

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/344403734>

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ПУБЛІЧНОГО ДІЯЧА

Book · September 2017

CITATIONS

0

READS

729

1 author:



[Valentyna Goshovska](#)

Taras Shevchenko National University of Kyiv

48 PUBLICATIONS 24 CITATIONS

SEE PROFILE

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ УКРАЇНИ

ГО “АКАДЕМІЯ ПАРЛАМЕНТАРИЗМУ”

В. А. Гошовська

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ПУБЛІЧНОГО ДІЯЧА

Навчальний посібник

(Школа вітчизняного парламентаризму.

Серія “Депутатська бібліотека”)

Київ – 2017

УДК 328(075.5)

Г74

Рекомендовано до друку:

*Вченою радою Національної академії державного управління при Президентові України
(протокол № 240/11-10 від 24 листопада 2016 р.).*

Рецензенти:

Л.І.Шевченко, д.філол.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри стилістики та мовної комунікації Інституту філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

О.Г.Пухкал, д.н.держ.упр., професор, Заслужений працівник народної освіти України, професор кафедри політичної аналітики та прогнозування Національної академії державного управління при Президентові України при Президентові України;

С.А.Бронікова, д.н.держ.упр., доцент, професор кафедри україністики та іноземних мов Національної академії державного управління при Президентові України.

Укладач:

Л.С.Савчук, аспірант кафедри парламентаризму та політичного менеджменту Національної академії державного управління при Президентові України.

Гошовська В. А. Ораторське мистецтво публічного діяча : навч. посіб. / уклад. Л. С. Савчук. – К. : НАДУ, 2017. – 215 с. – Школа вітчизняного парламентаризму. Серія “Депутатська бібліотека”. ISBN 978-966-394-367-4

У навчальному посібнику висвітлено питання публічного мовлення та мовленнєву діяльність публічної особи, зокрема парламентаря. Охарактеризовано етапи підготовки та виголошення промови, представлено узагальнені та конкретизовані комунікативні вимоги до мовної поведінки оратора під час публічного виступу та невербальні засоби підсилення комунікативної позиції виступаючого. Надана інформація та поради, що спрямовані на коригування вмінь і навичок, які допоможуть вдало готувати публічні виступи. Систематизовано та викладено класифікації парламентського дискурсу та його типи, наведено універсальні ознаки публічної парламентської мови як особливої форми спілкування у парламентській комунікації, окреслено особливості та розкрито структурні елементи парламентської дискусії. Звертається увага на культуру ведення діалогу, діалогічне (полілогічне) красномовство.

Навчальний посібник розрахований на широку аудиторію, зокрема студентів, аспірантів та викладачів гуманітарних факультетів вищих навчальних закладів та буде корисним усім, хто бажає вдосконалити свою комунікативну культуру та оволодіти мистецтвом публічних виступів, прагне володіти увагою слухачів та вміти утримувати її протягом всього виступу, будувати переконливу аргументацію та грамотно критикувати точку зору супротивника, володіти прийомами переконання та ведення різних типів суперечок тощо.

Рекомендований для професійної підготовки магістрів зі спеціальності “Публічне управління та адміністрування”, а також для професійного навчання державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування, працівників центральних і місцевих органів виконавчої влади в системі підвищення кваліфікації.

УДК328(075.5)

ISBN 978-966-394-367-4

© В. А. Гошовська, 2017

© Школа вітчизняного парламентаризму.
Серія “Депутатська бібліотека”, 2017

© Національна академія державного
управління при Президентові України, 2017

ЗМІСТ

Передмова	4
Вступ.....	6
1. Історія розвитку та основні поняття риторики.....	13
2. Основи ораторського мистецтва парламентаря	25
2.1. Мовні закономірності та зони ризику.....	31
2.2. Загальні прийоми публічного виступу	34
2.2.1. Етапи підготовки публічного виступу	45
2.2.1.1. Промова як вид публічного виступу	53
2.2.1.2. Доповідь як найпоширеніша форма публічного мовлення	55
3. Принципи ведення дебатів та культура сперечання.....	61
3.1. Дискусія та переговори	69
3.1.1. Дискусія та парламентська процедура	72
3.1.2. Психологічні особливості мовного повідомлення у законотворчому процесі.....	83
3.2. Культура полеміки.....	90
3.3. Техніка аргументації	104
4. Особливості політичної мови	123
4.1. Політичний дискурс: стратегії та тактики маніпуляцій	132
4.2. Комунікативні перешкоди для політиків в умовах глобалізації	140
Висновки	146
Список використаних джерел	150
Рекомендована література.....	152
 <i>Додатки:</i>	
Додаток 1. Найяскравіші політичні промови.....	157
Додаток 2. Афоризми та цитати	184
Додаток 3. Глосарій основних термінів.....	201

**NATIONAL ACADEMY FOR PUBLIC ADMINISTRATION
UNDER THE PRESIDENT OF UKRAINE**

NGO “ACADEMY OF PARLIAMENTARISM”

V. A. Hoshovska

**SPEECH CRAFT
OF PUBLIC OFFICIAL**

Training manual

(School of national parliamentarism.

Series “Deputy's library”)

**Kyiv – 2017
Publishing office _____**

UDC _____
G_____

*Recommended for publication:
by the Academic Council of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine
(Protocol № 240/11-10 dated from November, 24, 2016).*

Reviewers:

L.I.Shevchenko, Doctor of Philology, Professor, Honoured Worker of Science and Technology of Ukraine, Head of the Stylistics and Linguistic communication Department of the Philology Institute of the Taras Shevchenko National University of Kyiv;

O.H.Pukhkal, Doctor of Science in Public Administration, Professor, Honoured Worker of Public Education of Ukraine, Professor of the Political Analytics and Forecasting Department of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine;

S.A.Bronikova, Doctor of Science in Public Administration, Associate professor, Professor of the Ukrainian Studies and Foreign Languages Department of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine.

Drafter:

L.S.Savchuk, PhD student of the Parliamentarism and Political Management Department of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine.

Hoshovska V. A. Speech craft of public official : training manual /
G_____ Drafter L. S. Savchuk. – K. : NAPA, 2017. – 213 c. – School of
national parliamentarism. Series “Deputy’s library”. ISBN

The training manual highlights the issue of public speaking and language behavior of a public official, in particular of a parliamentarian. The stages of preparation and delivery of speech are defined, generalized and specified communication requirements to the verbal behavior of the speaker during the public speech and non-verbal means, directed at strengthening of communication message of the speaker, are presented. The information and advice aimed at fine-tuning of abilities and skills are made available in order to help successfully prepare public presentations. The training manual systematizes and presents classification of parliamentary discourse and its types, introduces universal characteristic features of public parliamentary language as a special form of interaction in the parliamentary communication, outlines peculiarities and reveals structural elements, disclosed in the parliamentary discussion. Special attention is drawn to the culture of conducting a dialogue, dialogical (polylogical) eloquence.

The training manual is intended for vast audience, in particular for students, PhD fellows and lecturers of humanities departments of higher educational establishments and will be useful for everyone who has a desire to improve his/her communicative culture and master the art of public speaking, who seeks to possess the attention of the audience and to be able to hold it through the entire presentation, to develop a convincing argumentation and to competently criticize the viewpoint of the adversary, to have a good grip of persuasion techniques and conducting various types of disputes, etc.

The manual is recommended for professional training of masters being trained in the field of “Public Management and Administration” as well as for professional training of civil servants, local self-government officials and employees of central and local government authorities within the system of in-service training.

UDC_____

ISBN _____

© V. A. Hoshovska, 2017

© School of national parliamentarism.

Series “Deputy’s library”, 2017

© Publishing office _____, 2017

CONTENTS

Foreword	4
Introduction	6
History of development and basic definitions of rhetoric	13
Fundamental principles of speech craft of parliamentarian.....	25
2.1. Language consistent patterns and areas of risk.....	31
2.2. General tricks in public speech	34
2.2.1. Preparation stages in public speech.....	45
2.2.1.1. Address as a type of public speech.....	53
2.2.1.2. Report as the most common form of public speaking.....	55
Principles of debating and culture of disputing	61
3.1 Discussion and negotiations.....	69
3.1.1. Discussion and parliamentary procedure	72
3.1.2. Psychological features of verbal message in legislative process	83
3.2 Culture of polemics.....	90
3.3 Argumentation technique	104
4 Peculiarities of political language	123
4.1 Political Discourse: strategies and tactics of manipulation	132
4.2 Communication barriers for politicians under the conditions of globalization.....	140
Conclusions	146
List of references	150
Suggested reading	152
 <i>Annexes:</i>	
Annex 1. Most outstanding political speeches.....	157
Annex 2. Aphorisms and quotations	184
Annex 3. Glossary of key terms.....	201

❧Передмова❧



ГОШОВСЬКА Валентина Андріївна – відомий український політик, громадський діяч, народний депутат кількох скликань, вчений, кандидат філологічних наук, доктор політичних наук, професор, академік Української Академії політичних наук, почесний доктор та почесний професор декількох університетів, заслужений працівник народної освіти України, повний кавалер Ордену княгині Ольги.

Засновник вітчизняної школи теорії та практики парламентаризму та першої і допоки єдиної в Україні кафедри парламентаризму та політичного менеджменту.

Президент ГО “Академія парламентаризму”.

Автор більше 300 наукових праць, монографій, присвячених історії зародження й розвитку соціал-демократії в Україні, вітчизняному парламентаризму, соціальній безпеці, політичному менеджменту, політичній та адміністративно-управлінській еліті, а також близько 70 законопроектів та постанов Верховної Ради України.

Історія підтверджує, що великі революції, відомі релігійні рухи, нерідко кровопролитні, розпочиналися з полум’яних промов.

В державі з парламентською чи парламентсько-президентською формою правління мова, дискусії повинні бути професійними та значимими. “Парламентське правління – це управління за допомогою обговорення”: так коротко та зрозуміло висловився англійський політик Йозеф Редліх. Якщо в парламенті проблеми серйозно не дискутуються, порушуються процедури обговорення та прийняття законів, фракції (тобто партії) механічно голосують за вказівкою лідера (а в останній час в погоні за кількістю порушуються процедури обговорення та прийняття навіть бюджету країни), то це вже не демократичний парламент, а просто машина для прийняття рішень, визначених волею однієї людини або провладної групи.

Вплив промов особливо важливий у високих політичних сферах. Хто може говорити предметно, переконливо, енергійно – у того ключ до професійного успіху. Лютер справедливо у свій час сказав, що лише мова виділяє людину серед інших живих істот: “Тварини перевершують людину іншими здібностями: деякі зором, деякі слухом, деякі нюхом, але жодне з них не має здатність говорити”.

Відповідальний політичний лідер, парламентар, політик повинен пам’ятати про етичну складову – функціональне призначення будь-якої промови – служити людям і працювати на користь людей. Демагог ніколи не буде оратором у повній відповідності цього слова.

Ще з античних часів в риторичній традиції існував ідеал “vir bonus” (“добročесний муж”) який вимагав від оратора таких якостей, як порядність, висока моральність, правдивість і добročесність. Проте навіть в ті ж античні часи ораторське мистецтво не вважалося безспірно порядним...

Нині налічується цілий ряд професій, для представників яких, мовленнєві навички – функціональна необхідність, пов’язана з умінням спілкуватися та справляти позитивне, сприятливе враження. До їх числа відноситься й парламентська діяльність депутата, яка завжди асоціювалася з правовою та психологічною культурою, глибоким знанням права й законотворчості та умінням використовувати вишукану словесність задля вираження своїх думок.

В парламентській діяльності мовленнєвим навичкам належить особлива, вагома роль. Парламентарі є публічними політиками, їх діяльність в стінах парламенту (участь в дебатах, публічні промови і т.п.), а в більшій своїй частині поза парламентом (зустрічі з виборцями, представниками виконавчої влади, представниками іноземних делегацій та ін.) має різноплановий характер, в т.ч. політичний. Це накладає особливі вимоги на депутатів, як суб’єктів прийняття рішень: вміння відстоювати точку зору, дискутувати, аргументувати свою позицію.

Звичайно, цей посібник не претендує на повноту розкриття змісту ораторського мистецтва в сфері парламентської діяльності. Посібник слід сприймати скоріше в якості вступу до розгляду цієї проблеми, що буде спонукати до більш обґрунтованого та поглибленого вивчення теоретичних і прикладних аспектів цього складного виду діяльності. Зауважу також, що ця праця не є абсолютно творчою, а підготовлена на основі світових та вітчизняних надбань з мистецтва красномовства, зокрема Сагач Г., Нагорної Л., Соппера П., Леммермана Х. та інших, не менш відомих, дослідників.

Мистецтво Слова завжди було ознакою демократичного суспільства. Та маючи свободу слова не варто забувати й про відповідальність за мовленнєвий вчинок!

ВСТУП

Сучасна мовна ситуація в сучасній Україні є складною, характеризується суперечливістю поглядів різних політичних партій і соціальних груп на стан і статус української мови в державі, становище інших мов в їх функціонуванні.

Мовна проблема постійно дискутується в суспільстві, набираючи особливо вираженого конфронтаційного характеру в періоди виборів як складних політичних програм, обговорюється в ЗМІ, формує у громадян нервозне сприйняття гуманітарної політики та перспектив української державності.

Від початку незалежності нашої країни простежуються спроби розіграти карту української мови на користь різних політичних груп. Мова як націєтворчий складник в такій ідеологемі мала відіграти основну роль.

Зауважимо, що на час здобуття державою незалежності, українська літературна мова вже мала вироблений правопис, високу літературну традицію, виявлену в художніх текстах, дипломатії (Україна була членом ООН і, відповідно, представляла українську мову), науці, засобах масової інформації [3].

Найпершою, з моменту становлення Української держави, була розпочата дискусія щодо норм українського правопису і, таким чином, поставлено під сумнів легітимність основного мовного закону. Аргументи спиралися на негативну щодо існуючого правопису думку про його “зросійщення”, нібито “силовий”, “тоталітарний” вплив на українську мову. Насправді ж, формування українського правопису бере початок у 20-30 роках ХХ ст., правописів було кілька, всі вони були компромісними та виникали в результаті широких обговорень мовознавців із усіх регіонів України (хоча Західна Україна і не була у складі Радянської України, вчені Наукового Товариства імені Т. Г. Шевченка, найбільш авторитетної на той

час установи в Галинчині, брали участь у формуванні законів вжитку української мови) [3].

Аргументи критиків існуючого в Україні радянського періоду правопису пов'язувалися з часом його прийняття (звідси вкинута в ЗМІ назва “кагановичівський”), незадоволенням спрощенням окремих правописних норм, які відбивали південно-західний (галицький) діалект і не були властиві більшості українців, неприйняттям орієнтації на полтавсько-київську норму, що насправді була сприйнята всіма українцями як зразкова – це мова основоположників сучасної української літературної мови – І. Котляревського і Т. Шевченка.

У результаті неодноразово змінювався склад і керівництво Правописної комісії при Кабінеті Міністрів України, до якої у різний час залучалися не тільки фахівці-мовознавці, але й діаспорні діячі, заангажована частина письменників і громадських діячів, які наполягали на докорінній зміні українського правопису (пропонувалися 19 фундаментальних принципів, що фактично на 60% змінили б систему української норми)¹. Це призвело б до руйнації української суспільної мовної свідомості, знищення літературної форми мови, яка в сучасному світі єдина здатна обслуговувати всі комунікативні потреби суспільства та представляти державу в міжнародному гуманітарному колі.

Як результат діяльності агітаторів за новий правопис, виникала загроза стабільності наукових терміносистем, неможливості їх адаптації до міжнародної наукової термінології і, відповідно, утруднення обміну актуальною науковою інформацією між Україною і світовими співтовариством.

Агітація за “дві українські літературні мови” (галицьку та східноукраїнську) призвели до хаосу в науковій, освітній сфері, ЗМІ: сьогодні окремі теле- і радіостанції рясніють діалектизмами, діаспорними

¹ *Детальніше:* Державне управління у соціально-гуманітарній сфері. Україна: нові виміри соборності в умовах європейської інтеграції та глобалізації : навч.- метод. матеріали / В. А. Гошовська, В. А. Ребало, В. В. Голубь та ін. – К. : НАДУ, 2013. – 168 с. – С. 8.

запозиченнями, новотворами, які не властиві нормованій, літературній мові (“міністерка” – міністр, “членкиня” – член якої-небудь структури/установи/організації, “Європа” – Європа та інші).

Ці та інші фактори необхідно враховувати при обговоренні та прийнятті рішення щодо функціонування мов в Україні. Розвиток і функціонування російської мови в Україні має одночасно передбачати грамотно та послідовно сформульовані регулятиви щодо збереження й унормування української літературної мови [3].

Наразі критичним для держави є ведення виваженої мовної політики. Мовна політика – поняття, що виникло не сьогодні. Вона ведеться і в одномовних, і особливо в багатомовних країнах, де так чи інакше зіштовхуються інтереси різних народів, у тому числі мовні. Коли йдеться про багатомовні країни, то тут простежуються дві тенденції. Перша – “феномен Мітрідата”, понтійського царя², що володів двадцятьма двома мовами і спілкувався ними зі своїми підданими, урівнявши їх таким чином у правах. Друга тенденція – “римська”: у Римській імперії панувала єдина мова – державна, усі інші вважалися варварськими [4, с. 153].

Україна впродовж століть перебувала у складі держав, чия мовна політика мала за зразок зовсім не “феномен Мітрідата”. Нині відсутність системної політики щодо функціонування мов в Україні несе ризики мовного та світоглядного хаосу, безперервних дискусій і спекуляцій навколо двомовності, що поглиблює політичну і соціальну конфронтацію. Мовна ситуація сьогодні не дає можливості обґрунтованих оцінок питань про другу державну мову або її регіональні варіанти.

Радянська ідеологічна машина настирливо підкреслювала факт багатонаціональності як України в цілому, так і окремих її частин. Зокрема стверджувалось, що в Донбасі проживають громадяни 116

² *Мітрідат VI Евпатор* (132—63 до н. е.) – останній понтійський цар, розширив Боспорську державу до берегів Чорного та Азовського морів. Його рідними мовами були грецька та перська, вивчив іще 22. Був знайомий з кращими представниками елліністичної культури свого часу, написав ряд творів з природної історії та вважався покровителем наук і мистецтва. Був тонким дипломатом та красномовним оратором.

національностей. Для “національного” спілкування вони мають свої мови, а от для “міжнаціонального” спілкування є російська. Українська мова у світлі такої політики ставала однією з багатьох “національних” мов, хоча вона була рідною для більшості населення. Що ж стосується інших національностей, то їхні мови мали ще злиденніші перспективи, про що свідчить, наприклад, така наявна статистика: у Луганській області за 30 років (1959–1989 рр.) кількість білорусів, які вважали білоруську мову рідною, зменшилась із 43,2% до 30,7%; у євреїв ці показники становлять відповідно 7,9% і 5,1%, у татар – 70,2% і 50,5%. У росіян же кількість тих, що вважали російську мову рідною, за цей же час зросла з 98,9% до 99,2%. Так формувалось “русскоязычное население”, яке у своїй значній частині до української мови ставиться вороже [4, с. 157].

Нерішуча політика уряду щодо впровадження української мови як державної сприяє активізації антиукраїнських елементів, які ведуть наступ проти української культури, освіти, державності, сіють міжнаціональну ворожнечу [4, с. 158].

Мова виражає єдність держави. В національній державі ототожнюються держава, нація й мова. Одним із найвищих виявів самоутвердження нації є державний статус її мови, який законодавчо забезпечує її функціонування в усіх без винятку сферах суспільного життя. Державною мовою буває переважно мова корінного населення країни. В однаціональних державних утвореннях про цей статус мови часто навіть не згадується, позаяк це нормальне явище. Воно настільки ж природне, як певний ландшафт чи клімат країни. В підневільних та в багатонаціональних країнах питання державності мови є однією з найскладніших суспільно-політичних проблем. У багатонаціональних державах роль державної мови виконує мова панівного народу. Нічого дивного: тут діє принцип “*cuius regio, eius lingua*” – “чия влада, того й мова”. Проте цей принцип має і зворотнє прочитання: “*cuius lingu, eiusa regio*” – “чия мова, того й влада” [4, с. 160-161].

Не випадково нині боротьба проти української мови стала одним із головних напрямків боротьби проти української державності, а мовний фактор використовується як засіб дестабілізації українського суспільства.

Свого часу В.Яворівський сказав: “Буде держава – буде й мова”. Воно так, але, як бачимо, ще в часи М.Левицького розуміли, що якби “була мова”, то була б і держава. Тож якщо хочемо мати справжню державу, подбаймо про українську мову. Без української мови не буде української держави” [4, с. 163]. Адже мова – головний компонент національної культури, оберіг та ретранслятор духовних цінностей, в якому виражається менталітет, характер та національні почуття народу. Мова – універсальний спосіб пізнання світу й самопізнання. Мова виступає скарбницею історичної пам’яті народу, його ідеалів, моралі й етики, його історичної долі, засобом створення оригінальної національної літератури, науки, мистецтва, в яких втілюється національна самосвідомість, специфіка способу життя народу, його мислення”. У національному бутті мова виконує низку суттєвих функцій, а саме: комунікативну, гносеологічну, мислетворчу, номінативну, експресивну, естетичну, культурологічну, ідентифікаційну” [3].

Нині боротьба за державність української мови наткнулася й на опір апарату та реваншистських сил, які раптом вирішили розіграти карту порушення прав людини. Деякі представники “рускоязычного населения” вбачають порушення своїх прав не лише в тому, що їм буцімто треба буде розмовляти українською мовою, а й у тому, що їм доведеться чути, як інші розмовляють цією мовою [4, с. 164].

Протиставлення національних прав і прав людини – фарисейське в своїй основі, бо кожна нація має право бути нацією, як і кожна людина – частиною свого народу. Національне право особистості – одне з перших у числі прав людини.

Вдумаймося у слова італійського професора Р.Піккіо, який на питання “Чи виживуть українці як нація, чи зникнуть з кону історії?”

відповів: “Питання в тому, чи ваші діти знатимуть, вивчатимуть рідну мову, культуру, історію... Ширше – це питання прав людини взагалі, це те, чого у вас немає, право кожного народу на материнську мову, літературу, культуру”³.

Держава і суспільство мусять пам’ятати та враховувати не тільки націєтворчу, але й людинотворчу роль рідної мови: від мовного нігілізму до морального виродження – один крок. Плекаючи мову, держава тим самим зміцнює моральне здоров’я народу [4, с. 164].

Проблема володіння державною мовою національною елітою, зокрема українськими парламентарями, – надзвичайно важлива. Коли йде процес державотворення, то значення розвитку та функціонування державної мови є дуже важливим чинником державного іміджу у світі, який культивує еліта держави у різних інституціях та у політичному Олімпі держави – Верховній Раді, коли йде мова про сучасну Україну. Саме тому перед українською політичною та управлінською елітою стоїть проблема досконалого та майстерного володіння державною мовою.

³ Дивитися “Пам’ятники України” за 1990 рік, № 2, с. 54.

⁴ При написанні цього посібника автори-укладачі спиралися на роботи вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі риторики, лінгвістики, психології, філософії, логіки, політології та інших дисциплін. В кінці цього посібника ними додаються список використаної та рекомендованої літератури (див. ст. 150-156).

1. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ РИТОРИКИ

Термін “риторика” (дв.-грец. *ῥητορική*) походить від давньогрецького слова “оратор” (дв.-грец. *ῥήτωρ*) і означає теорію ораторського мистецтва, науку красномовства. Близьким за значенням до нього є латинське слово “*oratoria*”. Впродовж історичного розвитку значення терміну “риторика” дещо розширилось. На сьогоднішній день серед науковців не існує однастайності щодо витлумачення цього терміну, навіть у визначенні риторики як науки. Більше того, у деяких фахівців викликає сумнів навіть те, чи можна риторику взагалі вважати наукою. У Стародавній Греції, де саме й остаточно сформувалась ця сфера діяльності, риторика вважалась скоріше мистецтвом [10, с. 9].

Риторика має глибокі корені у світовій культурі. У міфології та її героях різних народів і культур простежується художньо-образне уявлення предків про велику роль живого слова, поетично-пісенного, риторично-публіцистичного мовлення, про яскраву, часом драматичну й трагічну долю людей, наділених божественним даром – красномовством [18, с. 22].

Риторика, як й інші науки, має свою історію, злети й падіння, без знання яких важко розраховувати на успіх, тим більше в ораторському мистецтві. Давня Греція, Давній Рим в епоху демократичного розквіту стали світовою скарбницею мовленнєвого мистецтва [18, с. 28].

На думку Аристотеля, практичне застосування ораторське мистецтво вперше отримало у Сицилії. Батьком риторики Аристотель вважав Емпедокла⁵.

Грецькі історики V-VI ст. до н.е. зберегли для нащадків імена великих діячів афінської демократії. Важливо, що люди ці досягли значного авторитету і політичної могутності завдяки своєму вмінню переконання та ораторському мистецтву. Найбільш відомими серед них

⁵ З історії філософії Емпедокл (490-430 до н.е.) відомий як давньогрецький філософ, поет, лікар, політичний діяч, очільник партії демократів.

були *Фемістокл* (525-460 до н.е.) – афінський стратег і полководець, який очолював демократичну спільноту і був творцем морської могутності Афін. Неперевершеним майстром слова був вождь афінської демократії *Перикл* (490-429 до н.е.). Він зробив значні перетворення у суспільному житті, ввів платню посадовим особам. Навіть супротивники називали його Олімпійцем за здатність приголомшувати душі слухачів за допомогою слова. Насамперед він привертав до себе увагу твердою логікою й упевненістю в своїй правоті. Перикл не намагався вразити слухачів, був вільний від пафосу і розпалювання емоцій у слухачів. На ораторській трибуні він тримався спокійно і з гідністю, не жестикулював. Ніколи не сміявся сам і не смішив інших. Ретельно готувався до своїх промов, відповідав лише на ті запитання, на які міг відповісти. Перикл вважав, що “людина, яка не займається суспільною діяльністю – зайва”, а тому наполегливо відстоював принципи демократії [1, с. 40].

Втім, вперше риториці почали навчати молодих людей із заможних родин у Стародавній Греції в V ст. до н.е. софісти. Серед перших софістів зазвичай називають *Корака і Тисія*. Корак був відомим державним діячем, який намагався за допомогою слова схилити демос до корисного і відвернути від некорисного. Він випустив збірку “загальних місць” – хрестоматію готових прикладів для заучування, щоб оратори використовувати їх у своїх виступах. Його учень і соратник Тисій завершив роботу, створивши теоретичний посібник *техне*, у якому не було прикладів, а були рекомендації стосовно структури ораторських виступів. Ще один відомий софіст *Протагор* прославився своїм мистецтвом правильного застосування слів: поділив імена на чоловічі, жіночі і середні, а саму мову на чотири види: прохання, питання, відповідь і свідчення. Софіст *Продік Кеоський* перший звернув увагу на синоніми, намагаючись розрізнити відтінки у їх змісті [1, с. 41-44]. Найбільшої слави оратор-софіст *Горгій* (480-380 до н.е.) створив у Афінах школу красномовства.

Антична традиція приписує Горгію винахід словесних фігур, відомих нині як *горгіанські фігури*⁶.

У класичній давньогрецькій риториці *Демосфен* (384—322 рр. до н. е.) став вершинною постаттю — її символом, найбільшим майстром усної, переважно політичної, мови. З дитинства Демосфен мав слабкий голос, до того ж він гаркавив. Ці недоліки, а також нерішучість, з яким він тримався на трибуні, призвели до “провалу” його перших виступів. Однак існує легенда, що завзятою працею стоячи на березі моря та годинами декламувавши вірші, заглушаючи звуками свого голосу шум прибережних хвиль, він зумів перебороти недоліки своєї вимови. Незабаром він став відомим політичним діячем, часто виступаючи з трибуни Народних зборів⁷.

В історії давньогрецької просвітницької епохи як мудрець, який своїм розумом і моральною позицією вплинув і на риторику, і на софістику залишився *Сократ* (469-399 рр. до н. е.). Сократ усе життя намагався переконувати громадян дбати про доброчесність. До канону доброчесності він включав такі моральні властивості, як стриманість, хоробрість, поміркованість, справедливість, благочестя. Сократ збагатив практичну риторику своїми розробками демократичної полеміки (в перекладі з грецької мови — військовий, ворожий) та еристики (з грецької — сперечатися, змагатися) — суперечки в процесі пошуку істини, спору, а точніше — такої бесіди, в якій міркування розвивається шляхом зіткнення протилежних думок і кожний відстоює свою думку.

Учень Сократа *Платон* (427-347 рр. до н. е.) продовжив ідеї свого вчителя і став відомим у риториці тим, що вимагав від неї знання об’єкта,

⁶ Ораторське мистецтво Горгія укладало в собі багато нововведень: симетрично побудовані фрази, речення з однаковими закінченнями, метафори і порівняння; ритмічне членування мови і навіть рима наближали його мову до поезії. Деякі з цих прийомів надовго зберегли назву “горгіанські фігури”: *антитеза* — сполучення членів фрази, які знаходяться між собою у відношенні протилежності (напр., “приємно лестощі починаються і гірко вони закінчуються”); *рівночленованість*, або *ісоколон* — симетрія складів, вирівнювання між собою синтаксичних членів речення; *співзвуччя закінчень* — звичайна прикраса антитези (напр., “Чи була вона силою викрадена, чи промовами улещена, чи коханням охоплена?”).

⁷ *Екклесія* (дав.-гр. Ἐκκλησία) — народні збори в Стародавніх Афінах в період золотої афінської доби — Афінської демократії під проводом Перикла.

який вона обслуговує. І це знання мало бути не легким поверховим знайомством з предметом розмови, а вмінням осягати глибинну суть предмета (визначити його рід і вид з погляду цілого і частини, проаналізувати склад і взаємозв'язки тощо).

Врахувавши досягнення попередників, вивів загальні закони красномовства, створив теоретичне вчення про принципи досягнення прекрасного у сфері мовотворчості *Арістотель* (384-322 рр. до н. е.). Крім того, Арістотель запропонував систему вимог до поетичного твору, до ораторської (античної) прози.

Риторичне вчення Арістотеля викладене у двох трактатах: “Риторика” (інша назва “Про мистецтво риторики”, що складається з трьох книг) і “Поетика”. Арістотель вважав, що коріння насолоди, яку одержуємо від оратора, не в чуттєвому задоволенні від словесної гри оратора, а в пізнавальних та інтелектуальних потребах. “Те, що говоримо, має бути розрахованим на слухача і сказано правильно і до того ж несподівано”. Оцінюючи риторику з погляду логіки, Арістотель вважав головним у риториці пошук аргументів, способів переконань. Для цього необхідно навчитися складати переконливі умовиводи — *ентимеми*, або риторичні силогізми. Вирішальними у цьому ланцюжку пошуків є діалектика (рух думки і слова, розвиток) і критерій істинності.

Арістотель скеровував увагу риторів і ораторів на такі чинники: предмет риторики; позу оратора; очікування емоції; стиль промови.

Майстерність риторики Арістотель вбачав у трьох видах засобів переконання: 1) логічні докази; 2) моральні докази (довіра до оратора); 3) емоційні впливи⁸.

Арістотель сприймав риторичні прикраси тільки в єдності зі змістовим наповненням: “Той стиль і ті ентимеми бувають вишуканими, які швидко повідомляють нам знання”. До таких ентимем (силогем)

⁸ Їх він розглядає у другій книзі “Риторики”, пояснюючи виникнення гніву і милосердя, страху і ненависті, сорому й заздрості та вказуючи, яким способом ці почуття можна збудити у слухачів: ми тоді співчуваємо людям, якщо з ними трапляється щось таке, чого ми для себе боїмося.

Арістотель відносив насамперед *метафори*, вважаючи, що вони потребують гнучкості розуму, містять у собі загадку і при найменших зусиллях з боку оратора та слухачів повідомляють максимум нових знань.

Найвидатнішим оратором і ритором римської риторики був відомий політичний діяч, філософ, письменник *Марк Туллій Цицерон* (106—43 рр. до н. е.). До Цицерона поширеними були два види промов: аттичний та азіанський. Прихильники аттичного стилю говорили стисло, просто, без поетичних прикрас. Любителі азіанського стилю надавали перевагу образним засобам, говорили урочисто, велично, пишно. Цицерон не робив такого протиставлення, навпаки, він створив власний ораторський стиль, який навіки став взірцем красномовства засобами класичної латини поєднавши у своєму стилі простоту, безпосередність і пишність, інтелект і почуття, логіку й екстаз. У своїх промових Цицерон широко користувався прийомами історичної аналогії (паралелі), персоніфікації.

Загалом, такі видатні давньогрецькі оратори та філософи, як Арістотель, Цицерон, Демосфен, Горгій та інші, ораторське обдарування обґрунтовували наявністю дару мислення, могутньої думки, як вони писали, – винайдення думки – логосу. Тому справжній ораторський талант виявлявся перш за все в силі змісту, інтелектуальній могутності оратора, який оволодівав розумом, волею, почуттям слухачів нетрадиційним, нестандартним, часом “алогічним”, на перший погляд, мислення [11, с. 26].

На противагу їм, давньоримський ритор Квінтіліан визначав риторику як “мистецтво говорити витончено”. Відповідно до цієї традиції завдання оратора – краса, вишуканість, витонченість виразу думки. Переконання ж виступає як можлива, але далеко не головна мета оратора [10, с. 9].

Згадані школи сформували дві головні традиції риторики. Кожна з них, без сумніву, містить у собі раціональне зерно. Разом з тим, наголос лише на одному аспекті ораторської діяльності призводить до втрати цілісності у розумінні предмета й завдань риторики.

Найпростіше визначення класичної риторики – *мистецтво переконувати* – реалізується через такі основні поняття риторики, що мали назви в античній науці: логос, етос, пафос, топос.

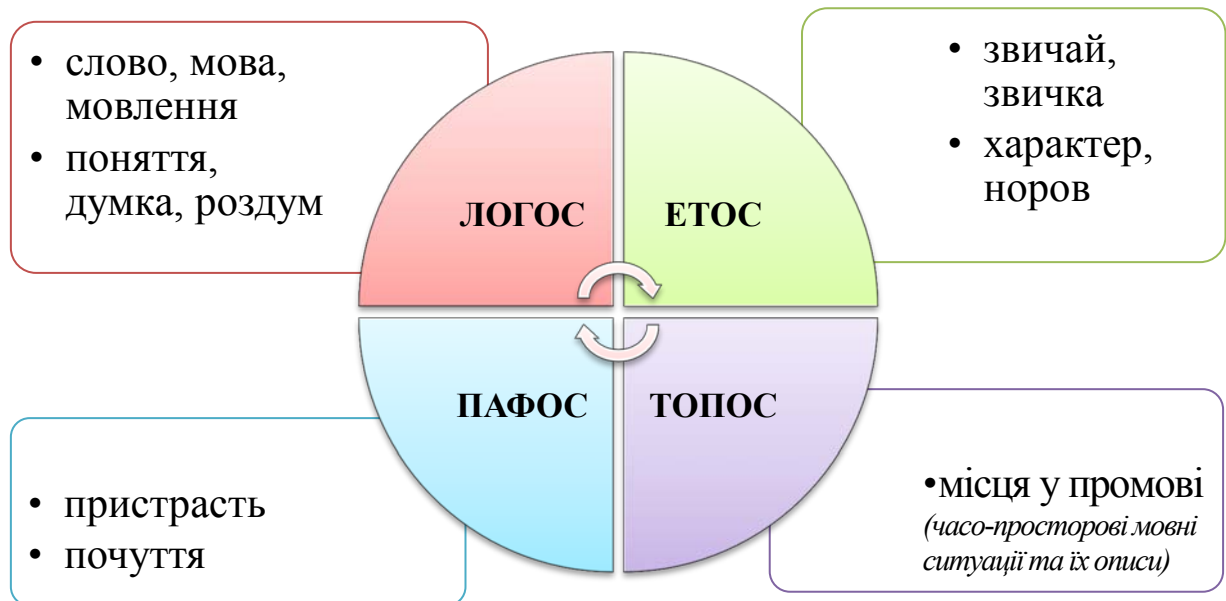


Рис.1.1. Поняття (модуси) риторики

Для розуміння розвитку риторики важливими є два поняття: *першої софістики* і *другої софістики* [10, с. 55]. Вони розмежовуються значним часовим простором і змістом. Час першої софістики – це V ст. до н. е., коли вчителі риторики і водночас логіки, філософії мандруючи Елладою, творили красивий світ на розумі і знаннях. Час другої софістики – це II ст. н. е. в Римській імперії, уже без пієтету логіки і філософії і без мрій вдосконалити суспільство. Це певний синтез грецької і римської культур, але обмежений групою інтелектуалів, які не можуть кардинально вплинути на суспільство. Імператорська влада не давала простору для обговорень її. Політичне красномовство зачахло. Судове красномовство, що раніше проголошувало моральні і політичні ідеали, тепер, призначене і дозоване імператором, також не мало значення в суспільстві. Воно вироджується в апологію самого себе та в інвективу на супротивника. Поживу для

розвитку одержало тільки епідейктичне красномовство – безкінечні похвали богам, владі, містам, особам, речам.

Щодо історії вітчизняної риторики, то у Київській антична риторика стали відомими в XI ст. Сучасник князя Ярослава чернець Георгій Амартол уклав “Хроніку” на основі грецької міфології, скориставшись хронікою свого попередника, грекомовного письменника, історика Малали, що жив у Сирії у VI ст. З XI-XII ст. у Київській Русі стає відомим “Еллінський літописець”. Він увійшов складовою частиною в давньоруський літопис. Відтоді грецька міфологія і риторика широко входили у культуру наших предків, зокрема в поезику, художню прозу, прикладне мистецтво [10, с. 56].

Першим великим християнським проповідником у Київській Русі був митрополит *Іларіон*. Виявляючи традиційну в Київській державі любов до гарного Слова, Іларіон свою 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, лишномовство та своя оригінальна архітектоніка проповіді: вступ, звертання, пояснення, воздання хвали Володимирі за хрещення Русі, Ярославу Мудрому – за розквіт рідної землі [10, с. 57].

До найвизначніших проповідників-ораторів належить і єпископ *Кирило Туровський* (1130-1182 рр.). Він є автором численних слів, повчань, послань, молитов, володів надзвичайним ораторським і поетичним талантом, за що у народі був прозваний “другим Златоустом”. У проповідях використовував яскраві образні засоби: епітети, метафори, паралельні порівняння, антитези, які, безперечно, збагачували давню українську книжну мову [10, с. 59]. Кирило Туровський був не тільки оратором та письменником, а й учителем риторики, радив бути уважним до слова, шукати відповідні слова у рідній мові для прикрашання достойних діянь.

Останнім видатним представником давньої книжної української мови був поет у стилі релігійного бароко, філософ *Григорій Савович Сковорода*. Мовотворчість Сковороди реалізувалась у різноманітних жанрах: філософські і педагогічні трактати, притчі, байки, оригінальна і перекладна поезія, проповіді й епістолярій. Сковорода виробив цілу філософію слова. Він його розумів і як “безодню”, що може охопити всю різноманітність космосу, і як міру речей, через яку все можна спробувати пізнати, відчувати, і як силу реально існуючого. Загадка слова, що була непізнана до нього і залишилася такою й нині, хвилювала Сковороду. Слово не тільки знак світу, а мова – знакова система. Слово має структуру, що нагадує структуру світу. С матерія у вигляді звуку, є знакове зміщення субстанції, якась назва, є, зрештою, образ, тобто якийсь символічний зміст, що дає змогу алегорично його використовувати, як у байці. Однак є щось невидиме, неловиме, внутрішнє, завдяки чому слово переживає речі, людей, час, простір [10, с. 64-66].

Викладач риторики Києво-Могилянської Академії *Іоаникій Галятовський* розробив теорію новомодного красномовства. У 1659 р. він видав книгу проповідей “Ключ розуміння”, яка стала відомою науковою працею далеко за межами України. І. Галятовський пропонує кожному, хто хоче “казання учинити”, обрати тему, за якою має повідати все казання, що має складатися з трьох частин: перша – *ексординум*, початок; друга – *нарація*, оповідь; третя – *конклюдія*, кінець. Галятовський застерігав промовця, щоб “людей не призвів мовою своєю до десперації, до розпачу”, і радить: “...читай книги, що добре вичитаєш, нотуй собі і до свого казання амплікуй” [10, с. 70].

Стефан Яворський, викладаючи риторику в тій же Києво-Могилянській академії, написав працю, яку також можна називати підручником з риторики, “Риторична рука”, в якій виклав теоретичні засади риторики стосовно п’яти її розділів (п’яти пальців “риторичної руки”): інвенція, диспозиція, елокуція (елоквенція), меморія, акція.

I. *Інвенція* (лат. *inventio* – винахід, вигадка) – це перший розділ класичної риторики, в якому розробляються *етапи задуму, намірів, ідей, формулювання гіпотези майбутнього виступу*. На цьому етапі промовець має системазувати власні знання про реальні предмети промови, явища чи абстракції в обраній галузі, що стануть предметом промови, потім зіставити їх зі знаннями про інші і визначитись, який предмет і у якому обсязі промовець може представити у промові. Основне в інвенції – доречно вибраний предмет розмови і намір представити і розкрити його так, щоб досягти здійснення задуму.

II. *Диспозиція* (лат. *dispositio* – розташовую, розміщую) – це другий розділ риторики, в якому *формулюються основні поняття про предмет виступу і визначаються правила оперування поняттями*. Основне призначення гарної диспозиції, тобто на етапі побудови промови – запропонувати цілий набір положень і в такій послідовності, щоб вони не суперечили одне одному, а переміщувались з однієї частини в іншу аж до закономірного висновку. Диспозиція пропонує також логічні операції, якими знімається суперечливість визначень.

III. *Елокуція* (лат. *eloquor* – висловлююсь, викладаю) – третій розділ класичної риторики, в якому *розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування*. Основний зміст елокуції з класичної риторики перейшов у сучасну *стилістику* (вчення про стилі і вчення про тропи і фігури). Розробка першого і другого етапів – інвенції та диспозиції – в елокуції набувають мовного фігурального вираження, і в результаті – додаткових змістових, оцінних, емоційних, вольових ефектів. Якщо перший і другий етапи підготовки промови підпорядковані суворій логіці операцій, то на третьому етапі – елокуції – зміст промови входить в зону паралогіки, яка допускає використання слів, виразів у переносному (фігуральному) значенні. *Елокуція – це використання мовних засобів, що здатні трансформувати основні значення слів у переносні (тропи), і мовних засобів, які здатні трансформувати значення синтаксичних*

структур та елементів думки. На етапі елокуції розвинулось вчення про стилі. Тому цей розділ риторики називають найкрасивішим і найефективнішим. Саме він приводить мовця до мети.

IV. *Елоквенція* – підрозділ елокуції – найближчий до розділу риторики, в якому досліджуються *фігури слова (тропи)* і *фігури думки (риторичні фігури)*. Отже, цю частину можна назвати серцевиною красномовства. В класичній давньогрецькій риториці від часів Горгія, в римській риториці часів Цицерона, в традиційній ренесансній, в просвітницькій, бароковій і особливо в шкільній риториці за тропами і фігурами закріплювалась *прикрашальна функція*. Це усолоджувало промови, але часто прикривало примітивний зміст і цим викликало у 19-20 століттях іронічні напади на риторику як на пусту забавку. Нині утверджується погляд на тропи і фігури як на творчі елементи мови, що відбивають специфіку творчого мислення, художнього бачення предмета мовлення, а не пусті прикраси. Тропи і фігури виникають в результаті складних семантико-синтаксичних процесів між словами і словосполученнями і це свідчить про те, що вони не є простими засобами прикрашання.

V. *Меморія* – (лат. *memoria* – пам'ять, загадка) – це наступний розділ риторики, призначення якого – допомогти оратору *запам'ятати зміст промови*, щоб не розгубити не тільки фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі.

VI. *Акція* – (лат. *actio* – дія, дозвіл) – п'ятий розділ класичної риторики, призначення якого – *підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу*. Це – найважливіший і найвідповідальніший етап риторичної діяльності оратора, адже за короткий час має реалізуватись вся тривала попередня робота і привести до очікуваної мети. Оратор має зовнішньо добре виглядати, справляти приємне враження дикцією, силою звучання голосу, тоном, вмінням тримати паузу, мімікою, жестами, кінетикою.

Найвидатнішим ритором і найкращим українським оратором кінця XVII – початку XVIII ст. був *Феофан Прокопович*. Використовуючи

художній досвід античних класиків Сенеки, Горація, Теренція, Плавта, Прокопович, проте, першим в українській літературі створює драму “Володимир” з вітчизняним історичним героєм, видає працю “Про риторичне мистецтво” (“De arte rhetorika”), яка складалася з 10 книг у яких висвітлено основні питання риторичного курсу.

Великого значення Ф. Прокопович надавав завершенню промови. Він вважав, що вона має складатися з двох частин: переліку сказаного (відновлення основних положень, підсумок) і збудження почуттів. Прокопович виявився найоригінальнішим ритором під час розробки третього розділу риторики – елокуції. Він вважав, що “словесне вираження (*elocutio*) полягає в тому, щоб найдобірнішими словами і вишуканими формами речень оформити той матеріал, який ми талановито підібрали і розважливо розмістили у певному порядку”, бо без цього “слабнуть почуття, застигають доводи, сухою стає ампліфікація тупіють дотепи, не усміхаються тонкощі та жарти, вся промова стає охлялою та нудною й наче повзає по землі, і що більше, навіть здається мертвою”.

Серед видатних українських ораторів особливе місце займає *Станіслав Оріховський-Роксолан* – український і польський публіцист, історик, філософ, перший вітчизняний політолог в сучасному розумінні цього слова, оригінальний мислитель, який в постановці багатьох соціально-політичних проблем не тільки стояв на рівні кращих діячів західноєвропейської культури, а й випереджав їх своїми ідеями і узагальненнями, які знайшли своє обґрунтування з позицій соціально-політичної і філософської думки XVI ст., періоду Нового часу. У Західній Європі його величали “русинським (українським) Демосфеном”, порівнювали з Цицероном.



Підсумовуючи зазначимо, що історія риторики сягає сивої давнини – середини I тис. до н.е. Зародившись у Давній Греції з суспільної

потреби переконувати слухачів живим словом, вона швидко здобула визнання в єдності з філософією та логосом, виробила свої технології, категорії й закони, стала наукою, моральною й патріотичною, перетворилася на мистецтво слова і засіб здобуття кар'єри громадського діяча, політика, державця. Захоплюючи елітні прошарки суспільств, риторика поширилася у просторі й часі на всю Європу.

Прикметно, що, сповідуючи постулати істинності й щирості, риторика багато набувала, щось втрачала, пишно розквітала в періоди навіть короткого демократизму, національного відродження, Просвітництва і занепадала в періоди тоталітарних режимів, які керували силою влади та зброї, а не засобами переконливого дійового слова [7, с. 4].

Здобувши наприкінці ХХ ст. незалежність, Україна вступила у третє тисячоліття демократичною правовою державою; керуючись гуманістичними ідеями, дбає про людину як найвищу цінність, про її освіту і розвиток. У цих благородних намірах і діях маємо використати освітньо-виховні надбання риторичної науки від найдавніших часів до наших днів.

Питання для самоконтролю:

1. Розкрийте основні поняття риторики.
2. Визначте структуру риторики.
3. Великі оратори Давньої Греції.
4. Риторика республіканського Риму.
5. Ораторське мистецтво у ранньоукраїнській культурі (період Київської Русі).
6. Риторичні ознаки послань Григорія Сковороди.
7. Риторика в Києво-Могилянській академії.
8. Риторичне вчення Феофана Прокоповича та Станіслава Оріховського-Роксолана.



Теми для дискусій, круглих столів, магістерських робіт:

1. Красномовство у вітчизняній духовній культурі.
2. Теорія та практика мовної комунікації як продовження розвитку класичної риторики в нових умовах.
3. Український риторичний ідеал.
4. Красномовство в житті українського козацтва.
5. Ораторське мистецтво в житті сучасної людини.

2. ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА ДЛЯ ПАРЛАМЕНТАРЯ

*“Oratores fuint, poetae nascuntur”*⁹

Цицерон

У музичному середовищі жартують: грати на роялі зовсім не складно, натискайте тільки потрібним пальцем у потрібний час на потрібну клавішу. Цей жарт можна перенести й на риторику: виголосити промову не складно, просто говоріть потрібні слова своєчасно та доречно. Французький політик та дипломат (брав участь у написанні Декларації прав людини та громадянина Франції 1789 р., прем'єр-міністр та міністр іноземних справ Франції 1814-1815 рр.) Талейран у свій час мистецтво мовлення охарактеризував так: “Добре говорити – це сказати тільки те, що необхідно і зробити це безпомилково та вчасно”.

Сьогодні проблеми вербальної комунікації, зокрема мистецтва мовлення, досліджує низка дисциплін, центральною із них вважають риторику (зокрема ораторське мистецтво), яка у свою чергу спирається на низку дисциплін – філософію, логіку, психологію, педагогіку, етику, естетику, літературознавство, лінгвістику. Ораторське мистецтво можна вважати лише одним із напрямків риторики [11, с. 3].

Сучасна риторика – це не лише технології мовлення за вузьким розумінням слова. Поряд з питаннями вербальної комунікації приділяють значну увагу проблемам невербальної комунікації.

⁹ “Поетами народжуються, ораторами стають”.

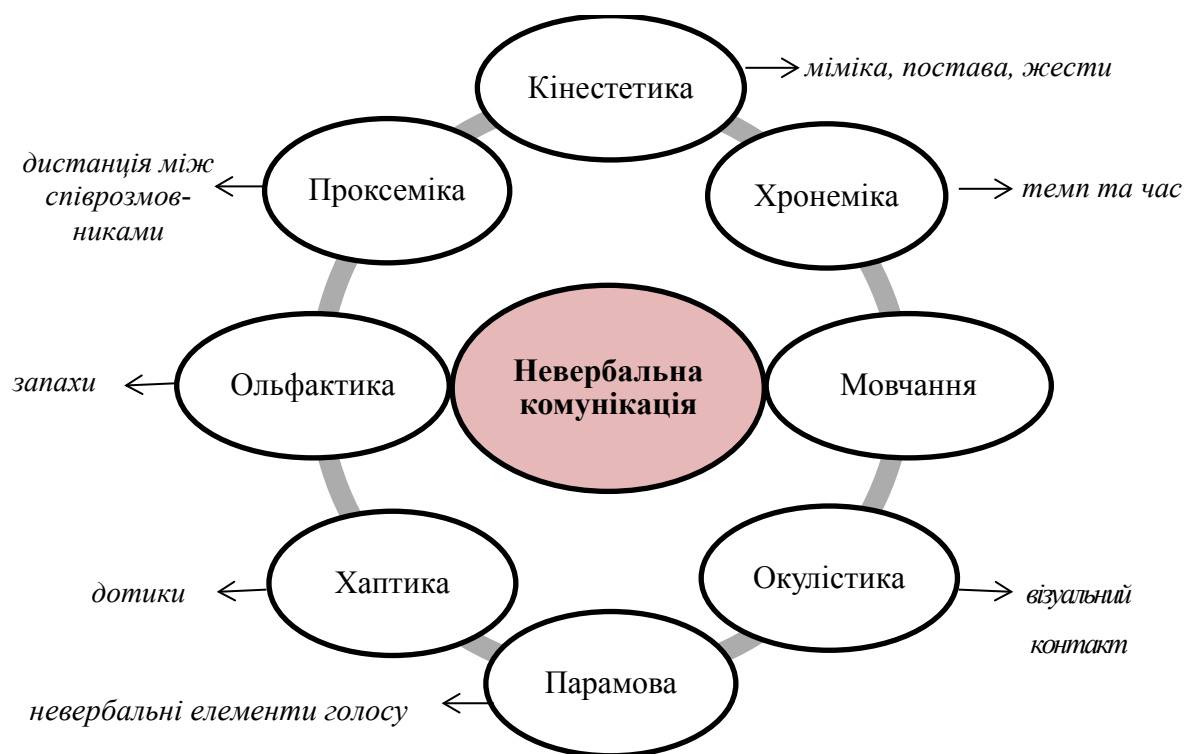


Рис. 2.1. Складники сучасного ораторського мистецтва¹⁰

До перелічених вище складників слушно додати про важливість одягу під час передачі соціальних значень: люди, які гарно виглядають є успішніші, вони швидше знаходять бажану роботу, швидше просуваються кар'єрними східцями та заробляють у середньому на 30 відсотків більше, ніж їхні “непривабливі” колеги [8, с. 5].



Рис.2.2. “Риторичний трикутник”:

фактори, від яких залежить успіх публічного виступу [10, с.12]

¹⁰Дик У. Эффективная коммуникация. Приемы и навыки / Ула Дик / Пр. с нем. – Х. : Изд-во Гуманитарный Центр, 2007. – С.188.

На запитання щодо найістотніших чеснот оратора, давньогрецький оратор, логограф та політичний діяч Демосфен завжди відповідав: “По-перше, вимова, по-друге, вимова і, по-третє, знов-таки вимова”. А давньоримський політичний діяч, видатний оратор, філософ та літератор Марк Туллій Цицерон ставив питання: що формує оратора – чи вроджені дані (*ingenium*), чи знання теорії красномовства (*ars*), чи вправи (*exercitationes*) і сам відповідав на нього: “Втім, створюючи образ досконалого оратора, я опишу його таким, яким, можливо, ніхто і не був. Адже я не дошукуюся, хто це був, а досліджую, яким має бути та неперевершена досконалість, яка рідко або навіть ніколи не зустрічалася мені в промові витриманою з початку до кінця, але раз у раз просвічувала то тут, то там, у одних частіше, у інших, бути може, рідше, але скрізь одна і та ж...” Все ж перевагу Цицерон віддавав другому компоненту (*ars*), оскільки першість на його думку належить все ж освіченому оратору. І власні ораторські успіхи він пов’язував не з талантом, а перш за все з освітою¹¹.

Ще приблизно 30-96 рр. н.е. Квінтіліан зауважив, що ораторське мистецтво вимагає напруженої роботи, незвичайної старанності, різноманітних вправ, багатого досвіду, високого розуму та сучасного мислення.

Нині виокремлюють загальну та часткову (професійну) риторику. На сьогодні пильну увагу приділяють саме професійній риториці чи професійному ораторському мистецтву, яка досліджує теорії спілкування, розвиває професійну мовну особистість. Професія державного службовця належить до основних “мовних” професій у сучасному суспільстві. Окрім того, сьогодні вже ніхто не сумнівається у тому, що лише однієї професійної компетенції не достатньо для того, щоб бути успішним. Важливим чинником для кар’єрного зростання стає здатність до

¹¹ Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. / Пер. и прим. Ф. А. Петровского («Об ораторе» [с. 75-272]), И. П. Стрельниковой («Брут, или О знаменитых ораторах» [с. 253-328]), М. Л. Гаспарова («Оратор» [с. 329—384])). Под ред. М. Л. Гаспарова. – М.: Наука, 1972. – 472 с.

спілкування. Спеціалісти навіть послуговуються терміном “інтелект стосунків”, яким позначають здатність завойовувати, мотивувати та налаштовувати людей, завдяки власній поведінці¹².

Змістовий план риторики, виражений у риторичній формулі, запропонованій першим в демократичній Україні професором-риториком, засновницею школи українського красномовства Галиною Сагач як цілісній системі семи взаємообумовлених законів риторики, розташованих у строгій логічній послідовності [18]:

$$P = K + A + C + T + M + EK + CA$$

Позначення:

P – риторика

K – концептуальний закон

A – закон моделювання аудиторії

C – стратегічний закон

T – тактичний закон

M – мовленнєвий закон

EK – закон ефективної комунікації

CA – системно-аналітичний закон

Перший закон (концептуальний) формує та розвиває в людини вміння всебічно аналізувати предмет дослідження й вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію).

Другий закон (закон моделювання аудиторії) формує та розвиває в людини вміння вивчати в системі три групи ознак, які позначають “портрет” будь-якої аудиторії:

- соціально-демографічні;
- соціально-психологічні;

¹² Дик У. Эффективная коммуникация. Приемы и навыки / Ула Дик / Пр. с нем. – Х. : Изд-во Гуманитарный Центр, 2007. – С.188.

- індивідуально-особистісні.

Третій закон (стратегічний) формує і розвиває в людини вміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії:

- визначення цільової установки діяльності (“*навіщо?*”);
- виявлення і дослідження суперечностей у досліджуваних проблемах;
- формування тези (головної думки, власної позиції).

Четвертий закон (тактичний) формує і розвиває в людини вміння працювати з фактами та аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовників (аудиторії), тобто створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості.

П’ятий закон (мовленнєвий) формує та розвиває в людини вміння володіти мовленням (“одягати” свою думку в дієву словесну форму).

Шостий закон (закон ефективної комунікації) формує та розвиває в людини вміння встановлювати, зберігати й закріплювати контакт з аудиторією як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Сьомий закон (системно-аналітичний) формує та розвиває в людини вміння рефлексувати (виявляти і аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити висновки з помилок і нарощувати цінний життєвий досвід) та оцінювати діяльність інших, тобто визначатися, як допомогти будь-кому іншому ефективніше здійснювати його діяльність, а також навчитися вбирати в себе цінний досвід іншої людини.

Закони риторики, представлені у риторичній формулі, відбивають системність мисленнєво-мовленнєвої діяльності (“*що?*”, “*навіщо?*”, “*як?*”), що головним чином визначає результативність цієї діяльності, від чого багато в чому залежить успіх будь-якої іншої діяльності людини.



Отже, *риторика* – комплексна наука, тобто її місце – на стику, пересіченні ряду інших наук (філософії, логіки, психології,

лінгвістики, етики, сценічної майстерності та ін.). Вона начебто вбирає в себе з інших наук ті компоненти, які в системі визначають риторику як науку про закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Таким чином, це не просто сума різних змістовних компонентів, а наука, яка інтегрує в себе необхідні знання.

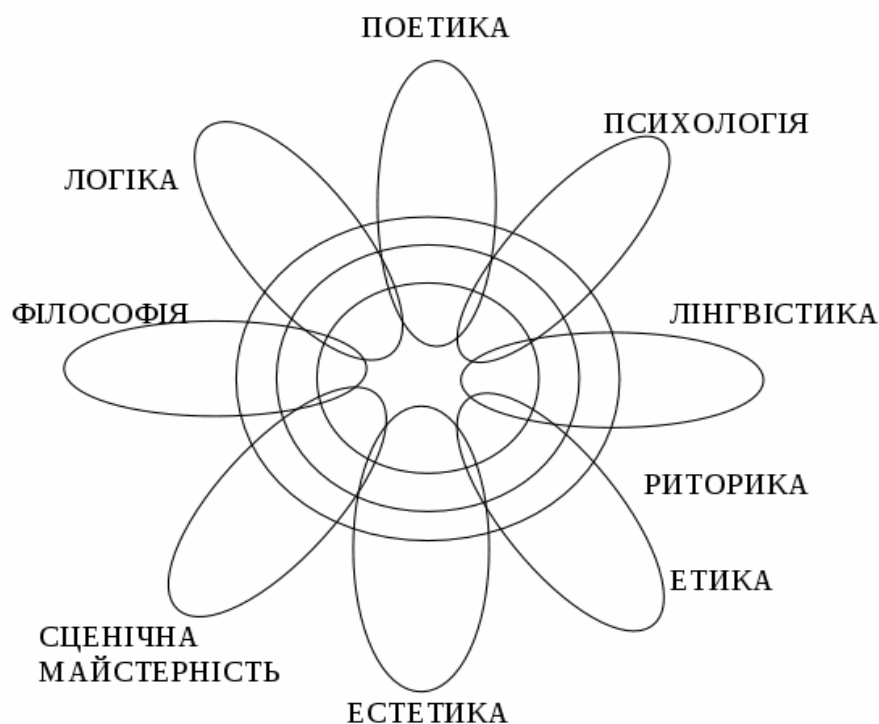


Рис.2. Зв'язок риторики з іншими науками

Сучасна риторика – це наука переконання засобами мови. У сучасному мовознавстві з'явилося поняття “*дискурсивна риторика*”, тобто риторика дискурсу як щоденного мовного спілкування в соціумі. Залежно від того, що говорити і кому, риторика відповідає на питання: “*як говорити?*”, “*для чого говорити?*”, “*де говорити?*”.

Оратор – це передусім той, хто володіє мистецтвом виголошування промов: промовець, ритор, красномовець, трибун... Сократ казав: “Заговори, щоб я тебе побачив.”

2.1. Мовні закономірності та зони ризику

Оратор – не актор, не читець-декламатор. Від виступаючого не вимагається акторська майстерність, все, що потрібно, – це говорити чітко й осмислено. Вимова не повинна сильно відхилятися від загальнозвичаної, голос повинен бути звучним. Потужність звучання, виділення смислових моментів, відтінки мови, резонування – все повинно відповідати ситуації. Але найважливіше – це плавність мови. Наприклад Бісмарк, незважаючи на певні мовні дефекти, користувався великим успіхом за рахунок компенсації особистісною силою та змістом сказаного, чіткістю та звучністю мови.

У деяких ораторів простежується звичка підкреслювати закінчення фрази підвищуючи голос і розтягуючи останні слова, хоч не значущі. Невірне фразування найчастіше пояснюється прагненням точніше сформулювати наступний пасаж.



Підкреслити, виділити якийсь момент в мові можна трьома способами: 1) підвищенням тону голосу; 2) посиленням тону голосу; 3) розтягуванням слів.

Як правило, ці засоби поєднуються, і гучність тягне за собою перехід у вищий регістр, а також уповільнення темпу.

Уникайте уривчастої мови (крайнім вираженням якої став командний тон). Пам'ятайте про мелодійність, зв'язність і в той же час виразність мовлення, про те, що **одиноцею мовного впливу є не слово як таке, а частина фрази, особливої смислової чи емоційної наповненості**. При відсутності спеціальних потреб виділити що-небудь варто слідувати природному мовному ритмові.

Не слід виголошувати промову завжди з однією й тією ж швидкістю, необхідно змінювати темп.



Важливі думки варто вимовляти повільніше та більш переконливо.



*Що стосується акцентування, то діє непорушне правило: **склади, що містять наголошені звуки, позначаються без натиску, ненаголошені склади не виділяють, але й не бгають.***

Мелодику фрази слід варіювати, щоб мова не здавалася однотонною. Зазвичай розповідне речення закінчується пониженням тону. Виділяється голосом *основна частина* фрази. Кожне речення має лише *один пік* підвищення тону. При цьому акцентується не обов'язково лише одне слово, голосовими засобами привертається увага до всього смислового відрізка фрази.

Правильна розстановка акцентів, фразування – виключно важливий засіб мовної виразності. Підвищення тону або посилення звуку визначає смислове забарвлення всієї фрази.

Розглянемо *вади мови*, які, безсумнівно, заважають слухачеві чи шкодять оратору.

- *Занадто висока тональність мови.* Втома та пошкодження голосових зв'язок “не змусять на себе чекати”. Оратор навмисне говорить більш низьким тоном, так як береже голос.

- *Здавлений голос* сприймається як неприродний через поспішне дихання та скорочення шийних м'язів. Треба вміти розпоряджатися диханням, досягаючи потрібного ефекту на мінімальному об'ємі повітря (різні “пихтіння” та “задихання” неприпустимі). “Поставте” дихання: 1) навчіться вимовляти кожне слово фрази якомога повільніше та чіткіше; 2) проговорюйте в нормальному темпі якомога більше слів “на одному подиху”.



*Запам'ятайте перше правило оратора: **вдох робиться тільки на смисловий паузі.***

Якщо говорити швидко, то вдається тільки “перевести дух”, а не вдихнути на повні груди. Оволодіння прийомами повноцінного дихання – передумова звучною мови. Сумно спостерігати за оратором, захеканим

через десять хвилин виступу так, ніби йому довелося спішно штурмувати гірську вершину.

- *Ковтання кінцевих складів слів.* Необхідно прагнути чітко відокремлювати приголосні звуки один від іншого. Слухач повинен розрізняти кожен склад, розуміти кожне слово. Зім'яті, стерті закінчення часто спотворюють висловлювання. Особливо уважним варто бути до початкових і кінцевих звуків, якщо вони зустрічаються на злитті схожих за звучанням слів, що при вимові може викривити суть.

- *“Звуки роздумів”.* Їх можна назвати атавістичними звуками: “о-о” й “е-е” і т.п. Відомо, що навіть видатні оратори не могли позбутися атавістичних звуків протягом, мабуть, всього свого життя. Яка цьому причина? У оратора “на язиці” немає наступної готової пропозиції, але він вважає, відчуваючи провину перед слухачами, що краще “видати” хоч що-небудь, ніж просто мовчати, й атавістичний звук є всього-на-всього “перехідним містком”. Якщо оратор “не на рівні” – йому допоможе завчасна підготовка/проговорення виступу та самоконтроль за допомогою диктофону).

Як писав Аристотель, “природа не терпить порожнечі”, тому суть не в тому, щоб відвернути чи втримати увагу слухачів, а в тому, щоб заповнити її чимось корисним і продуктивним.

- *Носове або гаркаве звучання.*
- *Для голосу шкідливі будь-які надмірні вигуки, хмикання та кашель.*

Варто зазначити, що *вживання діалекту* може “мати право на життя”, але обмежене доречним використанням і якщо він добре розуміється слухачами.

Пліній Молодший говорив: “Оратори, що говорять сидячи, якщо навіть мова їх має в значній мірі такі ж переваги, що і мова тих хто говорить стоячи, одним тим, що вони сидять, послаблюють і принижують свою промову. А у тих, хто читає промову, зв’язані очі і руки, які так

допомагають виразності. Нічого дивного, якщо увага слухачів, нічим зовні не полонених і нічим не підбурюваних, слабшає”.

І заочно, Роман Кушнір, автор книги “Великий оратор”¹³, пропонує промовцю зміну позиціювання найголовнішої перешкоди ораторського виступу – хвилювання, описуючи його як “те, що мотивуватиме Вас добре підготуватись, грітиме Вас під час виступу і надихатиме в процесі спілкування з аудиторією. Без хвилювання виступ не буває таким чарівним і запам’ятовуваним... це індикатор важливості Вашої аудиторії, а отже, і можливість отримати більше досвіду. Хвилювання – це ресурс оратора”.

2.2. Загальні прийоми публічного виступу

Древньогрецький мудрець Скілеф якось сказав: “Всі великі події починаються зі спілкування”. Вміти добре говорити – значить досягати мовними засобами поставленої мети.

Мистецтво промови може служити як добру, так і злу, як істині, так і омані. Дар красномовства – небезпечна зброя, якою, на жаль, зловживають. По суті є лише три способи домогтися чого-небудь від іншої людини: примусити, умовити та переконати. Законним та етичним є лише останній спосіб.

При усій технічній досконалості будь-яка справжня промова вимагає **етичної передумови – свідомої відповідальності мовця. Суть будь-якої промови – у її функціональному призначенні: служити людям.** Ніхто не може бути певен, що його промова завжди й повністю задовольняє цю умову. І той, хто нехтує такою умовою, стає демагогом, популістом і ніколи не буде оратором в справжньому сенсі цього слова.

В античні часи, а також в пізній час у риторичній традиції існував ідеал *vir-bonus* (“доброчесний муж”), який вимагав від оратора таких

¹³Кушнір Р. О. ВЕЛИКИЙ ОРАТОР, або як говорити так щоб Вам аплодували стоячи / Р. О. Кушнір – Дрогобич : Коло, 2013. – 256 с.

якостей, як порядність, висока моральність, правдивість і доброчесність. Оратор повинен був остерігатися брехні, напівправди, введення в оману, перебільшення та зміщення акцентів. Він повинен остерігатися й обережати своїх слухачів від демагогічних викрутасів і вивертів, від гучних популістичних фраз. Не слід робити необґрунтованих висловлювань, навпаки, потрібно підтверджувати те, що говориться, – по можливості недвозначно й за допомогою переконливих доказів.

Промовець виступає в ролі посередника між предметом мовлення та слухачами. Залежно від того, що Ви хочете сказати аудиторії, виділяють чотири основні типи промови:

1) *предметна доповідь* – роз'яснення стану справ з виразом переваги в розумінні;

2) *промова з виразом думки або переконуюча промова* – у вас є мета дій, вона не дозволяє вам залишитися в строгих кордонах логіки, але звертається до почуття і знання слухачів (особливими формами промов “з виразом думки” є дискусії та дебати);

3) *промова з певного приводу, з урахуванням ситуації* (привітальна промова, виборча агітація і т.п.);

4) *розповідь* (наприклад, повідомлення про пережите).

Щоб завоювати аудиторію наукою ораторського мистецтва розроблені ряд прийомів. Проте навряд чи це вдасться без попередньої (технічної) підготовки промови. Наприклад Черчіль свої великі парламентські промови готував заздалегідь та надзвичайно ретельно, аж до кожного окремого слова, а найважливіші частини промови вчив напам'ять. Звичайно, нині не всі політики за браком часу готують промови самотійно, більшість має спічрайтерів¹⁴ або ж користуються послугами PR-агентств чи інших профільних організацій. Наприклад, деякі джерела стверджують, що автором знаменитого Рейганівського виразу “Імперія

¹⁴ *Спічрайтер* (від англ. *speech* — мова, промова і англ. *write* — писати) — рід занять людини, яка готує доповіді та промови для посадовців, бізнесменів, публічних людей.

зла” був його спічрайтер Ентоні Р. Долан. Проте фінальні штрихи, як правило, президент Рейган наводив сам, іноді додаючи дещо в порядку імпровізації. Тому навіть маючи спічрайтера важливо знати всі етапи підготовки промови. Загалом їх виділяють десять:

1. *Збір матеріалу.* Збирайте матеріал на перспективу. Фіксуйте власні думки, наприклад, у спеціальному блокноті.

2. *Відбір матеріалу та його організація.* Коли з накопиченого матеріалу ви відбираєте найважливіше для промови, уже тоді ви продумуєте спосіб найкращої організації матеріалу.

3. *Обдумування матеріалу (пов’язування деталей, коментування матеріалу).* В цілому цей процес можна назвати “інкубаційним періодом”. До нього відносять перевірку фактів і уточнення думок, їх упорядкування (монтаж, архітектура) та варіювання.

4. *Перша редакція ключових слів (попередня редакція).* Ключові слова розташовуються певним чином, ясно читаються; утворюють каркас понять, на якому тримається промова. Перша редакція ключових слів, як правило, ще не дуже ретельна. Відзначають всі важливі смислові елементи. Вдалі формулювання в міру необхідності фіксують у повному словесному обсязі. Відокремлюють першорядне від другорядного.

5. *Стилістичне оформлення головної частини.*

6. *Формулювання вступу та висновку.*

7. *Загальний контроль.* Необхідно ще раз “прокрутити” від початку й до кінця промову та допрацювати найменші деталі.

8. *Друга редакція ключових слів (остаточна редакція).* Другий конспект ключових слів повинен бути ретельно відредагований, упорядкований і легко читаємий (навіть при поганому освітленні).

9. *Мисленне засвоєння.*

10. *Риторичне освоєння (пробна промова).*

Робочі етапи 1-6, а також 9 та 10 частково перетинаються за часом.

Навіть Цицерон говорив лише попередньо підготувавшись. А, от наприклад, наш сучасник, всесвітньо відомий астрофізик, професор Массачусетського технологічного інституту Волтер Левін готується до своїх лекцій не менше 40 годин, починаючи підготовку за два тижні до лекції та обов'язково читаючи “пробну” лекцію в пустій аудиторії так, наче вона переповнена слухачами, а потім “відшліфовує” мовлення, складає розширений план виступу та нерідко робить аудіо чи відео запис лекції. За тиждень до виступу, Волтер Левін ще раз читає лекцію перед пустою аудиторією. Професор Левін говорить, що найчастіша причина невдачі виступу – відсутність хронометражу.¹⁵

Британський політик середини ХХ століття Уільям Норман Беркетт говорив: “Якщо слухачі дивляться на годинник, це ще нічого. Гірше, коли вони починають трясти годинник, щоб перевірити, чи не зупинилися стрілки”.

Перед початком промови обов'язково необхідно установити та постійно підтримувати зоровий контакт з аудиторією. Доповідач повільно обводить поглядом слухачів. Цей прийом “охоплення поглядом” є першим можливим контактом оратора зі слухачами. Промовець повинен з самого початку випромінювати доброзичливість. Перше гарне враження, яке слухачі отримують, дивлячись на вас, часто є вирішальним.

Оратор не повинен байдуже дивитися поверх голів слухачів або ж пильно дивитися у стелю. Кожен слухач повинен відчувати, що його побачили. Іноді кидають погляд навіть на окремого слухача, якщо помітна його особлива участь, зацікавленість. Цей зоровий контакт бажано зміцнити.

Побіжного (поверхового, біглого) погляду недостатньо. Потрібно не забути жодної групи слухачів, тому повільно обводять поглядом весь зал, і потім погляд раз у раз направляють в задні ряди. Іноді у оратора буває

¹⁵Хронометраж (англ. *time-study*, франц. *chronometrage*, від грек *χρόνος* – час і *μετρέω* – вимірюю) – метод вивчення витрат часу за допомогою фіксації і замірів тривалості виконуваних дій.

погана звичка різко переводити погляд з одного боку залу на іншу, як ніби він дивиться тенісний матч. Міміка має бути ненапруженою, природньою.



Природно, дружелюбно, люб'язно – такий девіз!

Перед початком промови витримують невелику психологічну паузу – 5-7 секунд. Слід пам'ятати: якою б цікавою не була тема, увага аудиторії згодом притупляється. Її необхідно підтримувати за допомогою ораторських прийомів [14, с. 11-21]:

а) *прийом “запитання-відповіді”*: оратор ставить запитання і сам на них відповідає;

б) *перехід від монологу до діалогу (полеміки)* дозволяє прилучити до процесу обговорення окремих учасників, активізувати тим самим їхній інтерес;

в) *прийом створення проблемної ситуації*;

г) *прийом новизни інформації, гіпотез* змушує аудиторію міркувати.

Древньогрецький оратор та мудрець Скілеф вказував своїм учням: “Говори не так, як тобі зручно говорити, а так, як слухачеві зручно сприймати”.

Можна використовувати такі *прийоми, як посилення на власний досвід*, що завжди цікаво слухачам. Одним із найактивніших прийомів вважають використання гумору, що дозволяє швидко завоювати аудиторію (проте цей прийом має використовуватися лише в доречних ситуаціях).

Особливим прийомом ораторського мистецтва є використання *цезури*. Існують передуюча та подальше цезури. Цезура означає, що після певного висловлювання подальше проголошення промови затримується. Обидва види цезур стимулюють напругу та підвищення емоційності промови.

Попередня цезура представляє свого роду затримку мови і в особливій мірі сприяє створенню напруги. Багато ораторів приєднують до вже висловленого підсилювально-видільну частку “і” (далі йде цезура), а

вже потім продовжують промову певним “козирем”. Недосвідчений оратор занадто рідко застосовує цезуру як засіб впливу, тому що помилково думає, що така зупинка руйнує зв’язність мовлення.

Деякі промовці починають промову підкреслено тихо, щоб змусити слухачів бути уважними. У давнину вчителі ораторського мистецтва рекомендували навіть вимовляти перші фрази, як би вагаючись і з уявною невпевненістю, щоб таким способом досягти напруги і завдяки цьому зосередження. Уповільнення з одночасним зниженням сили голосу здатне привернути увагу до відповідальних місць виступу (прийом “тихий голос”). Проте не варто весь час тримати аудиторію в напрузі. Короткий відступ від теми дає можливість слухачам “відпочити”.

Подальша цезура є різновидом творчої паузи після викладу довгого ланцюжка думок. Слухачеві раз у раз дається час для обмірковування сказаного. Важливим словам дається можливість вплинути.

Прийом “плавного” переходу – коли переходять від однієї частини промови до наступної, то добре чинять, звертаючись до слухачів з особистим зауваженням (наприклад: “Можливо ви хочете запитати, що зміниться, якщо ми підемо таким шляхом розвитку нашої країни? Дозвольте обґрунтувати позицію...”). Мистецтво плавного переходу вимагає належної ретельності та тренувань. Вдалий перехід – сполучна ланка між комплексами думок.



Порада: у оратора завжди має бути матеріал по темі виступу/доповіді “про запас”/у резерві. Проте його використання має бути виваженим. Є промовці, які намагаються показати, що знають більше, ніж можуть сказати. Але коли своїми знаннями хочуть похвалитися, це справляє на слухачів неприємне враження. Іншим трюком є свідоме пред’явлення до слухачів підвищених вимог: “...Ви всі знайомі з трактатами Фоми Аквінського з природного права”, а в залі немає і трьох слухачів, знайомих з ними. Це створює у багатьох слухачів певний

“комплекс неповноцінності” і викликає відсторонення від оратора, що таким способом хотів підкреслити свій інтелект.

Хороший оратор не повчає, піднявши палець. Навпаки, він діє як дружньо налаштований порадник. Неприємно діє й владний, командний тон голосу. Надзвичайно важливо мати правильну інтонацію. *Інтонація* – “кондиціонер простору душі”. Інтонація зробить атмосферу тепліше або охолодить її. Одна і та ж промова звучить зовсім по-різному в залежності від того, як її виголошено. Одна-єдина пауза, один недоречний акцент можуть зробити промову переконливою або знищити її. Важливо підкреслювати основні пункти не тільки точними формулюваннями, але і правильними інтонаціями.

Звернення – перший крок до зближення оратора зі слухачами. Контакт між оратором і слухачами встановлюється відкрито і дружньо, проте в залежності від ситуації з переважанням довірливості або ж з дотриманням певної дистанції. У більшості випадків доречно використовувати нейтральне звернення (“шановні громадяни”, “шановні присутні”, “поважна аудиторіє” тощо).

Спеціальні слова і вислови, що забезпечують зворотний зв’язок – один із найдієвіших засобів контакту. Це особові займенники 1 і 2 особи (я, ви, ми, ми з вами), дієслова у 1 і 2 особі (зазначимо, спробуємо довести, прошу вас, занотуйте, подумайте, уявіть собі, узагальнимо тощо), звертання (шановні колеги, слухачі), риторичні запитання (Вас цікавить моя думка?). Перераховані мовні засоби контакту допомагають перебороти “бар’єр”, служать об’єднанню оратора зі слухачами.

Таким чином, установлення контакту – необхідна умова для передачі інформації. Оратору доводиться постійно підтримувати увагу аудиторії.



Увага ніби пульсує: близько 5 хвилин вона зосереджена, потім на кілька хвилин відвернена, тому промова повинна поділятися на частини, між якими (через 5 хв.) необхідна активізація уваги.

Звичайно, для того щоб зацікавити людей, які зібралися, оратор повинен добре знатися у проблемі, яка обговорюється. Важливим видом контакту промовця з аудиторією є інтелектуальний. Він зводиться до того, що обидві сторони долучаються до активного розгляду проблеми, розв'язуючи певні задачі. Особливо це виявляється тоді, коли людина, яка публічно виступає, начебто намагається розв'язувати проблему на очах у слухачів. Тоді слухачі з ним погоджуються чи виражають незгоду, схвалюють чи сумніваються. Важливо для промовця налаштуватися на слухачів і завдяки цьому не допустити ні недооцінки їх, ні переоцінки.

Враження від промови часом залежить від однієї незначної деталі. Єдина обмовка, один невдалий оборот або другорядний епітет звести нанівець враження від промови. Можливо, така промова не була ретельно проаналізована та проконтрольована щодо нюансів на процесі підготовки.

Неабияке значення має те, як поводить себе людина, виступаючи з трибуни, відповідаючи на запитання, її зовнішній вигляд, манери, а також те, наскільки вона дотримується загальноприйнятих правил етикету. Якщо оратор їх порушує, не вміє з повагою ставитися до людей, у своїх судженнях не виявляє чесності та щирості, якщо відчувається, що такі етичні категорії, як добро та любов, йому непритаманні, а зовнішній вигляд та манери дратують, то слухачі його не сприйматимуть і не слухатимуть.



Пам'ятайте: якщо ви оратор, то у вас є не лише слухачі, а й глядачі одночасно!

Найкраще, коли поза промовця спокійна, жести вільні та пружні, а не недбалі та зухвалі. Природна напруга, в якій знаходиться оратор при виголошенні промови, має передаватися слухачам безпосередньо за допомогою мови рухів. Оратор, захоплений промовою, має передусім контролювати свої емоції, темперамент (прикладом втрати контролю над емоціями може слугувати промова Хрущова в ООН, коли він зняв черевика та стукав ним по кафедрі). Жести повинні бути скупими, лише тоді вони дієві. Шаблонних “фігур” жестикуляції не існує. Жвавою жестикуляцією

найчастіше користуються, щоб підкреслити свої слова.

Ще одне питання, яке найчастіше турбує промовців: куди діти руки від час виступу? Краще вільно покласти їх на кафедру, проте не тримати їх весь час в одному і тому ж положенні. Деякі промовці потирають руки, ніби радіють тому, що обдурили ділового партнера. Зверніть якимось увагу на те, що у багатьох ораторів кишені брюк ніби магніт для лівої руки. Здається, що впевненість в собі у них раптово посилюється, як тільки рука опиняється в кишені. Для публіки це не найкраще видовище. Також негарно засовувати пальці в пройми жилета, як ніби ви розмовляєте з сусідом через огорожу саду. Якщо вже є потреба совати свої руки, то в якості “притулку” для них використовуйте кишені піджака, як це практикував американський президент Джон Кеннеді.

Відвикнути від поганих звичок можливо. Дехто часто знижує плечима чи “йорзає” ногою, хтось киває головою або ж знімає та протирає окуляри, деякі погладжують уявну бороду. Варто тільки дати собі в цьому звіт, а потім контролювати себе.

Поведінка оратора залишає більш глибоке враження, ніж слова. Спонтанний жест у Варшаві, коли Віллі Брандт¹⁶ став на коліна перед пам’ятником на місці зруйнованого гетто, живе в пам’яті польського народу, тоді як слова його промови давно забуті.



Головне правило для оратора: потрібно завжди ставити себе на місце свого слухача, особливо якщо це “промова, що виражає думку”. Це вирішальна передумова, щоб стати ближче слухачеві.

Тож підсумуємо основні вимоги до виступу перед аудиторією [8, с. 11-21].

По-перше, оратор повинен мати добре поставлений голос. Від цього значною мірою залежить успіх передачі змісту, спрямованого до слухачів.

¹⁶ Німецький та європейський політик – соціал-демократ, державний діяч, лауреат Нобелівської премії миру. 7 грудня 1970 року будучи канцлером Федеративної Республіки Німеччини став на коліна перед монументом жертвам нацизму у Варшавському гетто. Цим символічним жестом він вибачався за злочини гітлерівського режиму перед людством.

Неможливо передати глибину змісту, впливати на аудиторію емоційно й естетично, слабким, монотонним голосом.

Мова повинна бути збалансованою за темпом. Квапливість, зазвичай викликана боязкістю оратора. Млява мова теж неефективна, оскільки спричинює байдужість до теми виступу. Дуже повільне мовлення призводить до ослаблення сприйняття: паузи, що виникають між словами, накладають на кожне слово додаткове смислове навантаження, що утруднює сприйняття інформації.

Дуже важливо правильно вживати слова. Невідповідність слова, що вживається, його загальноприйнятому значенню або стилістичним нормам викликає у слухачів негативні емоції.

Потрібно звернути увагу на те, що велика кількість слів – паразитів (“це”, “якийсь”, “цей самий”, “ось”, “так би мовити”, “значить”, “ну”, “як би” тощо) особливо часто з’являється тоді, коли лектор хвилюється. Емоційна напруженість оратора спотворює його мову, що негативно діє на слухачів.



Пам’ятайте! Люди запам’ятовують близько 10-30% від того, що вони чують. Тому виступи, промови слід будувати виважено, не переобтяжуючи зайвою інформацією.

Багато виступів топиться від надлишку інформації, а не від її дефіциту.

Чітке визначення теми, плану виступу – складова хороших ділових манер оратора. Одна з найважливіших – дотримання регламенту. Починати і закінчувати виступ необхідно вчасно: не на 5 хвилин раніше і не на 14 пізніше, а хвилина в хвилину. Спеціально відведений час для відповідей на питання публіки, наприклад, після завершення виступу або після кожної логічної частини необхідні. Складовою успішного публічного виступу є вміння відповідати на запитання, реагувати на зауваження слухачів. Вражає мистецтво того оратора, який про щось нове і гідне уваги може

розповісти в загальнодоступній формі навіть неспеціалістам із даної проблематики.

Компліменти для аудиторії – частина мовної культури оратора. Наприклад, на початку виступу можна сказати: “Я радий (а), що мені трапилася нагода виступити перед такими фахівцями, як ви”, “Виступати перед вами – велика честь для мене” тощо.

Діловий етикет регламентує специфіку мови промовця. Безумовно, стилістика мови, добирання прикладів, висловлювань, цитат, сентенцій залежать від особливостей аудиторії. Зрозуміло, що з різними цільовими групами необхідно говорити “різними мовами”. Не можна однаково спілкуватися зі слухачами, викладачами, керівництвом навчального закладу, працівниками сфери обслуговування чи школярами. Кожна з них вимагає адаптації мови до своєї специфіки, і завдання оратора віднайти цю мову.

Таким чином, знання особливостей впливу на сприйняття особою характерних рис співрозмовника – мови, зовнішнього вигляду, одягу, пози, міміки тощо – сприяє формуванню повнішого уявлення про людину, з якою вступають у діловий контакт.

У спілкуванні важливо не лише що, як і коли сказати, але й що і коли одягти, як триматися перед аудиторією, як себе подати, щоб досягти бажаного результату.

На думку українських дослідниць-мовознавців Кудрявцевої З.Ф. і Плотницької І.М., *найважливішими принципами спілкування є* [20, с.64-65]:

☞ *Принцип рівної безпеки.* Він передбачає дотримання принципів тактовності в інформаційному обміні та забороняє образливі випадки проти партнера. Ярлики, грубі слова й вислови, образливі репліки, звинувачення, презирливий і насмішуватий тон можуть вивести з рівноваги людину, завдати їй моральної травми, а значить, завадити сприйняттю і розумінню інформації. Звичайно, кожний учасник діалогу має право захищати й

обстоювати свою точку зору, не погоджуватися з висловлюванням опонента, доводити помилковість його позиції, але ставитися з повагою до особистості співбесідника.

☞ *Принцип децентричної направленості.* Суть його полягає в тому, що сили учасників комунікації не повинні витрачатися на захист амбіційних, егоїстичних інтересів. Їх слід витрачати задля оптимального вирішення проблеми.

Децентрична направленість, на відміну від егоцентричної, характеризується вмінням аналізувати ситуацію чи проблему з точки зору іншої людини, виходячи не з власних інтересів, а з інтересів справи; умінням формулювати свої позиції щодо партнера та визначати його потреби, розглядаючи проблему через призму його інтересів.

☞ *Принцип адекватності сприйнятого сказаному,* тобто сприйняття сказаного без перекрученості змісту. Перекручування позиції опонента, заміна змісту сказаного призводить до непорозуміння та суперечок.

2.2.1. Етапи підготовки публічного виступу

Публічне мовлення та такі його жанри, як доповідь, промова, потребують ретельної підготовки, яка передбачає кілька етапів [10; 11; 15]:

- I. Обдумування та формування теми, встановлення кола питань, які вона охоплює, виділення принципових питань.**
- II. Добір теоретичного та фактичного матеріалу (наукове опрацювання літератури, інформації, відібраної усним способом).**

На цьому етапі важливо не просто знайти й опрацювати матеріал, а глибоко його осмислити, визначити головне й другорядне, інтегрувати основні положення з кількох джерел. У разі потреби виклад матеріалу зробити доступним, пристосувати до умов та рівня слухачів, переробивши його. Вибрати слід найяскравіші приклади, що добре сприймаються на слух, подумати про використання наочності чи технічних засобів (схеми, малюнки, таблиці, магнітофонні записи).

Пошук та опрацювання літератури неодмінно вимагає навичок конспектування. Варто дотримуватись таких правил складання конспекту:

- уважно прочитайте текст, супроводжуючи читання відмічанням незрозумілих або незнайомих слів, нових імен, дат;
- запишіть на першій сторінці паспортні відомості книжки (статті), над якою працюєте;
- поділіть текст на логічно-сміслові частини під час повторного читання;
- читайте відзначені частини, даючи їм заголовок (складіть простий детальний план – послідовний перелік основних думок автора) і коротко запишіть;
- намагайтеся виразити думки автора своїми словами, цитуйте лише те, на що можна буде послатися як на авторитетний виклад думки;
- під час конспектування тексту великого розміру на полях вкажіть сторінки книжки, з яких законспектовано основні положення;

- на полях помічайте значення нових і незнайомих слів, понять, а також записуйте власні думки, коментарі, оцінки прочитаного.

III. Складання плану, тобто визначення порядку розташування окремих частин тексту, їх послідовності та обсягу.

При складанні плану треба пам'ятати, що в пунктах плану перелічуються основні *мікротеми тексту*. Перший та останній пункти співвідносяться як вступ та висновки до тексту. Кожен пункт має бути коротким, чітким, відповідати змісту виділеної частини. Пункти складного плану можна розбивати на підпункти.

Основні правила складання плану такі:

- Попередньо перегляньте текст.
- Уважно прочитайте текст, визначте головну думку.
- Поділіть текст на смислові частини, визначте мікротеми.
- Сформулюйте пункти плану.
- Спробуйте переказати текст, керуючись складеним планом.

IV. Складання тез виступу

Тези – це короткий виклад принципів положень, що не містять полеміки, фактів і мають бути вирішені та обґрунтовані під час виступу.

Порядок роботи над складанням тез може бути таким:

- прочитайте весь текст, якщо він невеликий, або розділ, якщо текст великий за обсягом;
- знайдіть і виділіть основні положення, сформульовані автором;
- викладіть основні авторські думки у вигляді послідовних пунктів.

Вимоги до складання тез:

- формулювання думки повинно бути чітке і коротке (4-5 речень);
- кожне положення містить у собі лише одну думку;
- можна складати тези за абзацами (іноді одна теза може об'єднувати декілька абзаців);
- записуючи тези, краще їх нумерувати, хоча це не є обов'язковим.

V. Складання тексту виступу

Текст – це повний розгорнутий виклад матеріалу з обраної теми. В основі його лежить логічна послідовність, якій і підпорядкований поділ тексту на частини. Виклад краще проводити дедуктивним методом, йдучи від загального положення до часткового докладного його розкриття. Зрештою, можна обрати й індуктивний шлях, коли на основі конкретних положень підводимо слухачів до засвоєння головної думки (положення).

Текст має чіткий поділ на вступ, основну частину та висновки.

Виголошуючи текст, промовець має враховувати ситуацію, обставини, умови спілкування і, пристосовуючись до них, може дещо модифікувати текст, вносити в нього усномовні елементи, вдаватися до повторів тощо.

Після виступу доповідач може відповісти на запитання (глибокі відповіді посилюють враження від виступу), дати додаткові пояснення, звичайно, подякувати за увагу.

Варто звернути увагу на зовнішні компоненти виступу: 1) зачин; 2) виклад; 3) кінцівка.

Зачин (початок виступу) – важливий компонент публічного мовлення, оскільки покликаний реалізувати насамперед психологічну мету – встановити контакт з аудиторією, заволодіти увагою слухачів, викликати інтерес до викладу, накреслити змістову перспективу, показати бажання повідомити щось нове.

На початку виступу треба чітко назвати тему доповіді та окреслити проблему, яку пропонуєте обговорити.

Своєрідний код взаємостосунків між мовцем і слухачем, на думку психологів, закладений уже у звертання до аудиторії. Розрізняють кілька прийомів, які сприяють ефективному початку спілкування: а) яскравий епізод; б) цікавий факт; в) афоризм; г) цитата; д) питання до аудиторії.

Щоб знайти цікавий початок, треба багато працювати, думати, шукати. Важливо врахувати склад аудиторії, ступінь її підготовленості та зацікавленості.

Виклад – висвітлення основних положень доповіді (промови, повідомлення), суті справи. Відбувається переважно у традиційній формі розбивання загального тексту на кілька пов'язаних між собою тем (змістових частин). Варто подбати про зв'язки між частинами. Усі питання мають висвітлюватися збалансовано.

Кінцівка – це повідомлення про закінчення виступу. Вона має “заокруглити” його, тобто зв'язати з початком.



Пам'ятайте: закінчуючи промову, ніколи не озвучуйте це слухачам! Оберіть інший тип закінчення виступу залежно від теми та аудиторії, напр.: а) резолюція; б) висновки та рекомендації, тощо.

Оскільки закінчення, як і початок, мають дуже важливе значення, то прикінцеві речення варто підготувати заздалегідь.

Успіх публічного мовлення значною мірою залежить від майстерності доповідача. Батько риторики Цицерон зазначав, що “найкращий оратор є той, хто своїм голосом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє на них сильне враження”.

Вплив на слухача ґрунтується на [10; 11; 15; 18]:

- *культурі мислення* – самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, оперативність, відкритість;
- *культурі мовлення* – правильність, виразність, ясність, точність, доцільність, логічність, оригінальність, краса;
- *культурі поведінки* – ввічливість, тактовність, коректність, розкутість, серйозність;
- *культурі спілкування* – повага до співрозмовника через вивчення його інтересів, управління поведінкою слухачів, згуртування однодумців, відповідальність за мовленнєвий вчинок.

Промовця (ритора) оцінюють за такими основними ознаками:

- компетентність – рівень знань про предмет мовлення;
- лінгвістичні знання мовної норми та її варіантів, багатство мовних засобів (бідність словникового запасу в мовленні публічних людей є неприйнятною);
- володіння хорошою дикцією – правильна артикуляція, володіння різними типами інтонації, уміння змінювати темп мовлення, користуватися паузами;
- інтелігентність – тактовність, доброзичливість;
- вміння організовувати свої стосунки з аудиторією – дотримуватися принципів співробітництва, виявляти коректність у мовленні (не вживати виразів типу “*Чи Вам зрозуміло?*”, “*Ви цього не знаєте?*” тощо).



Пам'ятайте: велике значення для підсилення смислової виразності та впливу на слухачів мають невербальні засоби спілкування – міміка та жести, погляд, поза мовця.

Пропонуємо вашій увазі **узагальнені поради щодо до виступу** [10; 11; 15; 18]:

- ! якщо у вас немає досвіду публічного виступу, напишіть повний текст промови і кілька разів прочитайте його. Після такої попередньої роботи вам не доведеться часто заглядати до рукопису. Якщо ж ви досвідчений оратор, досить підготувати нотатки;
- ! оберіть тему та пристосуйте свій виступ до категорії слухачів, перед якими доведеться говорити. Вчасно дізнайтеся про їх склад – це допоможе вам приготувати свій виступ з урахуванням їхнього віку, освіти та кваліфікації;
- ! готуючись до виступу, подумайте, що слухач хоче від вас почути, які проблеми хвилюють його, що він уже знає з цих питань, врахуйте його загальноосвітній рівень;

- ! дуже важливо вибрати вдалу назву лекції. Конкретні назви набагато привабливіші, ніж загальні;
- ! насамперед з'ясуйте для себе мету свого виступу: ви хочете поінформувати слухачів про щось чи переконати їх у чомусь, спонукати до якоїсь дії чи розважити;
- ! розкладіть на столі всі записи та інформаційні матеріали; ті, що не відповідають темі лекції, вилучіть, а решту згрупуйте відповідно до плану;
- ! виявіть прогалини в інформаційних матеріалах і заповніть їх, відшукавши відповідну літературу та поговоривши з фахівцями. Незалежно від того, чи пишете ви повний текст виступу, чи лише робите нотатки, потрібно скласти основу виступу - короткий план. Опрацьовуючи його, відбираючи потрібну інформацію, особливу увагу зверніть на форму викладу;
- ! початок виступу має дуже велике значення; від нього залежить: а) чи подолає мовець хвилювання, заспокоїться й набуде впевненості у своїх силах; б) чи зуміє встановити контакт зі слухачами; в) чи зацікавить слухачів і приверне їхню увагу; г) чи зуміє стисло висвітлити тему виступу, визначивши основні питання;
- ! мовець може розвинути думки у своєму виступі по-різному, а саме: а) пояснити; б) описати; в) розповісти; г) довести;
- ! закінчення виступу, як правило, складається з двох частин: узагальнення головних думок і підбиття підсумків;
- ! завжди намагайтеся закінчити лекцію вчасно, не затягуйте її.
- ! нотатки робіть на аркушах однакового формату – з одного боку через рядок або два. З лівого боку залишіть поля для окремих позначок, а також для визначення часу, який має минути від початку виступу;

Слухачі.

- ! здатність постійно думати про слухачів та вміння відчувати себе на їхньому місці – одна з найважливіших передумов успіху мовця. Необхідність встановлення контакту зі слухачами на самому початку. Інакше ви не зможете ані донести до них свої погляди, ані зацікавити їх своєю промовою. Протягом виступу стежте за реакцією слухачів;
- ! не вживайте надто довгих речень, чергуйте їх з короткими. Не говоріть безособово, не зловживайте третьою особою однини і множини;
- ! не перевантажуйте свою промову абстрактними поняттями.
- ! важливі думки треба висвітлювати детальніше, наводячи яскраві приклади, порівняння тощо;
- ! зацікавленість слухачів ви збудите тоді, коли: а) говоритимете про те, що стосується їх безпосередньо; б) узгодите виклад матеріалу з рівнем знань слухачів; в) поставите запитання, на яке самі ж дасте відповідь; г) наведете вражаючі факти; д) висунете якусь вдалу гіпотезу;
- ! один з найдієвіших засобів пожвавлення уваги слухачів – риторичні запитання під час виступу.
- ! будьте тактовними: дякуйте за кожне зауваження, навіть тоді, коли ви з ним не згодні;
- ! не соромтеся своєї схвильованості: адже байдужому мовцеві ніколи не вдасться схвилювати слухачів своїм виступом.

Виклад.

- ! потрібно донести думки до слухачів (вживайте для цього метафори, афоризми, прислів'я, цитати);

- ! використовуйте *сторітеллінг*¹⁷: різні незвичайні пригоди і випадки дуже поживають виступ;
- ! незнайомі, незрозумілі для слухачів терміни, а також абстрактні поняття потрібно визначити або пояснити;

Стиль і мовний рівень виступу.

- ! мова повинна бути ясною, зрозумілою, з багатим словниковим запасом;
- ! розвивайтеся: читайте книги про культуру і стиль мовлення.

Виступ.

- ! лектор-початківець повинен запам'ятати текст виступу в процесі кількаразового його повторення (намагаючись запам'ятати текст, зосереджуйтеся передусім на змісті, а не на стилі);
- ! якщо виникла необхідність заглянути до рукопису промови/виступу/доповіді, опустіть очі, але голову не нахиляйте;
- ! під час виступу контролюйте своє дихання; силу голосу пристосовуйте до акустики та розмірів приміщення. Користуючись підсилювальними пристроями, говоріть у мікрофон, а не повз нього. Якщо доводиться долати труднощі, пов'язані з поганою акустикою, шумом у приміщенні, гуркотом, що долинає зовні, та іншими перешкодами, то: а) артикулюйте дуже ретельно; б) говоріть повільніше та робіть паузи; в) говоріть короткими реченнями; г) супроводжуйте свої слова жестикуляцією й мімікою більш виразно, ніж звичайно.
- ! будь-які рухи, пози, жести й міміка виправдані лише в тому разі, коли вони не притягують надмірної уваги слухачів. Вони мають бути

¹⁷*Сторітеллінг* (від англ. "storytelling") – 1) неформальний метод навчання персоналу через передачу інформації та знань, а також спонукання до бажаних дій за допомогою повчальних історій; 2) одночасно наука і мистецтво, яка поєднуючи в собі психологічні, управлінські та інші аспекти, дозволяє не тільки ефективно донести інформацію до людини, але і мотивувати її на вчинок домогтися максимально високих результатів; 3) інструмент менеджменту, який використовується для розуміння, інтерпретації та розповсюдження цінностей, норм, правил і принципів організаційної культури через використання корпоративних історій, міфів, легенд (це можуть бути розповіді про минулі дії керівництва, про взаємодії співробітників або про якісь події, які найчастіше передаються в організації неофіційно).

скупими як щодо кількості, так і щодо широти. Стежте за тим, щоб:

- а) жести були природними, а не штучними; б) кожний жест мав певне значення; в) промова не починалася і не закінчувалася несподіваним жестом; г) жести узгоджувалися з рухами всього тіла; д) жестикулюйте саме тоді, коли необхідно наголосити на значенні усного слова;

- ! дружлюбний тон допоможе завоювати прихильність слухачів. Не припускайтеся менторського тону і не моралізуйте. Застосування того чи іншого тону залежить від характеру промови. Якщо хочете наголосити на якійсь думці, це можна зробити кількома способами:
 - а) перш ніж висловити її, помовчіть якусь мить, а потім уже говоріть;
 - б) підсилюйте свій голос або стиште його; в) уповільніть виклад і наголосіть на кожному окремому слові в реченні; г) доповніть усне слово жестом і мімікою; д) змініть тон голосу; е) повторіть важливе слово або речення. Не бійтеся робити паузи, навіть якщо у вас немає лекторського досвіду. Намагайтеся не заповнювати паузи різними звуками типу “е - е - е...”, “ну” та ін.;
- ! швидкості реакції можна навчитися, якщо виконувати такі дві умови:
 - а) виховувати впевненість у своїх силах; б) вчитися заздалегідь уявляти різні ситуації і знаходити способи правильної реакції на них.
- ! після закінчення промови в жодному разі не виказуйте, що вам стало легко після того, як виступ уже позаду.

2.2.1.1. Промова як вид публічного виступу

Промова – публічний виступ, присвячений злободенній, суспільно значущій темі. Виголошують на мітингах, масових зборах. Загальна мета може полягати в тому, щоб поінформувати, надихнути, переконати, закликати до дії [11].

Залежно від змісту, мети, форми та способу виголошення промов вони поділяються на різновиди. У довідниках подано низку класифікацій

промов, їх налічують близько двадцяти видів. Зупинимося на основних [10; 11; 14; 15].

- *інформаційні* (пізнавальні), мета яких поінформувати про щось нове, невідоме, тема їх завжди актуальна й цікава;
- *агітаційні* (мітингові) промови завжди закликають аудиторію до певних дій чи до їх припинення;
- *переконувальні* промови мають містити логічні засоби доказовості (часом цей вид розглядають як підвид агітаційної);
- *розважальні* промови мають на меті викликати насолоду в аудиторії від її сприйняття, розважити слухачів;
- *повчальні* промови наповнені духовними чи моральними настановами, а також можуть містити певні практичні поради;
- *політичні* промови стосуються актуальних проблем суспільного життя, а також можуть містити рекомендації щодо вирішення поставлених завдань;
- *урочисті* промови містять позитивну оцінку певної особи чи події, серед інших видів промов цей вид відрізняється піднесеною емоційністю.

Інформаційна промова має на меті не лише пробудити пізнавальний інтерес, а й повідомити щось нове. Це може бути розповідь, опис, пояснення або міркування. Інформаційна промова повинна відповідати таким вимогам: а) не містити нічого спірного; б) викликати зацікавленість; в) задовольняти запити слухачів; г) бути актуальною.

Надихаюча (агітаційна) промова складається з трьох елементів: а) надихнути; б) переконати; в) викликати реакцію. Основна мета її – внести ясність у питання, підкреслити його значення і надихнути слухача. Місце цих промов – на політичних виступах з привітаннями, оцінкою заслуг, відзначенням подій і явищ, а також бесідах щодо моральних і суспільних цінностей і проповідях. Сюди ж належать і передвиборчі виступи політичних ораторів, що висміюють опонентів. Такі промови містять

приклади і відповідну інформацію, а матеріал добирається і подається таким чином, щоб не лише викликати зацікавленість, але й загострити у свідомості значення традицій, особливостей правил поведінки, віри. Тому вони містять прямий заклик до почуттів, нагадуючи про вже відоме, але не повністю усвідомлене.

Переконуюча промова має логічними доводами впевнити або заперечити будь-яке положення. Намагаючись визначити спосіб мислення і поведінки, така промова не містить заклику до безпосередньої дії. Інтерес, який оратор повинен викликати, базується на тому, чи справді питання спірне, чи вибрана тема змістовна, чи можна ці питання розв'язати взагалі.

Промова, що закликає до дії (агітаційна) має містити прямий або опосередкований заклик. Їй притаманні: наявність фактичних даних, вплив на психічне сприйняття та спонукання до згоди. І найголовніше – вона повинна примусити відчувати потребу зробити те, про що просить оратор.

Усі промови повинні включати такі *основні елементи*:

- вступ, у якому необхідно привернути увагу слухачів, викликати доброзичливе ставлення;
- виклад, який повинен бути максимально переконливим, аргументованим;
- відкидання доказів опонентів з використанням власної аргументації;
- заключна частина, у якій підсумовується сказане.

2.2.1.2. Доповідь як найпоширеніша форма публічного мовлення

Доповідь – один із видів монологічного мовлення: публічне, розгорнуте, офіційне повідомлення з певного питання, засноване на залученні документальних даних. Доповідь може бути політичною, діловою, звітною, науковою [10; 14; 15].

Політична доповідь – виголошується здебільшого керівниками держави. Вона є поширеною формою донесення та роз'яснення суспільству питань внутрішньої і зовнішньої політики країни. З нею офіційні особи виступають на з'їздах, сесіях, міжнародних форумах (це може бути також трансляція по радіо та телебаченню) Ці доповіді насичені новими ідеями, спрямованими на вирішення питань внутрішнього і міжнародного життя країни.

Ділова доповідь (різновид ділової – звітна доповідь) – виклад інформації і шляхів розв'язання різних окремих практичних питань життя і діяльності певного колективу, організації, у якій робиться повідомлення про результат усієї роботи за певний період, тобто повідомляється не про одну чи декілька ділянок роботи, а про всю діяльність.

Наукова доповідь – узагальнює наукову інформацію, досягнення, відкриття чи результати наукових досліджень. Заслуховується на різноманітних наукових зібраннях – конференціях, симпозіумах, семінарах тощо.

Виступ – це короткотривале усне повідомлення з приводу одного чи кількох питань (на зборах, нарадах, ділових засіданнях, конференціях, сесіях, відкритих слуханнях, семінарах тощо). Поширеним є *виступ за доповіддю (дебати)*. У такому виступі орієнтовно має бути вступна частина (вказівка на предмет обговорення), основна частина (виклад власних поглядів на певне питання), висновки (пропозиції, оцінка роботи).



Пам'ятайте! Доповідь – це не переказ твору на заздалегідь відому тему. Під час доповіді промовцю необхідно пробігати очима лише ключові слова, а не дивитися в конспект постійно. Навіть у випадку найдетальнішої розробки доповіді мовець має діяти, як при імпровізації. Оратор – не читець тексту!



Правилом має бути вільна мова за конспектом ключових слів.

Журналіст, вчений, засновник масової комунікації в Німеччині Еміль Довіфат казав: “Потрібно бачити обличчя слухачів, коли так званий оратор піднімається на трибуну та кладе на кафедру важкий манускрипт. Можна бути певним, що публіка не слухає промову, а з нудьгою стежить, як повільно змінюється співвідношення прочитаних листів манускрипту до ще непрочитаних”.

Президент Німеччини 1925-1934 рр. Пауль фон Гінденбург майже завжди читав свої промови. При цьому одного разу він закінчив промову так: “Хай живе наша улюблена німецька вітчизна, ура-ура”. Сторінка скінчилася. Пауза. Президент перевертає сторінку. Вдивляється. А потім проголошує третє “ура”, яке стояло на новій сторінці тексту його промови.

Дослівного виголошення формулювань потребують тільки урядові заяви, протоколи та річні звіти.

Вільне володіння мовленням означає володіння мовленнєвим мисленням¹⁸. Під час читання доповіді зростає ризик механічного мислення через яке оратори часто допускають обмовки (зазвичай через недостатню зосередженість).

Проте жоден оратор, навіть той, що досконало володіє мистецтвом красномовства, не застрахований від обмовок. Якщо ж таке трапилося, загальна порада, яку можна вивести з безлічі рекомендацій ораторів-практиків така: через дрібні граматичні помилки не варто вносити поправок, а якщо ви допустили суттєву помилку й слухачі сміються, то кращий рецепт у цьому випадку сміятися разом з ними.



Підсумовуючи зазначимо, що риторика не звертається до якогось окремого класу предметів. Як і діалектика, вона має відношення до всіх галузей. Риторика корисна, і справа її не переконувати, а в кожному

¹⁸ *Мовленнєве мислення* – особлива форма мислення, якій приділяється велика увага внаслідок розвитку комунікативних засобів та мовної діяльності (Выготский Л. С. Психология развития человека. – М. : Изд-во Смысл ; Эксмо, 2005. – 1136 с.).

окремому випадку знаходити засоби для переконання. Це і відрізняє риторику від інших мистецтв.

Історія наукової та навчальної риторики показує, що основними методами досягнення ораторської майстерності є спостереження за живим звучанням майстерних промов, вивчення досвіду великих ораторів минулого, критичний аналіз зразків писаних текстів промов, наслідування окремих елементів і структури та композиції промов, побудова власних текстів виступів за зразками класичних промов. Для того щоб промовці-початківці, керуючись загальними правилами і схемами складання промов, могли побудувати не штучні, а природні, щирі і глибоко змістовні виступи.

Публічний виступ серед населення стимулює ораторську творчість, бо він завжди має бути сьогоденний і часто в різних, іноді непередбачуваних умовах. Політичні промови майже завжди є гостропубліцистичними, тому що в них є ствердження якоїсь ідеї, погляду, напрямку, ідеологічної позиції, а це неминуче означає відсторонення інших позицій, якщо навіть вони й не називаються. Вираження ідейної позиції, особливо на великий загаль слухачів, завжди потребує пафосу, який може виражатися по-різному: вдалими, “ударними” перифразами, порівняннями та зіставленнями, епітетами й метафорами, морально-етичними антитезами, ствердними запереченнями; повторенням певних ідеологем; гіперболами, актуалізацією окремих слів і виразів, влучних і дотичних до ситуації, оказіональним новотворенням, аритмічним синтаксисом, експресивним тонуванням. Попередньо підготовлена і написана політична промова завжди має бути розрахована на живе виголошення. І, як правило, політична промова вдається тоді, коли вона не прочитана та навіть не виголошена, а з розумом сказана [11, с. 201].

Питання для самоконтролю:

1. Категорія моралі (етосу) в риторичі.
2. Основні закони риторичи.
3. Поясніть, що таке офіційний виступ і яким він має бути.
4. Основні вимоги до зовнішнього вигляду і манер оратора.
5. Основні вимоги до мови у виступі оратора.
6. Співвідношення вербальних і невербальних сигналів у спілкуванні.
7. Рухи, поза, жести й міміка під час публічного виступу як фактори впливу на увагу слухачів.
8. Що таке риторичні жести? Чому вони так називаються? Для чого вони потрібні?
9. Назвіть основні форми публічних виступів, чим вони відрізняються один від одного, де використовуються?



Теми для дискусій, круглих столів, магістерських робіт:

1. Мовні засоби аргументів та образності.
2. Мовленнєвий етикет та інші мовні формули в риторичі.
3. Риторика як шлях удосконалення фахівців з державного управління.
4. Традиційна композиція публічного виступу.

3. ПРИНЦИПИ ВЕДЕННЯ ДЕБАТІВ ТА КУЛЬТУРА СПЕРЕЧАННЯ

*“Перевага – це найгірша з усіх мислимих
передумов для плідної розмови”*

Вернер Зігерт

Ми живемо за доби глобалізації, коли конче важливими є питання пошуку шляхів виходу зі складних політичних та соціально-економічних ситуацій. Самими лишень досягненнями прогресу й технізацією світу людство не в змозі розв’язати проблеми спілкування й уміння домовлятися. Пошук консенсусу та компромісу в суспільстві й надалі залишаються прерогативою людей. Тож дебати не лише не втрачають своєї актуальності, а й навпаки, набувають особливого значення для кожної країни. Саме у формі дебатів працюють парламенти країн традиційної демократії, дебати виступають елементами передвиборчих змагань, як навчальний предмет дебати вивчають у найпрестижніших навчальних закладах Європи та США.

Безумовно, не всім бажаючим досягти успіху у своїй професійній діяльності доведеться виголошувати промови, робити доповіді. Але без різного роду обговорень, дискусій, дебатів, переговорів не обійтися. До чого нові ідеї, розуміння проблеми, досвід, якщо не вмієш впливати на оточуючих, переконувати їх своєю промовою і всією своєю поведінкою?

Тож що таке дебати? *Дебати* – це обговорення будь-якого питання, полеміка. Найголовніше у дебатах – передача повідомлення якомога зрозуміліше, водночас апелюючи до опонента, тобто під час дебатів ваше завдання – переконати опонентів і слухачів у правильності ваших поглядів. Та передусім, дебати — це шлях до формування особистості як промовця.



Дебати – це вдалий засіб розвитку навичок критичного мислення й висловлювання. Однак відчутнішого результату досягне той, хто вміє виявляти суперечності в темах, формулювати переконливі докази й обстоювати їх і, водночас, уважно прислуховуватись до контраргументів і обмірковувати відповіді.

Усі промовці намагаються залучити на свій бік якомога більшу кількість людей, тому дебати завжди мають характер змагання. Оскільки в змаганнях є певні правила, то повинен бути й той, хто забезпечуватиме дотримання цих правил: у дебатах – це голова засідання, який стежить за тим, щоб поведінка всіх учасників дебатів не порушувала певних регламентованих норм.

Голова під час дебатів повинен стежити за тим, щоб кожний учасник ефективно використав відведений йому час, а також захищати доповідача від неправомірних атак опонентів.

Тому дуже важливо, щоб учасники дебатів узгодили правила й форму проведення дебатів із головою до їх початку. Зазвичай дебати складаються з таких *трьох етапів*:

- 1) кожний мовець висловлює, обґрунтовує свій погляд на обговорюване питання;
- 2) учасники обмінюються репліками. На цьому етапі присутні мають можливість ставити запитання;
- 3) заключне слово мовців.

Перший етап: формулювання та обґрунтування власного бачення проблеми. На цьому етапі важливим є справити враження, адже перший удар – половина виграної битви. Викласти власний погляд чітко і зрозуміло упродовж обмеженого часу є справжнім мистецтвом, головними для якого є чотири чинники: *увага аудиторії, актуальність питання, аргументація та сприйняття присутніми.*

Увага аудиторії. Привернути й утримати увагу – девіз першого етапу. Для цього потрібно вільно володіти усним мовленням: треба розповідати, а не читати з написаного. Речення мають бути простими і стосуватися суті проблеми. Говорити необхідно здебільшого в теперішньому часі, намагаючись уникати дієслів у формі пасивного стану. Важливе значення для утримання уваги аудиторії має зоровий контакт.

Актуальність питання. Порушуючи актуальні питання, підтверджуйте, що ви – сучасний політик, який розмовляє мовою аудиторії. Якщо вам заздалегідь повідомили тему дебатів, насамперед необхідно переглянути останні підшивки періодики, зосередивши увагу на статтях, що стосуються теми. Окрім газет і часописів, корисно також переглянути протоколи попередніх засідань, звіти і стенограми, що можуть знадобитися під час дебатів. І, звичайно ж, бажано (і необхідно) поспілкуватися з людьми, добре обізнаними з темою дебатів.

Аргументація. Аргументи повинні бути переконливими, стосуватися суті й передбачати активну дію, а також демонструвати причинно-наслідковий зв'язок.

Недоцільно відразу перераховувати всі аргументи. Якщо опонент атакуватиме вас, ви матимете можливість скористатися ще не виголошеними фактами. Доречними будуть такі запитання, поставлені опонентові: “Ви й досі не відповіли на моє запитання...”; “Я так розумію, що Ви й досі не визнали факту...”; “Чи не були б Ви так люб’язні відповісти...”.

Саме в такий спосіб ви зможете перемогти у дебатах.

Сприйняття присутніми. Під час дебатів потрібно уважно стежити за тим, як присутні сприймають вас і вашого опонента. Підтримуючи зоровий контакт з аудиторією, час від часу необхідно звертати увагу на опонента: як звучить його голос, наскільки він є переконливим.

Щоб вас сприйняли слухачі, потрібно:

- бути доброзичливим і відвертим;

- не применшувати своїх можливостей, але й не перебільшувати їх;
- залишатися діловитим, не ображаючи при цьому інших;
- не дозволяти собі ставитись зверхньо як до присутніх, так і до опонентів. Подібна поведінка викликає антипатію;
- демонструвати інтерес до свого опонента, поважати його думки, навіть якщо вони різко протилежні вашим.

Другий етап: обмін аргументами й запитання із зали.

Це етап, на якому доповідачам дозволяється перебивати одне одного, а також передбачені питання із зали.

Як правильно “перебивати” опонента. Якщо ви помітили, що опонент у чомусь помилився, негайно реагуйте на це. Перебивати опонента треба коректно, тобто реагувати тільки тоді, коли ви точно визначили слабкі місця в аргументації опонента, помітили неточності й можете повідомити нові факти в потрібний момент. Уміння правильно перебивати опонента – досить грізна зброя, яка є надзвичайно важливим чинником у дебатах.

Метою перебивання може бути намагання:

- примусити опонента втратити орієнтацію, особливо коли він виступає занадто добре;
- створити проблеми для опонента, ставлячи незручні запитання, згадуючи попередні твердження, яким він зараз суперечить, цитуючи поважних осіб або його товаришів.

Не варто перебивати часто, найкраще обмежитися лише тими випадками, які матимуть значний вплив. Якщо голова не дозволяє вам перебивати опонента, ви можете апелювати безпосередньо до нього.

Іноді перебивати можна прямо: *Поясніть, будь ласка...; Наведіть, будь ласка, конкретні приклади.*

Як діяти, коли вас перебивають. Є два основні підходи до цієї ситуації.

Ви знаєте, що відповідати. У цьому випадку залишайтеся спокійними і дайте вичерпну, ґрунтовну відповідь. Можна скористатися властивим вам почуттям гумору.

Ви не знаєте відповіді. Тоді спробуйте запитати:

- здивовано: *“Невже я недостатньо зрозуміло пояснюю?”*
- з обуренням: *“Отже, Ви хочете сказати, що Вам нічого не відомо про...?”*
- затримувальна тактика: *“Можливо, Ви дасте мені закінчити думку? Я ще повернуся до Вашого запитання”.*
- наступальний маневр: *“Ви б могли точніше сформулювати своє запитання і сказати, що саме Вам не зрозуміло? Пане голово, я б хотів, щоб пан... вислухав мене до кінця, але, можливо, він має сказати щось важливе саме зараз, тоді я зупинюсь”.*

Тільки ґрунтовно підготувавшись до дебатів, ви зможете уникнути незручних ситуацій. І ще одна порада: ніколи не вживайте слів і тверджень, значення яких ви не зможете пояснити або обґрунтувати.

Зустрічні методи. Дебати – не стратегічна тактична гра, одержати перемогу в якій означає переконати присутніх. На другому етапі дебатів дуже важливо вміти використовувати зустрічні методи:

- заспокійливий протест: *“Ви, певно, погано поінформовані? Ви зовсім не маєте рації”;*
- умовне схвалення: *“Певна річ, Ви маєте рацію і до недавня це справді так було, але я можу навести такі приклади...”;*
- тактика ігнорування: Ви нехтуєте реакцією опонента і поверхово розглядаєте його заперечення, водночас наводите переконливі аргументи “за”;
- відкладна тактика: Ви визнаєте, що є певний сенс в аргументах опонента, але зараз вони недоречні, можливо, вони

стануть у пригоді пізніше (розуміючи, що “пізніше ніколи не настане”);

- повторення: Щоб переконати присутніх, ви повторюєте свої аргументи, послуговуючись різними мовними засобами; аудиторія цього не помічає;

- підміна понять: Заперечуючи опонентові, ви змінюєте його аргументи на: *“Так, це дуже цікаве питання. Це, певна річ, цікаве питання”*.

Третій етап: заключне слово опонентів. Третій етап дебатів є найкоротшим: кожному з опонентів надається ще одна можливість висловитися. Усе, що ви маєте сказати, занотуйте на папері. Дуже ризиковано імпровізувати на цьому етапі дебатів. Щоб ця промова мала дієвий характер, необхідно ще раз наголосити на суті свого виступу.

Способи дебатування. Окрім техніки перебивання опонента і зустрічних методів, про які йшлося вище, існує багато й інших засобів, що допоможуть провести дебати успішно. Важливо визначити, що опонент послуговується тими ж засобами, що й ви, тому готуйтеся так, ніби ви знаєте, як саме їм можна протистояти.

Отже, з допомогою найрізноманітніших засобів ви повинні вміти:

- стверджувати, що аргументи опонента є непереконливими (навіть недоречними);
- наводити якомога більше доказів;
- нагадувати опонентові його попередні слова, використовуючи їх проти нього ж;
- звинувачувати опонента у недоречних зауваженнях;
- спростовувати наведені опонентом приклади;
- протистояти опонентові зауваженнями його колег, які вони, можливо, робилися раніше;
- протистояти узагальненням, звертатися до опонента з вимогою пояснити своє бачення проблеми на конкретних прикладах;

- визначати хибну аргументацію опонента.

Помилки під час дебатів. Аби досягти успіху та вдосконалити вміння дебатувати, потрібно уникати таких помилок:

1. Неуважне слухання опонента:

- розмова із сусідом;
- читання документів засідання;
- розмірковування над власним виступом.

2. Невиразне мовлення:

- нечіткість;
- занадто швидкий або повільний темп мовлення;
- намагання вразити присутніх довгими складними реченнями;
- спроба перебивати опонента (за винятком другого етапу).

3. Порушення регламенту:

- відхилення від пунктів порядку денного;
- невиконання прохань голови;
- виступ не по суті справи, невміння відрізнити головне від другорядного.

4. Занадто широкі узагальнення.

5. Надто емоційна поведінка.

- перебиваючи у стані емоційного збудження, особа часто не може себе контролювати і дозволяє собі різкі висловлювання. Внаслідок цього її твердження можуть стати: менш переконливими; незграбними і навіть образливими для інших; ганебними для самого доповідача.

6. Негнучкість:

- дотримання своїх звичок;
- невміння думати й діяти по-іншому.

7. Дріб'язковість:

- спекуляція на дрібницях;

- прагнення за будь-яких умов отримати перемогу;
- постійне зосередження на незначних помилках опонента.

8. Незнання норм літературної мови:

- неправильна вимова звуків і звукосполучень;
- порушення усталеного наголосу;
- уживання скалькованих слів;
- неправильна побудова речень.

Зауваження з місць, репліки під дебатів. Вони рідко допускаються під час довгого повідомлення, та часто мають місце в процесі дебатів, особливо політичних. Такі імпульсивні реакції виникають з ряду причин, іноді вони просто є сплесками темпераменту. В такому випадку чуються короткі та конкретні вигуки (схвальні: *“Дуже вірно!”* – *“Правильно!”* – *“Слухайте, слухайте!”* – *“Дуже добре!”* або засуджувальні: *“Нечувано!”* – *“Нісенітниця!”* і т.п.)

Такі доречні втручання слухачів пожвавлюють атмосферу дебатів і вітаються більшістю учасниками. Навіть критичні зауваження можуть бути дуже корисні.

Досвідчений оратор відразу відрізнити зауваження по суті від зловмисного або необачного вигуку.

Хайнц Кюн дванадцять років був прем'єр- міністром землі Північний Рейн – Вестфалія. Умілий оратор, він також у своїй книзі “Мистецтво політичної промови”, що вийшла в 1985 році та не втрачає своєї актуальності й понині, зазначив: “Ілюзорним є ідеалістичне уявлення про політичне життя без емоцій і словесних промахів, навіть хамства. Люди залишаються людьми, людські слабкості невикорінні”.

Хоча репліки й здатні мобілізувати оратора та змусити його зосередитися, та тут все залежить від того, як влаштована нервова система. Той, хто легко парирує випадки, має більш вигідне становище. Винахідливість вирішує всі – а цю якість можна культивувати. Готовність

відбити нападки дозволяє зберегти рівновагу навіть під градом різких зауважень.



Спокій – одна з найголовніших якостей оратора!

Досвідчений полеміст відчуває, коли посліднують зауваження з місць і миттєво реагує. Пол Сет розповідав про Вінстона Черчилля: “Він ретельно розраховував, коли послідує репліка, і готував обеззброюючу відповідь. Іноді він спеціально провокував їх, щоб похизуватися відповіддю”.

Приблизно так чинив і оратор німецького бундестагу Фрайгер фон Гутенберг. Про підготовку до дебатів в 1959 році він писав: “Я знав, що зустрінуся з масованим опором. Тому в багатьох місцях позначив можливі репліки та підготував відповіді на них”.

Пропонуємо **чотири можливості реагування на репліки із залу:**

1. Ігнорувати репліку, ніяк не реагувати на неї, особливо, якщо випад несправедливий.

2. Заперечити коротко, але влучно, з вагомим формулюванням. Макс Вебер втихомирив студентів однією фразою: “Я не приймаю докази на підставі того, що всі ви можете вигукнути їх голосніше, ніж я один!”.

Поряд з конкретною та присікаючою реакцією не слід забувати й про можливість жартівливої відповіді. Гумор та жарт у відповідь на вигуки завжди діють благотворно, певним чином освіжають. На одному із засідань ландтагу оратор, критикуючи пропозицію уряду, зауважив: “Щоб опрацювати цей закон, потрібно працювати як віл!”. З місць опозиції почулося: “Ви ветеринар?”. Виступаючий відреагував: “А ви захворіли?”.

3. Якщо вигук змістовний, а вдала відповідь не відразу приходить в голову, відкладіть реакцію. Продовжуючи повідомлення, обміркуйте відповідь і помістіть її у відповідний контекст. Можна попередити людину, яка виступила із запереченням: “Зачекайте, я до цього якраз підходжу”.

Вдало реагувати на вигуки допомагає не тільки винахідливість, а й знання обставин.

4. “Підбурювання – не порушення”. Реагування на репліки не повинно призводити до довгих обговорень. Перенесіть відповідь в дискусію після виступу. “Зачекайте, будь-ласка! Ви зможете висловитися під час загального обговорення”. Лише у разі постійних перешкод варто просити фасилітатора/модератора відновити порядок.

3.1. Дискусія та переговори

Перш ніж перейти до конкретних методів аргументування, необхідно опанувати загальні основи дискутування та мовної поведінки в процесі ведення переговорів.

1) Підготовка та підведення підсумків

Безумовно неможливо абсолютно ґрунтовно підготуватися до переговорів, як, наприклад, до заключення угоди/контракту, адже реакція партнера нам заздалегідь невідома. Переговори потребують знання безлічі фактів, високої зосередженості та присутності духу, нерідко винахідливості й безсумнівно – красномовства.

Проте є три основні моменти, які слід обміркувати перш за все та в обов’язковому порядку:

- 1) опанувати предметом обговорення та чітко позначити мету, якої хочете досягти (для цього потрібно увійти в становище партнера, зрозуміти чого він прагне, наскільки далеко можна зайти в даній ситуації та які мінімальні вимоги; важливо прорахувати, коли слід піти на компроміс, а коли наполягати на своїх умовах. Простір переговорів слід дослідити, як це робить лоцман, міряючи глибину сумнівного фарватеру);
- 2) вибудувати, відшліфувати та спрогнозувати свою аргументацію (що може заперечити партнер та як найпростіше схилити його до угоди);

3) уявити собі весь хід переговорів (тому настільки важливо виробити ранжовану “повістку дня”).

👉 Запам'ятайте: набагато вигідніше знати матеріал, що відноситься до переговорів, напам'ять. Надійність пам'яті слід підкріпити конспектом із записом ключових моментів, найважливіших фактів і позначенням ходу аргументації. Чи робите ви доповідь, чи ведете переговори – слід ставитися до себе критично.

2) Діалектика, софістика, винахідливість.

Діалектика в риторичному аспекті є вмінням з протиріч “витягувати” разючі та переконливі аргументи. Стало бути, діалектика – певна ознака дебатів, закорінена в логіці та психології.

Софістика та демагогія не відносяться до діалектики, вони є “психологічно рафінованою та прикрашеною псевдодіалектикою” [19]. При всій своїй дієвості діалектика не відступає від істини. Софістика ж і демагогія дбають тільки про дієвість.

3) Ви і ваш партнер: техніка й тактика ведення переговорів.

Слід дотримуватися простих і частково взаємопов'язаних правил ведення переговорів, які можна резюмувати в наступних пунктах.

1. Слухайте партнера.
2. Поважайте партнера.
3. Прагніть створити на переговорах хороший клімат.
4. Не недооцінюйте значущості упереджень.
5. Намагайтеся виражатися ясно, не допускайте непорозумінь.
6. Проявляйте люб'язність, дружелюбність, дипломатичність.
7. За необхідності проявляйте твердість, але будьте терплячі та зберігайте холонокровність в “найжаркішій обстановці”.
8. Полегшуйте партнерові можливість надання згоди.
9. Прагніть до мети – щонайменше, до компромісу.

10. Обміркуйте тактичні можливості ведення переговорів.

4) Ви включаєтеся в дискусію.

Розглядаючи дискусію по завершенню основної доповіді варто мати на увазі наступні моменти.

- Якщо ви не знайомі з більшістю присутніх, коротко представтесь.
- Говоріть тільки по суті справи.
- Перед виступом сформулюйте та впорядкуйте власні аргументи (якщо їх декілька, то це буде запобіжником плутанини у викладі.). Якщо обговорювані дані дуже важливі, варто зафіксувати висловлювання доповідача та інших виступаючих, щоб оперувати точними відомостями. Якщо опонент торкається 6-8 пунктів, то всі міркування неможливо утримати в пам'яті. Тому має сенс точне цитування: "По цьому питання Ви сказали буквально наступне...". У такому випадку зникає можливість відмови опонента від сказаного.

- Не розмірковуюйте про все, що вам відомо, а виділіть істотні моменти.

- Не повторюйте детально викладене попередніми ораторами. Можна зв'язати власні міркування з уже представленими. У дискусії краще враження справляє розкутість, імпровізація, нехай навіть викладаються заздалегідь обдумані думки. Ще Квінтіліан вказував, що треба створити враження міркувань, які щойно прийшли в голову.

- Говоріть впевнено, вагомо, стисло та послідовно. Для дискусії також дієво правило лаконічності, небагатослівності.

- Не говоріть довше відведеного вам часу: небагатослівність ефективно в будь-якому випадку.

5) За Вами заключне слово.

Якщо ви підводите підсумок дискусії, є три можливості вступу до неї:

1) резюмувати кожен виступ;

- 2) робити висновки по декількох тематично об'єднаним виступам;
- 3) підвести підсумок у заключному слові.

Тож немає сумніву, що досвідчений учасник дискусії – не просто вмілий ритор і діалектик, він володіє безліччю технічних і тактичних засобів, що допомагають відобразити неминучі в процесі переговорів нападки й наміри.

3.1.1. *Дискусія та парламентська процедура*

Парламентська процедура – демократична процедура. Її призначення – виявити волю більшості та захистити права меншості. Це порядок, при якому люди збираються на рівних правах і на основі вироблених спільно та обов'язкових для всіх правил обирають керівництво й намічають лінію поведінки. Американський дослідник Поль Сопер¹⁹ у своїй книзі “Основи мистецтва промови”, описуючи парламентську процедуру, доходить висновку, що ідея, покладена в основу парламентської процедури – благородна, адже володіє тією перевагою, що вбирається в форми, які стали майже зовсім однаковими і тому при всіх видах колективного обговорення знаходить доцільне застосування [12, с. 352].

Втім, зауважує Сопер, як і будь-який встановлений порядок людської діяльності, парламентська процедура не вільна від помилок. Вона може стати об'єктом зловживання, що нерідко й трапляється. Це можливо всякий раз, коли: 1) члени колективу недостатньо пильні та не знають процедури; 2) яке-небудь угруповання чи окрема особа використовують її для протидії волі більшості; 3) правила процедури застосовуються не належним чином або застосовуються не як засіб, а як самоціль.

Загалом, чим менша група, тим менш суворо слід дотримуватися правил процедури. На нараді, комісії або в комітеті немає необхідності

¹⁹Поль Сопер (1906-1988 рр.) 35 років працював в університеті штату Теннесі, США. З 1939 р. по 1972 р. керував університетським театром, в 1968-1972 рр. факультетом риторики і театру. Створив самоокупний театр “Карусель”, поставив 140 вистав.

вдаватися до всіх або навіть деяких формальних правил, за винятком випадків, коли питання стосується голосування. Більшість численні за своїм складом засідання проводяться при дотриманні особливих правил (як, наприклад, групові дискусії та симпозіуми).

Розглянемо універсальне застосування парламентської процедури за пунктами, запропонованими Сопером [12, с. 352-366]:

I. Організація групи

Коли люди збираються для обговорення питання, дотримується наступний порядок:

- 1) один з членів ініціативної групи закликає збори до порядку;
- 2) обирається тимчасовий голова; вибирається або призначається тимчасовий секретар;
- 3) приймається регламент ведення зборів;
- 4) відбуваються вибори уповноважених і членів постійних комісій.

Коли вищезазначені процедури завершені, група може функціонувати. Правила організації повинні бути по можливості простіше. Вони передбачають:

- 5) найменування та цілі організації;
- 6) права членів: умови прийому, права та обов'язки;
- 7) права уповноважених: умови, необхідні для виборів, строки, обов'язки;
- 8) комісії: їх організація, терміни, обов'язки;
- 9) збори: строки призначення, порядок денний, кворум;
- 10) умови внесення поправок до правил процедури.

Більшість організацій, що засновуються недосвідченими людьми, має настільки суворі правила щодо кворумів, ведення зборів, внесення поправок, що їх навіть доводиться порушувати, щоб не зупиняти роботу.

II. Порядок денний

Порядок денний зборів повинен відповідати особливим потребам групи. Групі, що займається мистецтвом красномовства та організувала

клуб, не слід перевантажувати повістку регулярним читанням протоколів, частими звітами комісій, словом усім, що не сприяє здійсненню завдань клубу. Порядок денний у більшості організацій наступний:

- 1) відкриття зборів;
- 2) читання протоколу;
- 3) звіти постійних комісій;
- 4) звіти спеціальних комісій;
- 5) незакінчені справи;
- 6) нові питання;
- 7) різне: оголошення, промови й т.п.;
- 8) оголошення про перерву та/або закриття.

III. Процедура голосування

Голосування відбувається:

- а) усно (“так”/“ні”);
- б) шляхом підняття рук;
- в) шляхом вставання;
- г) таємницею балотування;
- д) шляхом поіменного опитування.

У більшості випадків використовують переважно усне голосування. Але якщо питання викликало “гарячі” дебати й не можна передбачити результати голосування, головуєчий проводить його шляхом підняття рук або вставання. З міркувань позбавлення присутніх певного збентеження та сум’яття голова може запропонувати таємне голосування. Якщо він не робить цього, учасники зборів можуть внести відповідну пропозицію, яка приймається більшістю. Голова призначає двох або більше рахівників голосів, причому вони повинні бути об’єктивними (а не прихильниками вирішення якого-небудь питання або прихильниками одного кандидата).

Будь-який член зборів, не згодний з оголошеними головою результатами підрахунку, може вимагати перерахування голосів. Також після усного голосування можна заявити, що “думки розділилися порівну”.

Це допустимо як пропозиція, що апелює до зборів з приводу рішення голови. У подібному випадку він повинен провести голосування шляхом підняття рук або вставання.

Голова завжди вправі голосувати, якщо він член цієї групи. Зазвичай він не користується цим правом, крім випадків, коли його голос створює або порушує рівність голосів.

IV. Вибори уповноваженого

Зазвичай порядок виборів такий:

- а) вибір або призначення комісії з висунення кандидатур (така комісія зазвичай засновується на попередньому зібранні);
- б) представлення списку кандидатів (припускається наявність більш ніж одного списку, якщо це не суперечить статуту організації);
- с) висунення кандидатур з місця (голова зобов'язаний завжди по оголошенні доповіді комісії пропонувати висунення кандидатур з місця);
- д) голосування (зазвичай таємне);
- е) підрахунок голосів.
- ф) оголошення результатів голосування.

Висунення кандидатур не вимагає повторних пропозицій і триває, допоки хто-небудь не внесе пропозиції про припинення. Остання пропозиція вимагає повторення, не підлягає дебатам і проходить при більшості у дві третини голосів. Названий кандидат, який бажає зняти свою кандидатуру, встає та звертається до голови: “Я прошу зняти мою кандидатуру”. Пропозиція, щоб хто-небудь був “обраний на підставі одноголосного “гучного” схвалення” або щоб було “оголошено про одностайність рішення зборів”, не порушує загальноприйнятого порядку тільки якщо кандидатура особи, що згадується в пропозиції, була висунута. Така пропозицію, зрозуміло, відпадає, якщо всі голосують одностайно. При голосуванні усному, за допомогою підняття рук або вставання, кандидати балотуються в порядку висунення.

Оскільки в правилах не передбачено іншого, жоден кандидат не оголошується обраним, поки не отримав більшості голосів. Якщо жоден з кандидатів не отримає більшості при першому балотуванні, необхідно переголосувати за всі кандидатури за винятком тієї, за яку було подано найменше число голосів. Таку процедуру можна повторити кілька разів, поки одна кандидатура не отримає більшості голосів. Якщо інше не передбачено, обрана особа безпосередньо приступає до виконання своїх обов'язків.

V. Заснування комісії

Правила, що регулюють вибори постійних комісій та їх обов'язки, мають бути включені в статут організації. Члени спеціальних комісій обираються або ж призначаються головою організації. Питання про виділення їх, якщо не передбачено іншого, ставиться шляхом пропозиції: “Вношу пропозицію, щоб голова призначив ...” або “Вношу пропозицію, щоб збори обрали...” Як правило, в пропозиції повинні бути вказані кількісний склад, строки повноважень і функції комісії. Якщо в завдання комісії входить формулювання програми дій з обговорюваного питання, вона повинна складатися з прихильників запропонованих заходів. Якщо ж її призначення бути інше дорадчим органом, до її складу мають увійти особи, які представляють всі точки зору, що мають безпосереднє відношення до опрацювання питання.

При відсутності інших пропозицій зі сторони голови або присутня особа, яка отримала більшість голосів, або ж висунута головою, стає на чолі комісії. Але може бути постановлено, щоб комісія сама обрала голову. Зазвичай число членів комісії непарне, причому запитуються звіти як більшості, так і меншості. Звіт комісії може супроводжуватися пропозицією з приводу програми дій зборів. Пропозиція вноситься головою комісії, доповідачем або будь-яким членом організації. Якщо комісія представила свій завершальний звіт, вона автоматично

розпускається, оскільки не буде внесено і не пройде пропозиція передати питання для вторинного розгляду.

VI. Види пропозицій

За Соппером пропозиції діляться на чотири групи: основні, допоміжні, побічні та привілейовані [12, с. 359-363]. Відмінність основних пропозицій у тому, що вони представляють єдиний спосіб внесення на обговорення та на рішення головне питання. Всі інші пропозиції чисто процедурного характеру. Вони мають на меті підтримання порядку і захисту зборів (побічні та привілейовані пропозиції) або просування основних пропозицій (допоміжні).

а) Основні пропозиції

1) Основне питання. Іноді воно розглядається, як єдина основна пропозиція. Внесене на розгляд, воно становить предмет обговорення зборів. Все, що робить парламентська група, з початку до кінця зосереджено навколо основного питання.

2) *Пропозиція поставити відкладене питання.* З даної пропозиції відкладене питання можна знову поставити на обговорення та голосування. Воно не допускає поправок і дебатів та не розглядається, якщо обговорюється інше питання.

3) Пропозиція переглянути питання. Вноситься з метою знову обговорити пропозицію, яка була прийнята чи відхилена на даному або ж попередньому зібранні. Його може вносити тільки особа, яка голосувала на боці більшості при первісному вирішенні питання, і в будь-який час, навіть якщо доводиться перервати оратора. Але його не можна ставити на голосування, поки не покінчено з питанням, обговорення якого було перервано. Пропозиція про перегляд не допускає поправок, але може піддатися обговоренню, якщо пропозиція, до якої воно відноситься, викликала дебати.

4) Пропозиція про скасування. Ця пропозиція закликає до скасування заходів, намічених на попередніх зборах. Допускає поправки та вимагає для проведення дві третини голосів.

5) Пропозиція про встановлення особливого порядку занять. Його мета – організувати розгляд приватного питання у встановлений час. Допускає поправки, обговорення, вимагає для проведення дві третини голосів.

б) Допоміжні пропозиції

Допоміжні пропозиції мають перевагу над основними і в межах своєї групи розташовуються також за ознакою переваги. Допоміжній пропозиції надається перевага на внесення його на обговорення перед іншими, ще не вирішеними питанням. Але якщо така пропозиція не вирішує питання, обговорення продовжується до тих пір, поки не буде вичерпаний список ораторів. Надалі ці пропозиції перераховані в порядку їх переваги.

1) Пропозиція відкласти дискусію. За його прийняття питання відкладається до тих пір, поки не буде внесено пропозицію знову поставити його на обговорення. Воно не допускає ні поправок, ні дебатів.

2) Пропозиція закрити дебати. За його прийняття обговорюване питання ставиться на голосування. Не допускає поправок і дебатів та проходить тільки при більшості, не менше ніж дві третини, голосів.

3) Пропозиція про обмеження часу. Його формулювання: “Пане голово, я вношу пропозицію обмежити час до двох хвилин на промовця”. Допускає поправки, але не дебати. Пропозиція збільшити час підпорядковується тому ж регламенту.

4) Пропозиція відкласти питання на певний строк. Якщо вона прийнята, то відкладене питання в оговорений час включається до порядку денного. Допускає поправки та дебати.

5) Пропозиція передати питання до комісії. Допускає дебати та поправки.

6) Пропозиція створити комісію для обговорення питання в цілому. Якщо пропозиція прийнята, скликається комісія під головуванням уповноваженого з даного питання. Комісія розглядає питання, яке очікує на рішення, без дотримання формальностей.

7) Пропозиція про поправку. Вноситься на предмет вилучень, змін і доповнень до обговорюваного питання. Також може мати на увазі поділ питання на два і більше самостійних питань, що підлягають окремому обговоренню та за постановою зборів – окремому голосуванню. Допускає поправки і дебати.

8) Пропозиція про відкладення на невизначений термін. Фактично присікає можливість заходу. Якщо вона прийнята, відкладене питання ставиться на зборах тільки за умови пропозиції про перегляд. Допускає дебати, але не поправки.

в) Побічні пропозиції

Побічні пропозиції не розташовують за ознакою переваги, але з практичних міркувань мають перевагу над усіма пропозиціями, за винятком привілейованих. Для внесення побічних пропозицій (крім тих, що відносяться до відступу від регламенту та зняття пропозиції) оратора можна перервати.

1) Пропозиція до порядку обговорення. “Пане голово! Прошу слова до порядку обговорення”. Особа, що висунула пропозицію вказує, що ведення зборів головою або дії учасника зборів розходяться з встановленим порядком. Питання вирішується головою або шляхом голосування.

2) Апеляція з приводу ведення зборів. “Пане голово! Я не згоден з порядком ведення зборів”. Голова запитує – чому, і якщо не погоджується, то ставить питання на голосування: “Не згодні з порядком ведення зборів головою...” і т.п.

3) Парламентський запит (і вимога інформації). Насправді це питання, що відноситься до процедури або до заяв оратора. “Пане голово!

Чи доречно в даний час внести пропозицію про відкладення обговорення” або: “Пане голово! Чи не дозволить оратор поставити йому питання?”. Голова запитує оратора, і, якщо той не заперечує, ставиться відповідне питання.

4) Пропозиція про зняття пропозиції. Вноситься тільки автором пропозиції, про яку йде мова. За відсутності заперечень воно автоматично знімається, в іншому випадку ставиться на голосування. Його не можна голосувати, якщо надходить привілейована пропозиція або ж не закінчена інша пропозиція. Не вимагає повторності. Не допускає поправок і дебатів.

5) Пропозиція про відступ від регламенту. Вноситься для обговорення приватного питання; щодо переваги поступається привілейованим. Допускає поправки, але не дебати. Для проведення потрібно дві третини голосів.

6) Заперечення проти обговорення. Вноситься зазвичай з міркувань доцільності. Не має відношення до порядку денного. Може перервати оратора, не вимагає повторності, не допускає ні поправок, ні дебатів. Приймається при більшості у дві третини голосів.

г) Привілейовані пропозиції

Ці пропозиції користуються найбільшими перевагами та в межах своєї групи за ознакою важливості розташовуються таким чином:

1) Пропозиція про термін наступного зібрання. Доречно повсякчас до оголошення результатів голосування про відкладення. Допускає дебати і поправки.

2) Пропозиція про відкладення зборів. Допустима в будь-який час, крім випадків, коли не вирішено питання про термін наступного зібрання, або оратор ще має слово, або ж йде перевірка підсумків голосування. Не допускає ні дебатів, ні поправок.

3) Пропозиція про перерву. “Пане голово! Вношу пропозицію про перерву на двадцять хвилин”. Допускає тільки поправки щодо тривалості, причому обговорюються тільки ці поправки.

4) Привілейоване питання. “Пане голово! У мене привілейоване питання”. Воно схоже з пропозицією до порядку денного і завжди має на увазі термінові заходи: припинення безладу, образливих витівок. Може перервати оратора. Не вимагає повторної пропозиції. Не допускає ні поправок, ні дебатів. Вирішується питання головою або ж більшістю голосів.

5) Пропозиція до порядку денного. Якщо регламент встановлений в самому статуті організації або прийнятий спеціальним голосуванням для даного зібрання, голова зобов’язаний дотримуватися його, переходячи від питання до питання по порядку денному. При упущенні голови в цьому напрямку учасник зборів може встати і сказати: “Пане голово! Маю слово до порядку денного”. Пропозиція може перервати оратора. Не допускає ні повторних пропозицій, ні поправок, ні дебатів. Тільки пропозиція про відкладення або про внесення спеціального питання може бути виключенням в установленому порядку денному. Втім, пропозиція, відкладена на певний строк, у вказаний час стає привілейованою.

Техніка ведення дискусії. Завдання фасилітатора/модератора дискусії можна визначити коротко та послідовно: *підготовка → ведення → спонукання → наведення мостів → підтримання порядку → підведення підсумків → подяка.*

Тому, хто головує на засіданні чи веде обговорення, необхідно обдумати ряд обставин:

- *Підготовка.* Безліч дискусій і переговорів страждають від поганої підготовки, що перешкоджає їх успішному проведенню. Чим краще в цілому і у всіх деталях підготовлена дискусія, тим менше в ході неї буде зволікань і непорозумінь.
- *Грунтовність.* Те, що ведучий повинен володіти обговорюваним матеріалом, само собою зрозуміло. Кращою манерою ведення залишається спокійна, незалежна, сповнена влучного гумору та терпіння. Ведучий не

нав'язує власної думки. Він утримується від заяв, не будучи “ні рупором, ні гальмом”.

- *Введення, вміння розпочати, “розбити лід”.* Відкривати дискусію варто коротко, виразно, дружельно: “Пані та панове, відкриваємо засідання, вітаю вас. Порядок денний вам відомий. Чи є зміни або доповнення? ... Ні ... Тоді приступаємо до першого питання ...”. Найважче відразу направити обговорення у вірне русло.

- *Спонування.* Дискусія можлива тільки при рівності партнерів. Головуючий зобов'язаний запобігти “виродженню” її в діалог експертів або в монолог.

- *Конкретність.* В учасників не повинно виникати враження підконтрольності, якщо дискусія протікає нормально. Не варто втручатися і в разі відхилень від теми, якщо вони швидкоплинні. Потрібні досвідченість і чуття, щоб зрозуміти: ось тут ми втрачаємо з уваги предмет обговорення, ухиляємося від теми. Якщо виступаючий абсолютно відходить від теми, слід йому ввічливо на це вказати. Якщо він пропустить попередження повз вуха, можливо варто позбавити його слова.

Перш за все, необхідно стежити за поступовістю обговорення, не дозволяти все звалювати в купу. Краще повністю роз'яснити одне питання, ніж десять наполовину. Ведучий повинен сортувати заявки на виступи, з'ясовуючи, чи належать вони до обговорюваного питання. Само собою зрозуміло, що неприпустимі одночасні виступи кількох ораторів.

- *Уточнення.* Не завжди учасники обговорення настільки досвідчені, що в змозі чітко та послідовно викласти свої думки. Іноді доводиться допомагати їм, роблячи їх міркування зрозумілими, переформулюючи.

- *Підведення проміжних підсумків.* Час від часу ведучому доводиться підсумовувати дискусію та зіставляти висловлені думки.

▪ *Дотримання регламенту.* Необхідно стежити за тим, щоб виступаючі не говорили довше відведеного часу. Коли час минув, слід вказати на це.

↳ *Замість заяви “Дебати завершені” краще скористатися формулюванням: “Список виступаючих вичерпано”. У першому випадку за рішенням зборів обговорення припиняється, хоча й залишалися бажані. Це може бути сприйнято як “затискання ротів” супротивникам.*

▪ *Заключне підведення підсумків.* Цього ні в якому разі не можна уникати. Особливо потрібно виділити конкретні пропозиції, щоб ділова мета зборів була підтверджена. Інакше учасники розійдуться, вважаючи, що в черговий раз поговорили, і знову не буде конкретного результату.

По завершенні дискусія повинна бути піддана критичному розбору.

Дискусії та дебати завжди ризиковані. Точно не можна передбачити, у що вони зрештою вилляються. Але створювані ними напруга та збудження цілущі. Поодинці кожен з учасників навряд чи впорається з усіма обговорюваними проблемами. Життєві питання не підкоряються правилам рішення математичних рівнянь.

1.1.2. Психологічні особливості мовного повідомлення у законотворчому процесі

Спільність психічного стану оратора й аудиторії – найвищий прояв майстерності публічного виступу. Ставлення оратора до предмета промови, його зацікавленість, переконливість викликають у слухачів відповідну реакцію. Головні показники взаєморозуміння між комунікантами – позитивна реакція на слова оратора, зовнішнє вираження уваги у слухачів (їхня поза, зосереджений погляд, вигуки схвалення, посмішки, сміх, оплески), “робоча” тиша в залі. Контакт – величина перемінна. Він може бути повним (зі всією аудиторією) і неповним, стійким і хитким в різних фрагменти проголошення промови [8, с. 7].

Тож мовне повідомлення як єдине ціле, в якому втілюється весь зміст виступу депутата, має свої психологічні особливості.

👉 **Прийом психологічно обумовленої композиції мовного повідомлення депутата відображає необхідність будувати виступ таким чином, щоб він був продуманим, відповідав специфіці парламентської діяльності.**

Білоруський дослідник, кандидат психологічних наук Кібак І.А. в монографії “Психологія особистості депутата” виділяє певні правила формування мовного повідомлення парламентаря [4, с. 99]:

🌀 *Правило пріоритетності мети повідомлення депутата.*
Досягненню мети підпорядковується не тільки формування змісту мовного повідомлення депутата, але й відбір елементів мови, їх комплексне використання (такою метою у депутатів виступає, наприклад, підготовка пропозицій та зауважень до проекту закону.)

🌀 *Правило розв’язуваного психологічного завдання в законотворчому процесі.* У кінцевому рахунку, всі психологічні підходи, завдання, прийоми, дії, правила мовного повідомлення та обміну в закони творчої діяльності депутата не є самоціллю. Вони обслуговують процес отримання законотворчого результату, забезпечують його відповідність. У зв’язку з цим вся психотехнологія законів творчості визначається метою і його завданням. Такими психологічними завданнями, які розв’язуються в законотворчій діяльності за допомогою мови, можуть бути: досягнення взаєморозуміння по законопроекту; зняття психологічних бар’єрів, що виникають у депутатів при обговоренні та прийнятті законопроекту; правомірний психологічний вплив; встановлення психологічного контакту в інтерпретації їх істини та ін. Правильний відбір психологічного законотворчого завдання, відповідної мети, і становить суть виконання даного правила. Кожне із завдань реалізовується при використанні відповідних психотехнік, мовних і немовних засобів в комплексі.

❧ *Правило структурно-сислової організації у виступі депутата із законопроекту.* Структура змісту проекту закону у виступі депутата строго підпорядковується правовим і психологічним стратегіям. План, зміст виступу мають силу, якщо вони логічні та структуровані, тобто кінцевий сенс складається з послідовного ланцюга питань і підпитань, що знаходяться в строгій логічній підпорядкованості та обґрунтовано перетікають один в одний. Депутату, щоб опановувати парламентською майстерністю, необхідно докладати особливих зусиль для правильного формулювання думки. Корисно, наприклад, найретельнішим чином розробити план виступу по законопроекту (правовій нормі), намітити логічний ряд питань і підпитань, продумати їх взаємозв'язок.

❧ *Правило лексичного опрацювання виступу із законопроекту.* Велике значення має не тільки змістовна сторона – “про що сказати?”, а й логіко-лексична – “як сказати, якими словами?”. Слова слід підбирати так, щоб у суб'єкта права (депутата) та інших учасників законотворчого процесу у спілкуванні не викликати негативних емоцій, реакцій, які можуть зірвати доповідь, співдовідь або виступ на пленарному засіданні, засіданні постійної комісії тощо.

❧ *Культура мови й етикет депутата.* Мова депутата при офіційній розмові з колегами-депутатами та посадовими особами, представниками інших держав повинна відповідати вимогам державного-правового статусу та нормам цивілізованого, парламентського спілкування. Співвідношення правової та мовної культури депутата передбачає: володіння професійною психолого-правовою мовою: точна побудова речень; знання теоретичних законів і нормативно-правових актів, а також прагнення і вміння змістовно, логічно, точно, лексично ясно оформляти свої думки та почуття. Мовна культура депутата зобов'язує його максимально використовувати багатства словникового запасу рідної мови. Особливою виразністю повинна відрізнятися мова депутата, якому часто доводиться виступати в ЗМІ та перед населенням.

✧ *Прийом дотримання норм формальної логіки у законотворчій діяльності є одним з головних засобів аналізу законотворчої діяльності, тобто вчення про загальні закони та вимоги до побудови правових норм, пропозицій, висновків та обґрунтувань щодо законопроектів.*

Дослідником також були виділені в ряді правил основні вимоги до промови депутата [4, с. 101]:

✧ *Правило тотожності.* Усяке твердження треба формулювати точно, однозначно, не допускаючи можливості двоїстих тлумачень. Чим зрозуміліше й точніше сформульована в промові депутата думка, тим більше шансів, що вона буде правильно зрозуміла колегами і допоможе в прийнятті законопроекту.

✧ *Правило несуперечності.* Якщо два висловлювання про одне й те ж містять певні суперечності, то вони не можуть бути істинними. Очевидно, що таке явище неприпустимо в мовному повідомленні депутата. Його судження повинні бути однозначними та точними.

✧ *Правило аргументації.* Мовне висловлювання будується правильно, якщо містить не тільки твердження, але і їх аргументацію. Формальна логіка вимагає, щоб теза доповнювалася обґрунтуванням. Недостовірна, сумнівна та поверхнева аргументація не прийнятна в колі парламентарів. Актуально є застосування системної моделі аргументації, яке дозволяє: виявити процедуру формування вихідних суджень аргументації; наочно уявити процес аргументації; реконструювати модель світу пропонента; виявити ієрархію цінностей пропонента. Крім того, застосування системної моделі аргументації до конкретного тексту дозволить побудувати “інтелектуальну модель” пропонента, тим самим внісши ясність і точність у розуміння тексту, а також розкрити процес обґрунтування суджень, що є вихідними посиланнями в “дереві” аргументації.

Застосування даної моделі покликане забезпечити не тільки дослідникам, але й законодавцям більш “глибинне” розуміння тексту, крім

того, в результаті застосування моделі з'являється можливість оцінки загальної логічної культури пропонента.

✎ *Правило достатньої підстави.* Твердження вірне, якщо воно належним чином обґрунтоване, якщо є поважні аргументи, які безумовно і точно підкріплюють його істинність. Мовне повідомлення депутата ефективне, якщо обґрунтуванням і аргументам відводиться більше уваги, ніж прямим твердженням.

✎ *Правило логічного парламентського мислення.* Знаходження і систематизація певних схем правильного розгляду правових норм щодо законопроекту – важливий процес. Вивчити логіку та практично застосовувати її цілком можливо, не дивлячись на складність формальних умопобудов.

Логічний підхід лежить в основі формально-нормативного методу теоретичного та професійного парламентського мислення. Саме логіка парламентського мислення виділяє правові поняття, встановлює зв'язки між ними, класифікує норми на основі певних критеріїв, упорядковує і систематизує їх, перетворює в логічно несуперечливе ціле. Іншими словами, мова йде про деонтологічну логіку, але поза причин, що породжують норми.

✎ *Правило раціонального парламентського мислення.* Дане правило припускає, що вивчення правових закономірностей має спиратися на об'єктивний аналіз реальних фактів у суворій відповідності з правилами логіки. Раціональне мислення засноване на визнанні загального причинно-наслідкового зв'язку подій і явищ. Іноді в обмеженості можливостей раціонально-понятійного мислення бачать показник його неспроможності, пропонуючи перейти від нього до так званого “дискурсивного” або “діалогістичного” мислення. Проте залишається неясним, якою же саме може бути основа такого мислення, якщо не логічною, і з якої причини результати “нераціонального” мислення повинні виявитися більш достовірними, якщо невідомо навіть, якими способами вони будуть

досягатися та перевірятися, бо інших способів, крім раціональних, наука ще не виробила.

Зрозуміло, слід враховувати, що прийняття раціоналістичної установки зовсім не означає “можливості відшукати якусь привілейовану, що забезпечує однозначність і безпрограшність... когнітивно-раціональну систему координат, якою можна було б передоручити свободу і відповідальність відношення людини до світу, коли людина, вставши на позиції раціональної свідомості, виступала би просто рупором, транслятором якоїсь безумовної істини...” [4, с. 103]. У цьому сенсі вивчення правових закономірностей повинно носити не тільки раціональний, а й критичний, творчий характер.

✎ *Прийом використання психотехніки промови депутата в парламентській діяльності.* Всі психологічні засоби мови необхідно не тільки використовувати, а й варіювати відповідно до змісту сказаного. Психотехніка у парламентській діяльності – це система спеціальних і цілеспрямованих психологічних засобів і прийомів, що дозволяють депутату ефективно впливати на психіку і свідомість суб’єкта права, учасника законотворчого процесу з метою реалізації певних парламентських (законотворчих) завдань. Основні правила тут такі [4, с. 104-105]:

1. *правило професіоналізму* промови депутата проявляється через його професійну компетенцію, професійні знання юриста, економіста, соціолога і т.д.; в парламентських читаннях, дискусіях, при розробці та прийнятті законопроектів, законодавчих рішень та ін. Професіоналізм парламентської промови вимагає, насамперед, володіння понятійним апаратом у певній галузі знань і точного вживання відповідної термінології з конкретного законопроекту;
2. *правило різноманіття* – полягає в застосуванні різноманітних психотехнік мовного висловлювання у згоді з логікою та

змістом виступу. Говорити тільки мовою статей проекту закону, дотримуватися вимог нормотворчої техніки, регламенту та інструкцій, стверджувати без доказів рівним невиразним тоном з перерахуванням цифр або зачитуванням витягів з висновків, обґрунтувань – значить говорити сухо та непереконливо;

3. *правило акцентування* – вимагає залучення уваги всього депутатського корпусу. Виділення найважливіших положень висловлювання (правових норм), проміжних констатацій і висновків може проводитися технічними засобами;
4. *правило живої розмовної мови депутата* – констатує той факт, що найбільш зрозуміла для слухача жива розмовна мова, яка завжди повинна бути різноманітною, емоційною, виразною;
5. *правило вибору стилю парламентської мови* – проявляється в єдності прийомів використання засобів мови. Вибір стилю мови депутатом повинен завжди відрізнятися стильовими особливостями при виступі на пленарному засіданні, засіданні постійної комісії, парламентських і громадських слуханнях і в інших випадках. Існують і так звані парламентські обставини, що вимагають гнучкої видозміни стилю в залежності від того, з ким говориш, про що говориш, чого потрібно досягти в результаті.

☞ *Прийом діалогічності парламентської мови* визначається зацікавленістю депутатського корпусу в тому, щоб доповідач говорив більше по законопроекту. Парламентська мова не часто має строго монологічний характер: згадаймо промови депутатів, виступи перед виборцями з доповідями на парламентських і громадських слуханнях, де більшу частину часу займає діалогічна форма.

3.2. *Культура полеміки*

“Суперечка урівнює розумних і дурнів – і дурні це знають”

(Олівер Венделл Голмс молодший²⁰)

Діловий стиль спілкування орієнтований на отримання конструктивного результату, пов'язаного з обговоренням спірного положення. Конструктивним буде такий результат спілкування, який складається з оптимального комбінування позицій учасників комунікативного процесу. На відміну від цього силовий стиль спілкування має своїм результатом підпорядкування однієї з позицій іншій.

У діловому спілкуванні нерідко трапляються ситуації, коли під час обговорення проблеми доводиться обстоювати свою думку. Це можна пояснити тим, що будь-яке явище багатогранне і численними зв'язками поєднане з іншими явищами. Отже, одній людині важко враховувати всі його аспекти.

Суперечки найчастіше тому й виникають, що партнери звертають увагу на суперечливі характеристики одного явища, і кожен з них по-своєму має рацію [20, с. 28].

Першим, хто усвідомив важливість діалогової форми спілкування людей для прогресу пізнання, вважають Сократа. Відомі бесіди Сократа з друзями і недругами увійшли до золотого фонду культури людства. Античний мислитель вважав, що в голові окремої людини істина з'являється вкрай рідко, найчастіше вона народжується у процесі цілеспрямованої бесіди. Для плідного розвитку думки потрібні щонайменше двоє. Спосіб, за допомогою якого розвивається діалог, він називав методом “баби-повитухи”. Натяк зрозумілий: для народження нової ідеї потрібна допомога [20, с. 28].

²⁰Олівер Венделл Голмс молодший – американський теоретик та філософ права, судовий діяч, 1919-1932 рр. голова Верховного суду США. Найвідомішим є його судові рішення “явна та реальна небезпека” (англ. “clear and present danger”). Мав прізвисько “Великий незгідний” (“the Great Dissenter”), через те, що у рішеннях Верховного Суду США, мав свої особливі думки.

Найшляхетніший вид суперечки – той, який ведеться для з'ясування й зіставлення різних поглядів, пошуку істини. Свою позицію співрозмовники логічно обґрунтовують, з повагою ставляться до аргументів протилежної сторони. Таку суперечку називають дискусією (від лат. *discussio* – дослідження, розгляд, розбір). У дискусії немає переможців. У процесі пошуку істини виграють усі. Якщо ж – захистити, обстояти свою думку і спростувати думку опонента, таку суперечку називають полемікою (з давньогрец. *polemikos* – войовничий, ворожий). До перемоги в полеміці можна прийти шляхом переконання опонента. Однак нерідко до неї прагнуть будь-якою ціною, буквально примушуючи супротивника визнати свою неправоту. У цьому випадку використовують хитрощі, заборонені прийоми (таку суперечку, розраховану на перемогу будь-якою ціною, називають *еристичною*).

Український філолог-науковець Тетяна Ковальова у праці “Ораторське мистецтво”, що була підготовлена передусім для державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, зазначає, що ділова суперечка може поєднувати дві мети: суперечка заради істини і для переконання опонента. Такий спосіб спілкування уможливорює використання різноманітних прийомів, які полегшують перемогу. Перевага в такій суперечці на боці того, хто не тільки глибше знайомий з проблемою, а й уміє використовувати ці прийоми, протидіяти хитрощам і забороненим прийомам, тобто володіє культурою ведення суперечки [20].

Модель суперечки залежить від того, чим зумовлено позиції сторін – ставленням до предмета суперечки чи ставленням до опонента? Принципова відмінність цих двох моделей виявляється в доборі різних методів ведення суперечки [20, с. 28-30].

Перша модель: ставлення до проблеми не залежить від ставлення до опонента. Реалізація цього принципу пов'язана із застосуванням таких прийомів та методів:

а) виявлення проблеми в “чистому” вигляді, незважаючи на те, що про неї думають і як до неї ставляться інші сторони конфлікту;

б) оцінка проблеми, яка ґрунтується на об’єктивних критеріях, а не на характеристиках чого-небудь, зокрема й власних інтересів і намірів;

в) незалежна експертиза ситуації. Вона передбачає перший крок підведення різних цілей під спільний знаменник;

г) визначення власної позиції, яка є вираженням позиційного інтересу, а не претензій на абсолютну істину;

д) формулювання ставлення до позиції опонента виходячи з принципової рівності поглядів і позицій.

Друга модель: ставлення до проблеми формується крізь призму ставлення до опонента. Цьому принципові властиві такі прийоми та методи:

а) суперечливе положення розглядають лише під кутом зору “кому це вигідно?”, тобто виокремлюють не в “чистому” вигляді, а як прояв намірів протилежних сторін;

б) суперечливе положення оцінюють з позицій особистого суб’єктивного інтересу;

в) беруть до уваги лише позиційну експертизу, усі інші експертні оцінки унеможливлено;

г) оцінюють позицію опонента відповідно до уявлення про власну “позиційну перевагу”: “ця позиція правильна, тому що моя; позиція опонента неправильна, тому що належить опоненту”.

Культура ведення суперечки виявляється й у тому, щоб не вести суперечку з людиною, яка не розуміється на питанні, і коли це недоцільно (наприклад, якщо питання, яке поставив слухач, цікавить тільки його). У такому разі краще подякувати за висловлену думку і продовжити розмову з ним наодинці. Також можуть траплятися люди, переконані в тому, що існує лише дві думки: їхня власна і неправильна, адже не всі здатні зрозуміти і прийняти погляд іншого.

Приречена на поразку й суперечка з людиною, налаштованою проти особи свого опонента. Украв важко переконати партнера, якщо він зацікавлений у протилежному висновку.

Додамо, що важливе значення для ухвалення рішення про продовження суперечки мають обставини його проведення: чи підходить місце, чи достатньо часу для обговорення питання, чи немає нервозності, “кипіння пристрастей” у сторін, які сперечаються.

Починати суперечку можна, лише добре обміркувавши її доцільність і зваживши свої шанси на успіх. Вони більші, коли є час підготуватися до суперечки: проаналізувати проблему, обдумати свої аргументи, можливі заперечення й докази опонента.

За багатовікову історію сформувалися принципи і правила ведення суперечки. Знання й дотримання їх дає змогу зробити суперечку продуктивною та перемогти в ній.

Якщо принцип визначає стратегію, напрям діяльності, то правила характеризують тактику, конкретні дії. Принцип найчастіше відповідає на запитання: що треба робити, а правило дає відповідь на запитання: як треба поводитися в конкретній ситуації. Кожен принцип реалізується через сукупність правил.

Принципи сперечання [20, с. 30]:

1. Попередня підготовка.
2. Толерантне ставлення до опонентів.
3. Послідовний аналіз альтернатив.
4. Коректність.
5. Відстороненість.
6. Подолання психологічних бар'єрів.
7. Поетапне наближення до істини.

Принцип попередньої підготовки до сперечання. Попередня підготовка дає змогу мобілізуватися, багато чого обміркувати,

змоделювати найбільш вірогідний перебіг суперечки, зробити деякі “заготовки”, зібрати й осмислити потрібну інформацію.

Правила попередньої підготовки до сперечання:

1. Продумайте стратегію, основний напрям, головну мету суперечки; передбачте найбільш вірогідні варіанти аргументації вашого опонента.
2. Налаштовуйте себе (на всякий випадок) на найгірше, навіть на некоректну поведінку вашого опонента.
3. Оцініть недоліки, а особливо достоїнства вашого опонента, рівень його професіоналізму, освіти, культури, особливості його характеру, мотиви вчинків.
4. Зробіть “заготовки”, які дадуть змогу несподівано й сильно нейтралізувати можливу некоректну поведінку опонента.
5. Не будьте наївними і не розслабляйтеся, мобілізуйтеся на битву, а не на світську бесіду.

Принцип толерантного ставлення до опонентів. Опонент так само, як і ви, має право на власну думку і прагне до істини, а процес пошуку останньої має бути коректним з обох сторін.

Правила толерантного ставлення до опонентів:

1. Пам’ятайте, що істина може виходити не тільки з ваших уст.
2. Будьте психологічно готові вислухати будь-яку думку, будь-який аргумент і навіть некоректний випад проти вас.
3. Чим більшу повагу ви виявите до свого опонента, тим більше у вас шансів перевести суперечку в конструктивне русло.
4. Знайдіть сміливість погодитися з вашим опонентом, якщо переконаєтеся, що він справді має рацію.
5. Не намагайтеся нав’язати свій погляд іншим, поки не вислухаєте всі докази й аргументи своїх опонентів.
6. Визнайте, що ваш опонент хоч у чомусь має рацію.
7. Майте терпіння не поспішаючи, аргументовано висловити свою думку.

Принцип послідовного аналізу альтернатив. Будь-яка проблема, як правило, має кілька можливих підходів і способів розв'язання. Однак не всі вони є оптимальними. Два різних способи залежно від умов, мети, засобів по-різному можуть слугувати знаходженню істини.

Правила послідовного аналізу альтернатив:

1. Чітко визначте альтернативу, її суть, ідею, концепцію.
2. Розкладіть альтернативу на складові частини, етапи, логічний ланцюг проблем, завдань, аргументів, фактів.
3. Проаналізуйте слабкі й сильні сторони альтернативи.
4. Зосередьте увагу на слабких елементах альтернативного підходу.
5. Узагальнюйте все позитивне й негативне в кожному з підходів.

Принцип коректного сперечання. Чим більше коректними будуть судження й дії, тим більше шансів на достойну перемогу над опонентом.

Правила коректного сперечання:

1. Навіть якщо опонент вдається до явно некоректного випадку, не опускайтеся до його рівня, не використовуйте некоректні прийоми.
2. Крок за кроком руйнуйте некоректну аргументацію.
3. Говорячи “ні”, аргументуйте своє заперечення.
4. Критикуючи, пропонуйте конструктивний підхід до ситуації, що склалася, і вихід з неї.
5. Думкам опонентів належить протиставляти ваші думки, а не амбіції, голе заперечення всього, що йде від осіб, які вам не симпатичні.
6. Не намагайтеся перекричати, а аргументовано переконуйте свого опонента.

Принцип відсторонення. Давно помічено, що суперечку виграє не тільки той, хто більш ерудований, але й той, хто, ніби збоку стежачи за ходом суперечки, бачить усе, що відбувається, загалом і здатний коригувати свої недоліки і промахи, піднятися над особистими інтересами й подолати психологічні бар'єри.

Правила відсторонення у процесі сперечання:

1. Подумки спостерігайте ніби збоку себе й інших учасників суперечки.

2. Оцініть, як під час сперечання змінюється настрій і ставлення до вас опонентів і ваших прихильників.

3. Не бійтеся піднятися над особистими інтересами, які заважають вам наблизитися до істини.

4. Намагайтеся діяти нестандартно, не будьте рабом ситуації, що склалася.

Принцип подолання психологічних бар'єрів. Серйозною перешкодою на шляху до перемоги у суперечці є неправильні психологічні настанови: наприклад, настанова на те, що протилежна сторона краще підготовлена, ніж ви, а тому сильніша за вас; або страх виглядати гірше, ніж ваш опонент, що стримує ваші судження й дії.

Правила подолання психологічних бар'єрів:

1. Стежте за думкою, аргументацією, а не за жестами, голосом свого опонента.

2. Не поспішайте переривати вашого опонента, кидати йому репліки.

3. Шукайте й аналізуйте слабкі місця, аргументи, приклади, докази вашого опонента.

4. Не думайте, що противник сильніший за вас.

5. Не будьте самовпевненими, не думайте, що протилежна сторона слабкіша за вас, менш підготовлена й інформована.

6. Прагніть до того, щоб вас усі зрозуміли й адекватно сприйняли сказане вами.

7. Пам'ятайте, що страх перед відповідями опонента – поразка.

Принцип поетапного наближення до істини. Ефективність сперечання і просування до істини прямо залежить від того, наскільки чітко вичленовано фази, етапи сперечання, альтернативні підходи до розв'язання проблеми.

Правила поетапного наближення до істини:

1. Сформулюйте мету, яку ви ставите, починаючи суперечку.
2. Розбийте на етапи процес переконання.
3. Сформулюйте проміжні цілі кожного етапу.
4. Досягнувши проміжних цілей, зафіксуйте цей факт (наприклад фразою: “Отже, ми встановили, що...”).

Логічна структура суперечки [20, с. 32]. У діловому спілкуванні суперечка нерідко виникає спонтанно, причому в ній можуть одночасно брати участь кілька осіб. Якщо ніхто не візьме на себе роль організатора обговорення, воно може перейти у звичайну сварку. Певний порядок ведення суперечки дисциплінує її учасників, дає змогу знайти істину.

Найлегше вести суперечку між двома сторонами. Сформувавши дві команди, треба обрати в кожній головних опонентів.

Більш продуктивним є обговорення, до якого сторони готуються заздалегідь. Присутність незалежних експертів, їхній аналіз аргументів і заперечень обох сторін полегшують пошук об'єктивного вирішення питання.

Етапи ведення суперечки. Процедура суперечки:

1. Вступне інформування. Ведучий, який організовує суперечку, ініціатор зустрічі зацікавлених сторін інформує учасників про проблему, мету і саму ситуацію, що спричинила суперечку.
2. Аргументація сторін. Кожна із сторін, яка має свою позицію щодо розв'язання проблеми, висловлює й аргументовано обстоює свій погляд.
3. Опонування, критичні судження. Кожна із сторін виступає опонентом одна до одної, висловлює критичні судження, сумніви, обстоюючи свою позицію.
4. Активне протиборство сторін. Пошук додаткових аргументів і прихильників, залучення всіх охочих узяти участь у сперечанні. Контраргументація й зіставлення альтернатив.
5. Пошук компромісних варіантів розв'язання проблеми. На цьому етапі кожна із сторін має піти на поступки, частково відійти від своєї

позиції, переглянути її. Аналізують і зіставляють усі можливі варіанти розв'язання проблеми.

6. Пошук рішення. Іде активний пошук й узагальнення всього конструктивного, позитивного, що було висловлено під час сперечання, відшуковують точки зіткнення, виробляють взаємоприйнятні рішення.

7. Завершення суперечки, узагальнення результатів. На цьому етапі підбивають підсумки сперечання, резюмують результати, констатують, що досягнуто та якою ціною.

Можливі й інші варіанти організації дискусії. Перед дискусією може бути виступ доповідача і співдоповідачів (як, наприклад, на нарадах, захисті дисертацій, дипломних робіт тощо). Замість доповіді перед дискусією інколи роздають аналітичні матеріали, проекти рішень.

Можна реалізувати такий сценарій сперечання:

1. Ведучий називає тему обговорення, представляє його учасників, оголошує регламент виступів.
2. Виступ першого опонента з переконувальною промовою.
3. Питання до нього.
4. Виступ другого опонента зі спростуванням або запереченням.
5. Питання до нього.
6. Прикінцевий виступ першого опонента.
7. Переконувальна промова другого опонента.
8. Питання до нього.
9. Виступ першого опонента зі спростуванням або запереченням.
10. Питання до нього.
11. Прикінцевий виступ другого опонента.
12. Експерти оцінюють обґрунтованість позиції кожної із сторін.
13. Ведучий підсумовує обговорення.

Основні етапи організації колективної дискусії:

1. Вступне інформування. На цьому етапі надається слово ведучому (модератору), який викладає основний задум дискусії, умови її успішного перебігу.

2. Постановка проблеми, виокремлення основних напрямів дискусії. Найчастіше їх пропонує ведучий (модератор), але інколи значущість проблем та їх актуальність також можуть бути предметом обговорення.

3. Виступ основного доповідача. Це, як правило, виступ найбільш підготовленого, авторитетного, компетентного у цій проблемі фахівця.

4. Виступ співдоповідачів. Вони можуть розкрити різні погляди на проблеми і власні підходи, способи і засоби її розв'язання.

5. Дебати за доповіддю і співдоповідями. Це етап аналітичних виступів, розставляння акцентів як “за”, так і “проти” тієї чи іншої позиції.

6. Вироблення розв'язання проблеми. На цьому етапі йде активний пошук, перевіряють усі можливі варіанти розв'язання проблеми, відбувається активне протистояння сторін і концепцій, пошук спільних тенденцій, знаходять оптимальний розв'язок.

7. Завершення дискусії, узагальнення результатів. Побажання щодо дискусії.

Щоб суперечка народжувала істину:

1. Чітко визначте мету і предмет дискусії, уточніть смисл понять, якими оперує опонент, стежте за доведеністю його суджень.

2. Не вступаєте в дискусію, якщо погано розбираєтеся в її предметі.

3. Не бійтеся сумніватися у власній правоті.

4. Щоб зрозуміти опонента, треба подумки стати на його бік, проаналізувати проблему і способи її розв'язання з його позиції.

5. Обговорюючи, сперечаючись, шукайте істину, а не нав'язуйте власну думку і не повчайте інших.

6. Уникайте монологу, стежте за аргументами опонента, не випускайте з уваги мету суперечки.

7. Формулюйте запитання опонентові таким чином, щоб відповіді висвітлили його слабкі місця.

8. Спирайтеся на факти, а не на емоції.

9. Якщо необхідно, розбийте проблему на підпроблеми і розв'язуйте її поступово – частинами.

10. Будьте терплячим і уважним слухачем. Дискусія буде непродуктивною, якщо диспутанти погано розуміють один одного і говорять про різні речі.

11. Не поспішайте узагальнювати.

12. Спростовуючи, не навішуйте опонентам ярликів і не ображайте їх.

13. Продуктивності дискусії сприяє те, що вас об'єднує з опонентами.

Способи доведення [20, с. 33]. Звернімося до правил доведення, які сформулював відомий російський юрист П.Пороховщиков. Ці правила ґрунтуються на блискучому знанні психології.

1. Не доводьте очевидного. Слухач завжди шукає у промові щось нове, невідоме йому, а не знайшовши, втрачає інтерес і до промови, і до того, хто говорить. Саме це відбувається, коли чують прописні істини або банальності.

2. Якщо вам вдалося знайти яскравий доказ або сильне заперечення, не починайте з них і не висловлюйте їх без відповідної підготовки. Ви виграєте, якщо спочатку наведете кілька інших міркувань, хоча й не стільки рішучих, але переконливих, і нарешті - рішучий доказ, найсильніший аргумент.

3. Відкиньте всі посередні й ненадійні докази. Треба використовувати найбільш переконливі докази, адже важлива якість, а не кількість.

4. Не втрачайте можливості викласти сильний доказ у вигляді міркування “одне із двох”, тобто дилеми: висновок, зроблений слухачем,

більше вражає його, ніж почутий. Наприклад, у разі очевидної неправди опонента можна сказати, що, можливо, він помиляється щиро, можливо, обманює свідомо. Слухачі, поза сумнівом, погодяться з другим, і це принесе опонентові поразку.

5. Не бійтеся погодитися з противником, коли є можливість повернути його твердження проти нього або довести їх марність для тверджень опонента.

6. Якщо аргументи сильні, краще наводити їх нарізно, детально розвиваючи кожен окремо; якщо вони слабкі, треба зібрати їх до купи. Квінтіліан говорив про останні, що “позбавлені значення якісно, вони переконливі кількістю - тим, що всі підтверджують ту саму обставину”.

7. Намагайтеся підкріплювати один доказ іншим. Якщо є прямий доказ, облиште його і доводьте спірний факт непрямыми доказами. Зіставлення логічного висновку, зробленого таким чином, із прямим засвідченням факту, є сильним риторичним прийомом.

8. Не намагайтеся пояснювати те, чого самі не зовсім розумієте.

9. Не намагайтеся довести більше, якщо можна обмежитися меншим.

10. Не допускайте суперечності у власних доказах.

Способи спростування [20, с. 28-34]. Спростування – це різновид доведення, коли доводиться не істинність, а помилковість, хибність тезису. Спростування, таким чином, спрямоване на руйнування тези опонента.

Способи спростування:

1. Спростування тези шляхом доказу антитези (спростування від протилежного).

Таке спростування застосовують лише тоді, коли твердження сторін протилежні, тобто права одна або друга сторона, третьої можливості немає. У цьому разі можна не турбуватися про викриття тези опонента, достатньо довести свою тезу. Наприклад, щоб спростувати твердження про те, що дотримання етикету гальмує прогрес, достатньо довести, що дотримання етикету сприяє прогресу суспільства. Якщо це зроблено

бездоганно логічно і психологічно переконливо, суперечнику залишається визнати свою неправоту.

2. Спростування шляхом вказівки на помилковість, безгрунтовність наслідку і, таким чином, доведення хибності вихідної тези (зведення до абсурду). Будують спростування так: припускають, що опонент правий і його твердження відповідає дійсності. У такому разі спостерігалися б певні наслідки.

А якщо їх немає, значить, твердження опонента неправильне. Наприклад, твердження, що щеплення захищає людину від інфекційного захворювання, можна спростувати так: припустимо, що це правильно; у такому разі всі, хто пройшов щеплення, не захворіє. Однак відомі випадки захворювання прищеплених людей. Отже, щеплення не захищає від інфекційної хвороби.

Наведемо кілька запропонованих П.Пороховщikovим способів спростування:

1. Заперечуючи супротивнику, не виявляйте особливої старанності. Занадто наполегливе заперечення проти того чи іншого доказу, не підкріплене його спростуванням, може надати йому ваги у слухачів. У них з'являється враження, не вигідне для оратора: якщо він так багато говорить про це, значить, це дійсно має велике значення. І навпаки, якщо оратор лише мимохідь заперечує противнику, ніби нехтуючи його доказами, вони часто вже через це видаються такими, що не заслуговують на увагу.

2. Не залишайте без заперечення сильних доказів супротивника, але, заперечуючи, не треба розвивати їх або повторювати ті міркування, якими він ці докази підтверджував. Повторювати те, що сказано, легко: повторюючи, ми відпочиваємо, разом з тим з'ясовуючи для себе те, що збираємося заперечувати, і думаємо, що виграємо від цього. А виходить навпаки. Міркування супротивника були підготовлені й викладені краще, ніж тоді, коли ми, повторюючи, скорочуємо і спрощуємо їх. При цьому ми працюємо на користь супротивника: якщо слухачі не змогли зрозуміти,

засвоїти його докази – ми пояснюємо їх, якщо могли забути - нагадуємо. Посиливши таким чином позицію супротивника, ми потім експромтом переходимо до її спростування: заперечення не підготовлене, не продумане, страждає багатослів'ям, ми не встигаємо розвинути свої докази, хапаємося за найперше, що спало на думку, й випускаємо з уваги більш важливе. Багатослів'я і туманність заперечення після стислої і ясної думки супротивника тільки відтіняють переконливість останньої.

3. Не доводьте, коли можна заперечувати. Візьмемо наочний приклад. Людина притягнута до кримінальної відповідальності як обвинувачувана без будь-яких доказів. Вона має сказати, що не визнає себе винною, і вимагати, щоб її вина була доведена. Однак замість цього обвинувачуваний поставив за мету довести, що не винний, і наводить низку міркувань на підтвердження цього. У багатьох випадках виявляється, що довести невинуватість неможливо. Отже, замість того, щоб розвіяти підозру, він посилює її.

4. Відповідайте фактами на слова.

5. Не заперечуйте проти безсумнівних доказів і правильних думок супротивника. Ця суперечка не корисна, а іноді й аморальна.

6. Користуйтеся фактами, визнаними противником.

7. Якщо опонент обійшов мовчанкою певну обставину, треба тільки звернути на це увагу й зазначити, що в опонента немає аргументів проти важливої обставини. Не треба при цьому звинувачувати опонента в недобросовісності або непорядності.

Треба пам'ятати загальне правило будь-якої суперечки: щоб викрити неправильні міркування супротивника, треба вилучити з них побічне й, виокремивши положення, що становлять ланки логічного ланцюга, розташувати їх у вигляді одного або кількох силогізмів; у такому разі помилка робиться очевидною.

3.3. Техніка аргументації

а) Попередні зауваження

У високонауковій книзі Іозефа Коппершмідта “Загальна риторика” визначається застосування методики аргументування як “перзуазивний мовленнєвий акт” (від латинського *persuadere* – перемовини). “Перзуазивна комунікація – це перзуазивно функціоналізована послідовність мовленнєвих актів, в якій партнери по черзі висувують мовленнєві аргументи, намагаючись вплинути один на одного з метою встановлення згоди шляхом адекватного обміну думками”.²¹

Бельгійський філософ та юрист Хаїм Перельман стверджує: “Предмет теорії аргументації – вивчення мовно-логічної (дискурсивної) техніки, націленої на пробудження й укріплення колективної готовності аудиторії сприйняти запропоновані їй положення”.²²

Герман Шлютер в своєму “Фундаментальному курсі риторики” заявляє, що аргументація повинна мати справу з трьома основними величинами: станом, ціллю та заходом/міроприємством.²³

Звідси витікають чотири завдання аргументації:

- 1) створити у слухачів те бачення положення, яке їм пропонується;
- 2) переконати їх в першочерговій важливості поставленої аргументуючим цілі;
- 3) показати їм, що запропоновані заходи виконувані;
- 4) довести їх нездатність інших заходів призвести до успіху.

Вільний демократ Томас Делер наступним чином висловив суть демократичного парламентаризму: “Суть парламенту заключається в організації процесу зіткнення думок, виявлення протиріч в ході публічних дебатів, протипоставлення аргументів, управління через дискусію”. Звісно, таке ідеальне уявлення про парламент викликає сумніви. Ще Макс Вебер

²¹ Kopperschmidt, J. Allgemeine Rhetorik. Einführung in die Theorie der persuasiven Kommunikation. Stuttgart. – 1976. – S. 99.

²² Perelman, Ch. Logik und Argumentation. Kronberg/Ts. – 1979. – S. 74.

²³ Schluter, H. Grundkurs der Rhetorik. – Munchen, 1985.

скептично оцінював подібні правила гри: “Кожна промова, озвучена на пленумі, підлягала партійній цензурі. Це помітно по нудзі, яку викликають ці промови. Адже слово отримують лише назначені оратори”.

Хайнцем Кюном було підмічено: “У вік телекратії парламентські дискусії розпалюють війну інтерв’ю”. Одкровення околпарламентських експертів не залишають місця для ілюзій щодо “демократичного процесу прийняття рішень”. Правило говорить: влада диктує, хоч і неохоче допускає спроби вплинути на себе. Міністерський радник Крістоф Ранг, особистий референт канцлера Шмідта, дав загальну картину засідання, сформулювавши: “Не вимагалось ... згоди, лише шмідтзгоди” (в книзі “Эртл завжди спізнюється”).

Але й за необхідності розраховувати різноманітні силові засоби впливу й приймати до уваги асиметричність комунікації, спроба довести та переконати, укріпити свою позицію, створивши готовність до сприйняття кращої аргументації, опирається на етичні основи риторики.

б) Елементи та шляхи ведення доказів

Послідовність доказів – важливий елемент виступу в дебатах. Слухачі бажають знати, чому предмет трактується саме так, навіщо змінювати нинішнє положення речей; оратор повинен обґрунтувати свої ствердження, протягнути “ланцюг доказів”, визначити причинно-наслідкові зв’язки, пояснити результати, підстави, структуру запропонованих змін. Лише демагоги обмежуються бездоказовими ствердженнями. Як для приготування омлету потрібне хоча б одне яйце, так і для аргументації потрібен хоча б один ґрунтовний аргумент.

Риторика, навіть витончена, не замінить доказів. Демагоги та софісти задовольняються “витіюватостями”, але досягають поставлених цілей лише тоді, коли слухачі не обтяжують себе критичним розбором стверджень, що смертельно для “словесних фокусів”.

Риторична аргументація припускає спробу надати заздалегідь підібраному аргументу найбільш прийнятну для слухача форму.

Для цього застосовуються різноманітні методи з діалектичного арсеналу. Далі ми зупинимося на найважливіших з них (цікавою буде у цьому плані книга Вернера Ротерса “Мистецтво сутички”²⁴). Фігуральне представлення в риторичному плані тісно пов’язане з технікою аргументування.

В риторичі є два основних види доказів: абсолютний, чи аподиктичний, і відносний (тут постає питання міри). Аподиктичність означає кінцевість, неспростовність.

Більшість дослідників риторики виокремлюють дві можливості вести аргументацію, іноді вони комбінуються:

- I. Ми будуємо аргументацію так, щоб дещо довести або затвердити.
- II. Ми будуємо контраргументацію, щоб спростувати положення, висунуті опонентом.

До першої: основний метод будь-якої аргументації – ретельний підбір надійних фактів, виняток – ствердження, які суперечать один одному та послідовність, яка ясно простежується.

До другої : наведенні вище вимоги, звісно, відносяться й до контраргументації. Трапляються опоненти, які маніпулюють доказами, намагаються засліпити яскравими аргументами. Якщо опонент намагається заманити вас в діалектичну пастку, необхідно з’ясувати:

1. Чи достовірне його ствердження? Чи можливо підірвати основу його висловлювань, оспорити хоча б один з наведених опонентом “фактів”?
2. Чи наявні протиріччя?
3. Як на основі викладеного опонентом побудувати контраргументацію?

Необхідно змусити опонента перейти в область конкретики. Він повинен навести приклади та додаткові докази. Перевірте кожен

²⁴ Rother W. Die Kunst des Streitens. – München. – 1961.

конкретизований вислів, кожен семантичний перехід. Ні в якому разі не беріть участі в загальних розмірковуваннях.

Більшість має схильність узагальнювати. Проте так опонента не здолаєш. Постійно доводиться вирішувати, що важливіше: загальне, особливе чи одиничне?



Виокремлюють два варіанти ведення доказів: дедуктивний та індуктивний.

Доказ методом дедукції ведеться від загального до конкретного.

Доказ методом індукції ведеться, навпаки, від конкретного до загального.

Індукція дозволяє залучити слухачів в процес обмірковування, спільного досягнення цілі, особистого умозаключення. Здатність робити висновки часто розвивається лише шляхом перебирання багатьох підтверджених варіантів.

Наводячи докази, необхідно особливу увагу звертати на послідовність та враховувати всі моменти. Аргументація повинна бути захоплюючою. Саме тому використання індукції бажаніше, оскільки вона створює напругу.



Пам'ятайте!

Головний аргумент в процесі доведення необхідно представити найбільш рельєфно.

Ядром консолідації є головна ідея, що лежить в основі публічного виступу і виражає позицію оратора.



Правило! Мовлення в діловому спілкуванні спрямоване на те, щоб, переконавши співрозмовника у правильності своїх поглядів, схилити до співробітництва [16, с. 234].

Переконливість визначається:

1) психологічними чинниками, самою атмосферою бесіди, що може бути сприятливою чи несприятливою, доброзичливою чи недоброзичливою; 2) культурою мовлення.

Мовленнєва культура у діловому спілкуванні виражається в оцінці рівня мислення співрозмовника, його життєвого досвіду й у звертанні до співрозмовника зрозумілою для нього мовою. Під час ділової розмови потрібно вживати прості, ясні й точні слова, грамотно формулювати свою думку. Недарма існує висловлення “ріже слух”.

У книзі Зігерта і Ланга “Керівник без конфліктів” виокремлюються типові помилки, пов’язані з “орієнтацією на себе”, що не дають змоги донести свою думку до співрозмовника. Якщо в спілкуванні ми орієнтовані на себе, а не на співрозмовника/опонента, то ми: не організовуємо свої думки перед тим, як їх висловлюємо, а говоримо спонтанно, вимагаючи, щоб інші “встигали” за нами. Через недбалість чи невпевненість не виражаємо своєї думки очно, тому вони набувають двозначності. Говоримо надто довго, отже, опонент/слухач до кінця нашої промови вже не пам’ятає, про що йшлося спочатку. Продовжуємо говорити незалежно від того, чи реагує слухач. Промови без орієнтації на співрозмовника мають форму монологу. Сума втрат інформації за монологічного спілкування може сягати 50%, а в деяких випадках – 80% обсягу вихідної інформації.

Промовцю необхідно використовувати такі правила переконливого спілкування [16, с. 233-242]:

1-ше правило – правило Гомера: послідовність наведених аргументів впливає на їх переконливість. Найпереконливіший такий порядок аргументів: сильні – середні – найсильніші. З цього правила випливає: починайте не з прохання, а з аргументів. Слабкі аргументи краще не використовувати, тому що шкоди від них набагато більше, ніж користі.

Особа, яка приймає рішення (ОПР), приділяє більше уваги слабким місцям у ваших аргументах, оскільки прийнявши позитивне рішення, вона бере на себе відповідальність не за результат справи, а її надійність.

Слід назвати досить важливу обставину. Той самий аргумент для різних людей може бути і сильним, і слабким. Тому сила аргументів повинна визначатися з погляду ОПР.

2-ге правило – правило Сократа: для одержання позитивного рішення з важливого для вас питання доцільно перед співрозмовником поставити два коротких, простих для нього питання, на які він легко дасть схвальну відповідь. 2400 років існує це правило, воно перевірено сотнею поколінь освічених людей. І тільки порівняно недавно були з'ясовані глибинні фізіологічні причини, що пояснюють ефективність такого прийому. Установлено, що коли людина говорить чи чує “ні”, у її кров надходять гормони норадреналіну, що настроюють її на боротьбу. Навпаки, слово “так” приводить до виділення морфіноподібних речовин – “гормонів задоволення” ендорфінів.

Одержавши дві порції гормону задоволення, співрозмовник розслаблюється, стає доброзичливим, йому психологічно легше погодитися, ніж вступати у боротьбу.

Однієї порції ендорфінів може виявитися недостатньо, щоб перебороти поганий настрій, у якому, можливо, перебуває співрозмовник. Крім того, людина не здатна миттєво перебудуватися, треба дати їй більше часу й більше гормонів задоволення, щоб забезпечити цей процес.

Попередні питання повинні бути короткими, щоб не стомлювати співрозмовника, не віднімати в нього багато часу. Крім того, у разі тривалої підготовки до основної частини розмови збільшується ймовірність того, що хтось втрутиться (телефонним дзвінком чи візитом) у розмову, і ваша підготовка піде на користь іншому.

3-тє правило – правило Паскаля: не заганяти співрозмовника в кут, дати йому можливість “зберегти обличчя”. Часто співрозмовник не

погоджується з нами тільки тому, що згода якось асоціюється в його свідомості з утратою своєї гідності. Наприклад, відкрита погроза сприймається як виклик, і щоб не здатися боягузливою, людина чинить усупереч необхідному, можливо, навіть на шкоду собі. Або ж коли її викрили в чомусь, що ганьбить її гідність, погодитися – значить погодитися з негативною оцінкою своєї особистості. Запропонуйте таке рішення, що дасть співрозмовнику можливість з честю вийти зі скрутного становища – це допоможе йому сприйняти вашу точку зору.

4-те правило: переконливість аргументів значною мірою залежить від іміджу й статусу того, хто переконує. Одна справа, коли слухаєш людину авторитетну, шановну, інша – людину, яку не сприймаєш серйозно. Цим правилом користуються ті, хто просить шановну людину “замовити за себе слівце”, чи посилаються на думку авторитету, цитують його на підтвердження своїх доводів.

Статус – це позиція в суспільстві. Студент, доцент, професор, декан, ректор; робітник, майстер, начальник цеху, директор – це статуси. Статус дає відповідь на запитання “який?": гарний чи поганий, розумний чи нерозумний, красивий чи ні, приємний чи неприємний тощо. Високий посадовий чи соціальний стан, успіхи в якійсь галузі, освіченість, визнання оточення, високі особистісні якості піднімають статус та імідж людини, а разом з тим – і вагу його аргументів. Підтримка колективу підвищує статус індивіда, оскільки статус колективу вище статусу будь-якого його члена.

Щоб застосовувати це правило, варто мати на увазі розбіжність у сприйнятті статусів залежно від ситуації. Наприклад, соціологічні опитування, проведені напередодні виборів депутатського корпусу, показали, що виборці віддають перевагу (за інших рівних умов) чоловікам, а не жінкам; особам середнього віку, а не молодим і літнім. Навпаки, у судових засіданнях щодо шлюбнорозлучних справ статус жінки сприймається суддями в цілому як більш високий (унаслідок сформованого стереотипу, що такі пороки, як пияцтво, рукоприкладство,

невірність, егоїзм, притаманні більшою мірою чоловікам). У цілому ж більшість вважає, що в нашому суспільстві чоловіки мають більш високий статус, ніж жінки. За інших рівних умов людину великої статури (чи повновиду) нерідко сприймають як більш ґрунтовну, до неї більша довіра. Згадаємо, якими визначеннями нагороджують таких людей: імпозантний, огрядний, значний та ін.

Статус того, хто обвинувачує, сприймається як більш високий, ніж статус того, хто виправдовується. Відображенням цього є таке існуюче (незважаючи на свою парадоксальність) твердження: “якщо виправдовується – винен”. Участь у конфлікті знижує імідж. Особливо про це не слід забувати керівникам, оскільки імідж для них – синонім авторитету.

5-те правило: не заганяти в кут себе, не принижувати свій статус. Багато бесід закінчується, не встигнувши початися, особливо якщо співрозмовники мають різні статуси. Наведемо кілька типових прикладів. Варто уникати вибачення (без серйозних на це причин), прояву ознак непевності. Негативні приклади: “Вибачите, я не перешкодив?”; “Будь ласка, якщо у Вас є час мене вислухати”. Невпевнена поведінка принижує, асоціюється з низьким статусом.

6-те правило: не принижувати статусу та іміджу співрозмовника. Будь-який прояв неповаги, зневаги до співрозмовника є замахом на його статус і викликає, як правило, негативну реакцію. Указування на помилку співрозмовника чи неправоту негативно впливає на його імідж, тому сприймається болісно, провокує суперечку й конфлікт.

Якщо все-таки вказати на помилку необхідно, бажано робити це так, щоб визнання співрозмовником своєї неправоти не було принизливим. Наприклад, “Очевидно, вам невідомі деякі обставини. З огляду на ваше розуміння й ці обставини, чи не здається вам, що ми дійдемо висновку...”

Хазяїн кабінету може підвищити свій статус і вплив на відвідувача за допомогою зміни форми крісла й розташування стільця для відвідувача.

Крісло із завищеною спинкою підвищує статус того, хто в ньому сидить. Не випадково імператори, королі, папи Римські, а також судді традиційно сидять на кріслах з високими (до 2,5 м) спинками. Збільшення й інших розмірів (крісла, довжини його ніжок, щоб сидіти вище) піднімає статус. Крісло, що крутиться, асоціюється з більшою владою. Його перевага ще й у тому, що той, хто сидить у ньому, робить менше жестів і рухів тіла, які розкривають його ставлення до співрозмовника. Відвідувач відчуває себе менш значущим, якщо його крісло розташовано далеко від столу хазяїна кабінету. Це відчуття підсилюється, якщо замість крісла стоїть стілець, тобто відсутні підлокітники.

Керівники й службовці, які приймають відвідувачів, не повинні забувати, що пониження статусу звичайно сприймається людиною болісно.

7-ме правило: до аргументів приємного нам співрозмовника ми ставимося поблажливо, а до аргументів неприємного – критично. Аристотель говорив, що найсильніший засіб переконання полягає в особистій шляхетності оратора. Цицерон також указував, що оратор повинен справляти приємне враження на слухачів. Механізм дії цього правила такий, як і правила Сократа: приємний співрозмовник стимулює вироблення гормонів задоволення, що не викликає бажання вступити в конфронтацію, неприємний – навпаки.

Викликати симпатію можна поважним ставленням, умінням вислухати, грамотним мовленням, приємними манерами, зовнішнім виглядом.

8-ме правило: проявляти емпатію. Емпатією називається здатність до розуміння емоційного стану іншої людини у формі співпереживання. Емпатія допомагає краще зрозуміти співрозмовника, уявити перебіг його думок, ніби “влізти в його шкіру”.

Не виявивши емпатії, неможливо виконати перше правило (правило Гомера), тому що силу аргументів ми повинні оцінювати з погляду ОПР,

тобто ми повинні ніби поставити себе на її місце. Те ж стосується і правил Сократа й Паскаля – потрібно передбачати реакцію співрозмовника на ваші слова, тобто знову виявити до нього емпатію.

Для використання правил 4 та 6 також доцільно оцінити статуси з погляду співрозмовника. Говорячи про способи розташування слухачів, Аристотель мав на увазі необхідність прояву емпатії. Остання сприяє виконанню наступного правила.

9-те правило: бути хорошим слухачем. Коли уважно проаналізувати учасників конфлікту, з'ясовується, що багато з них розпалюються, бо ті, хто сперечається, говорять про різні речі.

Уміння уважно слухати – запорука переконливості: ніколи не зможеш переконати, якщо не зрозумієш перебіг думок співрозмовника. Крім того, уважний слухач привертає до себе співрозмовника, використовуючи правило 7.

10-те правило: уникати конфліктогенів. Конфліктогенами називають слова, дії, що можуть призвести до конфлікту. Дослівний переклад слова кофліктоген – “той, що породжує конфлікти” (закінчення “ген” у складному слові означає “той, що породжує”).

Конфліктогенами є всілякі прояви переваги, агресії та невихованості: брутальність, погрози, глузування, зауваження, безапеляційність, нав'язування порад, перебивання співрозмовника, обман тощо. Дане правило примикає до правила 7. Справді, конфліктогени не залишаються непоміченими, наражаються на відсіч і... розмова перетворюється в суперечку.

11-те правило: перевіряти правильність розуміння один одного. Найуживаніші слова мають безліч значень залежно від контексту. Це характерно для будь-якої мови. Тому ступінь розуміння під час прийняття повідомлення, особливо усного, завжди варто перевіряти.

Існують прості способи перевірки ступеня розуміння: “Чи правильно я вас зрозумів?”; “Сказане вами може означати...” тощо. Ніхто не міг

перевершити у наукових суперечках Галілео Галілея: він починав з того, що викладав точку зору своїх супротивників більш ясно, ніж це могли зробити вони самі, а потім розносив їх дощенту – у цьому він був справжнім віртуозом.

12-те правило: стежити за мімікою, жестами, позами співрозмовника.

Процесу переконання заважає те, що ми не знаємо, що думає слухач з приводу наших слів. Далеко не завжди співрозмовники відверті. Допомогає знання мови жестів і поз. Справа в тому, що, на відміну від мовлення і міміки, ми не контролюємо свою жестикуляцію і прийняті пози, це відбувається неусвідомлено. Людина, що знає мову жестів і поз, читає співрозмовника, одержуючи додаткову інформацію.

Разом із тим ми буваємо непереконливими, якщо наші жести й пози не відповідають словам. Якщо відчувається така невідповідність, ми говоримо: “Відчуваю, що тут щось не так...” Знання жестів і поз дає змогу зробити наше мовлення більш переконливим.

13-те правило: показати, що пропоноване вами задовольняє певну потребу співрозмовника. За Маслоу, потреби людини поділяються на: 1) фізіологічні (їжа, вода, сон, житло, здоров'я тощо); 2) потреба в безпеці, впевненість у майбутньому; 3) потреба належати до певної спільності (родини, компанії друзів, колективу тощо); 4) потреба у повазі, визнанні; 5) потреба у самореалізації, прояві своїх можливостей; духовні потреби.

Людина має потребу в задоволенні всіх п'яти рівнів потреб. І це служить джерелом для знаходження сильних аргументів. Найсильнішим аргументом є можливість задовольнити якусь із потреб. Наприклад, фахівці з реклами стверджують, що страх безвідмовно діє на людей, коли йдеться про ризик і небезпеку. На цьому побудована вся страхова справа.

Експлуатація потреби людини в безпеці робить страховий бізнес одним із найприбутковіших. Застосування правил значно розширює можливості того, хто переконує, але в межах розумного.

Це правило допоможе визначити межі можливості вирішення питання. Поставивши себе на місце ОПР, запитаємо: “Погодився б я сам із запропонованим?” Дуже часто такий підхід дає змогу замінити мету переконання на реально досягну. Таким чином, інформаційне забезпечення функціонування органів державної влади саме по собі не є гарантією підвищення якості процесу державного управління, хоча може сприяти оптимізації процедури прийняття управлінських рішень. Таким чином, вирішення лише техніко-технологічних проблем функціонування політичних інститутів України не приведе до автоматичного вдосконалення державного управління. Критерієм ефективності функціонування й демократичності політичних інститутів виступає рівень їхньої інформаційної відкритості.

с) Структурування

Обов’язково запитуйте себе: як найкращим чином упорядкувати аргументи; як уникнути зтяжностей?

Гельмут Гайснер запропонував в якості рекомендацій “п’ятифразник”: “Остання фраза – ключова (Чого я хочу досягнути? Що обґрунтувати? В чому змусити засумніватися? Що посилити, що закріпити?) Цільову фразу планують в першу чергу. Для неї підбирається спосіб вираження (ствердження, ввідна фраза, заключна послідовність висновків) або ж будується діалектична тріада. Таким чином вибудовується конкретно-логічний п’ятифразник. Перша фраза служить “приступом”. Її планують в першу чергу. Вона повинна справити враження на слухачів, встановити зв’язок з виступом, що передував цьому, або ж пояснити, навіщо оратор взагалі взяв слово”. В якості прикладу (за Гайснером) пропонується наступна послідовність:

1. Дякую доповідачеві за викладення нових поглядів...
2. Зокрема, було сказано...
3. Проти цього можна заперечити...
4. Якщо порівняти ці положення...

5. Саме тому я пропоную...

d) Методи

Загалом виокремлюють 26 методів аргументування, де перші 14 забезпечують широкі мовленнєві можливості, а методи 15–26 представляють собою штучні прийоми, свого роду вольності. Ці “трюки” варто знати, щоб навчитися їх знешкоджувати.

Техніка, метод і тактика загалом суттєво відрізняються. Техніка забезпечує можливість аргументувати. Тактикою називається “мистецтво висунення аргументів”. Техніка – логічне застосування аргументів, тактика – психологічне.

Розглянемо *методи аргументування*:

1. *Метод фундаментальності (техніка спростування)*: в основу доказів закладаються факти; якщо спростувати усі фундаментальні положення опонента, то вся його аргументація буде зруйнована. Американський бізнесмен Саймон Стерн на запитання ділового партнера: “Ви хочете сказати, що цифри не брешуть” відповів: “Окрім тих випадків, коли рахують брехуни”.

2. *Метод протиріч*: чи не суперечать один одному окремі факти аргументації.

3. *Метод наслідків*: аргументуйте послідовно, відмічайте будь-яку непослідовність супротивника та вимагайте від нього спростування або ж скасування положень, що мають явні протиріччя. Остерігайтеся хибних причинних зв’язків. Якось на з’їзді вегетаріанців на репліку із залу: “Ми вегетаріанці, бо не хочемо бути вбивцями” присутній м’ясоїд вигукнув: “Шановні панове, ми мусимо їсти м’ясо тварин, шкіра яких пішла вам на взуття та сумочки!”.

4. *Метод прикладів*: наведення доцільного прикладу – найкраща аргументація.

5. *Метод порівнянь*: по суті це метод наслідків, який може включати приклади.

6. *Метод “навиворіт” (техніка “так ... але”)*: віднаходження зворотної сторони, слабих місць опонента, непередбачених логічних наслідків.

7. *Метод обмежень (техніка урівняння часу, техніка диференціювання)*: модель цього методу можна виразити у ствердженні “Те, про що Ви говорите, в теорії виглядає привабливо, але на практиці все виявиться по-іншому: ось цей момент... і цей момент будуть неприйнятними, оскільки...”

8. *Метод бумеранга*: техніка повертання атаки на нападника.

9. *Метод знецінення*: якщо ви не можете спростувати аргументацію опонента, варто знизити їх цінність, проте обов’язково обґрунтовуючи свою позицію.

10. *Метод підвищення цінності*: якщо у вас з опонентом схожа аргументація, то необхідно підвищити цінність власних стверджень.

11. *Метод переоцінки*: по суті – зміщення акцентів задля досягнення протилежної оцінки.

12. *Метод випередження (виключення заперечень)*: якщо Ваш виступ дискусійний, варто приберегти доказовий матеріал.

13. *Метод запиту*: в цьому випадку для переговорів вірним буде правило Майнера, сформоване для поліцейських: “Питання мають бути короткими, точними та чіткими”. Ми не тільки хочемо почути, що скаже опонент на власний розсуд. Ми хочемо почути відповідь на свої запитання. Ви маєте обов’язково обдумувати запитання, які збираєтеся поставити опонентові.

14. *Метод примарної підтримки*: Ваш опонент надав свої пропозиції. Ви берете слово, проте не перечите аргументам супротивника, а навпаки, підкреслено підтримуєте його та надаєте нові пропозиції/докази.

15. *Метод перебільшення (техніка узагальнення)*: одиничні випадки представляються як регулярне явище.

16. *Метод зведення до жарту*: жартівливе зауваження може бути дієвим контраргументом. Хайнц Кюн стверджував: “Жартівливий удар ефективніше теплового”. У президента США Джеральда Форда навіть був власний комік, який вигукував жарти під час дебатів. Та як себе поводити, якщо жарт був спрямований проти Вас? Ні в якому разі не можна ображатися! Найкраще – відповісти влучнішим жартом, а якщо нагоди немає, то посміятися разом з усіма, а потім перейти до справи, тим самим знецінивши жарт опонента.

17. *Метод звернення до авторитетів*: по суті цитування. Проте цитата відомої особи, навіть визнаного авторитета у певній царині, не може слугувати доказом.

18. *Метод звернення до особистості*: якщо опонентові не вдається контраргументувати по суті речей, від може взятися за Ваші особисті якості. Нападками на особистість намагаються замінити предметний аспект спору. Руссо говорив: “Образи – аргументи неправих”. Якось зазнавши атаки на свою особистість, Бісмарк парував: “Це немає жодного відношення до справи. Я міг би бути у сто разів гірше, ніж є, проте залишатися правим”.

До цього методу також можна віднести техніку доказу того, що раніше у опонента була протилежна нинішній точка зору. Якось опонент Аденауера підмітив: “Раніше Ви дотримувалися іншої думки!” і отримав обеззброюючу відповідь: “А що мені заважає час від часу розумнішати!”

19. *Метод ізоляції*: супротивник вириває якесь Ваше висловлювання з контексту, ізолює його і вбудовує в іншу сферу, тлумачачи зовсім інакше. Будь-яку частину цілого правомірно виділяти лише в тому випадку, якщо не спотворюється суть положення, єдино цінного та допускається лише те інтерпретація, що надана автором. Але часто сказане до і після того, що цитується, просто обрубуються і висловлення препаруються. Тепер опонент може надати йому бажаний сенс. Це перевірений метод “цитування”.

Потрібно тут же заперечити: “Ви повинні навести висловлювання повністю, не викидаючи з контексту”.

20. *Метод ухилення*: опонент не піддається на Ваші доводи, не сприймає їх, ухиляється від предмета обговорення. Він вміло уникає гострих кутів, привертаючи увагу до сторонніх проблем.

У подібній ситуації найкраще реагувати так: “Я готовий обговорити нову проблему, яку Ви поставили. Але тільки після того, як ви відповісте на поставлене мною запитання. Необхідно рухатися методично, а не перескакувати з однієї теми на іншу...”

21. *Метод нав'язування*: тісно пов'язаний з методом ухилення, але при цьому опонент не шукає порятунку в сторонній сфері, а бгає Ваше висловлювання, притискуючи віддалені моменти один до одного. Тим самим він позбавляє положення об'ємності, вихолощує його. Переплутуються деталі, і, головне, вони зводяться в ранг державної проблеми.

22. *Метод заплутування (техніка приголомшення)*: опонент прискіпується до всього, все оспорує, постійно перебиває. Він свідомо чи несвідомо спотворює предмет спору. Все тут же “перемішується”. Слова сиплються сотнями та тисячами. Супротивник намагається Вас здолати, засипаючи питаннями і тут же непрошеними відповідями. В такій ситуації не можна допускати можливості себе заплутати, варто просто сказати: “Стривайте! Давайте, насамперед, розглянемо перше питання...”. Потім, пункт за пунктом, піддати розбору вислів супротивника. При спокійному ставленні метод заплутування легко знешкодити.

23. *Метод зволікання*: опонент прагне затягнути дебати зав'язнувши в банальностях, ставлячи додаткові запитання, перевантажуючи пояснення деталями, щоб виграти час для обдумування. Цей прийом не обов'язково недобросовісний. Якщо раптово втручається незвична аргументація, краще не подавати виду, що вона зачепила. Не можна приймати вигляд “проваленого на іспиті”.

Ставлячи навідні запитання та застосовуючи аналогічні прийоми, промовець виграє час. Отже, виявляються доти приховані слабкі місця в аргументації опонента. Якщо не застосовуються прийоми перетримувань, підтасовок, ухилень, то цей прийом просто дає перепочинок, дозволяє заглибитися в суть справи.

24. *Метод звернення до почуттів*: Гегель говорив: “До почуттів воляють, коли закінчуються обґрунтування”. Прийом є особливо небезпечною формою техніки нав’язування. Опонент не реагує по суті, але звертається до почуттів та упереджень. Шляхом більш-менш делікатного тиску на Ваші “канали сприйняття” проводиться атака: переграються конкретні питання, переносяться на уявно моральний ґрунт.

Якщо опонент застосовує такий прийом, варто спробувати повернути обговорення на конкретну основу. Практика показує, що протистояти витонченій техніці апеляції до почуттів особливо складно. Досить часто слухачами маніпулюють, “перекриваючи кисень” логіці.

25. *Метод перекручення (спотворення)*: найбільш негожі техніка. Супротивник перекручує Ваші висловлювання, переорієнтовуючи їх. Демагоги постійно вдаються до цього засобу, у них все з подвійним дном.

26. *Метод підловлюючих запитань*: є набір технік навіювання, які, будучи застосовані, не у всіх випадках, але досить часто негожі. А) *Повторення*: якщо питання або твердження повторюються, їх легко прийняти за докази. Непохитність, з якою промовець повторює свої тези, схиляє на його бік нестійких слухачів. Пропагандистські методи Геббельса та Гітлера виходили з цієї передпосилки. Б) *Навіююче запитання*: “Це доказ ви, звичайно ж, визнаєте?”. В) *Альтернативне запитання*: воно “перекриває дорогу” всім іншим можливостям (наприклад: “У пана Майера хороший чи поганий характер?”). Такі альтернативні запитання, щонайменше, являють собою спрощенство, маскують реальний стан справ. Г) *Конфронтуюче запитання*: замість того щоб вдуматися в аргументацію, супротивник ставить спростовуюче питання або серію таких питань.



Політична мова взагалі і парламентська зокрема – це особлива знакова система, призначена для досягнення консенсусу, прийняття і обґрунтування політичних і соціально-політичних рішень в умовах плюралістичного суспільства, в якому людина є активним суб'єктом політичної дії.

Однією з визначальних функцій, яка виділяє політичну мову з загального мовного контексту, є функція переконання та контролю. Використання виражальних можливостей мови, підбір мовних знаків, наділення термінів та понять певними значеннями – все це в політичній мові спрямовано на здійснення впливу як на індивідуальну, так і на масову політичну свідомість та контроль за поведінкою громадян. Для політичної мови такий вплив є визначальним в політичній комунікації.

Відокремлені функції не вичерпують увесь спектр використання політичномовних знаків, бо відомо, що політична мова сприяє виробленню суспільного консенсусу, тобто, збігу в поглядах і діях суб'єктів політики, організації та координації політичної діяльності (цільовому об'єднанню ресурсів для досягнення певної мети та упорядкуванні дій різних частин системи), прийняттю й обґрунтуванню політичних рішень (тобто технологічна реалізація політичної влади в управлінні соціальними процесами, коли через конкретні політичні рішення політична влада втілює свою волю в управлінський процес на основі фактів і матеріалів, що є підставою для прийняття політичного рішення). А коли політична мова має завдання мобілізувати громадян для проведення певних акцій, особливо у передвиборчій боротьбі, вона слугує об'єднуючим символом, який забезпечує згуртованість групи “ми” до групи “вони”, коли мова керує не тільки увагою публіки, а також її судженнями, думками, поведінкою та діями.

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть та розкрийте суть трьох етапів дебатів. Виокреміть основні помилки ведення дебатів?
2. Розкрийте загальні основи дискутування.
3. Опишіть етапи універсального застосування парламентської процедури за Соппером.
4. Розкрийте суть правил та прийомів формування мовного повідомлення парламентаря.
5. Опишіть моделі та принципи сперечання
6. Назвіть та розкрийте суть етапів та процедури ведення суперечки.
7. Основні етапи організації колективної дискусії.
8. Назвіть та розкрийте суть правил переконливого спілкування.
9. Назвіть та охарактеризуйте методи аргументування.
10. Назвіть прийоми підсилення та захисту людиною своєї комунікативної позиції.



Теми для дискусій, круглих столів, магістерських робіт:

1. Мовні засоби аргументів та образності.
2. Особливості політичного красномовства.
3. Політичне красномовство українських парламентаріїв.
4. Риторика в повсякденному житті (аналіз і критика досвіду).
5. Риторика в сучасних засобах масової інформації.
6. Сучасні українські промовці й оратори (на вибір).
7. Агітаційна промова як елемент політичного красномовства/

2. ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИЧНОЇ МОВИ

“Мова політичного діяча не повинна бути ні по-юнацьки палкою, ні театральною, як мова парадних ораторів, що плетуть гірлянди з витончених і важких слів... Основу його промови повинна становити чесна відвертість, завбачливість, розумна увага і турбота...”

Плутарх

На порубіжжі соціолінгвістики, політичної науки та культурної антропології у 80-90-х рр. XX століття сформувалася нова субдисципліна – політична лінгвістика, фундаментом якої став аналіз мови політики та пошук політики у мові, дослідження простору взаємодії між політичними та мовними явищами²⁵.

Витоки політичної лінгвістики віднаходили ще в античній риторичі: проблемами політичного красномовства активно займалися у Давній Греції та Римі, проте ця традиція, як і ораторське мистецтво загалом, виявилася перерваною на багато століть, коли на зміну античним демократіям прийшли феодальні монархії.

Політична мова в її інтерпретації розглядається не лише як інструмент описання тих або інших політичних явищ, але й як чинник активного впливу на політичний процес шляхом формування ціннісних настанов і поведінських стереотипів.

На думку авторів, для парламентарів неприпустиме використання білінгвізму та диглосії²⁶ в парламентській діяльності, адже статтею 10

²⁵ Наведено визначення українського етнополітолога, доктора історичних наук, професора Лариси Панасівни Нагорної.

²⁶ Білінгвізм (походить від латинського слова *bilingua*, що означає “подвійна мова”) – специфічний стан суспільного життя, при якому спостерігається і є визнаним факт функціонування й співіснування двох мов у межах однієї держави.

Диглосія (грец. *διγλωσσία* – букв. двомовність) – одночасне існування у суспільстві двох мов або двох різних форм однієї мови, застосовуваних у різних функціональних сферах. На відміну від двомовності та багатомовності, диглосія як соціолінгвістичний феномен передбачає свідому оцінку мовцями своїх

Конституції України єдиною державною мовою визначено українську, а Законом України “Про засади державної повної політики”²⁷ підкреслюється обов’язковість вживання державної мови у органах державного управління.

Важливо пам’ятати, що політична мова – найбільш зримий елемент політичної культури, і водночас – найтонший маркер ідентичності, а мовні символи в руках локальних еліт можуть стати предметом нестримної ідеологізації й міфологізації, чим зазвичай підживлюється політичне протистояння [8, с. 4, 11].

Безсумнівно, динаміка та особливості політичного процесу в Україні багато в чому залежать від політичної риторики народних обранців. Адже політична, парламентська риторика представників депутатського корпусу має значний маніпулятивний потенціал, який активно реалізується за допомогою політичних міфів та стереотипів, що імплементуються в свідомість громадян в процесі публічного мовлення.

Парламентське мовлення та парламентська риторика являє собою одну з найважливіших складових сучасної комунікації. Здебільшого, теоретико-методологічна база парламентської риторики зводиться до матеріалів зарубіжних та вітчизняних дослідників з питань політичної комунікації, політичного дискурсу та політичної лінгвістики.

Поняття парламентської риторики як керівництва ораторській практиці з’явилося в Англії – країні, що є засновницею сучасного парламентаризму. У 1808 році вийшла книга члена палати общин Ірландії Вільяма Геральда Гамільтона “Парламентська логіка”. У 1828 році цей твір перекладено німецькою мовою юристом-державознавцем, парламентарем Робертом фон Модем. 1886 року – книга виходить французькою мовою в перекладі адвоката Ж.Рейнака.

ідіомів за шкалою “високе – низьке”, “урочисте – повсякденне”, тобто свідоме ранжування мов за ознаками їх функціональності та престижності.

²⁷Стаття 1, Розділ 1 Закону України “Про засади державної повної політики” визначає, що “державна мова – закріплена законодавством мова, вживання якої обов’язкове в органах державного управління та діловодства, установах та організаціях, на підприємствах, у державних закладах освіти, науки, культури, у сферах зв’язку та інформатики тощо”.

Політична комунікація, як система інформаційного обміну, започаткована на рівні міжособистісної та групової комунікації. Своїм корінням вона сягає періоду античних демократій, згодом набуває поширення як форма парламентських дискусій. Особливо помітним цей процес був, зокрема, у Франції наприкінці XVIII ст., коли почали друкуватися парламентські звіти. Саме такі видання, як “Аннали Національних зборів. Парламентські документи. Офіційний вісник Французької республіки” в серіях “Закони і декрети”, “Парламентські дебати”, “Національні збори”, “Парламентські дебати. Сенат”, “Економічна і соціальна рада” стали важливим джерелом політичної комунікації [7].

Інтегративні характеристики парламентської риторики зумовлюють цікавість до праць з політичного дискурсу. Цікавою з точки зору парламентського дискурсу є праця І. Бентама “Парламентські софізми” (The Book of Fallacies, 1824).

Основи теорії політичного дискурсу були закладені представниками кембриджської та оксфордської філософських шкіл у 50-ті роки XX ст., які здійснили аналіз лінгвістичного контексту суспільної думки. Серед класичних робіт з цієї проблематики можна відзначити праці Т. А. ван Дейка, М. Фуко, Ю. Габермаса та ін.

На сучасному етапі формування знань про парламентську політичну риторику цікавими є роботи Ю. Ганжурова, Н. Грачова, Г. Поцепцова, Д. Ліллекера, Н. Нагорної та ін. При аналізі парламентської риторики слід також звернути увагу на політичну лінгвістику. В цій царині вагомими є роботи, які проводяться у Великобританії (Ланкарстерський університет), Австрії (дослідницький центр “Дискурс. Політика. Ідентичність”), наукових центрах Іспанії та Латинської Америки. У 1994 році вчені, що займаються такими дослідженнями, об’єдналися у міжнародну мережу CRITICS (Center for Research Into Text, Information and Communicaton in

Society). В структурі Міжнародної асоціації політичних наук на постійній основі функціонує дослідницький комітет “Мова і політика” [11].

Мова відіграє ключову роль при формуванні у людській свідомості того чи іншого стереотипу, який в свою чергу зумовлює характер дій особистості. Ми живемо в епоху знаків, в епоху, коли знакові стимули керують людиною, будучи засобом навіювання та вирішення соціальних проблем. Ключовим знаковим інструментом виступає слово. Слово та мова – звукове, вербальне відображення змісту або спектральної одиниці феномену, які багато в чому формують уявлення людини щодо того чи іншого явища, приймаючи участь у створенні суб’єктивної думки та ставлення до об’єкту й предмету уваги. Особливості як змістовного, так і формального планів, які відрізняють публічну парламентську промову від побутового, наукового і масового мовного спілкування, визначають інтерес до її вивчення з боку багатьох гуманітарних дисциплін. У кожній країні публічне парламентське спілкування характеризується як універсальними рисами, так і національно-культурно зумовленою специфікою.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин найважливішу роль у політичному житті в демократичному суспільстві відіграє інститут парламенту, одним із засобів реалізації владних повноважень у якому виступає вербальна комунікація.

Основна комунікаційна мета парламенту – досягнення консенсусу шляхом публічного обговорення законопроектів і голосування – реалізується публічно на його пленарних засіданнях: в універсальних жанрах доповіді, виступів (інформаційного, дискусійного), питань та реплік.

Використання мовленнєвих засобів досягнення мети – важливий чинник в стратегії отримання того чи іншого результату політичними гравцями. Тому, при оцінці та прогнозуванні подій, важливо враховувати зміст мовленнєвих сенсів які оприлюднюють представники депутатського

корпусу, щедро обдаровуючи громадян та цільовий електорат в процесі перманентної боротьби за нішу та важелі впливу у структурі політичного процесу. Також суттєво на якість парламентської політичної комунікації впливає форма реалізації сенсових конструкцій при внутрішньодепутатській взаємодії.

Варто відзначити, що, порівняно із європейською, українській політичній мові загалом притаманна агресивна налаштованість і гостра полемічність поруч із браком позитивних ідей, здатних згуртувати соціум.

Загальновідомо, що рівень цивілізованості соціуму визначається забезпеченням “спокійного” фону політичної комунікації і “неконфронтаційністю” політичної мови (про це говорить й Лариса Нагорна у своїй розвідці “Політична мова і мовна політика: діапазон можливостей політичної лінгвістики”) [13].

Парламентська риторика є складовою парламентської комунікації при цьому вона обумовлює характер парламентського дискурсу. *Парламентська комунікація* – процес взаємодії суб’єктів і об’єктів політики в політичному полі. Парламентський дискурс при цьому виступає полем взаємодії, адже публічний виступ або створення тексту є соціальною дією. Властивості цих соціальних дій визначаються тим, що усний дискурс побудований за допомогою риторичних прийомів. Парламентська риторика спирається на риторичні аргументативні структури.

До числа універсальних ознак публічної парламентської мови як особливої форми спілкування у парламентській комунікації слід віднести обмежений набір жанрів та загальні функціонально-стилістичні характеристики, обумовлені єдиною метою комунікаційних характеристик парламенту як соціального інституту, регламентом процедури пленарного засідання і стандартними формами здійснюваної в ході комунікативного обміну взаємодії.

Необхідно зазначити, що принципи парламентської риторики, механізми її формування, тенденції розвитку, стійкі моделі мовленнєвого звертання переходять із одного парламентського скликання в інше.

В якості характерних рис парламентської риторики необхідно назвати домінування публічного обговорення влади над публічним її здійсненням, агресивність, мітинговість або популізм.

Націленість парламентарів на переконання опонентів у своїй перевазі та правильності позицій зумовлює широке використання в промовах різноманітних засобів інформування та мовного й мовленнєвого впливу. В якості засобів, які побічно вказують на ставлення ораторів до обговорюваних тем, використовується *ряд словесних маркерів*, які можуть бути поділені на кілька груп:

- *маркери психоемоційних станів суб'єктів мови*: лексико-фразеологічні та структурно-граматичні засоби, що відображають психоемоційний стан промовців. Наприклад, застосування мовних конструкцій “..я (ми/народ) вражений діями, які призвела до кривавих подій”, “не знаходжу слів для висловлення глибокого обурення з приводу...” і т.д.;

- *маркери соціально-групової та професійної складової особистості суб'єктів уваги спікера*. Наприклад, “ганебна корупційна діяльність суддів...”, “невідповідність займаній посаді...”, “зрада національних інтересів представниками Коаліції...” і т.д.;

- *маркери світоглядної (ідеологічної) та інтелектуальної складових особистості суб'єктів уваги спікера*. Наприклад, “комуністичні кати, на руках яких кров мільйонів...”, “звичайно, і кухарка може управляти державою, адже депутат П.І.Б. не має навіть вищої освіти...”;

- *маркери національної, вікової, професійної та гендерної складових особистості суб'єктів мовлення*. Наприклад, “Московія-орда” “хохольське, кацапське...” і т.д., “...у неї намисто за декілька тисяч доларів. Вона ж жінка, звичайно, на що ж іще витратити свої кошти депутатці...”;

Публічні дискусії в парламенті України мають певні категоріальні класифікатори. Вони значною мірою вже відпрацьовані зарубіжними дослідниками комунікативних особливостей парламентських дебатів.

Матеріали досліджень свідчать, що в парламентській дискусії окреслюються два *аспекти*:

- змістовий, що пов'язаний з проблемою, яка обговорюється;
- контактний, що пов'язаний із публічною взаємодією учасників дискусії.

Змістовий охоплює такі елементи вербальної комунікації учасників:

- визначення питання, що є предметом обговорення;
- обґрунтування шляхів розв'язання питання;
- спростування думки опонента щодо вирішення проблеми.

У контактному аспекті предметом наступної конкретизації є такі об'єкти:

- прихильники певного способу розв'язання питання;
- їх опоненти, які пропонують інший шлях вирішення проблеми;
- учасники дискусії, котрі не визначилися щодо голосування.

Таким чином, шість зазначених елементів структури парламентської дискусії і є тими основними напрямками вербальних ознак політичної комунікації парламентарів [7].

Вплив на слухача у будь-якому випадку здійснюється шляхом експресивізації та емотивізації висловлювань, використання широкого арсеналу тропів та стилістичних фігур із застосуванням риторичних, в тому числі – полемічних прийомів. Найчастіше в парламентській риторичі застосовуються такі *полемічні прийоми*:

- захоплення ініціативи;
- самопрезентація (протиставлення своєї діяльності або діяльності політичної сили, представником якої виступає депутат опонентові або події, при негативному її висвітленні з акцентуацією на конструктивно-корисній власній позиції);

- нав'язування свого сценарію обговорення теми; підміна тезисів (проанонсована на початку виступу теза не співпадає зі змістом виступу);
- раптовість у використанні доказів;
- вибір найбільш вдалого часу для викладу вирішальних аргументів;
- провокація (пропозиція вшанувати пам'ять героїв УПА гімном України. При цьому частина депутатів не встає з крісел, через свої ідеологічні переконання, демонструючи таким чином неповагу до державних символів України, що стає предметом публічного засудження);
- вербальні погрози (“ми змемо цю владу, яка...”, “ініціюю відкриття кримінальної справи у відношенні до П.І.Б.”);
- риторичні питання (“така політика – це геноцид українців?”, “чи буде в такому разі існувати держава?”);
- фразеологізми (“відкрито ящик Пандори”, “бачили очі що брали”, “міцний горішок” і т.д.);
- метафори (про соціальну політику: “пенсійний геноцид”; про історичні колізії української євроінтеграції: “...тоді європейський експрес прослідував повз українську станцію практично не збавивши швидкість”; у ситуації збройного конфлікту країни-ворогові обов'язково приписують такі індивідуальні людські риси, як “підступність” та “жорстокість” і т.д.);
- посилення політиків на статистичні дані без згадування джерел інформації, просте перерахування цифр та економічних фактів. Це, в свою чергу, зумовлює робить виступ беззмістовним щодо реального вирішення проблеми (“радикальна люстрація”, “підвищення соціальних стандартів” і т.д.);

Полеміка відрізняється від дискусії, диспуту своєю цілеспрямованістю. Учасники дискусії, диспуту, зіставляючи суперечливі судження, намагаються дійти єдиної думки, знайти загальне рішення, встановити істину. Мета полеміки інша – потрібно здобути перемогу над опонентом, відстояти та затвердити власну позицію. Однак, розгромивши

доводи супротивника або продемонструвавши, що наведені аргументи не підтверджують озвучену тезу, можна зруйнувати доказ опонента, але це не завжди означає спростування істинності самої тези.

У парламентській полеміці, як і в суперечці до переможного кінця, допускаються досить жорсткі форми мовної поведінки. Вони існують на межі порушення принципу ввічливості, і хоча, згідно з регламентом, ніколи не повинні переходити меж особистої сфери, можуть все ж в окремих випадках перетворюватися в суперечки і сварки. Приклади ситуацій публічного парламентського спілкування відображають ті відносини, які існують не тільки і не стільки між окремими особистостями, скільки між носіями різних політичних спрямувань та ідеологій.

Як показує життєва практика, не існує затверджених парламентським ритуалом норм, правил, законів, кодексів мовної поведінки, які в той чи інший час можуть бути порушені: затвердження імперативів парламентського спілкування не є повною гарантією їх дотримання.

Парламентська полеміка може мати на меті консолідацію прихильників, дискредитацію опонентів або навіювання та переконання аудиторії з тієї точки зору, яка є вигідною і впливає на особу: завжди знаходяться обставини, при яких парламентарі вважають за доцільне не тільки ігнорувати їх, але навіть діяти всупереч їм. Парадоксально те, що ці “анархістські” дії можуть виявитися необхідними для прогресу в досягненні консенсусу або завоювання парламентської більшості.

Окремо необхідно згадати про парламентський популізм як засіб в реалізації парламентської риторики. В сучасній політичній системі популізм відіграє особливу роль: в даний час цей комунікативний засіб являє собою універсальні механізми відтворення політичного життя, функціонування і розвитку політичної влади і держави.

Парламентський популізм є, по суті, апеляцією до щоденних потреб і побажань більшості населення. Тому зосередження та акцентуація уваги відбувається або на фізичній стороні буття соціуму (ціна на хліб,

комунальні платежі, кредити і т.д.), або на психологічній складовій людського існування (як правило, у формі ненависті за національною, релігійною, ідеологічною ознакою, або у формі помилкової гордості за своє походження або соціальний статус). При цьому існує суттєва різниця між “популярними речами” та популізмом.



Популізм заграє до потреб мас, пропонує легкі рішення та відповідає короткостроковим інтересам. Популярними ж можуть бути і складні мотивації (наприклад, вступ до ЄС, що потребує планування та реалізації низки заходів).

В Інституті філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка було проведено розвідку “Функціонування політичної метафори у мас-медійних текстах під час передвиборчих перегонів”²⁸. Метафори дозволяють нам розуміти одне абстрактне явище через інше, більш конкретне. У зв’язку з цим дані одиниці широко використовуються в мові політичної риторики в якості засобів переконання і пропаганди.

Аналізуючи метафоричні моделі, дослідники відштовхувались від методик, які були оформлені у працях Джорджа Лакоффа та Марка Джонсона²⁹, де аналіз моделі потребує опису сфери-джерела (донорської сфери) та сфери-мішені (реципієнтної зони), а також розгляду їх внутрішньої структури. При цьому метафоричну модель складають фрейми-описи “типізованої ситуації”, які складаються із слотів, де кожен слот являє собою певний тип інформації, релевантної для фрагмента дійсності, що описується.

У лінгвістику поняття фрейму (від англ. *frame* – “рамка”) було введене Чарльзом Філлмором, який представляв фрейми як когнітивні структури, які “забезпечують розуміння концептів, представлених словами”. Для виділення фрейму потрібно уявляти собі джерело

²⁸ Жидкова Д. В. Функціонування політичної метафори у мас-медійних текстах під час передвиборчих перегонів / Д. В. Жидкова // Мовні і концептуальні картини світу. – 2013. – Вип. 46 (1). – С. 535-542. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mikks_2013_46\(1\)_64.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mikks_2013_46(1)_64.pdf)

²⁹ Lakoff G., Johnson M. Metaphors we live by. Chicago; London, 1980.

метафоричної моделі. Так, наприклад, фрейм “війна” може реалізуватись у метафорах, які містять у собі компонент, властивий змалюванню збройних конфліктів, наприклад: “Опозиція атакувала парламентську трибуну”.

Проаналізувавши зібраний матеріал, дослідники за кількістю вживань виділили 16 фреймів: війна (36 випадків вживання метафор фрейму); економіка (16 вживань); спорт (15); театр (12); наука (11); антропоморфна (9); медицина (8); релігія (7); природа (6); магія (5); реклама (4); полювання (4); гра (4); транспорт (2); будівництво (1); побут (1).

Окрему групу склали 106 метафор, для яких “донорську” зону визначити неможливо (наприклад: відповідати європейському цивілізаційному вибору; брехня стала формою існування політики; значна частина відповідальності за нинішню ситуацію в країні лежить на помаранчевих лідерах та под.).

Результати дослідження підтвердили концепцію сербських дослідниць Тетяни Дурович та Надії Сіласкі³⁰, що під час виборчої кампанії переважають метафори, які мають аналогії зі спортом та війною.

Загалом дослідники дійшли висновку, що серед українських політичних метафор ми подекуди маємо нейтральність настрою, але втім абсолютно не зустрічаємо позитивного сприйняття політичного процесу чи його суб’єктів. Автори зазначають, що це радше не симптом, але результат давнього антитетичного протиставлення розбещеної влади й придушених низів, які, хоч і ставляться негативно до процесів, які відбуваються у державі, але водночас виявляють певну пасивність у прийнятті значущих рішень. Таким чином, політична метафора в українському мас-медійному дискурсі слугує індикатором істинного ставлення народу до своїх обранців і чітко визначає градус напруги у суспільстві.

³⁰Тетяна Дурович, доктор філології, доцент факультету економіки Белградського університету, Сербія.
Надія Сіласкі, доктор філології, доцент факультету економіки Белградського університету, Сербія.

2.1. Політичний дискурс: стратегії та тактики маніпуляцій

Маніпулювання народом, або ж як говорять у політичних колах “електоральними масами” стало звичним, якщо не повсякденним, явищем не тільки в Україні, а й загалом у світі.

Слово “маніпуляція” походить від латинських *manipulus* – “жменя”, що від *manus* – “рука”, і *pleo* – “наповнюю” та має пряме й переносне, метафоричне, значення. В останні роки саме друге значення – акт впливу на людей або керування ними – стало основним. Німецький соціолог Герберт Франке, автор однієї з перших книжок з маніпуляції “Людина, якою маніпулюють”, що побачила світ у 1964 році, дав таке визначення цього поняття: “психічний вплив, який здійснюється таємно, а відповідно, не на користь тим особам, на яких він спрямований... він не лише підштовхує людину робити те, чого хочуть інші, а й змушує її хотіти робити це” [15, с. 48].

Маніпуляція власне не є мовним феноменом. Це універсальне явище, а тому має безліч визначень у різних галузях знання.



Найбільш повне розуміння сучасної маніпуляції, на думку авторів-укладачів, надає доктор філологічних наук, українська дослідниця Віра Зірка у своїй монографії “Маніпулятивні ігри в рекламі: лінгвістичний аспект”. **Отже, сучасне розуміння маніпуляції – це програмування думок і прагнень мас, їхніх настроїв і навіть психічного стану з метою забезпечити таку їхню поведінку, яка потрібна тим, хто володіє засобами маніпулювання. Це мистецтво керувати поведінкою людей за допомогою цілеспрямованого впливу на їхню свідомість та інстинкти** [6, с. 87].

Отже, *маніпуляція* – це основний вияв дискурсу впливу, який реалізує цю головну свою мету на рівні сугесії³¹. Маніпулятивні стратегії реалізують як на рівні масової свідомості (в політичному, рекламному дискурсах, у медіа) у тоталітарних і демократичних суспільствах, під час політичних кампаній, для реклами товарів і послуг, так і на міжособистісному рівні [15, с. 49].

Українська дослідниця функціональної лінгвістики та прагмалінгвістика, доктор філологічних наук Шкіцька Ірина у своїй монографії “Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект”³² визначає, що маніпулятивну *стратегію* репрезентують мовні засоби, ужиті з метою маніпулювання, у поєднанні з певними прийомами структурування та подання інформації. В свою чергу, маніпулятивна мовленнєва *тактика* – це така мовленнєва дія, яка відповідає певному етапу в реалізації тієї чи тієї стратегії і є сукупністю в певний спосіб організованих прийомів здійснення прихованого впливу, націленого на досягнення бажаного ефекту чи попередження небажаного результату, визначений стереотип (модель) мовленнєвої поведінки, вироблений суспільством і національною культурою.

Українська дослідниця соціо- та психолінгвістики, науковий співробітник Інституту української мови Національної академії наук України, філолог Олена Руда у монографії “Мовне питання як об’єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі” серед стандартного набору інструментів владного впливу – сила, примус, стимулювання, переконування та маніпуляції. Два останніх інструменти передбачають інформаційний вплив на суспільство. Проте

³¹ *Сугесія* – це спосіб впливу, заснований на некритичному сприйнятті людиною отриманої інформації; стимуляція до реакції, що може суперечити рефлексивній поведінці організму. За Л. Ільницькою, *вербальний сугестивний вплив* – це використання мови з метою: встановлення і підтримки психологічного контакту; приєднання до реальності суб’єкта; утилізації свідомості та отримання доступу до несвідомого. *Джерело*: Ільницька Л. Мовленнєві засоби підвищення ефективності сугестивного впливу / Л. Ільницька // *Лінгвістика ХХІ ст. : нові дослідження і перспективи*. – К. : Логос, 2007. – С. 127-135.

³² *Шкіцька І. Ю. Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект* : монографія / І. Ю. Шкіцька ; ред. : В. М. Бріцин ; Терноп. нац. екон. ун-т. – К. : Вид. дім Д. Бураго, 2012. – 435 с.

якщо метою переконування є перетворення людей на однодумців, розкриття ідей і планів, побудова комунікації, то маніпуляція передбачає якраз примус, але не фізичний, а психічний. Маніпулятор не переконує, а констатує, що переконання, ідеї і плани в нього такі самі, як і в об'єктів впливу. Від переконування маніпуляцію відрізняє масовий вплив, навала сигналів (так званих “меседжів”) суспільству через різноманітні канали й відсутність діалогу. По суті, маніпуляція є нескінченним монологом, в якому якщо й з'являється “опонент”, то найчастіше він виявляється організованим об'єктом, а не суб'єктом комунікації. Перехід владних відносин у дискурсивну форму означає, що сила виявляє себе в праві говорити і в праві позбавляти цієї можливості інших [15, с. 53].

Маніпуляції свідомістю залежать, на думку українського дослідника Я. В. Любимого, від соціальної дистанції між елітою та широкими масами і від соціального напруження, що його породжує величина цієї дистанції.

Багато українських та іноземних дослідників сходяться на думці, що сьогодні термін “маніпуляція”, вживаний на позначення специфічного підходу до соціальної взаємодії, що передбачає активне використання різноманітних способів і засобів прихованого примусу людей, замінює термін “макіавеллізм” як образ політичної діяльності, для якої будь-які засоби прийнятні, щоб досягти поставлених цілей (принцип Ніколо Макіавеллі “мета виправдовує засоби”). Його застосування до діяльності засобів масової інформації та політиків позначає дії, спрямовані на програмування думок, прагнень мас і психічних станів населення, закладення у свідомість людей цілей і настанов, що стимулюють до вчинку, вигідного маніпулятору. Кінцева мета таких акцій – керування населенням [15, с. 53].

Маніпуляцію визначають як частину технології влади [7, с. 15]. Влада як когнітивна категорія є тим, що інакше формулюється як “влада мови” – здатність мови нав'язувати світогляд, створювати мовну інтерпретацію картини світу. Маніпулювання мовними засобами дає змогу

моделювати змістові акценти та відтінки у висловлюваннях, програмувати семантичний аспект комплексу суджень про світ загалом. За метафоричним висловом віломого американського лінгвіста Дуайта Болінджера “до мови звертаються з тим, з чим і до психотерапії – для того щоб загортати неприємні істини в кольоровий папір”³³. Політика як боротьба за досягнення та утвердження влади породжує в сфері мови таке специфічне явище, як *мова політики*. Високий рівень її абстрактності впливає з властивостей самої політики. Центральні поняття політики повинні визначати ідеї та оцінки, цілі та інтереси, віддалені від безпосереднього досвіду громадян. Мова політики – це мова понять [15, с. 54].

Вивчення маніпуляцій у політичному дискурсі стало одним із предметів дослідження вже згадуваної політичної лінгвістики.

Дослідники виокремлюють *два напрями розгляду маніпулятивного впливу*. Перший напрям – виявлення особливостей маніпуляції в тоталітарному політичному дискурсі. Його метою є формування особливого типу свідомості – масового, який би поглинув індивідуальну свідомість. Художнім осмисленням застосування мови як основного інструменту впливу на свідомість є роман Джорджа Оруела “1984”³⁴, в якому за допомогою “новомови” здійснювався зсув у свідомості народу, контролювалися та скеровувалися його дії. Другий напрям – маніпулятивний вплив у демократичному політичному дискурсі. У цьому разі маніпуляції розглядається як основний спосіб боротьби за владу в умовах сучасної демократії. Суттєва відмінність між тоталітарним та демократичним дискурсом полягає в тому, що в останньому боротьба за владу ведеться в умовах жорсткої конкуренції, тоді як для тоталітарного

³³ Dwight Bolinger, *Aspects of Language*. New York/Chicago/San Francisco/Atlanta: Harcourt, Brace & World, Inc., 1968. Pp. 326.

³⁴ Оруелл Дж. 1984: фантастический роман / Пер. с англ. В. Андреева и Н. Витова. — Frankfurt am Main: Possev-Verlag, 1957. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://royallib.com/book/oruell_dgordg/1984.html

дискурсу важливим є зміцнення одноосібної влади, що уособлює борця з явним або ілюзорним спільним ворогом [15, с. 55].

Вивчаючи маніпуляцію в рамках політичного дискурсу, неможливо випустити з уваги дотичне до нього явище *пропаганди*, адже сучасні науковці визнають, що пропаганда існує в структурі будь-якого суспільства і може співвідноситися з поняттям “піар” (Public Relations³⁵).

Слово “пропаганда” походить від назви католицької організації Congregatio de Propaganda Fide (Конгрегація поширення віри), створеної Папою Григорієм XV в 1622 році, і використовується на позначення поширення через засоби масової комунікації політичних, філософських, наукових та інших поглядів і ідей з метою закладення їх у суспільну свідомість і активізації масової практичної діяльності. Пропаганда зводиться до систематичних спроб маніпулювання думками і переконаннями людей за допомогою мови, витворів мистецтва тощо. Від інших способів поширення знань і ідей пропаганда відрізняється спрямованістю на маніпуляцію свідомістю і поведінкою людей [15, с. 55].

З-поміж маніпулятивних стратегій політичного дискурсу, розроблених американським Інститутом аналізу пропаганди³⁶ (керований відомим політологом Гарольдом Ласуеллом) і названих **“техніками пропаганди”**, виокремлюють такі:

- ухиляння від істини, що реалізується в тактиці “дозування правди”;
- викривлення істини (тактики повторювання, гіперболізації чи применшення, спрощення понять, замовчування, “підтасування” і фабрикація фактів, подрібнення інформації, “підміна цілей”);

³⁵ *Public Relations* – зв’язки з громадськістю; організація громадської думки; представницькі функції; формування позитивних настанов та переконань широких соціальних кіл щодо підприємств, установ, організацій чи окремих осіб; організація спеціальних подій, напр. конференцій, конкурсів тощо; виступи керівників підприємств на торговельних, промислових та ін. форумах; публікація рекламних або іміджевих брошур, аудіовізуальних матеріалів, щорічних звітів-оглядів тощо.

³⁶ *PropagandaCritic.com* offers analysis, with current and historical examples, of rhetorical tactics often used by propagandists, based on the framework developed in the 1930s by The Institute for Propaganda Analysis (IPA).

– імунізація висловлювань, репрезентована тактиками посилення на авторитети (“рекомендація”), та використання універсальних висловлювань; “свідчення”, що полягає в підтвердженні свідками правильності висловленої думки;

– модифікація ілюктивної сили висловлювань (тактики категоричної та некатегоричної номінації);

– групова ідентифікація, яку демонструють тактики інклюзивності (“включення”) та дистанціювання (віддалення); солідаризації – використання семіотичної опозиції “ми” – “вони”, “навішування ярликів”», стереотипізації, “перенесення ставлення/оцінки (“трансфер”)), що ґрунтується на асоціації описуваних подій, ідей, фактів із цінностями певної групи людей;

– структурування за принципом релевантності, що виявляється в тактиці подання важливої інформації на початку чи наприкінці повідомлення;

– позиціонування (самопозиціонування, позиціонування опонентів, програми), яка реалізується через використання мовних засобів, характерних для групи, на яку здійснюється вплив, через тактики вихваляння, посилення на попередні заслуги, “своє коло”, “свій хлопець”. Тактика “спільна платформа” базується на бажанні людей бути подібними до членів спільноти, до якої вони належать чи хочуть належати. За допомогою цієї тактики констатується загальноприйнятність певного типу поведінки.

Варто зазначити, що дослідники, зокрема К.В. Нікітіна³⁷, слушно наголошують на необхідності розмежувати поняття “політичного дискурсу” та “політичного дискурсу ЗМІ”. Ці два види дискурсу, маючи спільну сферу інтересів – політику, не є ідентичними. Наприклад, виступ політика на конференції, засіданні, круглому столі – це елемент

³⁷Никитина К. В. Политический дискурс СМИ и его особенности, создающие предпосылки для манипуляции общественным сознанием // Управление общественными и экономическими системами: многопредмет. науч. журн. – Орел : ОрелГТУ, 2006. – № 2. – С. 13–21.

політичного дискурсу. Трансляція події по телебаченню, на радіо чи висвітлення її на сторінках друкованих чи електронних видань – це політичний дискурс мас-медіа. Текст закону належить до політичного дискурсу, а новинне повідомлення про його прийняття – до політичного дискурсу ЗМІ. Отже, політичний дискурс ЗМІ виникає на перетині політичного дискурсу та дискурсу ЗМІ, тобто первинного й вторинного текстів, тексту від першої особи й тексту, інтерпретованого іншою особою.

2.2. Комунікативні перешкоди для політиків в умовах глобалізації

Характерною рисою сучасної епохи є інтенсифікація процесів глобалізації, становлення єдиної економічної, фінансової, інформаційної системи у світі, розмивання соціокультурних бар'єрів, що традиційно існували між державами та народами.

Про багатогранність феномена глобалізації, складність прогнозування перспектив її розвитку свідчить обумовлена сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що мають натурально-природні, технологічні, соціально-політичні та духовні корені.

В наш час формуються основи меґасуспільства, загальні ціннісні установки якого намічені в концепції сталого розвитку, прийняті конференцією ООН з “Навколишнього середовища і розвитку” в 1992 році в Ріо-де-Жанейро та, що отримала підтвердження в 2002 році на Саміті ООН в Йоганнесбурзі і в 2012 році на ювілейній конференції ООН (“Ріо + 20”). Відповідно до даної концепції, керована з позицій “сталого розвитку” глобалізація, повинна привести до гармонії соціальні, економічні та екологічні зв'язки та відносини у світі.

У переході суспільства до сталого розвитку все більшу значимість набувають інформаційні, комунікативні складові, що дозволяють забезпечити отримання та поширення нових наукових, технологічних, економічних, екологічних й інших знань, передачу з покоління в покоління високих гуманістичних цінностей.

Очевидно, що передумовою та супутнім фактором глобалізації є мова спілкування, в ширшому контексті, глобальна свідомість. Без такого об'єднуючого фактору, як мова, – інструменту розумових процесів та індикатора світосприйняття, немислимий діалог культур і єднання свідомостей комунікантів. Етнічні, конфесійні відмінності є передумовами лінгвістичних бар'єрів глобалізації.

Слід при цьому врахувати, що мова є не тільки невід'ємною основою культури, а й людського мислення. Однак у кожного народу семіотична природа мислення та свідомості оповита національно-специфічними сферами.

Глобалізація загострює необхідність комунікування несхожих свідомостей, способів мислення національних картин світу. Зараз лінгвістичні бар'єри стають на шляху глобалізаційних процесів, реалізації ефективної міжкультурної комунікації. Деякі з цих бар'єрів досить складно подолати (маються на увазі сформовані в даній культурі спосіб мислення, система цінностей, розуміння дійсності), інші можна обійти при зміні світоглядних установок, соціокультурних умов. Глобалізація покликана, якщо не уніфікувати культурні коди націй, то зробити їх транснаціональними, принаймні, прозорими, відкритими, сприяючими або хоча б не перешкоджаючими комунікації.

Доктор філософських наук Нізамі Мамедов та його колега Катерина Кабахідзе у своїй статті “Комунікативні бар'єри глобалізації” виділяють шість комунікативних перешкод, що виникли через глобалізаційні процеси: 1) мовний бар'єр; 2) мовленнєвий бар'єр; 3) невербальна комунікація, міміка, жести; 4) розуміння; 5) порушення антиципації; 6) технологізованість комунікації.

Мовний бар'єр пов'язаний з недостатнім знанням мови іншої культури, який необхідний для передачі суті та змісту того чи іншого висловлювання. Лінгвісти, у зв'язку з цим, виділяють стилістичні, фонетичні, семантичні бар'єри.



Фонетичні бар'єри комунікації виражаються в деформації звуків іноземної мови, їх неправильній артикуляції, а також спотворенні прийнятих інтонаційних норм.



Семантичні бар'єри визначаються, в першу чергу, полісемантичною природою слів. У зв'язку з цим, не для носіїв мови (“*non-native speaker*”) виникає складність в правильному підборі загальноприйнятого значення слова, яке буде відповідати внутрішньому смислового змісту висловлювання.



Стилістичні бар'єри характеризують необґрунтовані для даної комунікації функціональні стилі мовлення, фігури мови, професійний тезаурус.

Причинами, що породжують мовні бар'єри глобальної міжкультурної комунікації, можуть вважатися такі, що спотворюють сенс мовного висловлювання, перешкоджають розумінню комунікантів.

Мовленнєвий бар'єр. При мовній комунікації виникає необхідність підбору еквівалентних мовних та позамовних явищ для адекватної інтерпретації та передачі думки від носія однієї мови носію іншої мови. У разі вербалізації думки іноземною мовою класична схема мовоутворення доповнюється, як мінімум, двома етапами: 1) переведенням лексичних одиниць з рідної мови на іноземну, 2) функцією відстежування помилок. Ясне та чітке вираження думки – складне завдання навіть для рідної мови. Можна лише уявити, наскільки точність вираження думки іноземною мовою, є важкоздійснюваним завданням. Адекватна передача змісту з використанням релевантних лексичних, стилістичних, граматичних і фонетичних прийомів іноземною мовою, – є ще однією причиною появи лінгвістичних бар'єрів міжкультурної комунікації.

Невербальна комунікація, міміка, жести. Невербальна комунікація виконує важливу функцію у спілкуванні. Засоби невербальної комунікації можуть помилково переноситися на інші культури або невірно

інтерпретуватися, порушуючи хід і сенс комунікації. В умовах глобалізації, все більш тісної взаємодії східної та західної цивілізацій, паралінгвістичні аспекти міжкультурної комунікації, такі як жестовая мова, міміка набувають все більшого значення.



Розуміння – ключова проблема комунікації. Розуміння обтяжується різними національними мовними картинами світу. Розуміння – процес розгортання загальноприйнятого значення в особистісний сенс. Комуніканти в процесі спілкування обмінюються значеннями, які переводяться в особистісні смисли. З цієї точки зору, взаимнооднозначное розуміння комунікантами – ідеальна мета.

Порушення антиципації³⁸. Антиципація є природним когнітивним механізмом комунікації, яка вибудовує прогноз змісту висловлення партнера по комунікації. В умовах міжкультурного спілкування та когнітивної напруги, пов'язаної з перекладом думки з однієї мови на іншу, процес прогнозування смислів сповільнюється або відсутній зовсім. Таким чином, сповільнюється сприйняття іншомовного сенсу.

Технологізованість комунікації. В силу ускладненості іншомовної комунікації, спілкування іноземною мовою найчастіше зводиться до технічного обміну інформацією замість обміну сенсами. Таким чином, відбувається заміна істинної комунікації механічним процесом обміну інформацією.

Відтак, сучасні тенденції глобалізації та створення єдиного планетарного інформаційного простору завдяки сучасним високотехнологічним системам комунікації мають доленосне значення для розвитку кожної нації, її суспільного інтелекту, для можливостей рівної партнерської інтеграції тієї чи іншої країни в систему світового інформаційного, освітнього, наукового, мислячого простору, а

³⁸ Антиципація (лат. *antecipatio* — заздалегідь складене поняття) може означати: 1) передбачення чи здогад; 2) передчасна дія, передчасне настання якого-небудь явища; 3) уявлення, що склалося заздалегідь (упередження).

міжкультурна комунікація стала водночас і наукою і набором навичок, якими державному службовцю високого рангу обов'язково потрібно оволодіти, оскільки взаємодія під час спілкування з іншою культурою вимагає певних знань та умінь, зосередженості на успадкованих та усталених нормах соціальної практики людей, які належать до різних національних та етнічних спільнот.



Нині парламентська риторика набуває своєї значущості через активізацію громадянської позиції населення країни, яке частіше дослухається до меседжів та їх обґрунтування представниками політичних сил, які пройшли до парламенту. Це в свою чергу, призводить до загострення конкурентної боротьби між політиками та політичними силами, що призводить до необхідності ефективного впливу на суспільну свідомість та потреби у ціленаправленому формуванні громадської думки. Тому вивчення риторичних і полемічних засобів сучасної публічної парламентської промови є актуальним завданням політичної лінгвістики, політології та теорії політичної комунікації. Опанування ж інформацією про концептуальні засади та прийоми парламентської риторики дозволить адекватно сприймати, аналізувати та прогнозувати стан розвитку політичного простору, його процесів та систем.

☒ Питання для самоконтролю:

1. Надайте диференційовану характеристику поняттям: “парламентська комунікація”, “парламентський дискурс” та “парламентська риторика”.
2. Зазначте основні особливості теоретико-методологічної бази поняття “парламентська риторика”.
3. Які мовленнєві маркери вказують на ставлення парламентаря до теми, яка обговорюється. Наведіть приклади. У відповідності до наведених

прикладів спрогнозуйте, як може змінитись стереотип реципієнта щодо вказаної Вами проблематики.

4. Зазначте аспекти парламентської дискусії (ознаки політичної комунікації парламентарів).

5. Розкрийте суть полемічних прийомів парламентської риторики.

6. Надайте характеристику поняттям “мова політики”, “маніпулювання”, “пропаганда”.

7. Що таке маніпуляція й чим вона відрізняється від мовного впливу?

8. Назвіть та охарактеризуйте сучасні техніки пропаганди.



Теми для дискусій, круглих столів, магістерських робіт:

1. Парламентська риторика як інструмент консолідації суспільства.

2. Політична мова та парламентська риторика в процесі державотворення.

3. Вплив парламентської риторики на державну політику.

4. Парламентський популізм та виборчі перегони.

5. Публічна парламентська промова як інструмент політичної боротьби: вітчизняний та зарубіжний досвід.

6. Маніпулятивні стратегії й тактики в політичному дискурсі.

ВИСНОВКИ

У сучасній науці немає єдиного підходу до трактування феномена політичної мови. Для його позначення вживаються різноманітні терміни: “мова політики”, “політичний дискурс”, “політична мова”. Загалом політичну мову слід розуміти як сукупність вербальних структур, які використовуються у сфері політики і здійснюють вплив на політичну свідомість індивідів та їх участь у перебігу політичних процесів. До неї можна віднести, перш за все, мову публічних виступів політичних діячів. Особливим видом політичної мови є парламентська мова або так звана “мова парламентських дебатів”. Сюди входить і мова політичної пропаганди та політичної реклами як в усній, так і в письмовій формі. Специфічним видом політичної мови є мова різноманітних політичних документів (договорів, угод, законів). До проявів політичної мови також відноситься мова різноманітних передач на політичні теми, блоків політичних новин на радіо та телебаченні, рубрик, які відводяться політичним подіям у пресі, статей на політичні теми і т.п.

Парламентська риторика неподільно пов’язана з історією, теорією і практикою парламентаризму. Досвід українських депутатів у мистецтві переконання перебуває у прямій залежності від соціальної необхідності в артикуляції інтересів суспільства, коли потреба у вдосконаленні і активному застосуванні політичного мовлення відбувається у напрямі парламентської риторики як форми впливу на аудиторію за допомогою слова. Природно, ми виходимо з того, що аристотелівський публічний тип політики в нашій ситуації залишається нормативним ідеалом. Проте, як відомо, політична спадщина в Україні у нас склалася дещо інша, така, що зазнала моноідеологічного впливу, а політична дія існувала за межами публічного дискурсу. Можна сказати, що при цьому аристотелівський тип політики замінюється макіавелівським. Навіть часткове визначення суті політичної комунікації як ставлення громадян до влади репрезентує

основну ідею цієї політичної традиції. Зміст саме такої політики має гносеологічні витoki, що досі живлять суб'єктивістське домінування в політичній риторичі.

Політична мова виконує в першу чергу комунікативну функцію. Разом з тим вона здійснює також й інтерпретаційно-оціночну функцію, що дає можливість використовувати її як важливий інструмент маніпулятивного впливу на громадськість. Можливість застосування мови як засобу впливу закладена в самій природі мови і людського спілкування. Це проявляється в тому, що будь-який акт комунікації має прагматичну направленість, яка найкращим чином реалізується за допомогою відповідного підбору слів та організації їх у висловлювання. Крім того, об'єктивне повідомлення інформації, вільне від будь-якої інтерпретації та оцінки, неможливе, оскільки вже сам вибір мовних знаків передбачає відношення суб'єкта до змісту інформації, тобто в самих мовних знаках у момент їх реалізації закладена заданість на вплив. Усі ці об'єктивно притаманні мові та комунікації особливості активно використовуються у сфері політики. Це дозволяє за допомогою політичної мови здійснювати приховане управління свідомістю та поведінкою людей у бажаному для суб'єктів влади напрямку.

Значні маніпулятивні можливості мають промови політичних діячів. У результаті аналізу ролі публічних промов у політичному житті суспільства в різні історичні періоди, було з'ясовано, що вони були і залишаються для сучасних політиків одним із найбільш дієвих інструментів політичного впливу, ефективним засобом маніпулювання суспільною свідомістю і вміле володіння засобами переконуючого впливу є однією з передумов успішної публічної діяльності сучасного політика. Найбільший маніпулятивний потенціал мають мітингові та агітаційні промови політичних діячів. Для них характерним є звернення у першу чергу до ірраціональних моментів, їхній вплив часто направлений на емоції, а не на розум людей.

Сила маніпулятивного впливу публічних виступів політиків залежить від багатьох факторів. Одним із найбільш визначальних є взаємодія політика як суб'єкта, що здійснює ціленаправлений вплив та аудиторії як об'єкта, на який цей вплив спрямовано. У процесі дослідження вдалося виявити особливості поведінки різних аудиторій та сприйняття ними повідомлень, від врахування яких у значній мірі залежить ступінь маніпулятивного впливу публічних промов політичних діячів, зокрема дія механізму масового зараження, який працює в натовпі; важливість безпосереднього спілкування політиків із аудиторією; схильність масової аудиторії до сприйняття спрощеної інформації; надання масовою аудиторією переваги рішучим, вражаючим уяву висловлюванням політиків; роль “лідерів думок” у передачі інформації; селективність аудиторії, тобто вибірковість у сприйнятті інформації; не однакова потреба різних типів аудиторії в поданні аргументів “за і проти”.

В українському суспільстві важливого значення набула проблема запобігання маніпулятивному впливу політиків на громадськість. Що ж може сприяти обмеженню мовного політичного маніпулювання: по-перше, це – розвиток наукових досліджень політичної мови за допомогою сучасних методів аналізу політичних текстів, які дозволяють з'ясувати глибинні, приховані за висловлюваннями політиків моменти – особистісні характеристики, мотиви поведінки –, що дає можливість виявити маніпулятивну направленість їхнього мовлення; по-друге, висвітлення проблем мовного маніпулювання у засобах масової інформації, науково-популярній літературі, оскільки, отримуючи знання про механізми мовно-маніпулятивного впливу, громадськість має змогу виробити імунітет проти маніпулювання; по-третє, формування громадянської політичної культури, яка передбачає взаємну довіру та відповідальність політиків і громадян, що сприяє розвитку демократичного дискурсу в суспільстві, який об'єктивно обмежує можливості здійснення мовно-маніпулятивного впливу.



Пам'ятайте! Мовну стійкість народу живлять чотири головні джерела, що становлять доконечні умови його національного існування: національна традиція (історична пам'ять); національна свідомість та солідарність, що мають становити взаємопов'язану нерозривну пару; національна культура, духовна і матеріальна; національний мир і співробітництво з іншими етносами, що живуть на території нашої славетної держави [8, с.7].

Список використаних джерел:

1. Вандишев В.М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 264 с.
2. Ганжуров Ю. Парламентська риторика : досвід комунікативної структуризації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/ukrpolituk/6/10.pdf>
3. Гошовська В. А. Мовна політика в Україні : навч.-метод. матеріали / уклад. А. В. Фоменко, Ю. В. Стрілецька. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.
4. Іванишин В., Радевич-Винницький Я. Мова і нація. – Дрогобич: Видавнича фірма “Відродження”, 1994. – 218 с.
5. Єгорова, Т. Д. Практичний курс української мови : навч. посіб. / Т. Д. Єгорова ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. - К. : НАДУ, 2006. – 122 с.
6. Зирка В. В. Манипулятивные игры в рекламе: лингвистический аспект: монография. – Днепропетровск: ДНУ, 2004. – 291 с.
7. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. Учебное пособие. – К. : Орияны, 2003. – 500 с.
8. Кибак И.А. Психология личности депутата: монография / МВД Респ. Беларусь, Учреждение образования «Акад. М-ва внут. дел Респ. Беларусь». – Минск : Академия МВД, 2012. – 431 с.
9. Коломийцев В. Ф. Методология истории (от источника к исследованию). – М. : Российская политическая энциклопедия. (РОССПЭН), 2001. – С. 81.
10. Колотілова Н.А. Риторика. Навчальний посібник. – Київ, 2007. – 146 с.
11. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К. : Вища шк., 2006. – 311 с.
12. Мова і мовознавство в духовному житті суспільства: Монографія. – К.: Видавничий Дім Дмитра Бураго, 2007. – 352 с.

13. Нагорна Л.П. Політична мова і мовна політика: діапазон можливостей політичної лінгвістики. – К. : Світогляд, 2005. – 315 с.
14. Плотницька І.М. Ділова українська мова в державному управлінні : навч. посіб. - 3-тє вид., стер. – К. : НАДУ, 2011. – 168 с.
15. Публічний виступ у діловому спілкуванні : навч.-метод. матеріали / І. М. Плотницька. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.
16. Політичне лідерство: навч. посіб. / авт. кол. ; за заг. ред. В. А. Гошовської, Л. А. Пашко. – К. : НАДУ, 2013. – 300 с.
17. Руда О. Г. Мовне питання як об'єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі: монографія / Олена Руда; НАН України, Ін-т укр. мови. – К., 2012. – 232 с. – Бібліогр.: с. 208-224.
18. Сагач Г. Риторика. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. — Київ : Ін Юре, 2000. – 567 с.
19. Сопер Поль. Основи мистецтва промови. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 1999. – 448с.
20. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. / авт.-уклад. : І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. – 2-ге вид., стер. – К. : НАДУ, 2011. – 128 с.

Рекомендована література:

1. Аристотель. Риторика // Античные риторика. – М. : Изд-во МГУ, 1978. – 238 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://librebook.ru/ritorika>
2. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 384 с. / Библиотека Гумер. – URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/EpohProp/index.php
3. Баранов А.Н., Казакевич Е.Г. Парламентские дебаты: традиции и новации. – М. : Знание, 1991. – С. 4.
4. Бредемайер К. Правила риторики. Как не теряться во время выступления и быть убедительным. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2008. – 112 с.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://royallib.com/read/bredemayer_karsten/iskusstvo_slovesnoy_ataki.html#0
5. Бредемайер К. Черная риторика : Власть и магия слова / Карстен Бредемайер; Пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.e-reading.club/bookreader.php/8278/Bredemayer_-_Chernaya_ritorika_Vlast_i_magiya_slova.html
6. Бріцин В. М. Модальна і семантична структура політичних промов у мові тоталітарного суспільства // Мова тоталітарного суспільства. – К. : НАН України, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні, 1995. – С. 61–68.
7. Вітошинська З. Мова – безпека нації // Ятрань. – 2004. – №4. – С. 72–75.
8. Ганжуров Ю. Парламентська риторика: досвід комунікативної структуризації / Ганжуров Ю. // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/ukrpolituk/6/10.pdf>

9. Ганжуров Ю. Парламентський дискурс в публічних комунікаціях / Ганжуров Ю. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=46&c=964>
10. Данилевська О. М. Мова в революції та революція в мові: мовна політика Центральної Ради, Гетьманату, Директорії УНР. – К., 2009. – 176 с.
11. Демосфен. Речи. – М. : Изд-во Акад. наук СССР, 1954. – 608 с.
12. Іванишин В., Радевич-Винницький Я. Мова і нація. – Дрогобич: Видавнича фірма “Відродження”, 1994. – 218 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vesna.org.ua/txt/vidrodzhenia/ivanyshynv/movnaz/index.html>
13. Інавгураційні промови Президентів США / Едуард Прутнік. – Харків: Фоліо, 2009. – 335 с. – Режим доступу : <http://www.bookland.com/download/1/11/119912/sample.pdf>
14. Карнегі Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Дейл Карнегі. – М., 1990. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-reading.club/book.php?book=25726>
15. Кеба Т. В. Особливості політичного дискурсу Маргарет Тетчер // Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка : Філологічні науки. Випуск 28. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2011. – С. 169–173.
16. Кочкин М. Ю. Манипуляция в политическом дискурсе // Языковая личность: проблемы лингвокультурологии и функциональной семантики : сборник науч. трудов. – Волгоград : Перемена, 1999. – С. 29–34.
17. Крейдлин Г. Е. Голос власти и глас народа // Мова тоталітарного суспільства. – К. : НАН України, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні, 1995. – С. 24–37.
18. Кушнір Р. О. Великий оратор, або як говорити так щоб Вам аплодували стоячи / Р. О. Кушнір – Дрогобич : Коло, 2013. – 256 с.

19. Лазаренко Л. Досвід мовних політик світу й українська перспектива // Українська мова. – 2002. – № 4. – С. 3–22.
20. Лиллекер Д. Политическая коммуникация. Ключевые концепты / Дарен Дж. Лиллекер; пер. с англ. С. И. Остнек. – Х. : Изд-во “Гуманитарный Центр”, 2010. – 300 с.
21. Маніпулятивний потенціал політичної мови // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Філософія. Політологія. – 2002. – Вип. 42-45. – С. 86.
22. Масенко Л. Т. Мова і політика. – К. : Соняшник, 1999. – 100 с.
23. Мовне питання як об’єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі: монографія / Олена Руда; НАН України, Ін-т укр. мови. – К., 2012. – 232 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/institutes/ium/Structure/Departments/Department5/soc_staff/Documents/ruda-o.pdf
24. Мовна політика та мовна ситуація в Україні: Аналіз і рекомендації / За ред. Ю. Бестерс-Дільгер. – К. : Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2008. – 363 с.
25. Нагорна Л. П. Політична мова і мовна політика : діапазон можливостей політичної лінгвістики. – К. : Світогляд, 2005. – 315 с. . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipiend.gov.ua/?mid=11&action=monograph_detail&monograph_id=115
26. Пітерс Дж. Д. Слова на вітрі: історія ідеї комунікації / Пер. з англ. А. Іщенко. – К. : Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2004. – 302 с.
27. Плотницька І. М. Українська мова в державному управлінні: теоретико-методологічний аспект : монографія / І. М. Плотницька. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 232 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Monografiy/9365cf29-b6b2-4561-82aa-97d45663370c.pdf

28. Політичне красномовство. Риторика загальна та судова : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чикарькова – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.
29. Поцепцов Г. Г. Паблик рилейшнз для професіоналов. Издание 2–е, исправленное / Поцепцов Г. Г. – М. : «Рефл–бук»; К. : «Ваклер», 2000. – 624 с.
30. Почепцов Г. Г. Психологические войны. – М. : «Рефл-бук», К. : «Ваклер», 2002. – 528 с.
31. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – М. : «Рефл-бук», К. : «Ваклер», 2003. – 656 с.
32. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://litopys.org.ua/procop/proc106.htm>
33. Промови, що змінили світ / Пер. з рос. В. М. Верховеня; упоряд. та авт. іст.-біогр. нарисів Хорошевський А. Ю.; Худож.-оформлювач Б. П. Бублик. – Харків: Фоліо, 2010. – 347 с.
34. Сагач Г. Риторика. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Ін Юре, 2000. – 567 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://padaread.com/?book=85659>
35. Сопер П. Л. Основы искусства речи. Книга о науке убеждать / П. Л. Сопер. – М., 1995. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.orator.ru/soper.pdf>
36. Оріховський С. Поради владцям. – [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://usim4.eukrainians.net/ua/archive/2010/novyny145a.htm>
37. Основы наукового мовлення [Текст] : навч. посіб. у 2 ч. / за ред. І. М. Плотницької, Р. І. Ленди ; уклад. : С. А. Бронікова, Т. Д. Єгорова, З. Ф. Кудрявцева [та ін.] ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К. : НАДУ, 2014. – 135 с.
38. Фуко М. Правила промови. – К. : Дух і літера, 1993.– 61 с.

39. Хохлачева И. В. Политическая метафора как один из способов языковой манипуляции (на основе материалов политических партий в период предвыборной кампании). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/philosophy-and-philology-411/linguistics-and-foreign-languages-in-the-world-today-411/10715-411-0365>
40. Цицерон. Трактаты об ораторском искусстве. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ancientrome.ru/antlittr/t.htm?a=1423777001>
41. Цуладзе А. М. Политические манипуляции, или Покорение толпы. – М. : Книжный дом «Университет», 1999. – 144 с.
42. Чадюк О. М. Метафора у сфері сучасної української політичної комунікації: автореф. дис. ... канд. філол. Наук : 10.01.01. – К., 2005. – 20 с.
43. Шавардова О. Ю. Політична мова в аспекті політичної комунікації // Вестник СевГТУ : сб. науч. тр. / Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : Изд-во Севастоп. нац. техн. ун-та, 2008. – Вып. 91 : Политология. – С. 153-156.
44. Шампань П. Делать мнение: новая политическая игра. Пер. с фр. – [Электронный ресурс] / Научно-просветительский журнал «Скепсис». – Режим доступа : http://sceptsis.ru/library/id_1093.html
45. Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса / Е. И. Шейгал. – М. : Гнозис, 2004. – 328 с.
46. Ярош О. Політичний популізм : теорія та практика передвиборчого “флірту” // Вибори 2002: погляд молодих : зб. статей. Вип. 5. – К. : “Молодіжна альтернатива”, 2002. – С. 24.
47. Geis, M.L. The Language of Politics. – New York : Springer-Verlag, 1987. – 189 p.
48. Lakoff G. The political mind. A cognitive scientist’s guide to your brain and its politics. – New York etc. – 2009.

49. Propaganda Techniques. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mason.gmu.edu/~amcdonal/Propaganda%20Techniques.html>
50. The Fine Art Of Propaganda; A Study of Father Coughlin's Speeches [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ics-www.leeds.ac.uk/papers/vp01.cfm?outfit=pmt&folder=715&paper=1145>

НАЙЯСКРАВІШІ ПОЛІТИЧНІ ПРОМОВИ

ПРОМОВА ГЕТЬМАНА БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО в Переяславі 8 січня 1654 року

Панове полковники, осавули, сотники і все Військо Запорозьке і всі православні християни! Відомо вам усім, як нас Бог ослобонив з рук ворогів, що гонять Церкву Божу і кривдять усе християнство нашого східного православ'я. Шість років живемо ми в нашій землі без господаря — у безнастанних війнах і кровопролиттях з гонителями й ворогами нашими, що хочуть винищити Церкву Божу, аби ім'я руське ані згадувалося в землі нашій. Вельми се нам усім докучило, і бачимо, що не можна нам довше жити без царя. Тому нині зібрали ми явну раду всьому народові, аби-сьте вибрали собі господаря з чотирьох, котрого хочете. Перший – цар турецький, багато разів він закликав нас через послів своїх під свою владу. Другий – хан кримський. Третій – король польський: коли того захочемо, він ще й тепер нас може прийняти до давньої ласки. Четвертий – православний государ Великої Росії, цар і великий князь Олексій Михайлович, вся Русі самодержець східний, котрого ми вже шість літ безнастанно собі випрохуємо. Вибирайте, котрого хочете!

Турецький цар – бусурман; усім вам відомо, яку біду терпить братія наша – православні греки, і в яким вони утиску від безбожних. Кримський хан теж бусурман; поневолі прийнявши його в приятелі, які незносні біди ми перетерпіли! А яка неволя, яке нещадне пролиття християнської крові і утиск був від панів польських, того нікому з вас не треба оповідати: всі ви самі знаєте, що за краще вважали вони жида і пса, ніж християнина-брата нашого. Православний же великий государ, цар східний – одного з нами грецького закону, ми з православними Великої Росії одно тіло церковне, що має головою Ісуса Христа.

Сей великий християнський государ змилювався над незносними кривдами православної церкви нашої Малої Росії. Не злегковаживши безнастанних наших шестилітніх благань, він прихилив до нас милостиве своє царське серце і прислав до нас своїх великих ближніх людей з царською ласкою. Коли ми тепер його щиро полюбим, то крім його великої руки не знайдемо благодішнішого пристановища.

А коли хто з нами в тім не згоден, тепер куди хоче – вільна дорога!



**І НАВГУРАЦІЙНА ПРОМОВА 1²⁰ ПРЕЗИДЕНТА США
ДЖОРДЖА ВАШИНГТОНА
(30 квітня 1789 року)**



Співгромадяни — члени Сенату й Палати представників!

Серед мінливостей життя жодна подія не змогла викликати в мене більшого хвилювання, аніж та, повідомлення про яку було передане за вашим наказом і отримане 14-го дня поточного місяця. З одного боку, мене покликала моя країна, чий голос я не можу слухати без захвату й любові, з того пристанища, що я обрав собі з ніжною турботливістю та надією, маючи твердий намір знайти на схилі віку спокій, необхідність і цінність якого підсилюються для мене з кожним днем через придбані звички та часті хвороби на додачу до поступового погіршення мого здоров'я в міру прожитих років. З іншого боку, значущість та нелегкість того завдання, до виконання якого покликав мене голос моєї країни, цілком достатні для того, щоб розбудити в наймудріших та найдосвідченіших її громадянах бажання зі сповненою сумнівами ретельністю вивчити мої чесноти, не можуть не викликати пригніченості духу в того, хто (через свої природні вади та недосвідченість у справах громадського управління) мусить з особливою увагою ставитися до своїх слабких сторін. За такого конфлікту емоцій я наслідуюся стверджувати лише те, що я приймаю на себе ці обов'язки після глибоких роздумів і ретельно оцінивши всі обставини, здатні вплинути на їх виконання. Я наслідуюся сподіватися лише на те, що коли я прийняв цю посаду під впливом приємних спогадів про колишні події чи сентиментальної чутливості до такого яскравого свідчення довіри з боку моїх співгромадян і через це недостатньо взяв до уваги мою неспроможність, а також слабку схильність до виконання покладених на мене важких і незвіданих обов'язків, то моя помилка буде визнана не надто серйозною з огляду на ті мотиви, що ввели мене в оману, а її наслідки будуть оцінені моєю країною з певною часткою тієї прихильності, в атмосфері якої вони виникли. Такими були ті враження, під впливом яких я, підкоряючись заклику суспільства, визнав себе придатним для виконання такої посади, і було б непростенною помилкою не звернутися в цьому першому офіційному виступі з полум'яним благанням до тієї всемогутньої Божественної Сутності, яка пра вить Всесвітом, верховодить у Раді Держав і Своєю Всевишньою допомогою здатна доповнити будь-який недолік людської натури, із проханням про освячення її благодаттю – в ім'я

вольностей і щастя народу Сполучених Штатів – уряду, заснованого ним самим в ім'я цих основних цілей, і про дарування кожному інструменту управління здатності успішно здійснювати покладені на нього функції. Віддаючи належне Великому Архітекторові всякого суспільного й приватного блага, я виражаю впевненість, що це однаковою мірою висловлює і мої, і ваші почуття, почуття всіх співгромадян у цілому, а також кожного окремого співвітчизника. Немає жодного народу, якому варто було б визнати й піднести хвалу невидимій долоні, що керує справами людей, більшою мірою, аніж народу Сполучених Штатів. Кожен крок, здійснений ним на шляху до статусу незалежної держави, бачиться як такий, що несе на собі певний знак Всевишньої волі; і в тій щойно звершеній і вкрай важливій революції в системі об'єднаного урядування спокійні дебати й добровільна згода вельми численних окремих спільнот, результатом якої стала ця подія, не можуть бути порівняні з методами створення більшості інших урядів без того, щоб не віддати їй благочестиву шану разом зі смиренною надією на майбутні її милості, знамення яких можна побачити в нашому минулому. Ці думки, зумовлені потрясіннями сьогодення, занадто сильно закарбувалися в моїй свідомості, щоб їх можна було проігнорувати. Я надіюсь на те, що ви розділите зі мною моє переконання, що ніщо інше не зможе більшою мірою вплинути на успішний початок роботи нового й незалежного уряду. У статті про заснування виконавчого відомства президенту ставиться за обов'язок “рекомендувати до вашого розгляду такі заходи, які він визнає необхідними та доцільними”. Обставини моєї сьогоденньої зустрічі з вами не дають мені підстав заглиблюватися в цей предмет за межі простого посилання на велику конституційну хартію, відповідно до якої скликані ці збори і в якій – у визначенні ваших прав — міститься вказівка на ті сфери відповідальності, які підлягають вашій увазі. Більш доречним за нинішніх обставин і набагато більше відповідним тим почуттям, що мене охоплюють, буде, замість внесення рекомендацій конкретних заходів, віддати належну шану талантам, моральним підвалинам і патріотизму, які є окрасою тим людям, що були вибрані для розробки й затвердження їх. У таких високих чеснотах вбачаю я найнадійнішу запоруку того, що, з одного боку, ніякі місницькі упередження або пристрасті, ніякі особливі точки зору або партійні чвари не стануть на заваді тому всеосяжному й безсторонньому погляду, з яким слід братися до того величезного зібрання спільнот та інтересів, щоб, з іншого боку, фундамент нашої державної політики покоївся на бездоганних і непорушних принципах особистої моралі, а перевага вільного урядування була б продемонстрована всіма тими його якостями, які здатні завоювати гарне ставлення громадян країни і викликати повагу навколишнього світу. Я міркую про таке майбутнє з усією надією, на яку тільки може спонукати мене палка любов до своєї країни,

адже немає істини важливішої, ніж існування в системі світобудови й природному ході речей нерозривного зв'язку між чеснотою й щастям, між обов'язком та благом, між істинними максимами чесною й великодушною політики і щедрими плодами процвітання й добробуту суспільства, тому що ми не повинні применшувати переконаності в тім, що прихильна усмішка Небес ніколи не випадає на долю нації, яка порушує вічні закони порядку й правди, встановлені на Небесах, і тому що збереження священного вогню свободи і доля республіканської моделі правління справедливо вважаються – можливо, не менш безумовно й очевидно – залежними від експерименту, ввіреного рукам американського народу.

Окрім звичайних питань, пропонованих вашій увазі та вашій розсудливості, треба вирішити питання про те, якою мірою здійснення цільових повноважень, делегованих V статтею Конституції, вважається необхідним за нинішнього стану справ з огляду на характер заперечень, висунутих на адресу нинішньої системи, або в міру стурбованості, що породила їх. Замість внесення конкретних рекомендацій із цього предмета, де мої офіційні повноваження не дають мені ніяких указівних вогнів, я знову буду цілком покладатись на вашу проникливість і прихильність громадському благу, бо я запевняю себе, що, поки ви будете із ретельністю уникати будь-яких змін, які могли б поставити під загрозу переваги єдиного й ефективного уряду або яким варто дочекатися майбутніх уроків досвіду, глибока повага до основних прав вільних людей і турбота про суспільну гармонію будуть істотно впливати на ваші судження з приводу того, якою мірою можна надійно підсилити перші або – не ризикуючи та з користю – сприяти другій. До попередніх зауважень я повинен додати іще одне, адресоване передусім Палаті представників. Воно стосується мене особисто, і через це буде якнайкоротшим. Коли мені вперше випала честь бути покликаним на службу моїй країні, що тоді перебувала напередодні напруженої боротьби за свої свободи, моє сприйняття обов'язку вимагало відмови від будь-якої грошової винагороди. Я ніколи не відступав від цієї твердої переконаності і, тримаючись дотепер почуттів, що її породили, мушу відхилити як незастосовну супроти мене будь-яку частку персональної винагороди, яку може бути визнано необхідним включити в положення про фінансування органа виконавчої влади, і, відповідно, молитися за те, щоб розрахунки грошової платні згідно з посадою, на яку я обраний, за час мого перебування на ній не виходили за рамки тих фактичних витрат, які можуть бути визнані необхідними в ім'я суспільного блага.

Висловивши вам таким чином мої почуття, викликані тією подією, що звела нас разом, я залишаю вас, не проминувши звернутися ще раз до милосердного Батька Людства зі смиренным проханням, що коли Йому було

вгодно дарувати американському народу можливість обговорювати в обставинах повного спокою і прийняття з безприкладною одностайністю рішення про форму урядування в ім'я безпеки його Союзу і реалізації його прагнення до щастя, то нехай Його Божественне благословення так само виразно проявиться в широті поглядів, виваженості порад та мудрості заходів, від яких і має залежати успіх нашого уряду.



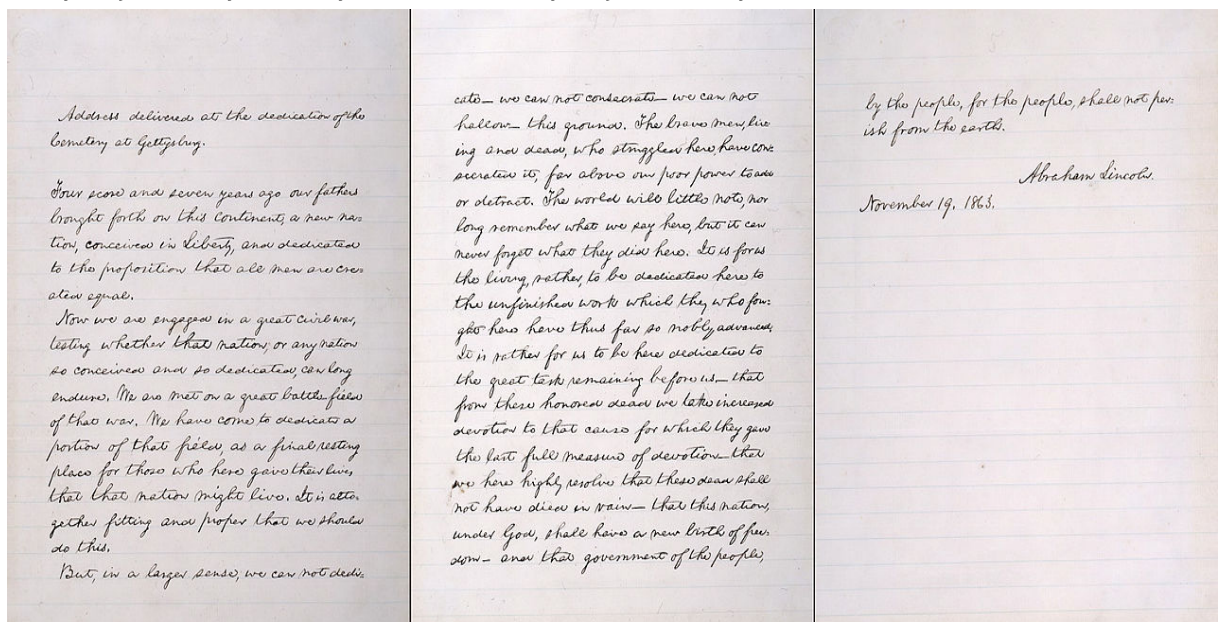
ГЕТТІСБУРЗЬКА ПРОМОВА 16-го президента США Авраама Лінкольна

Вісімдесят сім років тому наші батьки створили на цьому континенті нову націю, засновану в душі свободи і вірну принципам, що всі люди створені рівними.

Тепер ми залучені в велику Громадянську війну, яка доведе, чи зможе довго витримати ця нація чи будь-яка інша нація, таким чином народжена і віддана тій же ідеї.

Ми зустрілися на великому полі битви цієї війни. Ми прийшли сюди для того, щоб освятити частину цього поля як місце останнього заспокоєння для тих, хто віддав свої життя заради того, щоб ця нація могла жити. Цим ми лише гідним чином виконуємо свій обов'язок. Але ми не можемо в повному значенні ні відкрити, ні освятити, ні вшанувати цю землю. Хоробрі люди, живі і мертві, які билися тут, вже освятити її, і не в нашій слабкій владі що-небудь додати або відняти. Світ відзначить недовгою пам'яттю те, що ми тут говоримо, але він ніколи не зможе забути те, що здійснили ці люди. Для нас, що живуть, найкращий спосіб вшанувати пам'ять загиблих – присвятити себе з подвоєною відданістю завершенню тієї справи, яку вони так благородно почали, за яке вони тут воювали і за яке з честю померли, віддавши все, що могли.

Ми повинні урочисто постановити, що ці смерті не будуть марними, і наша нація під заступництвом Бога отримає нове джерело свободи, і цей уряд з народу, створене народом і для народу, не помре на землі.



МАХАТМА ҐАНДІ “ІНДІЇ НЕМАЄ ПОРЯТУНКУ” (промова у Варанасі, 4 лютого 1916 року)

...Для всіх нас надзвичайно принизливим є той факт, що цього вечора, під покровом цього великого університету, в цьому священному місті я змушений звертатися до своїх одноплемінників нерідною мовою.

...У грудні я побував на сесіях конгресу. У залі було набагато більше людей, аніж тут, і чи повірите ви, якщо я скажу вам, що їхні серця торкнули тільки ті промови, що виголошувалися мовою хіндустані? Так було в Бомбеї, а не у Варанасі, де хінді володіють усі. Але між хінді та діалектами президентства Бомбей немає такої вже великої різниці, як між хінді й англійською, і присутні на засіданні конгресу цілком розуміли тих, хто говорив мовою Індії. Я сподіваюся, що університет подбає про те, щоб молоді, котра прийде сюди, передали знання її рідною мовою. Наші мови – це відображення нас самих, і якщо ви говорите мені, що наша мова занадто бідна, щоб точно висловити кращі думки, тоді вже скажіть: чим скоріше ми зникнемо з лиця землі, тим краще. Чи є серед нас хоч одна людина, що мріє про те, щоб англійська стала національною мовою Індії? Навіщо нашому народові така перешкода? Задумайтесь хоч на мить, чи в рівних умовах перебувають наша молодь і англійське юнацтво.

...Нас обвинувачують у тому, що ми незаповзятливі. Але як же нам бути заповзятливими, коли ми змушені віддавати дорогоцінні роки життя на оволодіння далекою нам мовою?

...Дістаємо ми винятково англійську освіту. Зрозуміло, це далось нам ззнаки. Та уявіть собі, що останні п'ятдесят років ми вчилися своїм рідним наріччям. Чого б ми тоді досягли? Сьогодні в нас була б вільна Індія, люди були б освічені, але не виглядали б так, мовби вони іноземці у власній країні, а зверталися б до самого серця народу. Вони трудилися б серед найбідніших з бідних, і все, чого вони досягли б за ці п'ятдесят років, стало б надбанням нації. Однак зараз навіть наші жінки нездатні поділити наші кращі, найпередовіші ідеї...

...Я змалював картину в цілому і, якщо вже ви дарували мені почесне право звернутися до вас, буду з вами відвертий. Звичайно, ми повинні розібратися з цими питаннями, йдучи до здобуття автономії. Покажу вам іншу картину. Його величність магараджа, що керував учора нашою дискусією, говорив про бідність індійського народу. На цьому наголошували й інші оратори. Але чому ми стали свідками в пандалі³⁹, де віце-король заклав перший камінь університету? Безперечно, видовище було чудове: виставка

³⁹ Пандал — прикрашений квітами намет для урочистих церемоній.

коштовностей, розкішний бенкет для зору найбільшого ювеліра, що зволив прийти з Парижа. Я ж порівнюю пишно вичепурених аристократів і мільйони бідняків, і мені хочеться сказати знаті: “Індії немає порятунку, доки ви не зірвете із себе ці коштовності і не віддасте їх, щоб поліпшити становище ваших співвітчизників”. Перекоаний, що ні королю, ані лорду Гардінгу⁴⁰ не потрібно, щоб на знак найглибшої поваги до них ми спустошували свої скриньки й обвішувалися коштовностями від голови до п’ят. Візьму на себе сміливість донести до вас думку самого короля Георга: йому не потрібний подібний вияв вірнопідданських почуттів.

Коли я чую, що в одному з великих індійських міст зводиться величезний палац – неважливо де, у Британській Індії чи в Індії, керованій нашими великими вождями, – мені стає прикро, і я думаю: “От на що витрачаються гроші, здобуті працею хліборобів”. Але ж хлібороби – понад три чверті населення нашої країни, і вчора пан Хіггінботам сказав нам своєю чудовою рідною мовою, що це ті люди, котрі “замість одного колоска вирощують два”.

Та якщо ми відбираємо в них або ж дозволяємо комусь відбирати майже всі плоди їхньої праці, чи живий у нас дух незалежності? Наш порятунок – у селянах. Його не дадуть нам ні юристи, ні лікарі, ані багаті поміщики.



⁴⁰ У той час – віце-король Індії.

Мартін Лютер Кінг
“У МЕНЕ Є МРІЯ”



П'ять десятиліть тому великий американець, під чийм символічним покровом ми сьогодні знаходимося, підписав Прокламацію про звільнення негрів.

Цей важливий указ став величним маяком світла надії для мільйонів чорних рабів, обпалених полум'ям спонеляючій несправедливості. Він став радісним світанком, що завершив довгу ніч неволі.

Але через сто років ми змушені визнати трагічний факт, що негр все ще не вільний. Через сто років негр, на жаль, як і раніше, покалічений кайданами сегрегації та кайданами дискримінації.

Через сто років негр живе на безлюдному острові бідності посеред величезного океану матеріального процвітання.

Через сто років негр, як і раніше, зникає на задвірках американського суспільства і знаходиться у вигнанні на своїй власній землі. Саме для цього ми і прийшли сьогодні сюди, щоб підкреслити драматизм жалюгідної ситуації.

У якомусь сенсі ми прийшли до столиці нашої держави, щоб отримати готівку за чеком. Коли архітектори нашої республіки писали красиві слова Конституції і Декларації незалежності, вони підписували тим самим вексель, який передавався у спадок кожному американцеві.

Відповідно до цього векселя, всім людям гарантувалися невід'ємні права на життя, свободу і прагнення до щастя.

Сьогодні очевидно, що Америка виявилася неспроможною і не може виплатити за цим векселем те, що належить її кольоровим громадянам. Замість того щоб погасити цей святий борг, Америка видала негритянському народу фальшивий чек, який повернувся з позначкою “коштів недостатньо”.

Але ми відмовляємося вірити, що банк справедливості збанкрутував. Ми відмовляємося вірити, що у величезних сховищах можливостей нашої держави недостатньо коштів. І ми прийшли, щоб отримати за цим чеком–чеком, за яким нам будуть видані скарби свободи і гарантії справедливості.

Ми прийшли сюди, в це священне місце, також і для того, щоб нагадати Америці про нагальні вимоги сьогодення. Зараз не час задовольнятися заспокійливими заходами або приймати заспокійливі ліки поступових рішень.

Настав час вийти з темної долини сегрегації і ступити на залитий сонцем шлях расової справедливості. Настав час відкрити двері можливостей усім Божим дітям. Настав час вивести нашу націю з хитких пісків расової несправедливості на тверду скелю братства.

Для нашої держави буде смертельно небезпечним ігнорування особливої важливості даного моменту і недооцінка рішучості негрів. Спекотне літо законного невдоволення негрів не закінчиться, поки не настане благодатна осінь свободи і рівності. 1963 – це не кінець, а початок.

Тих, хто сподівається, що негру потрібно було просто випустити пару і тепер він заспокоїться, чекає гірке пробудження, якщо наша нація повернеться в стан звичної буденності. До тих пір поки негру не будуть надані його громадянські права, Америка не побачить ні безтурботності, ні спокою.

Революційні бурі і далі будуть потрясати основи нашої держави до тих пір, поки не настане світлий день справедливості.

Але є ще щось, що я повинен сказати моєму народу, що стоїть на благодатному порозі біля входу в палац справедливості. У процесі завоювання належного нам по праву місця ми не повинні давати підстав для звинувачень в непристойних вчинках. У прагненні втамувати спрагу свободи я закликаю вас не куштувати з чаші гіркоти і ненависті.

Ми завжди повинні вести нашу боротьбу з благородних позицій гідності і дисципліни. Ми не повинні дозволити, щоб наш творчий протест виродився у фізичне насильство.

Ми повинні прагнути до величних висот, відповідаючи на фізичну силу силою духу. Чудова войовничість, що опанувала негритянським суспільством, не повинна привести нас до недовіри з боку всіх білих людей, оскільки серед наших білих братів багато хто усвідомив, про що і свідчить їх присутність тут сьогодні, що їх доля тісно пов'язана з нашою долею і їх свобода неминуче пов'язана з нашою свободою. Ми не можемо йти на самоті.

І, зробивши перший крок, ми повинні заприсягтися, що будемо йти вперед. Ми не можемо повернути назад. Є такі, хто запитують у тих, хто відданий справі захисту цивільних прав: “Коли ви заспокоїтеся?”

Ми ніколи не заспокоїмося, поки наші тіла, обважнілі від втоми, викликаной довгими мандрями, не зможуть отримати нічліг в придорожніх мотелях та міських готелях. Ми не заспокоїмося, поки основним видом переміщення негра по країні залишається переїзд з маленького гетто у велике.

Ми не заспокоїмося, поки негр в Міссісіпі не зможе голосувати, а негр у Нью-Йорку вважає, що йому немає чого голосувати. Ні, у нас немає підстав для

заспокоєння, і ми ніколи не заспокоїмося, поки справедливість не почне струменіти, подібно водам, а праведність не буде подібна потужному потоку.

Я не забув, що багато з вас, хто прибув сюди, пройшли через великі випробування і страждання. Деякі прийшли сюди прямо з тісних тюремних камер.

Дехто з вас прийшов з місць, де за ваше прагнення до свободи на вас звалився шквал переслідувань і шторми поліцейської жорстокості. Ви стали ветеранами творчого страждання. Працуйте і далі, віруючи в те, що незаслужене страждання окупається.

Повертайтеся в Міссісіпі, повертайтеся до Алабами, повертайтеся до Луїзіани, повертайтеся в нетрі і гетто наших північних міст, усвідомлюючи, що так чи інакше ця ситуація може змінитися і зміниться. Прийшов час покинути долину відчаю.

Я кажу вам сьогодні, друзі мої, що, незважаючи на труднощі і розчарування, у мене є мрія. Це мрія, корінням що увійшла в американську мрію.

У мене є мрія, що прийде день, коли наша нація встане і доживе до істинного сенсу свого девізу: “Ми вважаємо очевидним, що всі люди створені рівними”.

У мене є мрія, що на червоних пагорбах Джорджії настане день, коли сини колишніх рабів і сини колишніх рабовласників зможуть сісти разом за столом братства.

У мене є мрія, що настане день, коли навіть штат Міссісіпі, пустельний штат, який знемагає від напруги несправедливості і гноблення, стане оазою свободи і справедливості.

У мене є мрія, що настане день, коли четверо моїх дітей будуть жити в країні, де про них будуть судити не за кольором їх шкіри, а по тому, що вони за люди.

У мене є мрія сьогодні.

У мене є мрія, що настане день, коли в штаті Алабама, губернатор якого нині заявляє про втручання у внутрішні справи штату і невизнання дії на території штату прийнятих Конгресом законів, будуть створені умови, за яких маленькі чорні хлопчики і дівчатка зможуть взятися за руки з маленькими білими хлопчиками і дівчатками і йти разом, як брати і сестри.

У мене є мрія сьогодні.

У мене є мрія, що настане день, коли всі низини піднімуться, всі пагорби і гори опустяться, нерівні місцевості стануть рівнинами, викривлені місця стануть прямими, велич Господня перед нами і всі смертні разом переконуються в цьому.

Така наша надія. Це віра, з якою я повертаюся на Південь.

З цією вірою ми зможемо витесати камінь надії з гори відчаю. З цією вірою ми зможемо перетворити нестрункі голоси нашого народу в прекрасну симфонію братерства. З цією вірою ми зможемо разом працювати, разом молитися, разом боротися, разом йти в тюрми, разом захищати свободу, пам'ятаючи про те, що одного разу ми будемо вільними.

Це буде день, коли всі Божі діти зможуть співати, вкладаючи в ці слова нового змісту: “Країна моя, це я тебе, солодка земля свободи, це я тебе славлю. Земля, де померли мої батьки, земля гордості пілігримів, нехай свобода дзвенить з усіх гірських схилів”.

І якщо Америці судилося стати великою країною, це має статися.

Нехай свобода дзвенить з вершин дивовижних пагорбів Нью-Хемпшира!

Нехай свобода дзвенить з могутніх гір Нью-Йорка!

Нехай свобода дзвенить з високих Аллегенських гір Пенсільванії!

Нехай свобода дзвенить з засніжених Скелястих гір Колорадо! Нехай свобода дзвенить з звивистих гірських вершин Каліфорнії! Нехай свобода дзвенить з гори Лукаут в Теннессі!

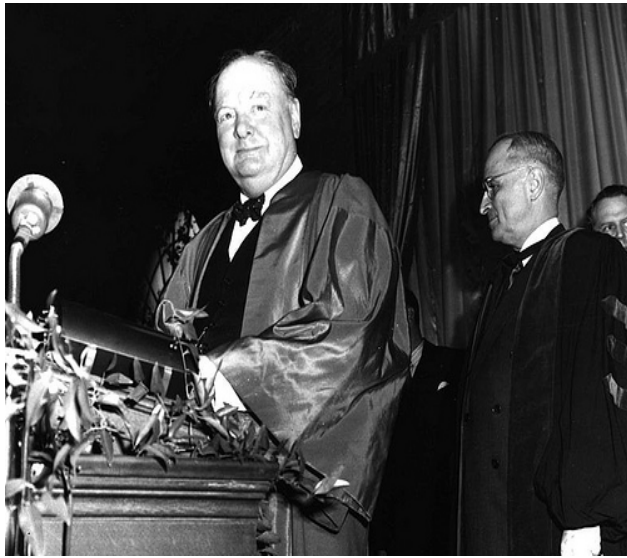
Нехай свобода дзвенить з кожного пагорба і кожного горбка Міссісіпі! З кожного гірського схилу нехай дзвенить свобода!

Коли ми дозволимо свободі дзвеніти, коли ми дозволимо їй дзвеніти з кожного села і кожного сільця, з кожного штату і кожного міста, ми зможемо наблизити наступ того дня, коли всі Божі діти, чорні та білі, євреї і язичники, протестанти і католики, зможуть взятися за руки і заспівати слова старого негритянського гімну: “Вільні нарешті! Вільні нарешті! Дякуємо всемогутньому Господу, ми вільні нарешті!”



ФУЛТОНСЬКА ПРОМОВА

Вінстона Черчілля



Я щасливий, що прибув сьогодні у Вестмінстерський коледж і вважаю для себе великою честю отримати від вас вчений ступінь. Повинен сказати, що назва “Вестмінстер” мені видається знайомою. Здається, що я її десь чув. Насправді, саме у Вестмінстері я отримав левову частку своєї освіти в галузі політики, діалектики, риторики, ну й ще в деяких сферах. По суті, той

Вестмінстер, який так багато чого мене навчив, і коледж, в якому навчаєтесь ви, заклади дуже схожі або, принаймні, достатньо споріднені.

Також велика честь – для приватної особи, можливо, унікальна – бути представленим академічній аудиторії самим президентом Сполучених Штатів. Незважаючи на свої численні та непрості обов’язки, котрих президент не шукає, але від яких і не тікає, він подолав понад тисячу миль для того, щоби вшанувати своєю присутністю нашу сьогоднішню зустріч й підкреслити її значення, надаючи мені цим можливість виступити зі зверненням до братнього народу Америки, а також до моїх співвітчизників по ту сторону океану, з надією бути почутим і в інших країнах світу. У своєму вступному слові пан президент висловив бажання, котре, я впевнений, співпадає з вашим, – щоби я почувався вільним чесно і відверто поділитися з вами своїми міркуваннями про стан світових справ у ці тривожні та важкі часи. Я, зрозуміло, скористаюсь цією свободою, яка надана мені, і вважаю, що маю право на це, оскільки ті особисті амбіції, котрі я міг мати у молоді роки, давно задоволені понад мої найбільші мрії. Повинен, однак, зі всією певністю підкреслити, що я не виконую жодного офіційного доручення і не маю ніякого офіційного статусу для такого роду виступу, тому говорю тільки від свого імені. В моїх словах не варто вбачати нічого, крім того, що ви почуєте.

Все це дає мені підстави, підкріплені досвідом усього мого життя, поміркувати про проблеми, які виникли перед нами сьогодні, відразу ж після нашої повної перемоги у війні, і зробити спробу переконати вас, наскільки це у моїх силах, що все, що було здобуто ціною таких жертв і страждань, не повинно бути втрачено, і в цьому я вбачаю запоруку безпеки і процвітання людства в майбутньому.

Сполучені Штати знаходяться сьогодні на вершині всесвітньої могутності, і це можна розцінювати як свого роду випробувальний момент для американської демократії, адже перевага в силі означає й неймовірну відповідальність перед майбутнім. Озираючись навкруги, ви повинні відчувати не тільки почуття виконаного обов'язку перед людством, але й занепокоєння тим, щоби ви не опустилися нижче досягнутого вами високого рівня. Перед обома нашими країнами відкриваються нові, блискучі перспективи і можливості. Відмовитись від них, проігнорувати або без користі розтратити їх означало б викликати до себе нескінченні докори наших нащадків протягом тривалого часу. Необхідно, щоби послідовність у мисленні, наполегливість у досягненні мети і велика простота рішень визначали і спрямовували політику англомовних країн у мирні роки так само, як це було під час війни. Ми повинні і, я думаю, зможемо виявитися на висоті цієї жорсткої вимоги.

Коли американські військові стикаються з будь-якою серйозною ситуацією, вони зазвичай своїм директивам дають заголовок “генеральна стратегічна концепція”, і у цьому є своя мудрість, оскільки наявність такої веде до ясності мислення. В чому ж полягає наша генеральна стратегічна концепція, котру нам з вами потрібно прийняти сьогодні? Ні в чому іншому, як у забезпеченні безпеки і благополуччя, свободи і процвітання всіх чоловіків і жінок в усіх хатах і в усіх родин на усій землі. Я маю на увазі передусім не зліченну кількість як приватних осель, так і багатоквартирних будинків, мешканці яких, заробляючи на життя найманою працею, прагнуть, незважаючи на мінливість і скрутність життя, захистити домочадців від нестатків і злигоднів і виховувати своїх дітей в дусі шанування Господа, тобто згідно з тими високими моральними принципами, які відіграють важливу роль у житті людини.

Щоби мільйони і мільйони людей, які мешкають в цих оселях, дійсно почувалися в безпеці, вони мають бути захищеними від двох жахливих мародерів – війни і тиранії. Усім відоме страшне потрясіння, котре зазнає будь-яка сім'я, коли на її годувальника звалюється прокляття війни, приносячи численні страждання також і тим, заради благополуччя котрих він працює в поті чола. Ми із жахом дивимося на страшні руйнування, котрих зазнала Європа, багато в чому позбавлена своєї колишньої величі, та значна частина Азії. Коли наміри зловмисників чи агресивні спрямування могутніх держав знищують у багатьох районах світу основи цивілізованого суспільства, прості люди стикаються з такими неймовірними труднощами, з якими вони не в змозі впоратися. Для них все спотворено, поламано і взагалі стерто на порошок.

Стоячи тут цього тихого погожого дня, я здригаюся при думці про те, що відбувається у реальному житті з мільйонами людей і що станеться з

ними, коли планету уразить голод. Є такий вислів “незчисленна сума людських страждань”. І насправді, хто може вирахувати, чому дорівнює ця сума? Наше першочергове завдання – більш того, наш обов’язок – захистити сім’ї простих людей від страхіть і потрясінь ще однієї війни. З цим, я думаю, усі зі мною погодяться.

Наші американські військові колеги після того, як вони визначили “генеральну стратегічну концепцію” і порахували усі наявні ресурси, завжди переходять до наступного етапу – пошуку засобів її реалізації. У цьому питанні країни світу також дійшли цілковитої згоди. Вже почала свою роботу всесвітня організація, ООН, яка є наступницею Ліги Націй і створена головним чином для попередження війни. Приєднання до ООН Сполучених Штатів, враховуючи величезну роль вашої країни в міжнародних справах, надає 8 цій новій організації особливого авторитету. Ми зобов’язані забезпечити успіх цієї діяльності, щоби вона була реальною, а не фіктивною, щоби ця організація являла собою силу, здатну діяти, а не просто коливати повітря, і щоби вона стала справжнім Храмом Миру, в якому колись можна буде розвісити бойові щити багатьох країн, а не перетворилась на другу вавилонську вежу або на місце для зведення рахунків. Перед тим, як ми зможемо звільнитися від необхідності національних озброєнь у цілях самозбереження, ми повинні бути впевнені, що наш храм побудований не на сипучих пісках або трясовині, а на твердій скелястій основі. Кожний, хто здатний реально мислити, розуміє, що наш шлях буде важким і довгим, але якщо ми виявимо таку ж послідовність і наполегливість у наших діях, які виявляли в ході двох світових воєн – хоча, на жаль, не в роки перерви між ними, – то я не маю сумнівів у тому, що врешті-решт ми зможемо досягти нашої спільної мети.

З чого почати? У мене є конкретна і цілком реальна пропозиція. Жоден суд, ні адміністративний, ні кримінальний, не може нормально функціонувати без шерифів і поліцейських. Організація Об’єднаних Націй не зможе ефективно працювати, якщо не матиме у своєму розпорядженні міжнародних збройних сил. У такій справі ми можемо просуватися тільки поступово, однак почати повинні вже зараз. Я пропоную, щоби кожна держава, що входить до складу Організації Об’єднаних Націй, надала в її розпорядження певну кількість воєнно-повітряних ескадрилій. Ці ескадрильї готувались би у своїх власних країнах, але перекидалися би у порядку ротації з однієї країни в іншу. Льотчики носили би військову форму своїх країн, проте нашивки на ній мають бути інтернаціональними. Від них не можна було б вимагати участі у воєнних діях проти своєї власної країни, але в усіх інших відношеннях ними би керувала ООН. Почати формувати міжнародні збройні сили можна було б на скромному рівні, а згодом, зі зростанням довіри до них, нарощувати. Я хотів, щоби це було

зроблено ще після Першої світової війни, і щиро вірю, що це можна зробити й зараз.

Однак було би неправильним і необачним довіряти секретні дані про виробництво та способи застосування атомної бомби – інформацію, якою сьогодні володіють Сполучені Штати, Великобританія і Канада, – Всесвітній Організації, що перебуває ще у стані дитинства. Було б справжнім безумством і злочинною необачністю зробити цю інформацію доступною для загального користування в нашому все ще розбурханому і не об'єднаному світі. Ні одна людина в жодній країні не почала спати гірше від того, що секрет виробництва атомної зброї, а також відповідна технологічна база і сировина зараз зосереджені переважно в американських руках. Не думаю, що ми спали би сьогодні так спокійно, якби ситуація була прямо протилежною і монополією на цей жахливий засіб масового знищення заволоділа – нехай би на певний час – яка-небудь комуністична або неофашистська держава. Одного тільки страху перед атомною бомбою було б достатньо, щоби вони змогли нав'язати вільному демократичному світу одну зі своїх тоталітарних систем, і наслідки цього були б просто жахливі. Але Господь велів, щоби цього не сталося, і у нас є ще час навести в нашому домі лад до того, як така небезпека може виникнути. Якщо ми докладемо максимум зусиль, то зможемо зберегти перевагу в цій сфері і тим самим відвернути небезпеку застосування будь-ким і будь-коли цієї смертоносною зброї. З часом, коли встановиться справжнє братство людей, яке отримало б реальне втілення у вигляді міжнародної організації, яка володіла б всіма необхідними засобами, щоби з нею рахувався увесь світ, розробки в галузі атомної енергії можуть бути передані їй без жодних побоювань.

Тепер я хотів би перейти до другого із зазначених мною лих, які загрожують кожному дому, кожній родині, кожній людині, а саме – до тиранії. Ми не можемо заплющувати очі на той факт, що демократичні свободи, якими користуються громадяни на усіх територіях Британської імперії, не забезпечуються у багатьох інших державах, у тому числі й вельми могутніх. Життя пересічних громадян у цих державах знаходиться під жорстким контролем і постійним наглядом різного роду поліцейських режимів, які мають необмежену владу, що здійснюється або особисто диктатором, або невеликою групою осіб за допомогою привілейованої партії та політичної поліції. Не наша справа – особливо сьогодні, коли труднощів у нас ще так багато – насильно втручатися у внутрішні справи країн, з якими ми не знаходимося у стані війни і які не можуть бути віднесені до переможених. Водночас ми повинні невпинно і безкомпромісно проголошувати великі принципи демократичних прав і свобод людини, котрі є спільним надбанням усіх англомовних народів і які знайшли найбільш яскраве втілення в

американській Декларації незалежності, що вмістила в себе традиції таких основоположних актів, як Велика хартія вольностей, Білль про права, “Хабеас Корпус”, положення про суд присяжних і, нарешті, англійське загальне право.

Все це означає, що, по-перше, громадяни будь-якої країни мають право обирати уряд своєї країни і змінювати характер або форму правління, за якого вони живуть, шляхом вільних, безперешкодних виборів, які проводяться таємним голосуванням, і це право має забезпечуватися конституційними нормами даної країни; по-друге, у будь-якій країні повинна панувати свобода слова і думки; по-третє, що суди мають бути незалежними від виконавчої влади і вільними від впливу будь-яких партій, а правосуддя повинно засновуватися на законах, які отримали схвалення значної більшості населення або освячені часом чи звичаями цієї країни. У цьому полягають основоположні принципи демократичних свобод, які мають знати у кожному домі, у кожній родині. В цьому полягає і суть послання англійського і американського народів, з яким вони звертаються до всього людства. Даваймо ж проповідувати те, що ми робимо, і робити те, що ми проповідуємо.

Отже, я назвав дві головні небезпеки, що загрожують родинним вогнищам людей. Проте я не говорив про бідність і нестатки, які для багатьох людей є головною причиною занепокоєння і тривоги. Але якщо усунути небезпеку війни і тиранії, то, без сумніву, розвиток науки і міжнародного співробітництва у найближчі декілька років, максимум декілька десятиліть принесуть світові, який пройшов жорстоку школу війни, зростання матеріального добробуту, небаченого в історії людства. Однак поки що, у цей невеселий і нелегкий час, нас пригнічують голод і відчай, які є наслідком колосальної напруги і величезних жертв, котрих вартувала нам війна. Але це все мине, причому, я думаю, дуже швидко, і тоді не залишиться жодних причин, окрім людської дурості та жорстоких злочинів, котрі перешкодили би настанню для усіх народів землі без винятку доби достатку. Я часто навожу слова, які десь п'ятдесят років тому чув від великого американського оратора ірландського походження і мого друга Берка Кокрана: “Для усіх усього достатньо на землі нашій. Вона у нас щедро мати і нагодує усіх своїх дітей донесхочу, якщо лише вони будуть її обробляти і жити у мирі, справедливості та злагоді”. Перекоаний, що ви думаєте так само.

Тепер, продовжуючи використовувати метод нашої генеральної стратегічної концепції, я підходжу до того головного, що я хотів вам сьогодні сказати. Мені важко уявити, щоби забезпечення ефективних заходів із запобігання війни і розвитку тісного співробітництва між народами було можливим без братнього союзу англомовних країн. Я маю на увазі особливі відносини між Великобританією і Британською Співдружністю націй, з одного боку, і Сполученими Штатами Америки, з іншого. Зараз не час для виголошення

банальностей, тому я зважуся говорити конкретно. Такого роду братній союз означає не тільки зміцнення дружби і взаєморозуміння між нашими двома схожими за політичними і суспільними системами народами, але й продовження тісного співробітництва між нашими військовими радниками з переходом у подальшому до спільного виявлення потенційної воєнної загрози, вироблення схожих видів озброєнь та інструкцій з поводження з ними, а також обміну офіцерами і курсантами військових і військово-технічних навчальних закладів. Це також означало би використання вже наявних засобів для забезпечення взаємної безпеки шляхом спільного користування усіма військово-морськими і військово-повітряними базами, що подвоїло б мобільність як американського, так і британського флоту і авіації, а також 12 дало б значну економію коштів. Вже зараз ми спільно користуємося цілою низкою островів, і у близькому майбутньому й інші острови можуть перейти у спільне користування.

США вже мають постійний договір про оборону з домініоном Канада, нашим відданим союзником по Британській Співдружності націй. Цей договір базується на більш реальних основах, ніж багато які з тих, що часто укладались в рамках суто формальних союзів. Такий принцип повного врахування інтересів слід поширити на всі країни Співдружності. Так і лише так ми забезпечимо колективну безпеку і зможемо разом працювати в ім'я високих і зрозумілих усім цілей, які дорогі нам і не на шкоду нікому. Настане такий час – а я вважаю, що він настане – коли стане реальністю інститут спільного громадянства, проте це питання ми можемо залишити на розсуд майбутнього, чию простягну нам назустріч руку багато хто з нас бачать вже зараз.

Є, однак, одне важливе питання, яке ми повинні собі поставити. Чи не заважатимуть особливі відносини між США і Британською Співдружністю виконанню наших спільних зобов'язань перед Організацією Об'єднаних Націй? Моя відповідь однозначний: такі відносини між будь-якими країнами не тільки не заважатимуть цьому, але навпаки, слугуватимуть надійним засобом, за допомогою котрого така всесвітня організація, як ООН, зможе набути дійсно високого статусу і впливу. Вже існують особливі відносини між США і Канадою та південноамериканськими республіками. Ми, британці, також уклали договір про співробітництво і взаємодопомогу на 20 років з Росією. Я погоджуюсь із паном Бевіном, міністром закордонних справ Великобританії, що цей договір може бути продовжений до 50 років – ми, принаймні, готові до цього. Нашою єдиною метою в таких договорах є взаємна допомога і співробітництво. Союз Великобританії із Португалією діє з часу його укладення, тобто з 1384 року, й особливо плідні результати дав у критичні моменти нещодавньої війни. Жодна з названих мною угод не суперечить

спільним інтересам будь-яких країн, які є суб'єктами міжнародних договорів, або діяльності будь-якої всесвітньої організації - навпаки, вони тільки сприяють їм. Недарма сказано: “У домі Господа усім вистачить місця”. Особливі двосторонні відносини між державами-членами Організації Об'єднаних Націй, що не мають агресивної спрямованості проти будь-якої іншої країни і не несуть у собі планів, несумісних зі Статутом ООН, не тільки не шкідливі, але корисні і, я вважаю, необхідні.

Раніше я вже казав про Храм Миру. Побудувати цей Храм повинні трудівники з усіх країн. Якщо двоє будівників особливо добре знають один одного і є старими друзями, якщо їх родини спілкуються між собою, і “якщо у них є віра в одне одного, надія на краще майбутнє одне одного і поблажливість до недоліків одне одного” (цитую вдалих вислів, який потрапив мені на очі позавчора в одній з ваших газет), то чому вони не можуть працювати разом в ім'я спільної мети як друзі і партнери? Чому вони не можуть спільно користуватися знаряддями праці і таким чином підвищувати працездатність один одного? Вони не тільки можуть, але й повинні це робити, інакше Храм не буде зведений або впаде після побудови бездарними учнями, і ми будемо знову, вже втретє, навчатися у школі війни, яка буде незрівнянно більш жорстокою, ніж та, з котрої ми щойно вишли. І тоді можуть повернутися часи середньовіччя, і на виблискуючих крилах науки може повернутися кам'яний вік, і ті досягнення, що обіцяли людству безмірні матеріальні блага, можуть призвести до цілковитого його знищення. Тому я закликаю: будьте пильними. Можливо, часу залишилося вже мало. Даваймо не дозволимо подіям йти самотією, поки не буде надто пізно щось змінити. Якщо для цього потрібний братній союз, про який я говорив, зі всіма перевагами, котрі він може нам дати, серед яких найважливіше – зміцнення взаємної безпеки наших двох країн, то даваймо зробимо так, щоби ця велика справа стала відомою усьому людству і щоби цей союз відіграв свою помітну роль у зміцненні засад миру. Даваймо оберемо дорогу мудрості. Краще попередити хворобу, ніж лікувати її.

На картину світу, яку нещодавно озаряла перемога 14 союзників, впала чорна тінь. Ніхто не знає, чого можна очікувати від Радянської Росії та її міжнародної комуністичної організації в найближчому майбутньому і які межі, якщо такі існують, їхніх експансіоністських спрямувань і прагнень обернути увесь світ у свою віру. Я особисто глибоко захоплююсь героїчним російським народом і з великою повагою ставлюся до мого товариша воєнного часу маршала Сталіна. В Англії – я не сумніваюсь, що і в Америці також – з глибокою симпатією і щирою прихильністю ставляться до усіх народів Росії. Незважаючи на численні розбіжності з росіянами і всякого роду проблеми, що виникають у зв'язку з цим, ми маємо намір і в подальшому зміцнювати з ними

дружні відносини. Ми розуміємо, що Росії необхідно убезпечити свої західні кордони і тим самим усунути можливість нової німецької агресії. Ми раді бачити її на законному місці серед провідних світових держав. Ми вітаємо її прапор на морях. І передусім ми раді, що зв'язки між російським народом і нашими двома братніми народами по обидві сторони Атлантики набувають більш регулярного і сталого характеру. Водночас я вважаю своїм обов'язком привернути вашу увагу до деяких фактів, які дають уявлення про нинішнє становище в Європі, викладаючи їх такими, якими вони мені видаються, проти чого, сподіваюсь, ви не заперечуватимете.

Через увесь континент від Штеттіна на Балтиці до Трієста на Адріатиці на Європу опустилася залізна завіса. По той бік завіси опинилися усі столиці древніх держав Центральної і Східної Європи – Варшава, Берлін, Прага, Відень, Будапешт, Белград, Бухарест, Софія. Усі ці відомі міста і мешканці в цих районах опинилися в межах того, що я називаю сферою радянського впливу. Вплив цей проявляється у різних формах, однак уникнути його не може ніхто. Більш того, всі вони зазнають відчутного зростаючого контролю з боку Москви. Лише Афіни, столиця стародавньої та вічно прекрасної Греції, з їх безсмертною славою мають можливість визначати своє майбутнє на вільних і рівних виборах за участю британських, американських і французьких спостерігачів. Польський уряд, який знаходиться під контролем Росії, заохочується нею до величезних і здебільшого несправедливих санкцій щодо Німеччини, що призведе до масових вигнань мільйонів німців у прикритих і небачених масштабах за межі Польщі. Комуністичні партії східноєвропейських держав, які завжди були вельми нечисленними, набули величезної ролі в житті своїх країн, що явно не пропорційно кількості членів партії, а тепер прагнуть встановити усюди тоталітарний контроль. Уряди в усіх цих країнах інакше як поліцейськими назвати не можна, й до сьогодні, за винятком Чехословаччини, у них немає справжньої демократії.

Туреччина і Персія дуже занепокоєні територіальними претензіями, котрі до них висувуються Москвою, і тим тиском, якого вони зазнають у зв'язку з цим. А у Берліні росіяни роблять спроби створити щось на кшталт комуністичної партії з тим, щоби вона стала правлячою в окупованій ними зоні Німеччини, і з цією метою надають спеціальні привілеї низці лівих німецьких лідерів. А між тим, після боїв у червні минулого року американські і британські війська, відповідно до досягнутих раніше угод, відійшли на захід вглиб аж до 150 миль, причому по усій лінії фронту, довжиною майже у 400 миль, тим самим віддавши цю велику територію нашим російським союзникам, хоча вона і була завойована західними арміями. І якщо нині Радянський уряд зробить спробу, всупереч бажанню Заходу, сепаратними діями створити у своїй зоні прокомуністичну Німеччину, це викличе нові та вельми серйозні проблеми в

британській і американській зонах, оскільки надасть переможеним німцям можливість влаштувати торг між Радами і західними демократіями. Які би висновки не робилися з цих фактів, – а усе це факти, а не мої пусті вигадки – ми бачимо сьогодні не ту демократичну Європу, за яку ми воювали. І це не та Європа, яка може стати гарантом створення міцного миру.

Повоєнний світ не може стати по-справжньому безпечним без побудови нової, єдиної Європи, жодна з націй якої не повинна почуватися виштовхнутою назавжди з європейської сім'ї народів. Причиною обох світових воєн, свідками яких ми були, як і будь-яких інших воєн у минулому, були чвари між сильними корінними європейськими народами. Двічі 16 протягом останньої чверті століття ми бачили, як Сполучені Штати проти своїх бажань і традицій та всупереч досить зрозумілого небажання брати участь у конфліктах, були все ж утягнуті у війну непереборними силами для того, щоби забезпечити перемогу правого діла, але лише після жахливої бійні та спустошень. Двічі Сполучені Штати були змушені посилати на війну мільйони своїх молодих людей за Атлантичний океан, де вони знаходили війну і хаос, але сьогодні війна і хаос будуть самі знаходити ту країну, де б вони хотіли панувати, в якій точці Землі вона б не була – чи там, де сонце сходить, чи там, де воно заходить, чидесь між цими точками. Ось чому ми маємо, діючи в рамках Організації Об'єднаних Націй і відповідно з її Статутом, робити все залежне від нас заради досягнення великої мети – забезпечення міцного миру в Європі. Це, на мою думку, місія виняткової важливості.

По наш бік “залізної завіси”, яка поділила Європу навпіл, теж існують причини для стурбованості. Хоча серйозному зростанню впливу італійської комуністичної партії заважає той факт, що вона змушена підтримувати зазіхання комуністично налаштованого маршала Тито на колишні італійські території в районі верхньої частини Адріатичного моря, майбутнє Італії залишається невизначеним. Щодо Франції, то я не можу уявити відродження Європи без відтворення колишнього значення цієї великої сильної країни. Все своє життя в політиці я виступав за існування сильної Франції й ніколи, навіть у найважчі часи, не втрачав віри в її майбутнє. Й сьогодні я не втрачаю цієї віри.

Однак у багатьох країнах в усьому світі далеко від кордонів Росії створені комуністичні п'яті колони, що діють у цілковитій єдності і в абсолютному підпорядкуванні директивам, які вони отримують із комуністичного центру. Комуністичні партії, або п'яті колони в усіх цих країнах становлять велику і, на жаль, зростаючу небезпеку для християнської цивілізації, й винятком є лише Британська Співдружність і Сполучені Штати, де комуністичні ідеї поки що не отримали значного поширення.

Все це реальні факти, про які доводиться говорити ж після великої перемоги, отриманої нами, спільно з нашими доблесними товаришами по

зброї, в ім'я свободи і демократії в усьому світі. Проте якими б прикрими не видавалися нам ці факти, було б надзвичайно нерозумно і недалекоглядно з нашого боку не бачити їх і не робити з них належних висновків, поки ще не надто пізно.

Занепокоєння також викликають справи на Далекому Сході, особливо в Маньчжурії. Умови угоди, досягнутої на Ялтинській конференції, до якої я був причетним, були дуже вигідними для Радянської Росії, й пояснюється це тим, що вона укладалася в той час, коли ніхто не міг знати напевно, що війна з Німеччиною не затягнеться до літа, а то й до осені 1945 року. З іншого боку, тоді усім здавалося, що війна з Японією буде тривати не менше 18 місяців після закінчення війни з Німеччиною. В Америці ви настільки добре інформовані про Далекий Схід і є такими вірними друзями Китаю, що немає потреби докладно говорити про становище там.

Я вважав себе зобов'язаним змалювати вам ту зловісну тінь, яка нависла над нашим світом – як на Заході, так і на Сході. Під час укладання Версальського договору я займав високу посаду міністра і був близьким другом пана Ллойд Джорджа, який очолював делегацію Великобританії у Версалі. Хоча я і не погоджувався багато з чим із того, що там відбувалося, в цілому Версальська зустріч справила на мене незабутнє враження. Нинішня ситуація вселяє в мене значно менше оптимізму, ніж тодішня. Ті дні були часом великих очікувань і безмежної впевненості у тому, що воєн більше не буде і що Ліга Націй зможе вирішити будь-які міжнародні проблеми. Сьогодні я не маю таких надій і не відчуваю абсолютної впевненості у безхмарному майбутньому нашого змученого світу.

Водночас я жenu від себе думку, що нова війна неминуча, тим більш у недалекому майбутньому. І саме тому, що я впевнений, що наші долі все ще у наших руках і ми в змозі врятувати майбутнє. Саме тому я вважаю своїм обов'язком висловитися з цього питання, скориставшись наданою мені чудовою нагодою. Я не вірю, що Радянський Союз хоче нової 18 війни. Швидше, вона хоче, так це побільше плодів минулої війни і можливості нескінченного нарощування своєї могутності з одночасною експансією своєї ідеології. Сьогодні, поки ще є час, наше головне завдання полягає у відвертанні нової війни та у створенні в усіх країнах необхідних умов для розвитку свободи і демократії, й вирішувати це завдання ми повинні якнайскоріше. Наші труднощі і небезпеки не щезнуть, якщо ми заплющимо очі чи просто будемо чекати, що станеться, або будемо проводити політику нескінченних поступок і компромісів. Нам потрібна тверда і розумна політика угод і договорів на взаємоприйнятній основі, і чим довше ми будемо з цим затягувати, тим більше труднощів і небезпек у нас виникне.

З того, що я спостерігав у поведінці наших російських друзів і союзників під час війни, я виніс переконання, що більш за все вони поважають силу, і ні до чого не мають менше поваги, як до воєнної слабкості. Тому ми маємо відмовитися від доктрини рівноваги сил, або, як її ще називають, доктрини політичної рівноваги між державами, яка вже своє віджила. Ми не можемо і не повинні будувати свою політику, виходячи з мінімальної переваги, яка може спокусити будь-кого помірятися з нами силами. Якщо західні країни будуть єдині у своїй твердій відданості принципам Статуту Організації Об'єднаних Націй, то вони своїм прикладом навчать цих принципів інших. Якщо ж вони будуть роз'єднані у своїх діях або почнуть нехтувати своїм обов'язком і втратять дорогоцінний час, то нас і справді може очікувати катастрофа.

Коли свого часу я побачив небезпеку, що наближалася, і звернувся до своїх співгромадян і до усього світу із закликом зупинити її, ніхто не прислухався до моїх слів. А між тим аж до 1933 чи навіть до 1935 року Німеччину ще можна було врятувати від страшної долі, що спіткала її, і людство уникнуло б тих незчисленних бід, які обрушив на нього Гітлер. Ніколи ще у світовій історії не було війни, якої можна було б так легко уникнути, як недавньої кривавої бійні, що спустошила величезні території на земній кулі. Потрібно було лише своєчасно вжити необхідних заходів, і, я переконаний, Другої світової війни можна було запобігти, причому без єдиного пострілу, а Німеччина змогла би стати процвітаючою і могутньою країною, яку всі поважають. Однак ніхто не вірив у небезпеку, що насувається, і поступово, одна за одною, країни світу виявилися втягнутими у жахливий вир війни. Ми повинні не допустити повторення такої катастрофи і домогтися цього маємо сьогодні, в 1946 році, можливо тільки шляхом налагодження нормальних відносин і цілковитого взаєморозуміння з Росією під егідою Організації Об'єднаних Націй. Підтримка таких відносин протягом багатьох і багатьох мирних років має забезпечуватися не тільки авторитетом ООН, але й усією могутністю США, Великобританії та інших англomовних країн і їхніх союзників. Така у загальних рисах суть моїх пропозицій, які я дозволив собі висловити моїй шановній аудиторії у своєму сьогоднішньому виступі, котрий я назвав "Мускули миру".

Ніхто не повинен недооцінювати силу Великобританії і Британської Співдружності націй. Так, сьогодні 46 мільйонів британців на нашому острові дійсно зазнають труднощів із продовольством, яким в умовах воєнного часу вони могли забезпечити себе лише наполовину, і становище поки що не змінюється на краще; так, відбудова промисловості і відродження нашої міжнародної торгівлі після 6 років виснажливої війни дається нам нелегко і вимагає від нас ще немало зусиль, однак це не означає, що ми не зможемо пережити ці тяжкі роки злигоднів і випробувань з такою самою честю, з якою

пройшли через роки війни. Не мине й півстоліття, як 70 або 80 мільйонів британців, які мешкають як на нашому маленькому острові, так і по всьому широкому світі – що не заважає їм бути єдиними у своїй відданості давнім британським традиціям, британському способу життя і справі збереження миру між народами – будуть жити у злагоді та щасті, користуючись усіма благами цивілізації. Якщо народи Великобританії і Британської Співдружності націй об'єднують свої зусилля з народом Сполучених Штатів Америки на основі тісного співробітництва в усіх галузях і сферах – і в повітрі, і на морі, і в науці, і в технології, і в культурі, – то світ забуде про той неспокійний час, коли 20 горезвісна та нестійка рівновага сил могла провокувати деякі країни на проведення політики непомірних амбіцій і авантюризму, і людство нарешті зможе жити в умовах повної та гарантованої безпеки. Якщо ми будемо твердо дотримуватися принципів, передбачених Статутом Організації Об'єднаних Націй, і йти вперед зі спокійною і тверезою впевненістю у своїй силі, проте не домагаючись при цьому чужих територій чи багатств і не прагнучи встановити тотальний контроль над думками наших громадян; якщо моральні та матеріальні сили британців і їхня відданість високим ідеалам будуть об'єднані з вашими у братньому союзі наших країн і народів, то перед нами відкриється широка дорога в майбутнє – і не тільки перед нами, але й перед усім людством, і не тільки протягом життя одного покоління, але й на багато століть уперед.



“Я – БЕРЛІНЕЦЬ (ICH BIN EIN BERLINER)”.

Промова 35-го президента США Джона Ф. Кеннеді,
виголошена 26 червня 1963 року в будівлі мерії Західного Берліну



Я пишаюся можливістю
прибути в це місто в якості гостя
вашого вельмишановного мера⁴¹, який
символізує в усьому світі дух
Західного Берліну.

Я пишаюся можливістю
відвідати Федеративну Республіку й
вашого вельмишановного канцлера⁴²,
який присвятив стільки років Німеччині миру, демократії і прогресу.

Я радий прибути сюди в супроводі мого співвітчизника, генерала Клея⁴³,
який перебував у цьому місті в гострі моменти кризи й буде тут знову, якщо
коли-небудь виникне в цьому необхідність.

Дві тисячі років тому вищою гордістю було “civis Romanus sum”⁴⁴.
Сьогодні, в світі свободи вищою гордістю є “Ich bin ein Berliner”⁴⁵.

Я дякую перекладача за переклад мого німецького!

У світі є багато людей, які або справді не розуміють, або кажуть, що не
розуміють істотної різниці між світом свободи й світом комунізму. Нехай
вони приїдуть до Берліну.

Є такі, які кажуть, що комунізм – це хвиля з майбутнього. Нехай вони
приїдуть до Берліну.

Є такі, які кажуть, що ми можемо працювати з комуністами в Європі й
скрізь. Нехай вони приїдуть до Берліну.

Знаходяться навіть такі, їх мало, хто говорить, що комунізм – це зло,
але він дає нам можливість економічного прогресу. *Lasst sie nach Berlin
kommen*⁴⁶. Нехай вони приїдуть до Берліну.

У свободи є багато труднощів і демократія недосконала, але ми ніколи
не стали б зводити стіну, щоб утримувати наших людей і не давати їм
можливості піти від нас. Я хочу сказати від імені моїх співвітчизників, які
живуть дуже далеко, за багато кілометрів від вас, на іншій стороні

⁴¹ В той час – Віллі Брандт.

⁴² В той час – Конрад Аденауер.

⁴³ Генерал Люсіус Клей (1897-1978 рр.) був військовим губернатором американської зони окупації в Німеччині після Другої світової війни. Коли Сталін розпочав блокаду Західного Берліну (1948 р.), генерал Клей організував повітряний міст для доставки продовольства й всього необхідного оточеному місту. Під час Берлінської кризи (1961 р.) президент Кеннеді попросив його повернутися з відставки та допомогти йому в розв’язанні кризи.

⁴⁴ Civis Romanus sum – “Я громадянин Риму”.

⁴⁵ “Ich bin ein Berliner” – (нім.) “Я берлінець”.

⁴⁶ Lasst sie nach Berlin kommen. – Нехай вони приїдуть до Берліну.

Атлантичного океану, що ми відчуваємо найбільшу гордість у тому, що ми можемо розділяти з вами, навіть на відстані, історію останніх 18 років. Я не знаю жодного селища чи міста, який був би блокований протягом 18 років і все ще жив би з такою життєвою силою, надією та наполегливістю, як живе місто Західний Берлін. При тому, що ця стіна є найбільш очевидною та зримою демонстрацією невдач комуністичної системи, весь світ бачить, що ми не раді тому, що це відбувається. Як сказав ваш мер, це не тільки злочин проти історії, але й злочин проти людяності: поділ сімей, чоловіків і дружин, братів і сестер, поділ людей, які хотіли б бути разом.

Що вірно для цього міста, то вірно й для Німеччини – дійсний, вічний мир у Європі не може бути ніколи гарантований, доки одній з чотирьох частин Німеччини відмовлено в елементарному праві вільної людини. І це право – право вільного вибору. Живучи 18 років у світі та чесності, це покоління німців запрацювало право бути вільними, включаючи право об'єднувати свої сім'ї та націю у вічному світі й з доброю волею до всіх людей. Ви живете на захищеному острові свободи, але ваше життя є частиною загального життя. Тому, оскільки я закінчую, дозвольте мені попросити вас підняти ваші очі за межі небезпек сьогоднішнього дня до надій дня завтрашнього, за межі свободи лише міста Берліна або вашої країни Німеччині до свободи скрізь, за межі цієї стіни до дня, коли настане справедливий світ, за межі ваші та наші – до всього людства.

Свобода неподільна, й коли одна людина в рабстві – всі невольні. Коли всі будуть вільні, ми зможемо побачити той день, коли це місто об'єднається. І це місто, і ця країна, і великий континент Європа об'єднуються на мирній і повній надії Землі. Коли цей день прийде – а це так і буде – народ Західного Берліна матиме підстави для гордості: ви були на передньому краї майже 2 десятиліття.

Всі вільні люди, де б вони не жили – зараз громадяни Берліну, й тому, як вільна людина, я гордий словами "Ich bin ein Berliner."



Олесь Гончар “Україно, день твій гряде!”.
Слово напередодні референдуму 1 грудня 1991-го року



Боже, які ми були довірливі!

Скільки разів упродовж історії дозволяли себе ошукати! А на братерську нашу довірливість нам відповідали потоптанням Переяславських угод, різаниною в Батурині, підступним зруйнуванням Січі, соловецькими та сибірськими розправами над славними, найбезстрашнішими синами нації...

Сучасні реаніматори імперії, наскрізь прогнилої, наскрізь аморальної, невже вони й справді розраховують на те, що зранена

Чорнобилем Україна вже не відчує болю, що з пам'яті народу геть вищезло все, чим позначена його страдницька історична дорога? Що забули ми і легендарні Крути, ці українські Фермопіли, і звірства муравйовських банд, і як у сліпій садистській ненависті розстрілювали вони наш золотoverхий Київ, будинок та унікальну бібліотеку Грушевського, першого Президента Української Народної Республіки, цілячись кронштадтськими снарядами в саму нашу історію, в саму душу України...

Невже й сьогодні недолугі збирачі приреченої, агонізуючої імперії вважають нас здатними забути геноциди, голодомори, терори, забути криваву науку Тбілісі й Вільнюса і сльози солдатських матерів, чиїх дітей ради великодержавних амбіцій було безповоротно кинуто в пекло Афганістану, цього найпотворнішого породження загребу щого імперського тоталітаризму.

Ті, що вчора лицемірно прикидались нашими друзями, сьогодні обкидають Україну брудом дезінформації, розпалюють українофобію, нічим не гребують, щоб викривленим, спотвореним виставити перед світом образ нашого народу, безсоромними вигадками та шовіністичними брехнями принизити нашу незалежність.

Однак ні погрозами, ні шантажем, ні фальшивими великодержавницькими лестощами вже не зломити нашої всенародної волі, нічим не затримати владну ходу нового часу: день референдуму, соборний твій день, Україно, гряде!

Це має бути не просто кількісна перемога, а перемога нашої солідарності, демократичної єдності, гуманізму, світла перемога вільних, безстрашних людей. Хай не буде серед нас байдужих, пасивних, ніяких!

Адже нас почують і ті, що впали на дорозі. Що в колимських снігах загубились, і в тундрі лягли навечно, і в братських могилах. Ми чуємо їх, вони почують нас. Ми чуємо всіх, хто упродовж століть виборював нашу державність, нашу довгождану свободу.

До жодного з народів ми не почуваємо зловорожості. Радуємось тому, що росіяни, і люди багатьох інших національностей, для кого українська земля давно стала рідною, виявляють готовність проголосувати 1 грудня за незалежність України, де всі ми разом будемо не рабами системи, а повноправними господарями своєї долі.

Тож єднаймося!

Референдум глибше пізнає кожного з нас, він буде перевіркою нашої гідності, нашої честі, референдум визначить міру нашої здатності бути самими собою, стати нарешті вільними людьми.

Сама історія запитає кожного з нас у цей день: хто ти? Чи справді вичавив із себе тоталітарного раба, чи здатен відстояти себе як людину, відстояти завтрашній день своєї згорьованої, прекрасної України?

Віриться, що на цей віщий голос усі ми, брати і сестри, разом відгукнемося спільним, радісним і життєствердним: так!



Звернення Папи Римського Іоанна Павла II до українського народу під час перебування в Україні, 23 червня 2001 р., м. Київ



Пане Президенте, шановні представники уряду, члени дипломатичного корпусу, достойні брати у єпископстві, дорогі брати і сестри!

Я довго очікував цього візиту і ревно молився, щоб він міг здійснитися. Нарешті, з глибоким шануванням і радістю я зміг помилуватися оновленою землею України.

Дякую Господові за цей дар, яким він мене сьогодні обдарував.

Історія церкви знає двох римських архієреїв, які в далекому 294 минулому прибули в Україну, – Святого Климентія наприкінці 1-го сторіччя та Святого

Мартина Першого в половині VI-го сторіччя. Вони були заслані на Крим, де і померли, як мученики. Їхній теперішній наступник, навпаки, прибуває до Вас в атмосфері радісного прийому, прагнучи стати паломником славних храмів, колиски християнської культури і всього європейського світу.

Приходжу до Вас, дорогі жителі України, як друг Вашого благородного народу. Приходжу як брат у вірі обняти стількох християн, які серед найважчих страждань зберегли вірність Христові. Приходжу, спонуканий любов'ю, щоб усім дітям цієї землі, українцям кожної культурної та релігійної приналежності, висловити свою пошану та щирю приязнь.

Віта Тебе, Україно, відважний та стійкий свідку приєднання до цінностей літ. Стільки Ти вистраждала, щоб у важкі хвилини відстояти свободу.

Мені спадають на думку слова Святого Апостола Андрія, який, як каже традиція, побачив над київськими горами майбутню велич країни князя Володимира та його народу. Але видіння, яке мав Апостол, не стосується тільки Вашого миру, воно спрямоване також і в майбутнє країни. Здається мені, очима серця та правди бачу, як по всій Вашій благословенній землі поширюється нове світло. Це те світло, яке випромінює оновлене підтвердження вибору, зробленого далекого 988 року, коли Христос був тут прийнятий – як дорога, правда і життя...

Якщо сьогодні маю радість бути тут серед Вас, то це завдячуючи запрошенню, яке мені зробили Ви, пане Президенте, як також і Ви, достойні брати в єпископстві традицій східних і західних. Я щиро вдячний за цей люб'язний жест, який дозволив мені вперше, як наступнику Святого Апостола Петра, ступити на землю цієї країни. Моя вдячність, перше всього, звернена до Вас, пане Президенте, за цей щирий прийом, за люб'язні слова, з якими Ви щойно звернулись до мене від імені всіх Ваших співвітчизників. У Вашій особі бажаю привітати весь український народ, вітаючи його із здобуттям незалежності та дякуючи Господові за те, що це сталося без кровопролиття. З глибини серця випливає оте побажання, щоб український народ зміг продовжувати свій шлях мирно, завдяки одностайному ствердженню різних етнічних, культурних та релігійних груп. Загальний людський добробут неможливий без миру.

З вдячністю звертаюся тепер до Вас, достойні брати єпископи греко-католицької та римо-католицької церков. Я зберіг у серці Ваші неодноразові запрошення відвідати Україну. І тепер я радий, що, нарешті, можу на них відповісти.

В першу чергу радий думкою про Святу літургію, яку будемо мати, щоб з'єднатися у молитві до Господа нашого Ісуса Христа. Уже відтепер передаю Вашим вірним мої щирі привітання. Який величезний тягар Вам довелося перенести минулими роками! Але тепер Ви виявляєте ентузіазм і перебудовуєтесь, шукаючи світла і утішення Вашому славному минулому.

Як паломник миру і братерства, я вірую, що мене приязно приймуть також і ті, які, хоч і не належать до католицької церкви, однак мають серце відкрите до діалогу і співпраці. Бажаю запевнити їх, що я не прибув сюди з поганими намірами, але для того, щоб славити Христа разом з усіма християнами кожної церкви і кожної церковної спільноти та щоб запросити всіх синів і дочок цієї благородної землі звернути свій погляд на того, хто віддав своє життя за спасіння світу. У такому дусі щиро вітаю перше усього православних владик, єпископів, монахів, священників і вірних, які становлять більшість громадян країни.

З приємністю пригадую, що стосунки між римською та київською церквами протягом історії знали світлі періоди. Придивляючись до них відчуваємо себе заохоченими сподіватись у майбутньому на дедалі більше благословіння на шляху, що веде до повної єдності. На жаль, були також і сумні періоди, в яких Христова любов була затьмарена.

Впавши ниц перед Господом, признаємо наші провини, прохаючи прощення за помилки, вчинені у далекому і близькому минулому. І ми з нашого боку запевняємо прощення за заподіяні несправедливості.

Найщиріше побажання, яке випливає з мого серця, – це те, щоб помилки минулого не повторилися у майбутньому. Ми покликані бути Христовими свідками і бути ними раз. Нехай спогад про минуле не гальмує сьогодні поступу на шляху до берегів об'єднання, що сприяє братерству та співпраці.

Збувається те, що ще вчора було немислимим. Це є поруч із нами. Христос закликає усіх нас до того, щоб оживити у серці почуття братерської любові.

Покладаючись на любов, і з Божою допомогою, можна представити це.

Моє привітання до всіх громадян України! Не дивлячись на відмінності Вашої культури та релігійної приналежності. Ви всі українці. Вас об'єднують спільні історичні події, а також сподівання, які вони принесли із собою. Весь український народ зазнав надзвичайно важких і виснажливих випробовувань.

У межах щойно закінченого сторіччя я маю згадати проміжок двох світових воєн, повторні голодомори, стихійні лиха, усі ті дуже сумні події, які залишили за собою мільйони жертв. Зокрема, під гнітом тоталітарних режимів – комуністичного та нацистського – народ був під загрозою втрати, власної національної, культурної та релігійної ідентичності, нищення своєї інтелектуальної віхи, охорони всенародної та релігійної спадщини. І, нарешті, вибух атомного реактора в Чорнобилі з його драматичними та безжалісними наслідками як для довкілля, так і для життя стількох людських істот. Але відтоді стався новий поштовх у Вашій країні – відмовитись від ядерної зброї. Вона також спонукала громадян до енергійного пробудження, мужності і відновлення.

Важко пояснити епохальні зміни останніх десятиріч виключно ходом подій. Але, яке б пояснення ми не хотіли дати, певно, що з усього досвіду впливе нова надія – не розчаруватися в подіях, які тепер вирують в серцях стількох, а найперше, серед молоді. І тому тепер по містах і селах України так терміново необхідно сприяти розквітові нового справжнього гуманізму. Як Ваш великий поет Тарас Шевченко пише у відомій поезії: врага не буде, супостата, а буде син і буде мати, ібудуть люди на землі.

Дорогі українці, обіймаю Вас усіх: від Донецька до Львова, від Харкова до Одеси та Севастополя.

У слові “Україна” є заклик до величі Вашої Батьківщини, яка своєю історією засвідчує особливе покликання бути межею та дверима між Сходом і Заходом. Протягом сторіч ця країна була привілейованим перехрестям різноманітних культур, місцем зустрічі духовного багатства Сходу і Заходу. Україна має виразне європейське покликання, яке підкреслюють також священні корені Вашої культури. Висловлюю побажання, щоб ці корені могли зміцнити Вашу національну єдність та ініційовані тепер реформи високої справжньої чинності, якою б Ви всі могли користуватися.

Нехай же ця земля і далі розвиває своє благородне завдання з гордістю, яку висловлював щойно цитований поет, коли писав:

Нема на світі України, Немає другого Дніпра!

Народе, що живеш на цій землі, не забувай цього!

З душею, переповненою цими думками, роблю перші кроки цього так палко бажаного і сьогодні щасливо розпочатого візиту.

Нехай Господь благословить Тебе, дорогий народе України!

Нехай завжди береже Твою улюблену Батьківщину!

АФОРИЗМИ ТА ЦИТАТИ

“Спочатку було слово”

Євангеліє від Іоанна

Ораторське мистецтво, риторика

- ☞ “Найбільша розкіш – радість людського спілкування” (Антуан де Сент Екзюпері)
- ☞ “Слова наводять мости і споруджують стіни” (Альбрехт Гес)
- ☞ “Подих править світом” (індійське прислів’я)
- ☞ “Інтонування фрази підпорядковане певним правилам, оскільки структура мови визначається чергуванням наголошених і ненаголошених складів... організованих відповідним чином, невимушено, легко” (фон Ессен)
- ☞ “Те, що ображає вуха, не може проникнути в душу людини” (римський оратор, теоретик ораторського мистецтва Квінтіліан)
- ☞ “Легка і важка перемога: один домагається жартома, інший – напруженою працею, натискаючи так, що у нього голова розколюється” (Вільгельм Буш)
- ☞ “Poeta nascitur, orator fit” (“Поетами народжуються, ораторами стають”)
- ☞ “Наступна пропозиція може бути для попередньої “миліше брата”. Наступна пропозиція завжди є проблемою поточної хвилини” (Науманн)
- ☞ “Думки приходять під час промови” (Генріх фон Клейст)
- ☞ “Дефініція є опис значення слова з метою відмежування обсягу значення цього слова від можливих синонімів (схожих слів)” (Генріх Лансберг)

- ☞ “Добре говорити – це сказати тільки те, що необхідно і зробити це безпомилково та вчасно” (Талейран)
- ☞ “Тріумф риторики полягає в тому, щоб погані справи уявити добрими і явного злочинця майстерно задрапірувати під невинного” (Гігон)
- ☞ “Хто багато стріляє, ще не стрілець, хто багато говорить, ще не оратор” (Конфуцій)
- ☞ “Слухачі набагато частіше, ніж думають інші, точно відчують, чи дійсно млин мови перемелює зерно або вона тріщить так голосно лише від того, що всередині порожньо” (Адольф Дамашке)
- ☞ “Хороший оратор повинен мати голову, а не тільки глотку!” (французька приказка)
- ☞ “Лише довго рухаючи перед собою світильник, що освітлює предмет з різних сторін, можна освітити знання предмета” (Платон)
- ☞ “Для оратора блокнот – те ж саме, що для рибалки тенета” (Касой)
- ☞ “Оратору потрібно набагато більше будівельного матеріалу, ніж він в подальшому застосує” (Кілліан)
- ☞ “Майстер проявляється насамперед у відсіканні всього зайвого. Наш погляд спрямований лише на істотне. Не кількість матеріалу приносить успіх, а його опрацювання” (Науманн)
- ☞ “Три чверті моєї літературної діяльності у сутності полягають в правці та шліфуванні. І, можливо, три чверті – сказано занадто мало” (Теодор Фонтані)
- ☞ “Бажаючий що-небудь сказати не поспішає. Він виділить собі час і висловиться в одному рядку” (Еріх Кестнер)
- ☞ “Мова лише одна оратору щастя приносить” (Гете, “Фауст”)
- ☞ “Будь-який хороший оратор виходить з принципу, що він – слуга свого слухача, що це він для ближніх, а не вони для нього. Він уникає як зарозумілості, так і удаваної скромності. Мова зверхня

завжди викликає антипатію. Холодна поведінка легко створює враження, ніби оратор “робить свою справу без душі” (Ротер)

☞ “Зазвичай слухачі ставляться до оратора навіть краще, ніж він того заслуговує, вони вдячні і раді вже тим, що він говорить хоч скільки-небудь розумно” (Кассон)

☞ “Оратор, перебуваючи на щаблі, який відповідає рівню найслабшого зі слухачів, все ж повинен дотримуватися відомого рівня” (Християн Вінклер)

☞ “Налаштуйся на своїх слухачів. Подумай про те, що більше приваблює їх увагу, що вони хотіли б почути, що викликає у них приємні спогади, і натякни на речі, які вони знають” (Гамільтон)

☞ “Невдачі збуджують сили розуму” (Вільгельм Буш)

☞ “Я чув ораторів, які говорили набагато краще, ніж я, пропозиції яких були побудовані краще, ніж мої, які висловлювалися легше, невимушеніше, але які все ж ніколи не цінувалися як видатні оратори. У них відсутнє найістотніше: той незрозумілий дар випромінювання, який створює атмосферу” (бельгійський політик Поль Анрі Спаак)

☞ “Потрібно мати особливий дар, щоб відразу вирішити, які пункти викличуть найбільші труднощі, і роз’яснити дані моменти з самого початку” (Вальтер Ратенау)

☞ “Написане зобов’язує, сказане забувається” (африканська приказка)

☞ “Риторика виходить з того, що думки і дії людей визначаються не зразками наказу та підпорядкування, а надзвичайно різноманітними міжособистісними способами” (Герт Удінг)

☞ “Не часто звертають увагу на те, що бездоганна логіка може виявитися риторично марною. Трапляється, що один доказ краще багатьох, і не обов’язково підпирати його логічної конструкцією. Точка зору, яку прагнуть перемістити, залежить від погляду:

найбільш переконливе те, що кидається в очі саме даної аудиторії, впливає саме на неї” (Евальд Гайслер)

Пам’ять

- ☞ “Пам’ять – скарбниця красномовства” (римський оратор, теоретик ораторського мистецтва Квінтіліан)
- ☞ “Всі скаржаться на свою пам’ять, проте ніхто не скаржиться на свій розум” (Ларошфуко)
- ☞ “Надзвичайно примітно, що більшість людей так неохоче погоджуються з тим, що у них слабкий розум, і так впевнено говорять про свою погану пам’ять” (Мюллер-Фрайенфельс)
- ☞ “Хорошу пам’ять має той, хто здатний сконцентруватися і дати час враженням, які він вважає дорогоцінними, пустити коріння в душу” (Мюллер-Фрайенфельс)
- ☞ “Наш розум є не що інше, як асоціативна машина” (американський психолог Джеймс)
- ☞ “Багато людей мають погану пам’ять тільки від того, що завантажують її інформацією в невідповідний час, коли стомлені” (Мюллер-Фрайенфельс)
- ☞ “Пам’ять – примхливе і свавільне створіння, подібне молодій дівчині: відмовляє абсолютно несподівано в тому, в чому не підводила сотні разів, а потім, коли вже забудеш про питання, відповідь приходить сама собою” (Шопенгауер)

Мовлення

- ☞ “Мовлення – втілена в слові дія волі. Розум дає мисленню ясність і гостроту, почуття захоплює натхненням і в поєднанні з волею викликає дію, подібну викликаному навіюванням” (Веллер)
- ☞ “Мовлення є творче вираження, залежне від реальної особистості і надособистісного змісту” (Дессуар)
- ☞ “Неможливо занадто багато розмірковувати про мову. Вона, як ніщо інше, довела, що є в житті людини могутньою силою” (Дессуар)

- ☞ “Мовлення – підступне мистецтво, яким люди у важливих справах користуються як стінобитною машиною, вміло присуваючи інших до власної думки, і яке – якщо подумати про нього спокійно і предметно – повинно втратити всю свою важливість...” (Кант)
- ☞ “Слова дійсно є найсильнішим з наркотиків, застосовуваних людством” (Редьярд Кіплінг)
- ☞ “Візьми красномовство і зверни йому шию!” (Верлен)
- ☞ “Якщо підвернеться нога, ти швидко оговтаєшся, якщо підвернеться слово, ти не виправдаєшся ніколи” (Бенджамін Франклін)
- ☞ “Мова приносить людині добро, якщо вчинки самої людини відповідають цьому” (Вільгельм Буш)
- ☞ “На початку було слово – наприкінці фраза” (Єжи Лец)
- ☞ “Розумно говорити найчастіше важко, проте розумно мовчати набагато важче” (Вартбургське прислів’я)
- ☞ “Хто думає, що, більш-менш опанувавши мистецтвом слова, може без підготовки виходити на трибуну (так як в будь-якому випадку він розумніший, ніж його аудиторія), глибоко помиляється. Його мова не зробить значного внеску у вирішення проблем; це буде не більше ніж прояв зарозумілості” (Хейнц Кюн)
- ☞ “За слово доводиться страждати, за диявольське спотворення слова. Доводиться зазнати, як люди в слові не розумію себе, роблять собі боляче, здатні збити себе з пантелику. Ще гірше: як вони не розуміють один одного в кращих поглядах, як вони від слова до слова все більше віддаляються, як вони, врешті-решт, більше не здатні бачити себе і як зі слів, ніби колючі зарості перед замком сплячої красуні, виростає зло: стіни, в’язниці, каземати. Саме переговори можуть нагадати і раз у раз нагадують нам про стародавню біду людських спільнот – про вавилонську плутанину мов” (Альбрехт Гоес)

Промова

- ☞ “Промова з точки зору змісту є підготовленою і розділеною на частини, але перед слухачами постає вільно сформованим усним повідомленням” (Веллер)
- ☞ “Мистецтво промови розбурхує уяву. Бідняки, що слухають народного витія, думають, що це голос Космосу. Але це всього лише мундштук Хаосу” (Томас Карлейль)
- ☞ “Мистецтво промови є для нас найдавнішої фабрикою зла – так сказати майстерні, де всі диявольські вироби, які перебувають в обігу під сонцем, отримують останнє шліфування і останнє полірування” (Томас Карлейль)
- ☞ “Надзвичайний велика кількість матеріалів, якими я володію, привела б мене у відчай, якби не великий порядок, в якому я тримаю папір, це дозволяє мені щогодини всюди вживати рішучих заходів, кожен годину використовувати відповідно до обставин і рухати вперед одне за іншим” (Гете)
- ☞ “Зрозуміти, що слід сказати. Упорядкувати: що по справі, а що заради жарту. Описати в словах і прикрасити складом. Закарбувати в пам’яті. Приємно та гідно викласти” (Гамільтон)
- ☞ “Записи, які роблять для себе, через деякий час скупчуються купами. Однак, як не дивно, купи з часом стають більш впорядкованими, чим, власне, цього можна було б очікувати” (Чарльз Фергюсон)
- ☞ “До досконалості ведуть дрібниці, а досконалість – це те, у чому дрібниць немає” (Мікеланджело)
- ☞ “Найбільш зрозумілим в мові є не саме слово, а тон, сила звучання, інтонація, темп, в якому вимовляються слова, коротше, музика пристрасті, що стоїть за ними: все те, що можливо описати” (Ніцше)
- ☞ “Найчастіше в тоні голосу, в очах і у всій атмосфері, яку оратор поширює навколо себе, так само багато красномовства, як у виборі слова” (Ларошфуко)

- ✎ “Будь-яка промова подібна облозі душі слухача” (Хрісостомос, близько 400 р. після Різдва Христового)
- ✎ “Промова є діалогом, при якому один говорить, а інші, слухаючи, беруть участь у розмові” (Фрідріх Науманн)
- ✎ “Окремі труднощі, які мучать при підготовці та здається не піддаються повному подоланню, часто блискавично прояснюються та вирішуються самі собою під час доповіді. Слово, яке вимовляють, справляє вплив не тільки “зовні”, а й “всередині”. Якщо під час промови відкриваються ворота нових знань і з’являються вервечки нових думок, то для оратора це найщасливіша подія” (Дамашке)
- ✎ “Найчистіше *captatio benevolentiae* (забезпечення прихильності) є для будь-якого оратора тратою часу. Протилежністю є нетактовність щодо всіх учасників, і перш за все щодо наступного оратора. Хід засідання в небезпеці через одну людину, яка не знає міри” (професор Бей)
- ✎ “Потрібно бачити обличчя слухачів, коли так званий оратор піднімається на трибуну та кладе на кафедру важкий манускрипт. Можна бути впевненим, що публіка не слухає промову, а з нудьгою стежить, як повільно змінюється співвідношення прочитаних листів манускрипту до ще непрочитаних” (Еміль Довіфат, журналіст, вчений, засновник масової комунікації в Німеччині)
- ✎ “І бородавочки не надто важливі, коли у промови щічки червоні” (спеціаліст з естетики Вішер)
- ✎ “Багато хто нагинається вперед зручно і недбало, як ніби звисають з перил мосту і базікають з кожним, хто внизу пропливає на човні. Ми піднімаємося на кафедру не для власного задоволення, а щоб здійснювати дуже серйозну роботу, і наша поведінка має відповідати цьому” (проповідник Сперджен)
- ✎ “Візуальні допоміжні засоби наочні і вносять в наше життя різноманітність. Картинки, таблиці, графіки, схеми, малюнки, карти,

наочне подання підсумків по роках і так далі, повинні, якщо випаде можливість, майстерно вбудовуватися в промову” (Людвіг Райнер)

- ☞ “Зоровий нерв в 50 разів товщий за слуховий. Те, що ми бачимо, запам’ятовується набагато краще, ніж те, що чуємо” (Йох Блюмель)
- ☞ “Тримати слово – тримати відповідь на слово іншого, тобто зобов’язати і співрозмовника відповідальністю за свої слова” (Курт Левіт)
- ☞ “Справжнє мистецтво промови головним чином полягає в подоланні неусвідомленої особистісної недостатності” (Еберхард Мюллер)
- ☞ “Дорога до банкрутства вимощена злими промовами” (приказка менеджерів)
- ☞ “Неясна мова подібна запітнілому дзеркалу” (китайська приказка)
- ☞ “Приклад у промові – одне з картинних підтверджень “корисності, істинності або достовірності” (Квінтіліан)
- ☞ “Приклади – природні докази, одержувані від оратора не у вигляді умовиводів, але на підставі досвіду і сприйнятливості” (Удінг, Штайнбрінк)

Роздуми

- ☞ “Несподіване трапляється там, де цього найменше чекають. Так само і з думками. Ідеї та фантазії не залежать від нашого бажання, а приходять, коли їм здумається” (Вільгельм Буш)
- ☞ “З “духовною їжею” виходить так само, як із їжею: ми живимося не тим, що споживаємо, а тим, що засвоюємо” (Вальтер Вінклер)
- ☞ “Роздуми вголос дають нову ступінь ясності та визначеності. Вони об’єднують почуття і розум; абстрактні ідеї останнього загострює, а образи першого спрощує та впорядковує” (філософ Йоганн Готтліб Фіхте)
- ☞ “Не задовольняйся ні думкою, ні виразом в тій формі, в якій вони вперше представляються тобі, але прагни і далі облагороджувати й очищати їх” (Гамільтон)

- ☞ “Може минути година, поки я відшукаю найкраще завершення фрази” (Шиллер)
- ☞ “Перш за все слід розглянути те, що всім здається само собою зрозумілим” (Г.Х. Ліхтенберг)

Нація, народ

- ☞ “Ця нація, підкоряючись Богу, відродиться до нової свободи. Мета: влада народу, за допомогою народу і для народу” (Авраам Лінкольн)
- ☞ “Благо народу – ось вищий закон” (Цицерон)
- ☞ “Щоб осягнути сутність народу, треба бути государем, а щоб осягнути природу государів, треба належати до народу” (Ніколо Макіавеллі)
- ☞ “Тільки те суспільство, в якому народ користується верховною владою, є справжнє вмістилище свободи” (Цицерон)
- ☞ “Там, де закони в силі, – і народ сильний” (Публій)
- ☞ “Суспільство визнає і поважає тільки ті переваги, які доведені на ділі. Хто хоче знати, чого він вартий, може дізнатися це тільки від народу і, отже, повинен віддати себе на його суд” (французький філософ, публіцист епохи Просвітництва Клод Гельвецій)
- ☞ “Я вважаю, що для громадян найбільш корисно, коли вся держава процвітає, ніж коли окремі її особи живуть у достатку, ціле ж руйнується” (Фуکیدід)

Парламентаризм

- ☞ “Парламентське правління є правління за допомогою обговорення” (Йозеф Редліх)
- ☞ “Тварини перевершують людину іншими здібностями: деякі зором, деякі слухом, деякі нюхом, але жодне з них не має здатність говорити деякі слухом, деякі нюхом, але жодна з них не має здатності говорити” (Лютер)

- ☞ “Той, хто не вміє говорити, так само недоречний в парламенті, як і сліпий в кіно” (депутат Християнсько-соціального союзу Німеччини, доктор Йегер)
- ☞ “Безпредметні гостроти і прізвиська в житті взагалі і, особливо в парламенті абсолютно марні в справі переконання; вони лише підкріплюють завзятість супротивника” (голова німецького бундестагу Герман Елерс)
- ☞ “Суть парламенту полягає в організації процесу зіткнення думок, виявлення суперечностей у ході публічних дебатів, протиставлення аргументів, управління за допомогою дискусії” (Томас Делер)
- ☞ “У століття телекратії парламентські дискусії розпалюють війну інтерв'ю” (Хайнц Кюн)
- ☞ “Ілюзорно ідеалістичне уявлення про політичне життя без емоцій і словесних промахів, навіть хамства. Люди залишаються людьми, людські слабкості невикорінні” (Хайнц Кюн, дванадцять років був прем'єр-міністром землі Північний Рейн – Вестфалія; умілий оратор, автор книги “Мистецтво політичної промови”)

Лідер, політик

- ☞ “Як малий той, кого порівнюють з його зарозумілістю” (Вільгельма Буш)
- ☞ “Тільки політичний оратор повинен остерігатися дозволити собі через схвалення великих масових зібрань захопитися деклараціями, які в чомусь вислизнуть від контролю розуму” (Фріц Ерлер, німецький політик)
- ☞ “Якщо політик пальцем проколює повітря в той час, коли він говорить про мирне співіснування, то нам слід вірити руху його руки, а не тому, про що він говорить” (англійський дослідник поведінки Десмонд Морріс)

- ☞ “Лише тренований дух здатний миттєво відбивати напад. Винахідлива відповідь світиться особливим блиском, що підкреслює зміст і логіку висловлювання” (Г. Келер)
- ☞ “Тільки демагоги та диктатори сприймають співрозмовника просто як об’єкт для власних маніпуляцій. Справжній учасник дискусії й дебатів чесно рахується з думкою своїх партнерів, як друзів, так і ворогів” (Мартін Лютер)

Маніпуляція масами

- ☞ “У масових зборах мислення вимкнене. І я використовую цей стан; воно забезпечує моїм словам найбільшу ступінь впливу, і я відправляю всіх на збори, де вони стають масою, хочуть вони того чи ні. Інтелектуали та буржуа так само хороші, як і робітники. Я перемішую народ. Я говорю з ним, як з масою” (Гітлер, “Mein Kampf”)

Мотивація

- ☞ “Головне в цьому світі не те, де ми стоїмо, а те, в якому напрямку рухаємося” (Олівер Венделл Голмс молодший, американський теоретик та філософ права)

Знання

- ☞ “Ніхто поодиноці не знає стільки, скільки знають всі разом” (надпис на дверях однієї з данських ратуш)
- ☞ “Ми переконані не тому, що наше переконання обґрунтовано, але ми маємо підстави, тому що переконані” (Ердман)

Дебати, дискусія, переговори

- ☞ “Неможливо дискутувати з тим, хто не прагне шукати істину, а вважає, що вона в нього в кишені” (Ромен Роллан)
- ☞ “Рік, а то й ціле життя посиленої праці можуть знецінитися на півгодинній нараді, якщо її не провести як слід. Ми вивчаємо машинобудування, юриспруденцію, господарську діяльність підприємництва, техніку продажів, управління персоналом. Ми

набуваємо уявлення про сировину, про методи її обробки, доставки, про маркетинговий аналіз, транспортуванні вантажів, податкове законодавство. Але ми ігноруємо мистецтво ведення переговорів у процесі яких тільки й можуть виявитися всі ці корисні знання” (Елліс і Зайдель, автори книги “Розмова з опонентом”)

☞ “Дискусії та переговори у господарських сферах відрізняються, як правило, від таких в науковій галузі. Різниця ця полягає в тому, що перші перебувають під тиском ринкових уявлень. В економіці переговори здебільшого мають конкретні результати, тягнуть за собою безпосередні наслідки, які нерідко ставлять під питання певні реалії” (Арнім Кайзер)

☞ “Звичайними засобами використання в демагогічних цілях недоліків істинних тверджень є, по-перше, перебільшення, по-друге, перетолкування, пересмикування, перекручення, по-третє, замовчування, по-четверте, узагальнення” (Рудольф Бартельс, “Підручник демагогії”)

☞ “Чому більшість переговорів настільки неефективні? Вони проводяться недостатньо обдуманно. Ця необдуманість виражається у виборі часу, у ставленні до партнера, у невмінні знайти дієві формулювання” (Альфред Молер)

☞ “Дебати – це жвава розмова, під час якої двоє суперечать один одному і слухають тільки себе” (Жан Буассон)

☞ “Слухання – мистецтво внутрішньо зосереджених, відсторонених натур” (Адам Мюллер)

☞ “Слухати впівуха – все одно, що давати повний газ на холостому ходу. Бензин витрачається, а прискорення не відбувається” (Лідія Стронг, “Прогресивне управління підприємством”)

☞ “Треба більше слухати, ніж говорити” (Бернард Шоу)

☞ “Методика ведення переговорів – це методика поведінки з людьми” (Корф)

- ☞ “Не говори нічого поганого про людину, якщо не впевнений у своїх відомостях! А якщо впевнений, то запитай себе: навіщо це розповідати?” (швейцарський письменник Лафатер, 1741-1801pp.)
- ☞ “Ввічливе доповнення не позбавляє прохання або наказ визначеності, але перешкоджає виникненню внутрішнього опору” (Блюмель)
- ☞ “Правда – рідкісна рослина, але ще рідше її засвоєння” (прислів’я)
- ☞ “Дипломатичність передбачає вміння відкривати неприємні факти лише настільки, наскільки це необхідно, “приодягати” їх, вміти ухилитися і завжди бути наготові” (Блюмель)
- ☞ “Яйцям не слід сваритися з камінням” (китайське прислів’я)
- ☞ “Непогано почати з виявлення моментів, з якими ви згодні, а вже потім позначати незгоди” (Гамільтон)
- ☞ “Немає нічого неприємнішого за партнера, який займає на переговорах позицію заперечення всього. Постарайтеся, насамперед, перевести його в “стан стверджуваності” (Нільсон)
- ☞ “Намацати ... психологічно проникне місце співрозмовника” (Гератеволь)
- ☞ “Метод духовної “пологопомічі”, застосовуваний Сократом, полягав у виявленні за допомогою питань протиріч у висловлюваннях опонента, що підштовхує його до самоперевірки, а потім і до формування належної думки. Якщо даний висновок заздалегідь відомий тому хто запитує, той повинен залишити співрозмовнику радість власного відкриття і забезпечити можливість подальших міркувань” (Г. Шорер)
- ☞ “Ніхто ще не спіймав сказаного слова” (Вільгельм Буш)
- ☞ “Ви повинні оволодіти трьома способами ведення переговорів: виторговування (тактика “баш на баш”), пошуки компромісу, згода на поступки” (Теато / Райнек)
- ☞ “Компромід – сутність дипломатії” (Пауль Шмідт)

- ☞ “Компроміс – це мистецтво так розрізати пиріг, щоб кожному його шматок здавався найбільшим” (італійський прем’єр-міністр Амінторе Фанфані)
- ☞ “Істотні компроміси можливі лише при порівнянності інтересів. Якщо жодна із сторін, залишаючи зал переговорів, не вважає, що зазнала збитків, можна зробити висновок про оптимальну дипломатичність їх ведення” (А. Кайзер)
- ☞ “Поспішні рішення – продукт тугомислія” (Вольтер)
- ☞ “Іноді корисно ненадовго перервати засідання, щоб у своєму колі обговорити подальшу поведінку. При цьому часто відшуковуються несподівані аргументи, виявляються непередбачені наслідки рішень, юридично не обґрунтовані положення, що зумовлює крайню рідкість поспішних рішень в практиці переговорів” (А. Кайзер)
- ☞ “Скільки словесних битв, вже виграних на стадії доповіді, було програно в заключному слові!” (Веллер)
- ☞ “Якщо вам прийде в голову переконливе заперечення або гостра відповідь, не вкидайте їх тут же в дебати. У заключному виступі вони справлять набагато сильніше враження, допоможуть досягти поставленої мети, якщо об’єднаються і безперешкодно увінчають блискучу аргументацію” (англійський парламентський оратор Гамільтон)
- ☞ “Оскільки число – конкретний, предметний і найточніший науковий об’єкт, цифровий матеріал служить солідним обґрунтуванням у сучасних дебатах, хоча б тому, що важко оперативно заперечувати стовпці цифр, а “простирадла” таблиць не раптом охопиш і поглядом” (Ротер)
- ☞ “Потрібно бути готовим до того, щоб зіставити наведену супротивником думку з низкою аналогічних, розкритикувати його та влаштувати в інший ряд відносин і фактів. Цей підхід поверне

доводи та порівняння опонента, що не відносяться до справи, проти нього самого” (Ротер)

☞ “Якщо опонент наводить жартівливе, ексцентричне порівняння, вельми ефектний прийом підловлення та обернути проти мовця, наприклад, виявлення іншої сторони, не помічені оратором” (Гамільтон)

☞ “Оскільки в кожному ствердженні, і навіть у кожному висновку, міститься трохи брехні чи перебільшення, уміння скористатися цією обставиною полегшить навіть складні випадки” (Ротер)

☞ “Вигуки небезпечні для будь-якого оратора, але вони ж дають йому шанс виявити присутність духу, начитаність, освіченість, придатність риторичного арсеналу, як до оборони, так і до нападу” (Хайнц Кюн)

☞ “Тримати слово – тримати відповідь на слово іншого, тобто зобов’язати співрозмовника відповідати за свої слова” (Курт Левіт)

Аргументація

☞ “Предмет теорії аргументації – вивчення мовно-логічної (дискурсивної) техніки, націленої на пробудження і зміцнення колективної готовності аудиторії сприйняти пропоновані їй положення” (бельгійський філософ і юрист Хаїм Перельман)

☞ “Кращі аргументи виникають завжди в процесі скрупульозного обдумування конкретних обставин, з’ясування найменших подробиць і формування точного уявлення про конкретний вплив того, що пропонується” (Ротер)

☞ “Неважко скласти собі уявлення про аргументацію супротивника. Передбачте її” (Гамільтон)

☞ “Образи – аргументи неправих” (Руссо)

☞ “Проти небажаних випадів софістика застосовує прийом відволікання на предмети, по видимості тісно пов’язані з темою, і на випадки з прикладами. Небажання займатися проблемою топиться в

незначних деталях, подальше обговорення унеможлиблюється. Інстинктивна хитрість штовхає нас на зміщення акцентів, відволікання уваги від суті, перетворення слонів із мух” (філософ Карл Ясперс, “Про істину”)

☞ “Той, хто жодного разу не змінював переконань, бути може, відрізняється силою характеру, але його інтелект не оціниш високо” (Максиміліан Гарден)

☞ “До почуттів воляють, коли закінчуються обґрунтування” (Гегель)

Культура суперечки

☞ “Суперечка зрівнює розумних і дурнів – і дурні це знають” (Олівер Венделл Голмс молодший, американський теоретик та філософ права)

Інтелект

☞ “Людський розум, що збільшився на нову ідею, ніколи не повертається до колишніх розмірів” (Олівер Венделл Голмс молодший, американський теоретик та філософ права)

☞ “Секундне осяяння варто досвіду всього життя” (Олівер Венделл Голмс молодший, американський теоретик та філософ права)

ГЛОСАРІЙ ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ

Авторитарна промова – промова, що ґрунтується на імперативі, це силовий спосіб мовленнєвого впливу (наказ, погроза, словесний садизм тощо).

Активізація аудиторії – створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування.

Аналіз – це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості.

Аналогія (грец. відповідність) – умовивід, в якому на підставі схожості предметів за одними ознаками робиться висновок про можливу подібність цих предметів за іншими ознаками.

Антиномія – це два протиріччя, що містять протилежні висловлювання і стосуються одного й того ж предмета, допускаючи однаково переконливі підстави.

Антитеза – зворот промови, в якому для посилення виразності протиставлені поняття, думки, образи, стани, риси характеру діючих осіб. Апологія – надмірне схвалення когось або чогось, упереджений захист.

Антиципація (лат. *antecipatio* — заздалегідь складене поняття) може означати: 1) передбачення чи здогад; 2) передчасна дія, передчасне настання якого-небудь явища; 3) уявлення, що склалося заздалегідь (упередження).

Аргументація – 1) активна діяльність оратора, спрямована на доказування тези; 2) логічне обґрунтування оратором тези шляхом доказування, переконання. Аргументи (основи доведення) – судження, за допомогою яких доводиться теза. Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези.

Аудиторія – це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, свої позиції з приводу обговорюваного питання; 1) слухачі

промови, лекції, доповіді тощо; це сукупність осіб, які об'єднані в одиниці часу та простору спільним видом діяльності – слуханням, розумінням та запам'ятовуванням; 2) зал (приміщення) для читання лекцій, доповідей.

Візуальний канал – одержання інформації через органи бачення; безпосереднє спостереження очима чи за допомогою оптичного приладу або інших пристроїв предметів, явищ, процесів.

Гіпербола – навмисне художнє перебільшення сили, значення, розміру явища, що зображується.

Демонстрація (форма доведення) – способи логічного зв'язку між тезою й аргументами.

Дебати – (від фр. *debatre* – сперечатися) це суперечка, яка виникає під час обговорення доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях. Мета дебатів – визначення ставлення учасників обговорення до загальних тез виступу.

Демократична промова – промова, в основу якої покладено переконання, це спроба через аргументацію нав'язати іншій людині власну систему поглядів (докази, пояснення тощо).

Дискусія – (від лат. *discussio* – дослідження, розгляд) форма колективного обговорення, мета якого виявити істину або знайти правильне розв'язання порушеного питання через висловлення власних міркувань та співставлення поглядів опонентів на проблему. Під час такого обговорення виявляються різні позиції, озвучуються протилежні думки, емоційно-інтелектуальний стимул підштовхує до активного мислення.

Діапазон голосу – кількість можливих для відтворення тонів.

Ділове красномовство – рід ораторського мистецтва, який характеризується обміном інформацією і досвідом. Основними рисами ділового красномовства є стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів, стандартне розташування матеріалу, обов'язковість форми, конкретність, офіційність вислову.

Доведення – процедура, за допомогою якої встановлюють істинність гіпотези чи будь-якого твердження.

Евристика – особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом, спрямований на відкриття, пізнання нового, раніше невідомого. В евристиці все будується на системі навідних питань, що підштовхують співрозмовника до вирішення проблем.

Експресія – сила вираження, вияву будь-яких почуттів, переживань. Виразність, підкреслене виявлення переживань, почуттів.

Екстраверсія – відкритість, товариськість, потяг та інтерес до людей, здатність встановлювати емоційний контакт із ними, завойовувати довіру.

Еквівокація – хитрість, описана в античних риториках, коли оратор обіграє багатозначність слова чи навіть омонімію й робить так, щоб слухачі взяли до уваги найбільш вірогідне, поширене значення, притому якраз те, що вводить в оману.

Емоції – переживання людиною свого ставлення до дійсності, стан збудження чи хвилювання, що проявляється через сильні почуття і, зазвичай, імпульси щодо певної форми поведінки.

Емоція конгруентна – емоція, яка викликається у людини тотожною емоцією іншої людини.

Емоційна провокація – збудження нервової системи людини для кращого засвоєння інформації.

Епітет – вислів, що образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найбільш характерну чи вражаючу якість або дає ідейно-емоційну оцінку.

Жести – виражальні рухи рук, пальців. Жести використовують як допоміжні засоби спілкування людей. Жести виступають і як імпульсивно-інстинктивні дії, розраховані на те, що люди по них зрозуміють внутрішній стан оратора і його вимоги. Жестом нерідко супроводжується мовлення, що додає наочності та експресивності розповіді.

Жестикуляція – 1) вживання, використання жестів; 2) та чи інша манера жестикулювання. Жести поділяються на механічні, ілюстративні та емоційні. Механічні жести – це такі, що супроводжують промову без зв'язку з її змістом, тобто робляться автоматично. Усім відомі такі приклади, коли оратор, навіть не замислюючись над цим, робить одноманітні рухи рукою, поправляє зачіску, тре перенісся та ін. Ілюстративні жести – це жести, які зображують те, про що йде мова. Наприклад, поїзд рушив і при цьому оратор робить рух рукою уперед тощо. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді і взагалі створюють комічне враження.

Закон виключеного третього стосується протилежних суджень; якщо одне судження істинне, то інше – хибне, третього судження не існує.

Закон несуперечності – сутність закону полягає в тому, що два протилежні судження про один і той самий предмет, взятий в один і той самий час і в одному й тому ж відношенні, не можуть бути одночасно істинними; принаймні одне з цих суджень є хибним.

Закон тотожності – відбиває визначеність думок. Думка оратора повинна цілком відповідати певному змісту.

Захисна промова – це промова в дебатах, в якій з точки зору захисту підсудного дається аналіз доказів, викладаються міркування по суті обвинувачення, кваліфікації злочину, пропозиції про міру покарання, інші питання, які мають значення для правильного вирішення справи. Здібності риторичні – сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, “магнетизм”, філологічна обдарованість та ін.), що є фундаментом ораторської діяльності та сприяє успіху промови. Зовнішня культура оратора – система засобів щодо створення іміджу промовця, яка базується на контролі зовнішнього вигляду (зачісці, одязі тощо), постави, погляду, жесту, голосу.

Ідея – 1) головна думка, яка лежить в основі промови оратора; 2) основна думка, що визначає зміст виступу.

Імпровізація – 1) промова, що виголошується без попередньої підготовки, ґрунтується на природному дарі слова і, частково, ерудиції та культурі промовця. Здатність до І. свідчить про обдарованість та найвищий рівень розвитку ораторських здібностей. Ораторам-початківцям не слід зловживати імпровізацією; 2) говорити те, що спадає на думку; вигадувати; 3) будь-що (вірш, пісня тощо), складене під час виконання без попереднього приготування; 4) гра актора, не передбачена драматургічним текстом.

Інверсія – зміна звичайного (характерного для даної національної мови) порядку слів у реченні для виділення смислової значущості тих чи інших його складових або з метою надання фразі особливого стилістичного забарвлення.

Інсайт (від англ. *insight* — проникливість, проникнення в суть, розуміння, осяяння, раптова здогадка, прозріння) – момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу.

Когезія (лат. зв'язаний) – один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже вказаного, чи то натякає на те, що буде сказане.

Комунікативний вплив – внутрішня комунікативна установка оратора (комунікатора) стосовно себе і аудиторії, слухача (реципієнта); вербальні і невербальні особливості повідомлення; характеристики комунікативного простору спілкування; складові соціально-психологічного середовища.

Контрастний спосіб – розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору стосовно одного предмета.

Концептуальний закон ораторського мистецтва – закон ораторського мистецтва, який передбачає пошук істини через всебічний

аналіз предмета мовлення, відповідає за винайдення задуму і характеризує культуру мислення мовця.

Красномовство – здібності, уміння будувати та викладати, майстерно говорити, тобто бездоганно, красиво, переконливо, послідовно та у помірній інтонації.

Культура мовлення – у промові вдале використання мовних правил, художніх форм і ораторських засобів, щоб зробити мову правильною, виразною, чіткою, оригінальною і цікавою.

Ліберальна промова – промова, що спирається на провокацію. Мета такої промови – отримання інформації (дискусія, пояснення тощо).

Маніпулювання – вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку й дії іншого, спонукає його поводитися так, як вигідно йому.

Навіювання або сугестія – процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел.

Наратор (англ. *narrator*) – оповідач, особа в оповідному художньому творі, від імені якої письменник веде розповідь про людей і події. Автор може не називати оповідача, але завжди наділяє його рисами характеру, що проявляються у манері говорити, у ставленні до людей і подій, про яких йдеться у творі.

Невербальна поведінка – найрізноманітніші рухи (жести, експресія обличчя, пози, інтонаційно-ритмічні особливості голосу, дотик), які виражають психічні стани людини, її ставлення до партнера, до ситуації спілкування в цілому.

Оратор – (лат. *orator*, от *orare* говорити) той, хто володіє мистецтвом виголошування промов; промовець, ритор, красномовець, трибун.

Ораторське мистецтво – це мистецтво підготовки і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова.

Опонент – промовець, який заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент.

Паралінгвістичний код – це сукупність невербальних засобів, таких як тон голосу, його тембр, висота, а також сукупність жестів, рухів тіла, поз, міміка, графічні засоби (плакати, схеми та ін.), знаки та символи, що використовуються під час спілкування.

Парламентська комунікація – весь спектр реалізації процесу обміну інформацією між суб'єктами політичного процесу в межах здійснення представниками депутатського корпусу або структурними організаційними одиницями парламенту своїх повноважень у державі.

Парламентський дискурс – єдність мовної практики та невербальних форм трансляції інформації, що використовуються в процесі взаємовідносин, характер діяльності однієї із сторін яких визначено межами компетенцій представників законодавчого органу держави.

Парламентська риторика – сукупність способів та особливостей переконання суб'єктів взаємовідносин, характер діяльності однієї із сторін яких визначено межами компетенцій представників законодавчого органу держави.

Парламентський популізм – інструмент впливу на громадян, пов'язаний із використанням представниками депутатського корпусу не підкріпленої реальними даними інформацією, яка апелює до щоденних потреб і побажань більшості населення.

Пропонент – промовець, який висуває певну тезу.

Провокаційна промова – це особливий тип промови, розрахований на отримання певної інформації у відповідь.

Полеміка – (від гр. *polemicos* – ворожий, войовничий). Це суперечка, в якій є протистояння, протиборство сторін, ідей, думок. Це боротьба принципово протилежних думок із якогось питання, публічна суперечка з метою захисту своєї точки зору і спростування протилежної.

Політична лінгвістика – наука, яка займається дослідженням використання ресурсів мови як засобу боротьби за політичну владу та маніпуляції суспільною свідомістю за допомогою мовних засобів.

Політична мова – особлива підсистема національної мови, призначена для політичної комунікації, тобто для пропаганди тих чи інших ідей, емотивного впливу на громадян, вироблення суспільного консенсусу.

Політичний огляд – публічний виступ, в якому висвітлюються і стисло оцінюються головним чином поточні соціально-політичні події.

Психологічна культура оратора – це вміння керувати своїми емоціями та настроєм як відповідно до теми промови та обставин, в яких відбувається виступ, так і до загальноприйнятих етичних принципів та норм.

Риторика – теорія і мистецтво ораторської промови. Риторичне запитання – одна із стилістичних фігур поетичної мови, яка полягає у використанні запитання, що містить ствердну відповідь, або таке, яке використовується як засіб підсилення уваги аудиторії.

Риторичний вигук – особливо емоційне ствердження або заперечення, констатація якогось факту або думки, що супроводжується окличною інтонацією.

Софізм – один із різновидів логічних помилок, умовисновок, який формально здається правильним, а насправді ґрунтується на навмисне неправильному доборі вихідних засад. Це особливий засіб інтелектуального шахрайства.

Соціально-побутове красномовство – рід ораторського мистецтва, який використовується в процесі вербального спілкування людей у формі

бесіди, обговорення, діалогу, суперечки, ювілейної, застільної або траурної промови.

Соціально-політичне красномовство – це красномовство, яке стає у нагоді в політико-ідеологічній сфері життя суспільства, мета – дати соціально-політичну характеристику й оцінку певним фактам, подіям і процесам політичного життя, сформулювати бажану для оратора думку аудиторії.

Спіральний спосіб – багаторазове згадування однієї й тієї ж думки, щоразу збагаченої новою інформацією.

Способи тактики – 1) комплекс мовних, дидактичних, техніко-інтонаційних тощо заходів для організації роботи аудиторії, за допомогою яких посилюється її інтелектуальна, пізнавальна діяльність; 2) шляхи поєднання тези і аргументу у промові; 3) шляхи вирішення завдань; 4) типові своєрідні шляхи розгортання тези, міркування.

Спростування – 1) це різновид доказу, коли доводиться не істинність, а хибність судження чи неправильність самого доказу. Воно спрямоване на руйнування доказів опонента; 2) логічна операція установлення хибності або необґрунтованості положення, яке висунуте як теза.

Стереотипи – 1) синтезуюча діяльність головного мозку людини й вищих тварин, яка полягає в об'єднанні в єдину складну динамічну систему умовних рефлексів, що виробляються внаслідок неодноразового повторення певних подразників через сталі проміжки часу; 2) те, що часто повторюється, стало звичайним, загальноприйнятим і чого дотримуються, що наслідують у своїй діяльності.

Стиль – спосіб використання мови, заснований на виборі з різноманітних мовленнєвих засобів тих, які найкраще забезпечують спілкування між особами в даних умовах. Розпізнають такі стилі: розмовно-побутовий (розмовний); офіційно-діловий; науковий; публіцистичний; літературно-художній.

Стратегія оратора – 1) розробка основних напрямів промови; 2) дії оратора, спрямовані на пошук ідеї промови.

Ступінчатий спосіб – поступовий плин думки від загального до конкретного чи навпаки.

Суперечка – обговорення будь-якого питання, публічний спір за будь-якими питаннями.

Тактика оратора – 1) сукупність принципів, способів, прийомів розгортання (доказування) основної ідеї промови; 2) план досягнення цілей промови.

Теза – 1) основна ідея промови; 2) твердження, істинність якого треба довести у промові оратора.

Троп – вживання слова або вислову в переносному, образному значенні. В основі троп зіставлення двох явищ, предметів, які близькі один одному за будь-якими ознаками.

Увага мимовільна – це спрямованість свідомості людини на об'єкт без будь-якого вольового зусилля, поза метою, тобто мимоволі.

Увага довільна – увага, що виникає в результаті зосередженості, вольового зусилля, спрямованого на досягнення заздалегідь поставленої мети.

Уособлення – надання неживим речам або природним явищам людських рис.

Установка – ланка в системі психічної взаємодії індивіда із зовнішнім світом, що проявляється через внутрішню готовність людини певним чином сприймати інформацію, готовність до визначеної активності, вибору варіанта поведінки.

Фігури мови – стилістично значущі типи побудов фрази, її конструктивних особливостей.

Чистота мови – відсутність у ній зайвих слів, слів-паразитів.

Навчальне видання

Гошовська Валентина Андріївна

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ПУБЛІЧНОГО ДІЯЧА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Школа вітчизняного парламентаризму:

серія “Депутатська бібліотека”

видається за підтримки народного депутата України

Барвіненка Віталія Дмитровича

Київ, НАДУ

Укладач-упорядник Л.С. Савчук

Відповідальний за випуск В. С. Андрейчук

Редактор С. М. Шиманська

Коректор С. Г. Крушельницька

Технічний редактор Н. Ю. Копайгора

Підп. до друку 20.02.2017.

Формат 60x84/16. Обл.-вид. арк. 9,1. Ум.-друк. арк. 39,06

Тираж 300 пр.

Видавець Національна академія державного управління
при Президентіві України.

03680, м. Київ, вул. Ежена Потьє, 20, тел. 456-77-95.

E-mail: naduprint@ukr.net

Свідоцтво серії ДК № 1561 від 06.11.2003

Educational edition

Hoshovska Valentyna Andriivna

SPEECH CRAFT OF PUBLIC OFFICIAL

TRAINING MANUAL

School of national parliamentarism:

series “Deputy’s library”

issued with the support of the member of parliament in Ukraine

Barvinenko Vitalii Dmytrovych

Kyiv, NAPA

Drafter L.S. Savchuk

Responsible for printing V. S. Andreichuk

Content editor S. M. Shymanska

Proofreader S. H. Krushelnytska

Technical editor N. Yu. Kopaihora

Signed to print 20.02.2017.

Format: 60x84/16. Publisher’s signatures: 9,1. Conventional printed sheets: 39,06

Number of copies: 300 issues

Publishing office: National Academy for Public Administration

under the President of Ukraine.

03680, Kyiv, 20 Ezhena Potie street, tel. 456-77-95.

E-mail: naduprint@ukr.net

Certificate of State Classifier series № 1561 dated from 06.11.2003