. Коли картки готові, переходите до другого способу.

Спосіб другий: повторення. Щоб щось краще запам'ятати, це треба кілька разів повторити. Берете свої картки і читаєте їх уголос. Чому вголос? Бо так ви запам'ятовуєте не тільки текст, але й інтонації, гучність і паузи. Коли картка вміщається в долоню, зручно також тренувати рухи сценою і жести (додається рухова пам'ять).

Спосіб третій: диктофон. Коли ви вже відредагували свій текст і скоротили або подовжили його, щоб вкласти у відведений час,

коли ви вже кілька разів прочитали його з аркуша і продумали інтонації та паузи, виразно прочитайте текст із аркуша ще раз і запишіть на диктофон свій «еталонний» виступ. Тепер вдягайте навушники і переходьте до четвертого способу.

Спосіб четвертий: прогулянка. Берете свої картки, берете диктофон із записом промови і вирушаєте гуляти. Суть способу в тому, що ви застосовуєте одразу кілька видів образної пам'яті, зокрема зорову і слухову. Під час прогулянки ваш мозок «прив'яже» частини промови до певних об'єктів, звуків чи запахів на вашому маршруті. Потім вам треба буде лише подумки повторити свою прогулянку, і текст виступу сам вирине з пам'яті без додаткових зусиль. Якщо погода не сприяє прогулянкам, можна прокласти маршрут у власній квартирі, наприклад, з балкону до спальні, зі спальні до вітальні, з вітальні до коридору, з коридору до кухні тощо.

Цей спосіб — дуже давній, перевірений ще Цицероном (тому його називають ще методом Цицерона, методом римської кімнати, палацом пам'яті або методом дороги). «Сам Цицерон успішно використовував цей метод. Зокрема, перед виступом у сенаті він тренувався у себе вдома, проголошуючи промову і переходячи при цьому з однієї кімнати в іншу. Щоразу, коли він переходив до наступної думки, то робив невеличку паузу й подумки поєднував відповідний розділ промови з певною частиною своєї оселі. А під час виступу в сенаті він подумки повторював свій шлях домівкою і міг виголосити всю промову, не використовуючи записи».

Спосіб п'ятий: ніч. Нічний сон потрібен, щоб ваша промова записалася з оперативної в довготривалу пам'ять. **Що варто зробити за хвилину до виходу на сцену?**

Усі приготування завершено. За хвилину прозвучить ваше ім'я і настане ваша черга виходити на сцену.

- ***Дихайте глибоко, щоб побороти хвилювання.***

Перед виступом хвилюються, нервуються, бояться всі. Це нормально. Це природна реакція організму на стрес. Тому перед виходом на сцену зробіть 5-10 повільних і глибоких вдихів і видихів. По-перше, це вас заспокоїть. По-друге, кров збагатиться киснем і донесе його до мозку. Вам буде легше думати, простіше підбирати слова і згадувати, що ви хотіли сказати.

- ***Розімніть м'язи, щоб позбутися скутості у рухах.***

Перед тренуванням у залі, перед пробіжкою або навіть перед танцем потрібно розігріти м'язи. Те саме стосується і промов, адже вам потрібно буде жестикулювати, рухатися сценою і говорити. Без розминки ваші рухи будуть скутими, а вимова — не дуже чіткою. Підготувати тіло до промови можна навіть сидячи на стільці в залі. Стисніть кілька разів кулаки, підніміть і опустіть плечі, напружте і розслабте м'язи на ногах. Щоб розім'яти свій артикуляційний апарат, тобто м'язи рота, надуйте щоки, покажіть зуби («Си-и-и-р!»), складіть губи бантиком, проведіть язиком по верхніх і нижніх зубах, а потім згорніть його в трубочку. Щоб не дивувати сусідів такою розминкою, просто прикрийте рот долонею.

- *Розправте спину, щоб впевненіше виглядати і краще звучати.*

Ваше тіло — мов музичний інструмент: щоби він звучав голосно і чисто, його потрібно правильно налаштувати. Випростайтеся, розправте плечі, підніміть підборіддя.

З чого починати виступ? Виступ повинен захопити увагу слухачів. Існує ціла низка прийомів, як захопити увагу аудиторії ще на початку виступу:

- Звертання до події, часу, місця.

Можна почати з того місця, де ви знаходитесь, як радить П. Сопер. Наприклад, ми зібрались сьогодні в аудиторії, в якій... Ось висить портрет Т. Шевченка... *Сьогодні річниця... Два місяці тому я виступав у цій же аудиторії, і тоді... Я гадаю, усі вчора дивились новини по телевізору й знають, що... Сьогодні вранці в останніх новинах повідомили... і т.д. і т.п.* Цей прийом абсолютно простий і одночасно ефективний для збудження уваги у слухачів.

- Збудження цікавості.

Почніть із незвичного факту, який показує слухачам, що вони ще не все знають. Наприклад: *«А чи знаєте ви, що рабство існувало в 17 країнах світу?» – «Як? В яких?» Пообіцяйте розповісти про чужі землі та народи, таємничі пригоди, дива минулого і сьогодення»* (П. Сопер).

- Звертання до боротьби, конфлікту, протиріччя між людьми, різниці у поглядах.

Дейлу Карнегі, у зв'язку із цим, належить чудовий вислів, який повинен пам'ятати кожний оратор: «Світ любить слухати

про боротьбу. Коли герої в кіно починають обійматись, усі шукають пальта та капелюхи». П. Сопер пропонує оратору відшукати в темі те, що пов'язано із зіткненням: «шукайте конфлікт: зіткнення та боротьба викликають мимовільний інтерес»; достатньо оратору сказати: «Зимом 1930 року, у бурхливу ніч, коли вантажне судно наближалось до узбережжя...» – й аудиторія одразу стрепенеться». Ще приклади такого початку: «Чому одні люди нахвалитися не можуть телебаченням, а інші лають його останніми словами? Спробуємо розібратись».

Або: «Мабуть, усі бачили, як водії маршрутних таксі виганяють із своїх машин літніх людей – не хочуть везти їх безкоштовно. Чи правильно це?». Ще приклад: «Чому батьки завжди невдоволені своїми дітьми?», «Чому діти завжди вважають, що старше покоління їх не розуміє?»

- Демонстрація якої-небудь речі.

Можна почати так: *«Ось у мене в руках книга. Чудова обкладинка, гарний папір, прекрасне видання. Вона приваблює тих, хто бере її в руки...»* Разом із тим в ній немає й слова правди.

- Розповідь про себе, свій особистий досвід, випадок із життя, про прочитане. Можна почати так: *«Якось мені довелося бути свідком цікавої суперечки...», «Нещодавно я прочитав...», «Одного разу зі мною трапився такий випадок...» і т.д.*

- Цитування знайомого.

Наведіть вдалий вислів вашого гарного знайомого, друга, приятеля.

- Цитування, згадування думки відомої людини.

Наприклад:

«Великий англійський письменник Бернард Шоу якось сказав...» і т.д. Зручність такого початку полягає в тому, що афоризм або крилату фразу легко наперед підготувати, а її якість і зміст забезпечать увагу до ваших наступних слів.

- Історичний епізод.

Почати можна так: *«У XVIII столітті при французькому дворі був звичай...»*, *«Розповім вам про один цікавий випадок, описаний нашими істориками на початку XIX століття...»*, *«Ми всі досить погано знаємо минуле, й тому уроки минулого нас мало чому вчать. Разом із тим, ми можемо багато корисного запозичити навіть з життя стародавніх народів. Чи знаєте ви, що вже у стародавніх римлян було прийнято...»* і т.д.

- Посилання на загальновідомий факт чи загальновідоме джерело інформації. Наприклад: *«Учора в газеті «День» була надрукована невеличка інформація про...»*, *«Сьогодні вранці в новинах я почув цікаве повідомлення...»* і т.д. Цей прийом є досить надійним засобом привернути увагу, тому що серед слухачів, як правило, є люди, які слухали, дивились чи читали те, про що оратор збирається розповісти, й це одразу ставить їх у позицію «разом з оратором»; такі люди звичайно говорять тим, хто сидить поруч: «Так, я бачив (читав, слухав) теж...» – і таким чином мобілізують решту слухачів уважно слухати.

- Риторичне питання.

Якщо риторичне питання (питання, що не потребує відповіді) ставиться емоційно, а після нього йде пауза, то оратор у більшості випадків притягує до себе увагу аудиторії. Наприклад: *«Чи*

потрібна нам приватна власність?», «Чи має бути освіта безкоштовною?»

- Посилання на свій емоційний стан: «Сьогодні я дуже хвилююсь, виступаючи перед вами...»

Як тримати контакт із аудиторією?

Правило просте — дивитися своїм слухачам у вічі, щоб кожен із них бачив, що ви говорите саме до нього. Ви приділяєте увагу слухачеві, він приділяє увагу вам. Це обмін.

- Порада така: діліть аудиторію на сектори і дивіться на яскраво вдягнену або просто симпатичну вам людину в центрі кожного сектора. Залежно від кількості слухачів, вам потрібно буде повернути голову, повернутися всім тілом або навіть підійти на інший бік сцени, щоб тримати контакт із усіма частинами аудиторії.

Яскравих вам й ефективних виступів!