

Г.С. Онуфрієнко

РИТОРИКА

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

УДК 808.5(075.8)
О-59

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №1.4/18-Г-99Б від 02.11.2006 р.)*

Рецензенти:

Пентильок М.І. – заслужений діяч науки і техніки, доктор педагогічних наук, професор;

Поповський А.М. – доктор філологічних наук, професор;

Турган О.Д. – доктор філологічних наук, професор, лектор республіканської категорії.

Онуфрієнко Г.С.

О-59 Риторика. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.

ISBN 978-966-364-598-8

Це ґрунтовний навчальний посібник, у якому в оригінальний спосіб систематизовано висвітлено основоположні поняття і категорії загальної та прикладної риторики. Своїм змістом посібник забезпечує активну технологію здобуття знань, високий ступінь мотивації навчальної діяльності, розвиває креативні здібності і навички самостійної роботи, що відповідає цілям та пріоритетам Болонського процесу.

Поліфункційні завдання до актуальних матеріалів першоджерел спрямовані на розвиток і вдосконалення комунікативної компетентності та піднесення культури переконання і культури усного мовлення. Посібник покликаний допомогти самоактуалізуватися студенту, магістранту, аспіранту, фахівцю і пересічному читачу завдяки набутій риторичній освіченості та посилити знаннями комунікативну інтуїцію і досягти вершин свого професійного потенціалу.

Для студентів гуманітарних, економічних, юридичних факультетів, а також усіх, хто здобуває вищу освіту у ВНЗ України і прагне досконало знати принципи, закони, норми, правила, механізм та секрети переконливого ефективного вербального спілкування за професійних і життєвих ситуацій.

ISBN 978-966-364-598-8

© Онуфрієнко Г.С., 2008

© Центр учбової літератури, 2008

З М І С Т

Вступ	Рушаймо в подорож до царини риторики!.....	5
Розділ	РИТОРИЧНИЙ КАНОН	
1	1.1. Риторика в сучасному вимірі: предметна сфера, зміст, роль у соціумі, практичне значення	11
	1.2. Історичні витоки риторики. Риторика античності.....	45
	1.3. Риторична спадщина східних слов'ян.....	66
Розділ	ОРАТОРІЯ (ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПУБЛІЧНОЇ ПРОМОВИ)	
2	2.1. Специфіка публічного мовлення.....	111
	2.2. Структура діяльності ратора.....	165
	2.3. Публічне мовлення як спілкування з колективом співрозмовників.....	232
Розділ	ПРИКЛАДНА РИТОРИКА	
3	3.1. Усне спілкування в освітянській, управлінській та професійній діяльності.....	283
	3.2. Судова риторика.....	355
Розділ	ОСНОВИ ЕРИСТИКИ.....	411
4		
Розділ	УСНА КОМУНІКАЦІЯ В СУЧАСНИХ ФОРМАХ, АКТУАЛЬНИХ ТЕМАХ І ТИПОВИХ СИТУАЦІЯХ.....	494
5		
Розділ	ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ	
6	6.1. Тестові і творчі завдання.....	533
	6.2. Модульний контроль.....	549
Розділ	ДОВІДКОВО-ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ	
7	7.1. Короткий термінологічний словник.....	558
	7.2. Показчик власних імен.....	566
	7.3. Ключі до завдань.....	576
Література	584

*Світлій пам'яті моїх дорогих батьків –
Анни Василівни і
Сергія Михайловича –
з безмежною вдячністю і любов'ю
присвячую*

*Tantum possumus, quantum scimus.**

*Paulatim summa petuntur.***

*Perfice te!****

РУШАЙМО В ПОДОРОЖ ДО ЦАРИНИ РИТОРИКИ!

Дорогі читачі, ви тримаєте в руках навчальну книгу, яка обов'язково допоможе кожному з вас удосконалити свої комунікативні здібності, набути тих актуальних знань та цінних умінь, від яких залежать і професійний успіх, і кар'єрна перспектива, і взаємопорозуміння в суспільстві, і власний імідж, і особисте щастя.

За всіх часів найактуальнішою і найбажанішою метою освіченої людини була тріада практичних навичок та вмінь: красиво говорити і легко спілкуватись, активно слухати, реально й вагомо впливати мовленим словом. Саме цими аспектами мовленнєвого акту (вплив мовлення на думки й почуття і внаслідок цього на справи та вчинки співрозмовника/опонента), названими перлокуцією, здавна займалася риторика. І це є зрозумілим, бо давно експериментально доведено, що, найбільше, після проблеми збереження здоров'я, людина занепокоєна тим, як навчитися краще і легше думати, точно і правильно висловлювати думки, ефективно спілкуватися, розуміти співрозмовників, активно впливати на слухачів і схилити їх на користь своєї думки, впевнено виступати публічно, коректно дискутувати, переконливо спростовувати. Цього і навчає риторика, яка за своєю природою є надзвичайною: з часів Давньої Греції і Давнього Риму, названих "золотим

* Ми можемо стільки, скільки ми знаємо (лат.)

** Вершини досягають не відразу; майстерність набувають поступово (лат.)

*** Вдосконалюйте себе! (лат.)

дитинством людства”, вона має статус дисципліни, знанням якої визначається найвищий ступінь освіченості людини.

Всезагальний інтерес до риторики як до обов’язкової, важливої та специфічної сфери людської культури прогресує на початку третього тисячоліття: в суспільстві в умовах активної й масштабної його інформатизації зростає кількість і популярність професій із посиленою комунікативною відповідальністю. Повноцінну і відповідну до вимог часу риторичну освіченість вимагають управлінська та дипломатична, юридична та політична, міжнародна та адміністративна, торговельна та медична, наукова, освітянська й інші сфери. Важко назвати професії, де б майстерне володіння словом як універсальним інструментом думки і переконання було непотрібним, проте в багатьох галузях інтелектуальної діяльності (насамперед в юстиції, журналістиці, педагогіці, політиці, філології, культурології, менеджменті і т.д.) це стає визначальною умовою професійного успіху та обов’язковим атрибутом іміджу інтелігентного, кваліфікованого і компетентного фахівця.

Отже, проблемою культури комунікативної діяльності охоплено мовно-культурологічний простір у сучасному соціумі навколо, як мінімум, чотирьох проблем: мета спілкування, сутність повідомлюваної інформації, текст, реакція слухачів. Інакше кажучи, завжди треба усвідомлювати, з якою метою ми спілкуємося, чого прагнемо цим сказати, якими засобами це робимо, як реагують на це співрозмовники. Ієрархія цих проблем висвітлює системну структуру словесної комунікації у кожний її конкретний момент. Сам акт мовленнєвої творчості характеризується трьома взаємопов’язаними категоріями: риторичним логосом (системою аргументації), риторичним пафосом (емоціями мовця), риторичним етосом (добродійністю, щирістю тощо). Відтак, “ступінь влади над мовою” (О.Потебня), особиста комунікативна компетентність кожної людини є важливим і суттєвим, хоча не єдиним, показником її інтелекту, комунікабельності та загальної культури. Риторика як гуманітарна, зокрема лінгвокультурологічна, наука про закони ефективної організації мисленнєво-мовленнєвої діяльності, норми і правила цивілізованого, якісного, переконливого мовлення за різних ситуацій навчального, життєвого і професійного спілкування покликана бути надійним орієнтиром у бурхливому просторі мовленнєвої стихії.

Риторична освіченість допомагає впевнено почувати себе в усіх життєвих та професійних ситуаціях, коли треба або повідомити, поінформувати, проаналізувати, підбити висновки, висловити власну точку зору, пояснити, скритикувати, або ефективно спілкуватися у різних форматах (діалог, полілог, “круглий стіл”), або організувати та креативно скеровувати свою мисленнево-мовленнєву діяльність на засадах двох взаємопов’язаних риторичних постулатів – доброзичливо ставитися до слухачів і своєю промовою прагнути торжества “людського в людині”, або доцільно використовувати методи аргументування. Це сприяє вдосконаленню комунікативного простору у професійно-діловій сфері, посилює комунікативну інтуїцію, дозволяє досягти високого рівня культури вербального спілкування і культури мовлення.

Кожен мовець має прагнути до риторичного ідеалу, який передбачає гармонію, як мінімум, трьох складників: мовлення і спілкування має бути доцільним, інформативним, добродійним. Сьогодні риторика, “цариця наук” і “княгиня мистецтв”, постає перед нами “знайомим незнайомцем”: як давня й одночасно нова лінгвокультурологічна дисципліна, як навчальна філологічна дисципліна, котру в кінці XVIII ст. було посунуто на периферію гуманітарної освіти та знову “відкрито” у XX ст., яке щедро надало їй нового життєдайного імпульсу. Цей подвійний статус риторики, зумовлений історичною перспективою та залежністю від конкретної культури, пояснюється, крім іншого, її надзвичайною роллю у вихідному комунікативному просторі, в якому вона набула актуальної значущості та неосяжного впливу як нормативно-дидактична інстанція, і, насамперед, її вагомою поліфункційністю в часи античності, середньовіччя, епохи Ренесансу, бароко, класицизму. Однак пізніше, і з різних причин їй довелося поступитися цими функціями іншим інстанціям та дисциплінам. У XX ст. драматична доля риторики набула перспектив відродження: вона повернулася з фактичного забуття, крок за кроком відновлюючи свій авторитет завдяки новій ціннісній орієнтації та новим гуманістичним категоріям нового часу. З 60-х років, розпочався період її ренесансу.

Ціннісна парадигма риторики як навчальної дисципліни впливає з її історичної, соціальної та гуманітарної ролі і визначається гармонійною організацією мовленнєвих цілей, комунікативних форм та її ієрархізованих функцій: функції техніки (мистецтва) переконання, функції настанови, функції філологічної

науки, моралі, культури. Саме системою цих упорядкованих функцій риторика виступає як регулятивна і стабілізуюча сила культури в суспільстві, що прагне цивілізовано регламентувати комунікативний простір, ефективно організувати мисленнєво-мовленнєву діяльність, консолідувати норми та правила спілкування й культури переконання для різних (якщо не всіх) комунікативних ситуацій.

Опанування системи законів риторики, за якими організовується та скеровується мисленнєво-мовленнєва діяльність, усвідомлення правил культурного спілкування для мовця і слухача й параметрів техніки мовлення, оволодіння в системі й окремо видами мовленнєвого впливу (інформування, переконання, навіювання) та риторичними методами аргументування, засвоєння норм мовленнєвого етикету і розкриття секретів успіху в професійно-службовому спілкуванні, усвідомлення традицій різних шкіл красномовства і особливостей прикладної риторики в історичному вимірі, розуміння принципів безконфліктного спілкування і знання ефективних прийомів активізації уваги слухачів, – усе це надасть здобувачам вищої освіти реальних можливостей досконало використовувати вербальну зброю, якою і є слово, і як знаряддя праці, і як засіб отримання, трансляції й обміну інформації, і як засіб впливу на слухача, співрозмовника.

Знання з риторики скеровують розвиток пріоритетних духовних цінностей, якими є інтелектуальна самостійність та оперативність мислення, здатність до творчого пошуку різних імовірних варіантів розв'язання проблеми та вміння ґрунтовно й логічно подавати інформацію, забезпечуючи її достатньою системою аргументів, уміння цивілізовано переконувати та спростовувати думки опонента, навички міжкультурної комунікації та мовленнєвої культури. Сформовані риторичні вміння допоможуть з гідністю долати проблеми і труднощі спілкування, уникати комунікативних девіацій і непорозумінь, досконало, ефективно й відповідно до законів національної логосфери користуватися мовними ресурсами при створенні текстів промов, різних за метою, завданнями, жанрами.

Усе зазначене і складає зміст цього навчального посібника, який реально допоможе кожному його користувачеві самостійно здійснити творчу, цікаву й корисну подорож у світ дивовижної риторики, яка є одним із найважливіших елементів культури, котрий організовує її мовну та комунікативну системи.

Зміст і структура посібника зумовлені його новаційною й цілісною концепцією, основоположними чинниками якої обрано:

ціннісну парадигму риторики та її поліфункційність як навчальної дисципліни; активну технологію засвоєння риторичних категорій і понять у перспективі сучасної педагогіки розвитку та високий ступінь мотивації навчальної діяльності, забезпечуваної насамперед її чітко визначеною професійною зорієнтованістю; етапність у формуванні самостійної та ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності засобами чітких, креативних, новаційних дидактичних завдань і різноманітних наукових першоджерел (у т.ч. давніх і рідкісних літературних видань) та оригінальність і багатство ілюстративного поля посібника; практичну спрямованість посібника у площину професійної культури спілкування, ораторської і мовленнєвої культури і відповідність пізнавальним, віковим, професійним інтересам його реальних і потенційних користувачів; високий просвітницький, гуманістичний, філологічний, культурологічний, виховний та креативний потенціал завдань.

Висвітлення теоретичних питань крізь призму практичних завдань оптимально інтенсифікує розвиваючу навчальну діяльність. Матеріали посібника реалізують алгоритм діяльнісного підходу у навчанні, що передбачає керованість процесом формування діяльності засвоєння як механізму всіх набутків студента, спланованих цілями навчання, а саме – самостійну роботу в активному здобутті нових знань і формуванні та вдосконаленні вмінь, а не засвоєння “готових” знань, відчужених від мисленнєвої діяльності, що формує їх зміст. Посібник скеровує і коригує мисленнєво-мовленнєву діяльність, активно розвиваючи разом із цим творчі здібності, що готує користувачів до професійної діяльності.

Структурна організація посібника дозволила охопити його змістом усі вагомні аспекти загальної і прикладної риторики. Головною структурною одиницею його є розділ. Функційне структурування навчальної діяльності у межах як розділів, так і всього посібника спонукає до активного пошуку нових знань завдяки трьом взаємопов'язаним видам діяльності (теоретичної, практичної, комунікативної), а проблемні ситуації сприяють самостійності, аналітичності, логічності та критичності мислення.

Перші п'ять розділів (і їх підрозділи) посібника побудовано за однією моделлю, складниками якої є: 1) перелік логічно пов'язаних питань і проблем, які розв'язуються; 2) термінологічний апарат розділу, який містить терміни, що номінують основоположні поняття теми; 3) система творчих дидактичних завдань за логікою

змісту розділу; 4) резюме, призначене для самоконтролю та самокорекції користувача і репрезентоване трьома взаємопов'язаними рубриками: “Чи усвідомили Ви, що...” (квінтесенція змісту розділу як узагальнення здобутих знань); “Чи відомо Вам, що...” (цікава та цінна додаткова інформація стосовно висвітлюваних у розділі питань, чого часто потребує професійна діяльність), “Чи переконані Ви, що...” (узагальнення власних роздумів над певними твердженнями і внаслідок цього відшліфовування вмінь та навичок переконання і спростування). Розділ 6 містить завдання для самостійної роботи, у тому числі для модульного контролю в умовах активно впроваджуваної у ВНЗ України кредитно-модульної системи організації навчального процесу. В розділі 7 наведено необхідні довідково-інформаційні матеріали: короткий термінологічний словник, покажчик власних імен, ключі до найскладніших завдань(Р).

Джерельний матеріал багатьох завдань представлений фрагментами з цінної наукової літератури, яка сьогодні є бібліотечною рідкістю. Це надає посібнику можливостей і унікальної хрестоматії. До деяких завдань тексти наведено мовою оригіналу, зокрема російською, що дозволяє організовувати мисленнєву діяльність користувачів засобами двох споріднених мов, активно розвивати перекладацькі навички та вміння адекватно, оперативно, якісно і згідно з чинними національними мовними нормами трансформувати іншомовну інформацію в українськомовну, уникаючи інтерференційних помилок.

Риторична культура необхідна в кожній професії, бо, як правило, надає людині можливості максимально повно реалізувати себе, виявити свої здібності в обраній спеціальності, посилити знаннями комунікативну інтуїцію, досягти вершин освітянського та професійного потенціалу. Ефективна мисленнєво-мовленнєва діяльність – реальне підґрунтя професіоналізму. *Perfice te!*

Отож, рушаймо разом у цікаву подорож до світу риторики, щоб завтра вміти стільки, скільки досконало знаємо сьогодні!

Глибоку подяку автор складає шанованим офіційним рецензентам за цінні рекомендації та слушні пропозиції, врахування яких сприяло вдосконаленню навчального посібника і визначенню перспективи подальших наукових студіювань у царині риторики. Автор буде вдячний усім, хто виявить інтерес до цієї книги.

розділ 1. РИТОРИЧНИЙ КАНОН

1.1. Риторика в сучасному вимірі: предметна сфера, зміст, роль у соціумі, практичне значення

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ роль спілкування в житті людини і соціумі в цілому
- ▶ статус і своєрідність сучасної риторики
- ▶ зміст риторики, сутність і компоненти поняття *риторична формула*, систему законів риторики в організації мисленнево-мовленнєвої діяльності та управління нею
- ▶ вимоги мовленнєвого закону до сучасного оратора
- ▶ зв'язок риторики з іншими науками

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

акт комунікації	логіка
афоризм	мисленнево-мовленнєва діяльність
внутрішнє мовлення	мова
герменевтика	мовлення
елоквенція	неориторика
еристика	оратор (ритор, красномовець, златоуст)
естетика	ораторське мистецтво
етика	переконуюча комунікація
комунікативістика	поетика
контекст	прагматика
красномовство	риторика
культура мислення	риторична формула
культура мовлення	семіотика
культура поведінки	соціолінгвістика
культура спілкування	стилістика
культурологія	теорія мовної комунікації
лінгвістика	філософія

ЗАКОНИ РИТОРИКИ:

1) концептуальний; 2) моделювання слухацької аудиторії; 3) стратегічний; 4) тактичний; 5) мовленнєвий; 6) ефективної комунікації; 7) системно-аналітичний.

1.1.1. Роль спілкування в житті людини і соціумі в цілому

1. Прочитайте і з'ясуйте, про яку схованку мудрості, досвіду, культури і невмирущості народу йдеться у наведеному тексті. Аргументуйте свою відповідь.

☞ Багато є таємниць у світі, й *це* – одна з найбільших з-поміж них. Здається, ми знаємо якесь слово, немовби розуміємо його. Проте все, що закладено в нього упродовж віків, нерідко не можемо повною мірою видобути. Потрібно докласти чимало зусиль, щоб заховане у слові постало перед нами у всій красі, глибині й неповторності.

З раннього дитинства й до глибокої старості людина невіддільно пов'язана з нею. Це єдине знаряддя, що вивщує людину над світом, робить її нездоланною у пошуках істини. Розпочинається прилучення дитини до краси її з милих бабусиних казок і материнської колискової пісні. Кожен день дає нам урок пізнання. І завжди, й скрізь *вона* – наш учитель.

Усі діяння наші, думи й сподівання закріплюються у слові. Слово наше – найзіркіше око, наймогутніша сила. Через слово людина пізнає те, що не доступне було безпосередньому сприйманню. У цьому диводійному дзеркалі відображаються всі “айсберги” її світу. У слові постають перед нашим зором сторінки давньої історії й здобутки майбутнього.

За допомогою слова ми проникаємо у думи й почуття, які хвилювали людей за тисячоліття до нас. Також можемо звернутися до далеких нащадків і передати їм у слові найсокровенніше. Слово – найвірніший посланець з минулого у сьогодення і з сьогодення у прийдешнє. Завдяки його могутності не замулюється людський досвід. *Це* – схованка мудрості й невмирущості народу. (*І. Вихованець*)

2. Опрацюйте наведені спорідненими мовами мікротексти та з'ясуйте своєрідність універсального засобу спілкування.

☞ Своєрідність мови як знакової системи полягає в такому:

1). Мова виникає природним шляхом, постійно розвивається, вдосконалюється, тобто має динамічний характер.

2). Мова на відміну від інших знакових систем є універсальним засобом спілкування, вона здатна маніфестувати

будь-яку ділянку людського досвіду. Усі інші знакові системи в генетичному плані вторинні стосовно мови і мають обмежені виражальні можливості й обмежену сферу застосування.

3). Мова передає не тільки інформацію про якісь факти, а й ставлення мовця до повідомлення, його оцінку дійсності. Мова – знаряддя мислення, засіб пізнання об'єктивного світу (*М.Кочерган*).

☐ Язык как знаковая система выполняет прежде всего познавательную и коммуникативную функции в процессе человеческой деятельности. С его помощью люди общаются друг с другом, передают свои мысли, чувства, желания, знания об окружающей действительности, которые приобретаются в процессе труда и закрепляются в языке в виде слов, словосочетаний, предложений. Как средство общения язык связан с жизнью общества, с народом – носителем данного языка. Общество не может существовать без языка, как и язык вне общества.

Однако нельзя забывать о социальной природе языка. Родились мы или нет, говорим мы на том или ином языке, он все равно существует, так как им пользуются другие. Как только его начинает использовать конкретный человек, индивид, он становится индивидуальным, особенным и превращается в речь. И в этом смысле определения понятий речь и язык во многом тождественны, а в некоторых случаях происходит их слияние. (*Ч.Далецкий*)

☐ Слово как семантическая единица языка является той территорией, которая объединяет людей во время общения. Значение ориентации слова на собеседника – чрезвычайно велико. В сущности, слово является двусторонним актом. Оно в равной степени определяется тем, кем оно произносится и для кого. При этом важно знать – кто этот собеседник: человек той же социальной группы или нет, связан он или нет с говорящим тесными социальными узами. Абстрактного собеседника, человека в себе, не может быть. С ним действительно у нас не было бы общего языка ни в буквальном, ни в переносном смысле.

В то же время слово не принадлежит нам всецело, мы – бесспорные собеседники его только с физиологической стороны, потому что слово как знак заимствуется из социального запаса языка и в конкретном высказывании всецело определяется отношениями общества.

В процессе взаимопревращения языка в речь и закрепления речи в языке всегда присутствует такой сложнейший психический процесс, как мышление (*Ч.Далецкий*).

3. Прочитайте наведені тексти та підготуйте українською мовою повідомлення про роль і значення красномовства в житті людини.

☞ Молоді оратори! Вступивши до школи красномовства, знайте, що ви прагнете до такої почесної справи, яка сама по собі справді настільки корисна, що її належить викладати не лише для вашого добра, а й на користь релігії і Батьківщини.

... Отже, якщо ви почали, намагайтеся з кожним днем бути наполегливішими; а щоб вам кінець був кращий, ніж початок, то до цих перших зусиль ви додавайте ще більші, принаймні, рівні (з попередніми) (із звернення до молоді видатного українського оратора та вченого Феофана Прокоповича).

☞ А хто же такої оратор? Толковый словарь В. Даля разъясняет: “Оратор – вития, речистый человек, краснослов, мастер говорить о людях, проповедник...” В “Словаре современного русского языка” (в 17-ти томах) читаем такое определение этого слова: 1) лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия; 2) лицо, произносящее речь; 3) глашатай чего-небудь; 4) человек, обладающий даром речи.

Не нужно, наверное, убеждать вас в том, что говорить публично приходится каждому.

В риторике обобщены определенные приемы, которые позволят вам научиться выступать публично так, чтобы донести до аудитории свои мысли, убедить ее в вашей правоте, воздействовать на чувства слушателей, а может быть, и побудить их к каким-либо действиям. Но, осваивая риторiku, вы приобретаете навыки не только выступающего, но и слушателя. И если кто-то в силу особенностей своего характера, своих интересов, своего поведения не собирается часто выступать публично, то слушать выступления других приходится в современной жизни каждому человеку. Вы слушаете учителей и учеников в школе, лекторов, дикторов радио и телевидения и т.д. Из публичных выступлений можно почерпнуть богатую информацию, поэтому надо их запоминать. То, что излагается оратором, нужно уметь и оценивать: убедительно или нет содержание речи, что можно противопоставить услышанному и т.д. Внимательно слушая оратора, вы развиваете свое мышление. Часто публичные выступления воздействуют на ваши чувства. Надо ли разделить с оратором его переживания или надо противостоять его эмоциональному напору – все это должен решить слушатель. (Н. Кохтев)

☐ ... не гонитесь за красноречием. Тот, кому дан дар слова, ощутит его, быть может, внезапно, неожиданно для себя и без всяких приготовлений. Его нельзя приобрести, как нельзя испытать вдохновение, когда душа на него не способна. Но старайтесь говорить хорошо, любите и изучайте святynie нашего народа – его язык. Пусть не мысль ваша ищет слова и в этих поисках теряет и утомляет слушателей, пусть, напротив, слова покорно и услужливо предстанут перед вашей мыслью в полном ее распоряжении. Выступайте во всеоружии знания того, что относится к вашей специальности и на служение чему вы призваны, а затем – не лгите, т.е. будьте искренни, и вы будете хорошо говорить (*А.Кони*).

☐ Слово имеет силу так действовать на состояние души, как состав лекарств действует на тело. Подобно тому, как разные лекарства изгоняют разные соки из тела, причем одни пресекают болезнь, а другие – жизнь, так и речи – одни повергают слушателей в печаль, другие услаждают, третьи пугают, четвертые вселяют в иных смелость, пятые же неким злым убеждением отравляют и обвораживают душу (*П.Таранов*).

4. Прочитайте наведений текст і з'ясуйте, про який хист людини йдеться. Обгрунтуйте свою відповідь.

☐ Людина – єдина з істот, яка дістала від природи дар членоподібної мови. Ще у IV столітті до нашої ери це зазначили давньогрецькі учені і серед них – Арістотель, який був ніким не перевершений у своїй універсальності. Тож для кожної людини природно прагнути, аби користуватися цим даром розумно, з високим коефіцієнтом корисної дії. Врахуймо й те, що у сиву давнину промовці виступали переважно просто неба – на стадіонах, перед храмами, в театрі, а інколи – перед багатотисячною аудиторією і, звичайно, без допоміжних технічних засобів. Отже, мовний вплив оратора на аудиторію був прямий, безпосередній і, в оптимальному варіанті, досить ефективний. Крім того, промови стародавніх ораторів – важливе історичне джерело, з якого ми черпаємо відомості про суспільні й політичні стосунки у Греції та Римі, про світосприймання, побут тощо.

Інколи гадають, що комплексний підхід до майстерності усної мови як до сукупності багатьох факторів – лінгвістичних, логічних, психологічних і, нарешті, композиційно-стильових – здобуток лише нашого часу. Насправді ж усі ті грані публічних виступів розглядалися ще в античності. Антична риторика – явище багатогранне і невмируще.

І сьогодні всім, кому доводиться виступати публічно, ознайомлення з теорією античного красномовства може дати не лише почуття задоволення, а й реальну користь. Недарма найдосвідченіших і найталановитіших ораторів ми й сьогодні порівнюємо з Демосфеном і Цицероном... (В. Молдован).

5. *Запишіть максимальну кількість українських прислів'їв про слово, мову, мовлення, спілкування та прокоментуйте їх.*

6. *Прочитайте мікротекст та визначте роль ораторського мистецтва у професійній діяльності. Назвіть професії, для яких мистецтво переконуючої комунікації становить їх фундамент.*

☞ У багатьох людей склалося переконання, що мистецтво говорити публічно, ораторське мистецтво – дар згори, талант, яким володіють обранці. Вимога “говорити добре” останнім часом піддається забуттю, підміняється здатністю вирішувати професійні питання будь-якими засобами, що саме по собі є не тільки помилковим, але й аморальним. Сьогодні відроджується традиція вільного володіння словом, зростає попит на людей, які вміють викладати свої думки самостійно, впливаючи на оточуючих не тільки мовною правильністю, але й логіко-композиційною змістовністю. Зміни в суспільстві ставлять високі вимоги до усного мовлення фахівця, необхідністю якого стає діалектична єдність форми і змісту (Ч. Далецький).

7. *З'ясуйте, про які завдання оратора йдеться в наведених висловах. Чітко сформулюйте основні функції оратора, які ще з часів античності не втратили своєї актуальності.*

☞ *Обов'язок оратора – говорити правду (Платон).*

☞ *Найкращим оратором є той, хто своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє сильне враження (Цицерон).*

8. *Ознайомтеся з висловлюваннями про красномовство, які розміщено на форзацах “Навчального українсько-російського словника риторичної термінології” (Запоріжжя, 1998), та з пояснювальною запискою у навчальній програмі з риторики для студентів (Запоріжжя, 2007).*

Розкрийте практичну значущість і завдання навчальної дисципліни “Риторика” для тих, хто здобуває вищу освіту.

9. Опрацюйте фрагмент з книги Н.Івакіної “Культура судової мови”. Прокоментуйте твердження “Культура мови – це духовне обличчя людини” в контексті професійної діяльності юриста. Назвіть і схарактеризуйте складники поняття **мовна культура правника** та сформулюйте відповідні рекомендації студентам, які здобувають вищу освіту за різними спеціальностями: правознавство, міжнародне право, міжнародні відносини, міжнародні економічні відносини, менеджмент тощо.

☐ Культура мови неотделима від загальної культури, без неї немислими інтелектуальність, духовність. Мова людини – це його особливий паспорт, який точно вказує, в якій середовищі він вирос і спілкується, який його мовний рівень. Від ступеня володіння нормами і багатствами мови залежить, наскільки точно, грамотно і зрозуміло може спілкуватися людина, пояснити те чи інше життєве явище, виконати належний вплив на слухачів. Тому необхідно вивчати мову.

Культура мови в значній мірі залежить від культури мислення і свідомої любові до мови. Від точності мислення залежить вибір засобів вираження, неточність ж вираження веде до фактичних помилок. Тому кожен спілкується в певній мірі задумується не тільки над тим, **що** він говорить, але й **як** говорить.

Основним критерієм культури мови лінгвісти вважають нормативність, яка включає в себе точність і ясність, правильність, чистоту мови, тобто відсутність в ній діалектних, просторічних слів, узкопрофесійних виражень, неумірно вживаних іноземних слів. Крім того, мовною вважається мова, якої властиві **мовні майстерності**: логічна побудова, багатство лексики, різноманітність граматичних конструкцій, художня виразність.

Культура мови визначається в лінгвістиці як мотивоване використання мовного матеріалу, як використання в певній ситуації мовних засобів, оптимальних для певних умов, змісту і мети висловлювання; це використання тільки потрібних слів і конструкцій в кожному конкретному випадку.

Чому необхідно говорити окремо про мову юриста?

В першу чергу, професія юриста вимагає не тільки високих моральних якостей і професійної майстерності, але й широкого загального освіти. По глибокому переконанню А.Ф. Коні, юрист повинен бути людиною, у якої загальне освіти йде вперед спеціального, тому що юрист

ежедневно имеет дело с самыми разнообразными явлениями жизни, и эти явления он должен правильно оценить, принять по ним нужное решение и убедить в правильности своей точки зрения обращающихся к нему людей. Юрист выступает в различных коммуникативных ролях: составляет законопроекты, ведет деловую переписку, ему приходится писать протоколы допроса и осмотра места происшествия, различные постановления, обвинительные заключения, исковые заявления, приговоры и определения, договоры и соглашения, заявления и жалобы.

К тому же при производстве уголовных дел и решении споров граждан и учреждений между собой юрист бывает и конфиденциальным собеседником. Ему приходится сталкиваться с людьми самых разнообразных профессий и различного уровня культуры. И в каждом случае необходимо находить нужный тон, слова, аргументирующие и грамотно выражающие мысли. От того, насколько точно понимают эти лица речь юриста, подчас зависит содержание их объяснений и показаний. Нарушение юристом языковых норм может вызвать отрицательную реакцию со стороны собеседников. К сожалению, бывают случаи, когда из-за неточно заданного вопроса допрашиваемый просит *уточнить* или *исправить* некорректно заданный вопрос. Кроме того, каждый юрист выступает и как оратор, как пропагандист правовых знаний, читая лекции; прокурор и адвокат ежедневно произносят публичные речи в судебных процессах, поэтому юристу необходимо владеть навыками публичной речи. Умение говорить публично, владение языком издавна считается необходимым профессиональным качеством юриста. А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, В.И. Жуковский, Н.И. Холева, П.А. Александров, К.Ф. Хартулари, К.К. Арсеньев, Н.П. Карабчевский, В.Д. Спасович, С.А. Андриевский, А.И. Урусов, М.Г. Казаринов, А.В. Лохвицкий оставили нам прекрасные образы ораторского мастерства. Высокий рейтинг многих современных судебных ораторов определяется тем впечатлением общей культуры и интеллигентности, которое оставляют их выступления, безукоризненное владение литературным языком, умение точно, ясно, правильно и логично выразить мысль. Это обязательное условие успешной самопрезентации судебного оратора. Значит, язык – это инструмент, при помощи которого оформляются и передаются все мысли, это профессиональное оружие юриста. И вопросы культуры речи юриста поднимаются самой жизнью, практической необходимостью.

Говорить о культуре речи юриста надо и потому, что юридический язык специфичен. В нем много терминов, имеющих особое юридическое значение, например: *кодекс, контрабанда, алиби, мотивы преступления, мера пресечения, конфискация* и др. В качестве терминов используются некоторые разговорные слова, такие как: *промотание, попрошайничество, оговор*; устаревшие: *деяние, сокрытие*; отглагольные существительные, не характерные для общего употребления: *поставление, отобрание, недонесение, приискание*. Большинство многозначных слов обозначает особые юридические понятия. Так, *привод* – принудительное доставление кого-либо в органы расследования и суда; *возбудить* – начать производство уголовного дела; *склонить* – заставить совершить преступление; *смягчить* – сделать наказание менее суровым и строгим; *статья* – определенный раздел, параграф в юридическом документе; *организатор* – инициатор преступления; *погашение* – прекращение срока судимости; *эпизод* – часть преступных действий и др. Поэтому в языке права наблюдаются словосочетания, не употребляющиеся за пределами правовой сферы общения, например: *организатор преступления, применить меры, совершение преступления, аморальный проступок* и др. Это самый трудный и самый интересный из всех профессиональных языков.

Что входит в понятие культуры речи юриста? С учетом задач уголовного судопроизводства **культуру письменной речи юриста** можно определить как использование в процессуальных актах языковых средств официально-делового стиля, которые соответствуют требованиям УПК РФ и адекватно отражают устанавливаемые по делу фактические данные. В официально-деловом стиле используется большое количество готовых, стандартных выражений – клише. И вот здесь встает проблема клише и штампов в речи юриста: уместность и необходимость клише при составлении документов и неуместность речевых штампов, которые причиняют вред.

Культура речи юриста предполагает также знание норм устных публичных выступлений. В речах прокурора и адвоката на суде отражаются те же факты, что и в процессуальных документах по данному делу, поэтому судебный оратор нередко использует конструкции, уместные лишь в письменной официально-деловой речи. А публичная речь предполагает богатство словаря, художественную выразительность! **Культура публичной речи** – это такое использование языкового материала, которое обеспечивает наилучшее воздействие на аудиторию в конкретной

обстановке и в соответствии с поставленной задачей. Термин **оратор** обозначает не только лицо, выступающее с речью, но и человека, владеющего мастерством публичной речи, ее методикой. Речь должна быть построена так, чтобы она привлекала внимание, наилучшим образом способствовала убеждению. Прочитайте речь С.А. Андриевского по делу Мироновича, речь Н.И. Холева по делу Максименко, речь Я.С. Киселева по делу Бердникова, отвечающие этим требованиям.

О культуре устной судебной речи следует говорить и потому, что на суде каждое слово оказывает большое психологическое воздействие, например: *наказание – это не только кара, это возможность искупить вину, исправиться, перевоспитаться*. И поэтому недостаточно грамотно составленное обвинительное заключение (которое обязательно оглашается в судебном процессе), а также серая, казенная речь прокурора или адвоката не способствуют выполнению судом его высокой функции. Допущенная судебным оратором речевая ошибка дискредитирует представителя органов правосудия. Если же ошибка осталась незамеченной, то юрист, человек с высшим образованием, консультант и воспитатель граждан, оказывается проводником речевого бескультурья. Таким образом, культура речи не личное дело каждого юриста, а общественная необходимость. Борьба за чистоту речи – это борьба и за уважение к нашим законам. Грамотный оратор не скажет: *“Читая дело / у меня / в общем-то / никаких сомнений / не вызвало о том / что в действиях Сазонова / будем говорить / есть состав преступления //”*. Вспоминаются в этой связи слова Н.А. Некрасова: *“... нет такой мысли, которую человек не мог бы себя заставить выразить ясно и убедительно для другого, и всегда досаду, когда встречаю фразу “нет слов выразить” и т.п. Вздор! Слово всегда есть, да ум наш ленив...”*. И слова В.Г. Белинского: *“...слов не достает у людей только тогда, когда они выражают то, чего сами не понимают хорошенько”*. Действительно грамотного судебного оратора отличает глубина мысли, логичность речи, умение находить в каждом конкретном случае нужные, точные и выразительные слова для передачи мыслей, умение грамотно оформлять высказывания.

Юрист должен владеть нормами публичной речи, ораторским мастерством для того, чтобы ясно, точно, стилистически правильно, убедительно выражать мысль. Это одно из решающих условий повышения эффективности судебных прений.

10. Прочитайте наведений текст і з'ясуйте, про які складники та якої саме культури йдеться.

☐ Це – духовне обличчя людини. Вона свідчить про загальний розвиток особистості, про ступінь прилучення її до духовних багатств рідного народу й надбань усього людства.

Основою її є грамотність, тобто дотримання загальноприйнятих літературних норм у користуванні лексичними, фонетичними, морфологічними, синтаксичними і стилістичними засобами мови. Але цим *це* поняття не вичерпується. Мова має бути не тільки правильною, а й лексично багатою, синтаксично різноманітною. Щоб цього досягти, слід вслухатися в живу мову, вдумливо читати політичну, художню, наукову літературу, звертаючи при цьому увагу на вживання окремих слів, на особливо вдалі висловлювання, на побудову речень, користуватися словниками. Треба активно розвивати свою мову: усно й письмово викладати думки, виправляти себе, перебудовувати сказане, шукати найкращі й найдоцільніші варіанти висловлювання.

Вона тісно пов'язана з культурою мислення. Якщо людина ясно, логічно мислить, то й мова в неї ясна, логічна. І навпаки, якщо в людини немає думок, які вона висловлює про те, чого не розуміє або не знає, то й мова в неї плутана, беззмістовна, захаращена зайвими словами. Мова тоді гарна, коли вона якнайповніше і якнайточніше передає думки чи малює образи й легко сприймається, зрозуміла.

Грамотна, багата мова – не тільки ефективний засіб передачі й сприйняття думок та образів, ще й вияв поваги до людей, з якими спілкуєшся, до народу, який створив цю мову (*О.Федик*).

11. Прокоментуйте, аргументуючи, твердження В.Сухомлинського про те, що витонченість внутрішнього світу людини, благородство її морально-емоційних стосунків не можна утвердити без високої культури словесного виховання.

Визначте і схарактеризуйте складники поняття **словесна культура менеджера (перекладача, журналіста)**.

12. Проілюструйте яскравими й переконливими прикладами наведені твердження.

☐ Якщо у людини інтелект спить, то у неї бідний словник, штамповані стереотипні фрази, убога уява й примітивне мислення (*А.Коваль*).

☐ Яка головонька, така й розмовонька (*нар.тв.*).

13. Поясніть, як культура мови пов'язана з культурою мислення, та проілюструйте прикладами свою думку.

14. Прочитайте фрагмент газетної статті. Висловіть українською мовою своє ставлення до поданої в ній інформації. Визначте, про яку особливість людського мислення йдеться. Наведіть конкретні приклади з життя для підтвердження тези видатного лінгвіста В.Гумбольдта теоретика філософії мови.

☐ В.Гумбольдту приписують притчу о том, что всякая истина проходит в человеческом уме три стадии: сначала – “Какая чушь!”, затем – “В этом что-то есть!”, наконец – “Кто же этого не знал?!”

По существу эта же мысль звучит в прямой форме и в наши дни: “Всякое новшество по диалектической закономерности наталкивает на психологический барьер отрицания, сомнения, привычки к старому”.

15. Перекладіть українською мовою твердження про особливості людського мислення. З'ясуйте, чи мають значення для ораторського мистецтва особливості мислення; якщо так, то які саме?

☐ Действительно, трудное для понимания не за тридевять земель, а возле нас, так близко, что мы и не замечаем его: частная жизнь наша, наши практические отношения к другим лицам, наши столкновения с ними. Людям все это кажется очень простым и чрезвычайно естественным, а в сущности нет головоломней работы, чем понять все это (А.Герцен).

☐ У истоков научного мышления лежит “акт удивления”, возникающий тогда, “когда восприятие вступает в конфликт с достаточно установившимся для нас миром понятий. В тех случаях, когда такой конфликт переживается остро и интенсивно, он, в свою очередь, оказывает сильное влияние на наш умственный мир (А.Эйнштейн).

☐ Умный человек способен задуматься над тем, что другому кажется банальностью, бессмыслицей, бесспорной чепухой. Только для него, для этого человека, в кажущейся бессмыслице блеснуло нечто особенное, скрытое, как ядро в скорлупе. Какой деятельный, ищущий ум нужен, чтобы от самого простого и явного идти к неизвестному, к открытию (М.Панич).

☐ Причина, почему искусство может обогатить нас, заключается в его способности напоминать нам о гармонии, недостижимой для системного анализа (Н.Бор).

16. Прочитайте фрагмент із книги Н.Формановської “Речевої етикет” і перекладіть його українською мовою. Всебічно проаналізуйте поняття **мовленнєвий етикет** і визначте, яким є його місце в ораторському мистецтві та спілкуванні взагалі.

☐ Речевої етикет – это правила речевого поведения, принятые национальным коллективом говорящих и представляющие собой устойчивые общения в ситуациях установления контакта с собеседником, поддержания общения в доброжелательной тональности. Основные из этих ситуаций: Обращение (к незнакомому и знакомому); Знакомство (без посредника и через посредника); Приветствие; Прощание; Извинение; Благодарность; Поздравление; Пожелание; Сочувствие; Утешение; Соболезнование; Просьба; Приглашение; Предложение; Совет; Предостережение; Compliment; Одобрение и др.

17. Ознайомтеся з наведеним текстом і з’ясуйте, про який суттєвий показник шляхетності та загальної мовленнєвої культури людини йдеться в ньому. Обґрунтуйте свою відповідь.

☐ Як відзначають мовознавці, одним із суттєвих показників людської шляхетності є *саме це*, поняття не тільки лінгвістичне, а й психологічне, педагогічне та етичне. У багатому мовному арсеналі виробилась і закріпилась ціла система словесних вітань: “доброго ранку”, “доброго здоров’я”, “бувайте здорові” тощо.

Хоч у повсякдення й увійшло багато словесних вітань, проте люди завше були обачливими з ними, до кожного випадку використовували далеко не увесь арсенал. Зранку, в обід чи ввечері вживали лише ті, що відповідали певному часові. Це ж стосується й щодо кількості осіб, їх віку, статі, навіть соціальної приналежності. Скажімо, коли одинак вітався з гуртом людей, неодмінно вживав множину форму “здоровенькі будьте” чи “доброго вам здоров’я” тощо.

Традиційно на Україні діти називали своїх батьків на “Ви”. Така форма диктувалася високою повагою до найближчих людей.

Неабияке значення має тон розмови, вміння вислухати іншого, вчасно й доречно підтримати тему. Ввічливість, уважність і чемність – основна вимога мовного етикету. Лихослів’я, лицемірність, невміння вислухати колегу навпаки лише нервує, псує настрій.

Вироблені віками й закріплені у побуті кращі форми вітань-звернень повсякденного спілкування – не звичайна людська забаганка й тим паче не пусте фразерство. Це наш повсякденний етикет, наша культура, взаємостосунки, зрештою наше здоров’я не

тільки у буквальному, але й переносному значенні. Коротше кажучи, це наш спосіб життя (*В.Скуратівський*).

18. Прочитайте діалог і визначте, чому і над яким недоліком мислення й мовлення сміється відомий письменник і літературний критик.

☞ Вы знаете Петра? – Нет, не знаю. – Да это тот, что женат на Авдотье. – Да я и Авдотью не знаю. – Ах, боже мой, да это та, что замужем за Петром. – А! Ну теперь знаю и Петра и Авдотью. Давно бы вы мне так и объяснили (*Д.Писарев*).

19. Перекладіть українською мовою вислови видатних письменників. Сформулюйте спільну для висловів тему і відповідні вимоги до мови оратора.

- Неправильное употребление слов ведет за собой ошибки в области мысли и потом в практике жизни (*Д.Писарев*).

- Точность слова является не только требованием здорового вкуса, но прежде всего – требованием смысла (*К.Федин*).

- Что неясно представляешь, то неясно и выскажешь, неточность и запутанность выражений свидетельствует только о запутанности мыслей (*Н.Чернышевский*).

- Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания (*Л.Толстой*).

- Если пишешь многословно, – это тоже значит, что сам плохо понимаешь, о чем говоришь (*А.Горький*).

- Употреблять иностранные слова, когда есть равносильные им русские слова, – значит оскорблять и здравый смысл, и здоровый вкус (*В.Белинский*).

- Язык должен быть живым (*А.Толстой*).

- Вообще следует избегать некрасивых, неблагозвучных слов. И не люблю слов с обилием шипящих и свистящих звуков, избегаю их (*А.Чехов*).

- Нет просто слова. Оно либо проклятье, либо поздравление, либо правда, либо свет, либо тьма (*Р.Гамзатов*).

20. Опрацюйте наведені фрагменти зі статей, опублікованих у засобах масової комунікації. Лаконічно сформулюйте українською мовою основні ідеї авторів та висловіте, аргументуючи, власну думку.

☐ Но вот мысль, над которой следует задуматься: язык не только лучший показатель общей культуры, но и лучший воспитатель человека. Четкое выражение своей мысли, богатый язык, точный подбор слов в речи формирует мышление человека и его профессиональные навыки во всех областях человеческой деятельности. Это не сразу кажется ясным, но это так. Если человек точно может назвать ошибку, допущенную им в работе, значит, он определил ее суть. Если он, не озяв и не употребив грубого выражения, четко указал на недочеты товарища, значит, он умеет руководить работой. Точность, правильность и прямота без грубостей в языке – нравственный показатель работы, товарищества, семейной жизни, залог успеха в учении (Д.Лихачев).

☐ Слово имеет великую силу, и созидательную, и разрушительную. Н.А. Арутюнова, известный советский лингвист, обратила мое внимание на высказывание А.Герцена из “Былого и дум”: “Названия – странная вещь”. Ж.-П. Рихтер говорит с чрезвычайной верностью: если дитя солжет, испугайте его дурным действием, скажите, что он солгал, но не говорите, что он лгун. Вы разрушите его нравственное доверие к себе, определяя его, как лгуна.

Или еще один более спокойный пример уместности слова. Есть два глагола с одинаковым значением – подождите и обождите. Первый – нейтральный, второй – просторечный, терпимый только в обыденной речи. И не стоит пользоваться им, руководя парламентскими дебатами, как это, однако, иногда делают. Все хорошо на своем месте.

...Есть такое слово – шустрый; шустрая собачонка, шустрый мальчишка. Сейчас этим словом стали называть людей пронырливых, обходящих общепринятые нормы жизни. Когда, например, человек стремится получить что-то без очереди (увы, неотъемлемой приметы нашего времени), о нем говорят: какой шустрый! или какой деловой! Мне не нравится ни то, ни другое, сам я так не говорю, но в обыденной речи или в острой газетной заметке такие выражения, вероятно, допустимы.

Совсем другое дело – высокая парламентская трибуна, которая требует во что бы то ни стало спрятать свои эмоции, вести полемику с оппонентами предельно корректно или уважительно. И поэтому, когда я слышу с этой трибуны о “шустрых следователях”,

я воспринимаю это как нарушение, если так можно сказать, языковой парламентской этики (*Е.Ширяев*).

21. Прочитайте і перекладіть українською мовою фрагменти з праць відомих лінгвістів. Наведіть приклади на підтримку висловлених авторами ідей.

☐ Литературный язык, которым мы пользуемся, – это подлинно драгоценнейшее наследие, полученное нами от предшествующих поколений, драгоценнейшее, ибо оно дает нам возможность выражать свои мысли и чувства и понимать их не только у наших современников, но и у великих людей минувших времен (*Л.Щерба*).

☐ Высокая культура разговорной и письменной речи, хорошее знание и чутье родного языка, умение пользоваться его выразительными средствами, его стилистическим многообразием – самая лучшая пора, самое верное подспорье и самая надежная рекомендация для каждого человека в его общественной жизни и творческой деятельности (*В.Виноградов*).

☐ Поскольку мы говорим о языке как о некоторого рода организованном построении, как об активности, проблема культуры языка сводится к тому, чтобы овладеть принципами построения различных типов и жанров речи в рамках заданной социальной традиции. Эта проблема на практике будет разрешена тогда, когда каждому члену говорящего коллектива так же будет ясна разница между лингвистическими средствами, применяемыми в разных языковых жанрах, как это, например, ясно писателю по отношению к литературным родам. Речь устная и письменная, ораторская и разговорная, канцелярская и поэтическая, митинговая и парламентская, докладная записка или указ, беседа с приятелем и дипломатический обмен любезностями, язык в прозе и в стихах – все эти языковые задания, вместе с прочими бесчисленными делениями, которые можно продолжить в каждом из этих видов и подвидов, требуют своих средств выполнения и своей “техники”.

...Сами по себе лингвистические знания не могут воспитывать лингвистического вкуса и лингвистической дисциплины, если они не предваряются общей культурностью говорящего. Культурность в общем смысле этого слова и является необходимым предварительным условием сознательной любви к языку (*Г.Винокур*).

☐ Основная и наибольшая часть умения говорить дается в школе. Жизнь мало сравнительно прибавляет к приобретенному в школе. Отсюда понятна колоссальная государственно-культурная роль постановки родного языка в школе именно как предмета нормативного. Там, где дети усилению учатся говорить, там взрослые не теряют бесконечного количества времени на отыскание в словесном потоке собеседника основной мысли и не изливают сами таких потоков вокруг своих мыслей, там люди не оскорбляют друг друга, там люди меньше судятся, потому, что составляют более ясные контракты и т.д. и т.п. Умение говорить – это то смазочное масло, которое необходимо для всякой культурно-государственной машины и без которого она просто остановилась бы. Если для общения людей вообще необходим язык, то для культурного общения необходим как бы язык в квадрате, язык, культивируемый как особое искусство, язык нормируемый (А.Пешковский).

22. Прочитайте текст і з'ясуйте, що закликає захистити, притулити до серця, наповнити життям видатний письменник, політик і громадський діяч І.Драч у зверненні до молоді.

Так, це до тебе, саме до тебе *воно!* Це від тебе залежить зараз, чи перерветься золота нитка тисячоліть, а чи оживе і заграє на сонці! Це від тебе, саме від тебе залежить, чи джерело рідної мови замулиться в твоїй душі, а чи дружно і вільно дихатиме! Океаном дихатиме!

Тільки *воно*, рідне, виплекане твоїм родом і народом, має таємничу здатність тримати людину у повноті її історичного і духовного буття. Тільки від порога рідної мови ти можеш виходити на широкі магістралі світу. А безмір світовий і космічний не дасться тобі в руки, коли ти будеш безбатченком. Чуєш, пісня лунає, ти мимохідь тягнешся вслід за нею – вона старіша від тебе на тисячоліття і на тисячоліття молодша. *Воно* у пісні, як вода у річці. Жива вода рідної мови на ноги зведе тебе і тоді, коли ти зневірився вже у всьому. І перше *воно* твоє, до мами звернене, материнське слово хай розширює твої груди озоном людської гідності. Це ти несеш *його* в серці, як наполохану пташку. *Воно* довірилося тобі і повірило в тебе. Не сполохай *його* рідного, а захисти його, до серця притули, життям своїм переповни. Ти, саме ти – і ніхто інший!

1.1.2. Статус і своєрідність сучасної риторики

*1. Ознайомтесь із концепцією Галини Сагач щодо статусу риторики. З'ясуйте, чи є тотожними, на думку автора, поняття **риторика** та **ораторське мистецтво**, і висловіть власну точку зору.*

У пропонованій нами концепції статусу риторики вона розглядається як наука про закони управління мисленнево-мовленнєвою діяльністю, тобто про закони, які визначають ефективність цієї діяльності.

Риторика в нашому розумінні є наукою (не мистецтвом) і тому, гадаємо, риторику не слід ототожнювати з ораторським мистецтвом. Якщо риторики людину можна навчити, то ораторським мистецтвом може оволодіти той, у кого є схильність до цього виду творчості. На відміну від ораторського мистецтва, риторика є основою, базою, необхідною передумовою для розвитку ораторських здібностей.

2. Обґрунтуйте ознаки, які визначають специфічність риторичної науки, та проілюструйте кожен із них яскравими прикладами.

Риторика є комплексною наукою, оскільки...

Риторичі властивий певний універсалізм, оскільки...

Риторика є прикладною наукою за своєю спрямованістю, оскільки...

Риторичі властива системність, що простежується, насамперед, у...

Риторика як наука є морально зумовленою: поза етосом (моральна позиція оратора) риторика руйнується, оскільки...

3. Схарактеризуйте ті особистісні якості, які активно розвиває риторика в людині: культуру мислення, культуру мовлення, культуру поведінки, культуру спілкування. Свою відповідь проілюструйте переконливими прикладами.

4. Обґрунтуйте твердження, що риторика – це найоптимальніший шлях особистісного розвитку людини взагалі і фахівця зокрема.

5. Проілюструйте переконливими прикладами твердження, що ефективна мисленнево-мовленнєва діяльність є основою професіоналізму юриста, менеджера, перекладача, журналіста.

6. Прочитайте наведені мовою перекладу фрагменти з "Риторики" Арістотеля і з'ясуйте, чим риторика відрізняється від інших наук.

Определяем риторика как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета. Это не составляет задачи какого-нибудь другого искусства, потому что каждая другая наука может поучать и убеждать только относительно того, что принадлежит к ее области, как, например, врачебное искусство – относительно того, что способствует здоровью или ведет к болезни, геометрия – относительно возможных между величинами изменений, арифметика – относительно чисел; точно так же и остальные искусства и науки; риторика же, по-видимому, способна находить способы убеждения относительно каждого данного предмета, потому-то мы и говорим, что она не касается какого-нибудь частного, определенного класса предметов.

1.1.3. Зміст риторики, сутність і компоненти поняття *риторична формула, система законів риторики в організації мисленнєво-мовленнєвої діяльності*

1. Схарактеризуйте змістовий план риторики, виражений у риторичній формулі, яку запропоновано Галиною Сагач як цілісну систему семи взаємообумовлених законів риторики, розташованих у строгій логічній послідовності.

Р=(К + А + С + Т + М) + (ЕК + СА)	
організаційний аспект мисленнєво-мовленнєвої діяльності	власне управлінський аспект мисленнєво-мовленнєвої діяльності

Позначено: **Р** – риторика, **К** – концептуальний закон, **А** – закон моделювання слухацької аудиторії, **С** – стратегічний закон, **Т** – тактичний закон, **М** – мовленнєвий закон, **ЕК** – закон ефективної комунікації, **СА** – системно-аналітичний закон.

2. Спрогнозуйте за назвами законів риторики їх сутність (у разі необхідності прочитайте наведену нижче інформацію) та проілюструйте переконливими прикладами.

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

Другий закон (закон моделювання слухацької аудиторії) відіграє роль у формуванні й розвитку уміння вивчати в системі три групи ознак, які визначають “портрет” будь-якої слухацької аудиторії: соціально-демографічні, соціально-психологічні, індивідуально-особистісні.

Третій закон (*стратегічний*) формує і розвиває вміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії: визначення цільової установки діяльності (навіщо?), виявлення й розв'язання суперечностей у досліджуваних проблемах, формулювання тези (головної думки, власної позиції).

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

П'ятий закон (*мовленнєвий*) формує і розвиває вміння володіти мовленням (одягти свою думку в дієву словесну форму).

Система п'ятих умінь, кожне з яких виробляється шляхом опанування людиною відповідним законом риторики, і становить зміст того поняття, яке ми вище назвали "організацією мисленнєво-мовленнєвої діяльності".

Шостий закон (*закон ефективної комунікації*) формує і розвиває вміння встановлювати, зберігати й закріплювати контакт зі слухацькою аудиторією як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Сьомий закон (*системно-аналітичний*) формує і розвиває вміння рефлексувати (виявляти й аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити конструктивні висновки з помилок і нарощувати цінний життєвий досвід) і об'єктивно оцінювати діяльність інших, тобто визначатися, як допомогти іншому ефективніше здійснювати його діяльність, а також як навчитися враховувати цінний досвід іншого.

Два останніх закони є складниками такого поняття, як "власне управлінський аспект мисленнєво-мовленнєвої діяльності".
(за Г. Сагач).

3. Обґрунтуйте основоположність першого закону риторики – концептуального.

4. Проілюструйте прикладами взаємообумовленість законів риторики в риторичній формулі та доведіть, що послідовність законів є логічно впорядкованою.

5. Поясніть, які саме закони та чому передують стратегічному і забезпечують його результативність.

6. Назвіть і схарактеризуйте найпоширеніші та відомі вам із власного досвіду прийоми збереження й посилення контакту мовця зі слухачською аудиторією.

7. Проаналізуйте свої виступи на широкий загал за дотриманістю законів риторики та сформулюйте для себе відповідні рекомендації.

8. Поясніть, чому риторичну формулу називають змістом риторики, її серцем.

9. Проілюструйте закони риторики на прикладі підготовки промови/доповіді за визначеною вами темою.

10. Проаналізуйте за риторичною формулою текст публічного виступу “Людина і свобода”, виголошеного студенткою юридичного факультету Львівського національного університету ім. І.Франка в учнівській аудиторії (10^В клас, м.Хуст Закарпатської області) й опублікованого в журналі “Дивослово” (1998, №1). Прокоментуйте основну ідею виступу, проілюструйте її афоризмами, прислів’ями, максимами та обґрунтуйте її актуальність.

Шановна публіко!

Ви чули таке слово, як “людина”? А свобода? Якщо ж поєднати ці два поняття, то виникне дуже непроста проблема: людина і свобода. Ось про це ми сьогодні й поговоримо.

Слово “свобода” дуже популярне. Щохвилини можна почути вирази: “права і свободи людини”, “я вільна людина” тощо. А чи замислювалися ви коли-небудь, що саме означає ота “свобода”, на кого вона поширюється і як її використовувати?

Якщо звернутися до релігії, то складається враження, що Бог усіх наділив розумом і волею. Тобто: думай і роби, як хочеш. Але все-таки спочатку думай. І не забувай про десять Божих заповідей. Як же скористалася свободою, скажімо, Єва? Диявол спокусив її саме тим, що вона вільна сама вирішувати, що їй їсти, а що – ні. Але тут теж може бути заперечення: оселившись на землі після вигнання з раю, Адам і Єва та, власне, і їхні нащадки, м’яко кажучи, не часто згадували свого Творця і жили не дуже праведно. І знову це закінчилося катастрофою – всесвітнім потопом. Отже, свобода – поняття дуже відносне.

А ось приклад з нашого життя. Конституція України та багатьох інших держав гарантує захист прав і свобод людини. Але водночас існує кримінальний кодекс, де чітко визначено, за які правопорушення караються позбавленням волі. Як бачимо, суспільство регламентує не саму свободу людини, а межі, в яких

свобода може і повинна використовуватися.

Франклін Лінкольн колись сказав: “Свобода – це поняття дуже відносне, і тільки ти сам можеш вирішити, наскільки ти вільна людина”. Відомо, що всі ми – істоти суспільні. Отже, живучи в певному колективі, індивід не може використовувати всю свободу у прямому розумінні цього слова, оскільки він може обмежити права і свободи іншої людини. Якщо я, скажімо, хочу сидіти за партою, яка вже зайнята, то повинна попросити поступитися мені місцем людей, які вже там сидять. Але ж вони – теж вільні люди і сидять там, де хочуть!

Взагалі, людство вже давно дійшло цього висновку. І саме це зумовило появу правил етикету, функція яких – надати якнайбільше зручностей сусідові, інколи навіть і за власний рахунок. А це теж обмеження власної волі. Візьмемо для прикладу народні прислів'я та приказки. Чи звертали ви увагу на те, що чимало з них починається часткою “не”? Скажімо, “Не рий іншому яму, бо сам у неї втрапиш”. На кожному кроці на людину чекають обмеження. Обмеження в поведінці, діях, помислах тощо.

Як бачимо, стопроцентної свободи не існує. Її замінюють певні рамки, в які кожен повинен втиснути свою поведінку. В іншому разі суспільство суворо покарає порушника. Суди, процеси, вироки – це і є регламентовані засоби покарання за порушення певних меж. Вони спрямовані на те, щоб жоден індивід не намагався жити так, як він хоче, бо у більшості випадків таке життя заважатиме ближньому. Та, власне, хіба тільки ближньому? А тобі?

Скажімо, учитель дає тобі домашнє завдання. Твоя воля – виконати його чи ні. Ти не виконав один раз, другий, третій... Що ж виходить? Будучи вільним, почуваючись вільним, ти потроху втрачаєш волю, бо вже стаєш залежним від товариша, в якого треба списати, від безлічі обставин... Ти сам собі зупинив процес навчання, просування вперед. Тебе все більше сковує страх. А хіба жити у страху – це свобода? Ти втрачаєш компетентність, повагу вчителя, друзів, батьків, заколисуєш свій інтелект, що, безперечно, негативно позначиться на твоєму майбутньому. Хіба не так? То яка ж це свобода?

Отже, свобода – то є узгоджені з громадськістю і самим собою вчинки, норми поведінки, мислення чи світогляду. Хтось живе у в'язниці і вважає себе вільним, а комусь свобода для кожного є тим, що він собі уявляє, що і як він сприймає.

Усі ми прагнемо щастя. Хто ж щасливий? Той, хто не дотримується ні Божих, ні громадських законів, чи той, хто живе за всіма законами?

11. Доведіть істинність наведених думок, проілюструвавши їх прикладами з різних галузей професійної діяльності. На які закони риторики скеровано ці вислови?

Немає нічого красномовнішого, ніж глибокі роздуми (*Н.Трюбле*).

Слова належать століттю, а думки – вікам (*М.Карамзін*).

Ясність – краса глибоких думок (*К.Вовенарз*).

Добре говорити – значить просто добре думати вголос (*Е.Ренан*).

12. Про неврахування якого закону риторики йдеться у наведеному вислові? Означте мету та сутність цього закону і наведіть приклади його майстерного застосування у практиці ділових, академічних, судових промов.

Неприйняття до уваги характеру слухачів зробить безплідними зусилля навіть великого таланту (*О.Бен*).

1.1.4. Вимоги мовленнєвого закону до оратора

1. Пригадайте, яким законом риторики завершується етап організації мисленнєво-мовленнєвої діяльності та в чому полягає його суть? Р

2. Проілюструйте прикладами роль і значення п'ятого закону риторики у професійній діяльності науковця, викладача, менеджера, юриста, журналіста.

3. Сформулюйте вимоги мовленнєвого закону до оратора, які віддзеркалено у мовних/мовленнєвих нормах для кожного рівня ієрархічної системи мови: орфоепічні норми, лексичні норми, морфологічні норми, синтаксичні норми, стилістичні норми.

4. Обґрунтуйте, чи має (якщо має, то яке) значення для оратора знання орфографічних та пунктуаційних норм, наприклад, української мови.

5. Визначте такі лінгвістичні поняття: омоніми, синоніми, антоніми, пароніми, терміни, професіоналізми, діалектизми, мовленнєві штампи. Наведіть переконливі приклади українською мовою і поясніть типові помилки при вживанні подібної лексики.

6. Наведіть українські відповідники до поданих слів. Розстаєте наголоси та складіть українською мовою речення з підкресленими словами. Порівняйте вимову й написання їх у споріднених східнослов'янських мовах.

Альтруїст, аренда, афера, барометр, бытие, диалог, договор, договоренность, докладчик, задача, заем, истекший (*год*), каталог, километр, контекст, красноречие, магазин, миллиметр, молодежь, монолог, некролог, объект, одновременный, опека, переводоведение, полиглот, полилог, предмет, проект, речевой, речь, рукопись, сантиметр, слушатель, современный, соглашение, субъект, судья, терминоведение, филолог, шофер, эксперт, электропровод, эссе, юриспруденция, юрист.

7. Прочитайте слова за чинними нормами української орфоелії.

Агент, агенція, алкоголь, алфавіт, антена, апостроф, аргумент, арешт, аристократія, атеїзм, бесіда, визвольний, випадок, герменевтика, демобілізація, демократія, диспансер, документ, діалог, евристика, експерт, експертний, еристика, естетика, завдання, запитання, зібрання, значущий, індустрія, інструмент, інтенсифікація, інтернаціональний, інцидент, квартал, козак, конкретний, користь, максима, медикаменти, механізм, ненависть, партер, пізнання, помилка, предмет, презумпція, прецедент, простий, псевдонім, ритор, сесія, симетрія, статут, сторінки, українець, український, феномен, чіткий, шуканий.

8. Визначте мовленнєві ситуації, в яких нормативним є використання літер **Г** – **Ґ** у наведених словах **ґніт** / **ґніт**, **ґрати** / **ґрати**. Складіть із ними речення. Наведіть слова з **ґ**.

9. Прочитайте пари спільнокореневих слів і поясніть, яких етичних правил дотримуватиметься оратор, вибираючи одне слово з синонімічної пари. Доберіть до цих слів відповідники українською мовою.

Глава – главарь, занятый – занятой, корпусы – корпуса, лагери – лагеря, поясы – пояса, пропуски – пропуска, рабочий – работяга, развитый – развитой, собрание – сборище, солдаты – солдатня, сыны – сыновья, учителя – учителя, характерный – характерный, юноша – юнец, языковой – языковой.

10. Прочитайте слова-пароніми, поясніть їх значення, перекладіть українською мовою і складіть із ними речення.

Исполнительский – исполнительный; конструкторский – конструктивный; пожарище – пожар; признательность – признание;

раздражительность – раздражение; рекомендательный – рекомендованный; решимость – решительность; сыскать – снискать; достоин – достоин.

11. Прочитайте паронимы, наведите відповідники українською мовою, розкрийте їх значення. Складіть речення з підкресленими словами.

Восприятие – восприимчивость; героїка – героизм – геройство; гормональный – гармонический; дисквалификация – дисквалификация; дельный – деловитый; дипломат – дипломник – дипломант; завладеть – овладеть; изысканный – взыскательный; консервировать – сервировать; кристаллический – кристалльный; не вежа – невежда; операционный – оперативный – операциональный – операбельный; осудить – обсудить; отчетный – отчетливый; персона – персонаж – персоналия; плодотворный – плодovitый; пронизательный – пронизаемый; пространный – пространственный; пунктуальный – пунктуационный; тактичный – тактический; эффективный – эффективный.

12. Замініть синонімами виділені слова у наведених словосполученнях.

Актуальні проблеми, *великі* успіхи, *видатний* діяч, *головне* завдання, *дискусійне* питання, *конструктивний* діалог, *майбутні* плани.

13. Прочитайте синонімічні пари слів, поясніть особливості їх лексичного значення і складіть із ними мікротексти.

Вояж – поїздка; індустрія – промисловість; літера – буква; локальний – місцевий; симптом – ознака; ситуація – обстановка; увертюра – вступ.

14. Прочитайте слова іношомовного походження та поясніть їх значення.

Адаптація, адоптація, альянс, альтернатива, брифінг, гіпотеза, декларація, дестабілізація, доктрина, еліта, елоквенція, інтеграція, квінтесенція, класифікація, комунікант, конвенція, контекст, конфронтація, концепція, маркетинг, мас-медіа, менеджер, мораторій, пакт, постулат, прагматизм, пріоритет, специфіка, спонсор, статус-кво, суверенітет, юстиція.

*15. Поясніть, скориставшись у разі потреби словниками, значення іменників **істина**, **права**. Визначте, наводячи приклади, якого поняттєвого змісту набувають ці слова в судовій практиці.*

16. Наведіть лексичне значення прикметників **довгий, тривалий** та складіть із ними словосполучення за моделлю “прикметник + іменник” (період, час, шлях, кредит, збори тощо).

17. Перекладіть наведені слова та словосполучення українською мовою. Поясніть різницю у значенні міжмовних відповідників, проілюструвавши переконливими прикладами.

Введение, вопросы, выдвинуть, выписка, выступление, граница, делопроизводство, долг, дополнение, заключение, мастерски, мера, наблюдение, оборот, предложение, привлечь, производство, речь, содержание, судопроизводство, считаю, точка, учет.

18. Виправте в наведених реченнях помилки у використанні фразеологізмів. Поясніть значення фразеологізмів та аргументуйте ситуації їх доречного використання. Наведіть українськомовні відповідники до цих фразеологізмів і складіть із ними речення.

Я не мог устоять от просьбы выступить перед вами. Им удалось завести переговоры в безвыходный тупик. Все равно велосипеда он не откроет. Все это вошло в кровь и пот наших людей. За это следовало бы с него спустить семь стружек. Сколько можно вариться в своей каше? Не забывайте о людях, которые сложили свою жизнь за общее дело. В стране нарастают гроздыя гнева. Наибольшую скрипку здесь должна сыграть профсоюзная организация. И они ушли, не солоно хлебавши. Если нет дождя, у крестьянина сердце за урожай болит, да и у горожанина совесть заговорит. Сколько мы ни старались, нам не удалось сдвинуть вопрос с мертвой точки зрения. Все опустили головы у памятника герою. Футболист забил гол, выйдя с глаза на глаз с вратарем. Он полслова на лету схватывает.

19. Визначте рід і число наведених слів та складіть із ними словосполучення за моделлю “прикметник+іменник”.

Алібі, ампула, БП, бра, бюро, валюта, вето, ВНЗ, двері, ДЕСТ, досьє, ДТП, журі, Запоріжжя, ЗНТУ, купе, леді, лобі, меблі, меню, метро, молодь, МОН, НАТО, ООН, пальто, пані, путь, роля, США, табель, таксі, фіаско, фойє, шосе.

20. Провідмініайте словосполучення, що є назвами свят: **Новий рік, День соборності України, Міжнародний день рідної мови, День захисника Вітчизни, 8 Березня, 9 Травня, День матері, Міжнародний день молоді, День науки, День слов'янської писемності і культури, День незалежності України, День працівників освіти України, День**

юриста, День українського козацтва, День української писемності і мови, День студента, День прав людини. Підготуйте інформацію про ці свята (коли і ким введено, коли відзначається, які традиції).

21. Утворіть від наведених дієслів форми наказового способу в однині та множині.

Відвідати, відповідати, виконати, встати, проаналізувати, знайти, зробити, описати, переконати, писати, підготувати, повідомити, подати, поінформувати, пояснити, сказати.

22. Наведіть українські відповідники до російських прийменників **благодаря, согласно, вопреки** і складіть із ними речення.

23. Утворіть форму множини від іменників **відділ, відповідач, водій, диплом, директор, доповідач, здобувач, інженер, мовець, оратор, начальник, позовник, проект, професор, ректор, свято, сертифікат, ступінь, слідчий, суддя, управлінець, філія, щабель**.

24. Утворіть форму родового відмінка множини від іменників **адвокат, відповідь, галузь, знання, місто, місце, область, опонент, питання, протокол, промовець, ритор, слов'яни, стаття, суд, суддя, українець, управлінець**.

25. Утворіть з прикметниками **закордонний, зарубіжний, імпорتنний, іноземний, іншомовний** словосполучення за моделлю "прикметник + іменник". Зазначте особливості лексичного значення наведених прикметників.

26. Знайдіть помилки у наведених словах і запропонуйте нормативні варіанти. Назвіть українськомовні еквіваленти і порівняйте вимову та написання у споріднених східнослов'янських мовах.

Взаимообразно, инцидент, компентентный, компроменти-ровать, нагинаться, напополам, обсмеять, одежда, периспектива, плацкарт, подчерк, стационар, чернило, эскорт, юристконсульт.

27. Наведіть українські значеннєві відповідники до російських прийменників **на, за, под, до, от, по**. Скористайтесь, у разі потреби, словником і складіть відповідну таблицю. Утворіть прийменникові словосполучення з наведеними іменниками, числівниками.

Вісім, вода, волосся, вухо, голова, два, душа, зима, інститут, комісія, місто, нога, ніч, освіта, офіс, поле, спина, сто, три, університет, факультет, шість.

28. Поясніть, які дві важливі функції у тексті виконують розділові знаки і які з них “працюють” парами. Наведіть приклади.

29. Прочитайте фрази, знайдіть і прокоментуйте помилки у їх синтаксичній будові. Виправлені варіанти речень перекладіть українською мовою.

Все это положительно скажется на работе. Мы договорились до того, что необходимо снижать наши планы. Вы с какого года рождения? Из-под сферы влияния НАТО уходят целые страны. Нас интересует их мнение на эти дела. Мы уделяем внимание и на более частные моменты. Выйдя на рубеж Киевского шоссе, перед нами открылась панорама города. Опергруппа в составе Столярова, Конева и Пинчука внедрила в свою работу более двадцати новых достижений в сфере криминалистики. Как Ваше фамилие? Как сложить этот отчет? А в восьмидесятом году под пшеницей засеяно более половины площади. Он всегда интересуется о том, как идут наши дела. Лидер – спартаковки Подолья – потерпели поражение. Это не могло отразиться на его умение говорить. Надо говорить доступным языком слушателю.

30. Доберіть до слова **мова** епітети, тематично згрупувавши їх за такими ознаками: а) характер, звучання мови (**мелодійна, дзвінка, ...**); б) нормативність, правильність (**бездоганна, зразкова, ...**); в) багатство і краса (**колоритна, гнучка, ...**); г) вишуканість (**пишномовна, академічна, ...**); д) стереотипність (**трафаретна, невиразна, ...**). Для порівняння наведіть усі можливі епітети до часто використовуваних спільнокорених слів **мовлення, промова, (наприклад, усне мовлення, ...; урочиста промова, ...)**. Підкресліть спільні для всіх зазначених іменників епітети і складіть із ними речення.

31. Визначте максимальну кількість різних способів, якими можна передати зміст наведеного речення. Обґрунтуйте свою думку.

Численні спеціальні терміни перешкоджають Миколі перекласти цей текст англійською мовою.

32. Знайдіть випадки ненормативного слововживання в наведених реченнях. Виправте помилки і перекладіть українською мовою правильні варіанти речень.

Правоведы решают большую программу охраны людей. В этом санатории может отдыхать одновременно 700 студентов. Это приведет к ухудшению состава контингента слушателей. Я не буду в докладе приводить большие цифры. Все это как-то не вкладывается в голову. Докладчик умышленно упустил некоторые

факты. Украинский язык занимает 15-20 место в мире по распространению. Обстановка в коллективе очень слабая. Этот парень – просто врожденный вожак. Вы мне не укажете, который час? Кто крайний? Вас не лимитирует предъявленное обвинение. Подозреваемый сделал преступление. Есть явления, которые тянут за собой исторический шлейф. Большая половина группы сдали экзамен.

33. Виберіть, аргументуючи, найточніші, найвлучніші, найкоректніші слова, найнормативніші вирази і висловлювання.

Відкриті проблеми – відкриті питання; підлеглий – співпрацівник; наявні фонди – наявні запаси; все ж ви маєте визнати – чи не думаете ви, що...; я дійшов до такого висновку – вам буде цікаво дізнатися, що...; коли-небудь ви зрозумієте – погоджуєтесь чи ви з тим, що...; я рахую, що – вважаю, що...; хоча вам це і невідомо – як ви знаєте, ...; зараз я вам доведу і це... – зараз ви зможете переконатися в тому, що...; вірогідно, ви про це не чули – ви, мабуть, вже про це чули.

34. Знайдіть мовленнєві помилки. Прокоментуйте та відредагуйте речення.

Золоті ворота – пам'ятник XI ст. Поскільки потерпілий не знав української мови, ми почали балакати на російській. Повертаючись додому, почався дощ, і ми промокли до нитки. До Дня студента ми провели ряд міроприємств. Під час обшуку було знайдено конверт з адресом. На протязі зовсім короткого часу Дмитро Васильчук став самим відомим економістом у Запорізькій області. Слідчий і потерпілий взаємно допомагають один одному. Через три години часу проект було затверджено. Більшість присутніх пристали на пропозицію. Опрацювавши належним чином статтю закону, його було включено до повістки денної пленарного засідання. З дебоширами треба вести сувору боротьбу. На поприщі освіти ви зробили дуже багато. Це сама найпереконливіша версія. Я знаю про цей факт з імовірних джерел.

*35. Схарактеризуйте сутність та складники поняття **мовна компетентність фахівця** (юриста, менеджера, перекладача).*

На особистісному рівні спілкування буває **відкрите** та **замкнене**, а на рівні **техніки** складається з **уміння говорити** та **слухати**. Обидва вони знаходяться у вічному, непримиренному протиріччі. Дійсно, важко або навіть неможливо пояснити, що важливіше у спілкуванні – **особистісні** якості чи володіння **технікою** проведення бесіди. Можна лише стверджувати, що кожен

рівень переслідує свою мету: на особистісному – можливості проявляються, а на технічному – реалізуються. Такі особистісні якості комуніканта, як уміння переходити від рольового до інтимного спілкування, від монологічного до діалогічного потенційно являють собою його мовну освіченість. Техніка спілкування є показником його так би мовити виконавської майстерності, здатності реалізувати свій особистісний потенціал.

1.1.5. Зв'язок риторики з іншими науками

1. Прокоментуйте та проілюструйте переконливими прикладами наведену схему зв'язків риторики з іншими науками та мистецтвами.

Лінгвістика	Філософія	Комунікативістика
Стилістика	РИТОРИКА	Естетика
Теорія мовної комунікації		Сценічна майстерність
Соціолінгвістика		Інформатика
Герменевтика		Психолінгвістика
Психологія		Етика
Семіотика		Культурологія
Етнографія		Поетика
Етнологія		Логіка

2. Обґрунтуйте, з якою наукою зв'язок риторики є найочевиднішим і чому. ☒

3. Опрацюйте наведені словникові статті з дефініціями термінів **герменевтика** та **еристика**. Поясніть, як відбувається зв'язок риторики з герменевтикою та еристикою.

Герменевтика (від грец. – роз'яснюю, тлумачу) – мистецтво тлумачення, перекладу літературних текстів, засноване на граматичному дослідженні мови, вивченні конкретних типів літературних творів і пов'язаних з ними історичних даних, які допомагають розкрити внутрішній зміст історичного тексту. Герменевтика виникла у давньогрецькій філософії та філології як

мистецтво розуміння висловів жреців, оракулів тощо. Назва йде від імені бога Гермеса, який вважався вісником богів і тлумачив їх визначення (*Філософський енциклопедичний словник*).

Еристика (від грец. – той, який сперечається) – мистецтво вести спір, полеміку. Арістотель визначав еристику як боротьбу у спорі нечесними засобами. Шопенгауер визначав її як мистецтво спору або духовного фехтування з метою залишитися правим у спорі. Таким чином, еристика покликана аналізувати й систематизувати різні прийоми захисту власних тверджень і спростування чужих, які застосовуються в сперечаннях, що ставлять за мету не захист чи досягнення об'єктивної істини, а лише переконання інших у своїй правоті (*Філософський енциклопедичний словник*).

4. Поясніть, наводячи аргументи, знання якої науки є потрібним усім фахівцям: слідчому – при розкритті злочинів, адвокатові – для захисту інтересів фізичної чи юридичної особи у судовому засіданні, вченому – для здобуття нових знань, інженеру – для побудови обчислювальних машин, різних автоматичних та управлінських пристроїв тощо.

Саме це вперше постало в працях Арістотеля як знання, що вказувало шлях до істини, та довгий час завдання цього вбачалися відповідними вченими у побудові правильних умовиводів із категоричних суджень.☞

5. Ознайомтеся із етимологічною довідкою до терміна **герменевтика**. Що ви знаєте про сучасний статус герменевтики: це мистецтво тлумачення давніх текстів або вчення про способи розуміння, інтерпретації текстів?

В древнегрецькій міфології посередником между богами и простыми смертными был Гермес, “вестник богов”, покровитель ораторов; он должен был истолковывать людям повеления богов, а богам – просьбы людей. Отсюда ведет свое происхождение термин герменевтика, первоначально означающий искусство толкования изречений оракулов, древних текстов, смысла чужого языка и т.д. (*Ч.Далекий*).

6. Обґрунтуйте наведений вислів.

Ораторське мистецтво користується всіма перевагами поезії й усіма її правами... (*Л.Гете*).

7. Проілюструйте переконливими прикладами зв'язок риторики з філософією, прагматикою, поетикою, етикою, естетикою, культурологією, етнографією та сценічною майстерністю.

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- спілкування пронизує всі сфери життєдіяльності людини і соціуму в цілому;
- у професійній діяльності є особливі зони посиленої комунікативної та мовленнєвої відповідальності;
- мова – найтонший інструмент вираження думки і найдосконаліший засіб спілкування;
 - яка людина, таке і її мовлення;
 - слова – це теж вчинки;
 - красномовство є мистецтво управляти умами, зворушувати душі і лікувати їх;
 - говорити – це впливати на людей, переконувати їх;
 - риторика як лінгвокультурологічна наука і мистецтво ефективної переконуючої комунікації становить фундамент професіоналізму менеджера, керівника, юриста, дипломата, політика, перекладача, викладача, педагога, філолога, журналіста, соціолога, психолога, науковця і т.д.;
 - риторика є філологічною багатофункційною дисципліною, що виступає одним із найважливіших стабілізуючих інструментів культури, який організовує її мовну й комунікативну системи;
 - понад 2500 років риторика є одним із основних предметів навчання в багатьох країнах світу;
 - з 60-х років ХХ ст. починається розквіт риторики, названої згодом неориторикою;
 - своєрідність риторики яскраво виявляється у таких її ознаках, як комплексність, інтегративність, системність, прикладна спрямованість, моральна зумовленість, універсальність;
 - зміст сучасної риторики втілює риторична формула, яка становить цілісну систему семи логічно взаємопов'язаних законів організації (концептуальний, моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий) та управління (ефективною комунікації, системно-аналітичний) мисленнєво-мовленнєвої діяльності;
 - основоположним є перший (концептуальний) закон риторики, який формує і вдосконалює вміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію);
 - риторика як наука інтегрує необхідні знання з багатьох наук: лінгвістики, філософії, логіки, прагматики, психології, етики, культурології, етнології, етнографії, естетики, поезики, теорії мованої комунікації, а також знання законів сценічної майстерності;

- сучасна риторика як наука і навчальна дисципліна поділяється на такі основні розділи: риторичний канон, ораторія, еристика, етнориторика;
- риторичний логос, риторичний пафос, риторичний етос – основні категорії риторики;
- риторика розвиває в людині цілу систему особистісних якостей: культуру мислення, культуру мовлення, культуру поведінки, культуру спілкування, культуру полеміки;
- риторика активно сприяє іншим наукам у розвитку інтелектуального й духовного потенціалу людини через навчання вмінню висловлюватися, слухати, спілкуватися, переконувати;
- знання з риторики допомагають і фахівцям, і пересічному громадянину самоактуалізуватися, підняти комунікативну компетентність та поглибити мовну освіченість;
- мовленнєва культура є одним з основних критеріїв оцінки професіоналізму;
- риторична освіченість допомагає кожному краще і легше думати; розуміти потреби слухачької аудиторії; впевнено почувати себе в ситуаціях, коли треба повідомити, проаналізувати, підбити висновки; виголосити доповідь на широкий загал; оптимально організувати та креативно скерувати свою мисленнєво-мовленнєву діяльність, коректно і доцільно використовувати методи риторичного аргументування; відповідально ставитися до кожного слова, досягти високої культури мислення, культури мовлення; культури спілкування ;
- об'єктивність, упевненість, щирість, люб'язність, привабливість, чесність – основні ціннісні якості сучасного зразкового мовця.

Чи відомо Вам, що...

- ми говоримо щодня в середньому одну годину, за все життя – два з половиною роки;
- найскладнішими серед близько 3000-6000 мов, налічуваних у світі, є мова чиппева (північноамериканських індіанців), яка має найбільшу кількість дієслівних форм – до 6 тисяч; ескімоська мова, в якій існує 63 дієслівні форми теперішнього часу, а іменники однини мають 252 флексії; китайська мова, яка має близько 50000 ієрогліфів;
- найпростішою мовою за своїм складом є гавайська: в ній тільки 6 приголосних і 5 голосних. Через цю простоту вона є надзвичайно важкою;
- найбільш розповсюдженою на Землі є китайська мова, нею користуються сімсот мільйонів людей; англійською мовою говорять понад 250 мільйонів; індійськими мовами (хінді та урду) – 280 мільйонів;

- “найспокійніша” мова – у ескімосів Гренландії: в ній не існує лайливих слів;
- “найжіночнішу” мову можна зустріти на острові Домініка: жінки тут говорять мовою, відмінною від мови чоловіків;
- найдивовижнішою мовою користуються жителі однієї з груп Канарських островів – Ла-Гомери: це “мова свисту”; за допомогою свисту вони можуть передавати будь-яку інформацію в пункти на відстані більше 5 миль; у руладі свисту тонкий слух канарця розрізняє, неначе в кодовому записі, численні відтінки значень (живуть зараз на Канарах іспанці, але “мову свисту” вони успадкували від гуанчів, які колись заселяли ці острови);
- з’явилася нова професія – *спічрайтер* (автор промов для офіційних осіб).

Чи переконані Ви, що...

- сутність людини коріниться в мові (*М.Гайдеггер*);
- яка головонька, така й розмовонька (*нар.тв.*);
- немає нічого сильнішого за слово (*Менандр*);
- слово – зброя (*М.Рильський*);
- слово зробило нас людьми (*І.Павлов*);
- красномовство – це служниця переконання (*Коракс*);
- поетами народжуються, а ораторами стають (*Цицерон*);
- читаючи авторів, які гарно пишуть, звикаємо і гарно говорити (*Вольтер*);
- нездатність чути – нещастя; нездатність спілкуватися з людьми – трагедія (*Лу Енн Уокер*);
- не завжди важливо – що говорять, але завжди важливо – як говорять (*М.Горький*);
- для інтелігентної людини погано говорити вважається такою ж непристойністю, як невміння читати і писати (*А.Чехов*);
- важливим і суттєвим показником інтелекту, професіоналізму, комунікабельності та загальної культури людини є “ступінь її влади над мовою” (*О.Потебня*);
- слово є певною мірою стимулом розуму (*Т.Майореску*);
- за ставленням кожної людини до своєї мови можна абсолютно точно сказати не тільки про її культурний рівень, але й про її громадянську цінність; справжня любов до своєї країни є немислимою без любові до своєї мови (*К.Паустовський*);
- сучасний риторичний ідеал – це три основні ознаки мовлення і спілкування: доцільність, інформативність, доброчинність;
- риторична освіченість потрібна в кожній професії і в житті кожної людини.

1.2. Історичні витоки риторики. Риторика античності

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ де і за яких суспільно-політичних умов виникло красномовство, хто і як навчав практичного красномовства в Давній Греції
- ▶ як пов'язані риторика та софістика
- ▶ зміст методу “сократівська іронія”, особливості ораторського таланту Демокрита і Демосфена
- ▶ сутність риторичної теорії Арістотеля
- ▶ досягнення давньоримської ораторської школи у риторичних творах Марка Тулія Цицерона та Марка Фабія Квінтіліана

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

апологія	метод “сократівська іронія”
апострофа	політична промова
атицизм	риторичні прийоми
атомія	сентенція
дорадча промова	софізм
драматизація промови	софіст
епідейктична промова	софістика
класична риторика	судова промова
логограф	судове красномовство
максима	урочиста промова

1.2.1. Суспільно-політичні умови виникнення красномовства. Практичне красномовство в Давній Греції

1. Пригадайте історію створення в Елладі у V-IV ст. до н.е. міст-держав, у яких набувала розвитку рабовласницька демократія, та схарактеризуйте ту особливу в них атмосферу, що сприяла розквіту красномовства. Як вирішувалися, зокрема, політичні питання та відбувався суд і чому у красномовстві знаходили потребу і державний діяч, і суддя, і приватна особа?

2. Відомо, що у своїх промовах спартанці намагалися бути лаконічними. Розкрийте зміст відомих ще з того часу висловів і згадайте, хто та за яких життєвих ситуацій їх виголосив.

Поверніться зі щитом або на щиті.

Надійніше, коли місто оточене не цеглою, а людьми (воїнами). ☞

3. Схарактеризуйте та проілюструйте прикладами галузі, якими була представлена риторика у V ст. до н.е. Сформулюйте цілі різних видів промов. ♣

4. Пригадайте, хто з давньогрецьких філософів-просвітителів, майстерно володіючи всіма формами ораторських промов, законами логіки, мистецтвом спору, умінням впливати на слухачську аудиторію, створив культ слова та заклав підвалини риторики як науки про ораторське мистецтво. ♣

5. Схарактеризуйте і проілюструйте прикладами три основні завдання, які ставили давні греки перед оратором: 1) інформаційне; 2) спонукальне; 3) естетичне. Поясніть, чи не втратили актуальності ці завдання і в наш час та чому.

6. Назвіть та схарактеризуйте навчальні заклади, в яких у Давній Греції готувалися оратори-професіонали. Якими методами відбувалося в них навчання риторичної майстерності?

7. Поясніть, чи відрізняється (якщо так, то саме чим) сучасний адвокат від логографа. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

8. Знайдіть пропущені фрази, щоб із наведених засновків одержати запропонований висновок. Що ви проілюструєте (як називається прийом застосування в доказах явно неправильних положень, які зовнішньо формально є правильними)? ♣

- Крадіжник не хоче придбати нічого поганого.

.....?.....?.....?.....?.....?

Отже, крадіжник робить добре.

- Всі уважні добре засвоюють навчальні предмети.

.....?.....?.....?.....?.....?

Всі студенти добре засвоюють навчальні предмети.

9. Прокоментуйте твердження давньогрецького політичного оратора Коракса, що **“красномовство — це служниця переконання”**. Яку мету оратора відбиває це твердження та в який спосіб, за вченням Коракса, її можна досягти?

10. Ознайомтеся з інформацією про найвидатнішого афінського оратора, який заклав підвалини судового красномовства. Зазначте риси ораторського стилю Лісія та його заслуги у створенні вишуканої, витонченої мови публічних виступів.

☐ Самим видаючимся афінським оратором класическої епохи в області судового красномовства був, несомненно, **Лісій** (ок. 445-380 гг. до н.е.). Отець его був метеком (свободним, но не имевшим гражданских прав человеком) и владел мастерской, в которой изготовлялись щиты. Будущий оратор вместе с братом учился в южноитальянском городе Фурии, где слушал курс риторики у известных софистов. Первой судебной речью, произнесенной Лисием, была речь против одного из тридцати тиранов, виновного в смерти его брата. В дальнейшем он писал речи и для других лиц, сделав это своей главной профессией. Всего ему приписывалось в древности до 400 речей, но до нас дошло только 34, причем не все из них подлинные. Подавляющее большинство сохранившихся относятся к жанру судебных, но в сборнике мы находим и политические, и даже торжественные речи. Характерные черты стиля Лисия четко отмечаются древними критиками. Изложение его просто, логично и выразительно, фразы кратки и построены симметрично, ораторские приемы изысканны и изящны. Лисий заложил основу жанра судебной речи, создав своеобразный эталон стиля, композиции и самой аргументации — последующие поколения ораторов во многом ему следовали. Особенно велики его заслуги в создании литературного языка аттической прозы. Мы не найдем у него ни архаизмов, ни запутанных оборотов. Последующие критики (Дионисий Галикарнасский) признавали, что никто впоследствии не превзошел Лисия в чистоте аттической речи. Живым и наглядным делает рассказ оратора обрисовка характера (этопея) — причем не только характеров изображаемых лиц, но и характера говорящего лица (В.Борухович).

11. Відомо, що головною особливістю промов Лісія було вдале створення образу клієнта. Розкрийте сутність та складники поняття **“образ клієнта”**.

12. *Ознайомтеся з наведеною інформацією про найпопулярнішого в Давній Греції софіста, який удосконалив теорію ораторського мистецтва, зрівнявши останнє за красою та силою впливу з поезією. Складіть українською мовою, спираючись на риторичну формулу, повідомлення за темою “Горгій — оратор нового типу”.*

Крупнейшим теоретиком и учителем красноречия в V веке до н.э. был **Горгий** из сицилийского города Леонтины. В 427 году он прибыл в Афины, и его искусные речи привлекли всеобщее внимание. Позднее он объездил всю Грецию, повсюду выступая перед слушателями. На собрании греков в Олимпии он обратился к собравшимся с призывом к единодушию в борьбе против варваров. Олимпийская речь Горгия надолго прославила его имя (ему была поставлена статуя в Олимпии, база которой найдена в прошлом веке во время археологических раскопок).

Традиция сохранила немного из творческого наследия Горгия. Сохранился, например, следующий совет оратору: “Серьезные доводы противника опровергай шуткой, шутки — серьезностью”. Целиком сохранились лишь две речи, приписываемые Горгию, — “Похвала Елене” и “Оправдание Паламенада”, написанные на сюжеты мифов о Троянской войне. Ораторское искусство Горгия заключало в себе много нововведений: симметрично построенные фразы, предложения с одинаковыми окончаниями, метафоры и сравнения; ритмическое членение речи и даже рифма приближали его речь к поэзии. Некоторые из этих приемов надолго сохранили название “горгианские фигуры”. Горгий писал свои речи на аттическом диалекте, что служит ярким свидетельством возросшей роли Афин в литературной жизни древней Эллады.

Горгий был одним из первых ораторов нового типа — не только практиком, но и теоретиком красноречия, за плату обучавшим юношей из богатых семей говорить и логически мыслить. Такие учителя назывались софистами, “специалистами по мудрости”. “Мудрость” их была скептической: они считали, что абсолютной истины не существует, истинным является то, что может быть доказано достаточно убедительным образом. Отсюда их забота об убедительности доказательства и выразительности слова: они сделали слово объектом специального исследования. Особенно много они занимались происхождением значения слова (этимологией), а также синонимикой. Основным полем деятельности софистов были Афины, где процветали все жанры красноречия — совещательный, эпидейктический и судебный (*В.Борухович*).

13. Прочитайте фрагмент з промови Горгія та з'ясуйте, у чому вбачав відомий софіст силу оратора. Проілюструйте переконливими прикладами твердження Горгія.

Похвала Олені
(фрагменти)

Славою служить місту сміливість, тілу — краса, духу — розумність, мовленню наведеному — правдивість; все протилежне цьому — лише безславність.

Слово — найвеличніший володар: видом мале й непомітне, а справи творить чудові — може страх припинити і печаль відвернути, викликати радість, посилити жалість.

Однакову могутність мають і сила слова для стану душі, і склад ліків для відчуттів тіла. Подібно до того, як із ліків різні по-різному виводять соки з тіла й одні припиняють хвороби, інші ж — життя, — так само й промови: одні засмучують, інші захоплюють, цих лякають, а іншим, хто відверто слухає їх, вони хоробрість навіюють. Буває, недобрим своїм переконанням душу вони зачаровують і заворожують.

14. Проаналізуйте наведену рекомендацію ораторові та проілюструйте її переконливими прикладами. З'ясуйте роль і значення цього прийому за різних ситуацій спілкування.

Серйозні доводи супротивника спростовуй жартом, жарти — серйозністю (Горгій).

15. Серед багатьох нововведень Горгія в ораторське мистецтво були, зокрема, симетрично побудовані фрази, метафори, порівняння, риторичний поділ промови і наближення промови до поезії. Проілюструйте яскравими прикладами та прокоментуйте ці прийоми Горгія, які здобули назву "горгіанських фігур".

16. Розвинувши принципи Горгія, Ісократ розробив 4 основні принципи композиції ораторського твору, які мали реалізовуватись у чотирьох обов'язкових частинах промови, цілі яких відповідно були: 1) привернути увагу слухачів; 2) переконати слухачів; 3) відстояти власну точку зору; 4) підбити підсумки сказаного. Назвіть ці частини промови.

17. Ознайомтесь з інформацією про прийоми ораторського мистецтва Ісократа. Підготуйте українською мовою повідомлення за темою "Ісократ як один з найвищих авторитетів урочистого красномовства".

☞ Что в жанре судебного красноречия сделал Лисий, то в жанре торжественного красноречия сделал **Исократ** (ок. 436-338 гг. до н.э.), происходивший из зажиточной прежде, но разорившейся афинской семьи. Смолоду он тоже был вынужден избрать себе профессию логографа, впоследствии открыл ораторскую школу с высокой платой за обучение, из которой вышли многие политики, ораторы и писатели. В сложном переплетении политических и социальных противоречий Исократ выдвинул в своих речах, распространявшихся в письменном виде, политическую программу спасения Эллады. Впервые он выступил с ней в своей речи “Панегірик” в 380 году; суть ее заключалась в том, чтобы объединить силы греков для борьбы против варваров — то есть для завоевания Персии. Приемы ораторского искусства Исократ развивают принципы, выдвинутые Горгием. Особенностью стиля Исократ являются сложные периоды, обладающие, однако, ясной и четкой конструкцией и поэтому легкодоступные для понимания. Для его стиля характерно также ритмическое членение речи, плавность которой достигалась тщательным избеганием так называемого зияния — стыка гласных в конце слова и в начале другого. В школе Исократ были выработаны основные принципы композиции ораторского произведения, которое должно было содержать следующие части: 1) введение, целью которого было привлечь внимание и благожелательность слушателей; 2) изложение предмета выступления, сделанное с возможной убедительностью; 3) опровержение доводов противника с аргументацией в пользу собственных; 4) заключение, подводящее итог всему сказанному.

Как мастер красноречия, Исократ считался в древности высшим авторитетом — о популярности его произведений говорит большое количество отрывков из его речей, найденных на папирусах. Его литературное наследие ближе всего стоит к тому, что мы сейчас называем публицистикой (*В.Борухович*).

1.2.2. Риторика та софістика

1. Прокоментуйте точку зору софістів на мету оратора: не розкрити істину у промові, а переконати через уміння силою слова вдавати маленьке за велике, а велике — малим, нове представляти давнім, а давнє — новим.

2. Проаналізуйте в контексті професійної діяльності твердження Горгія, що істинний оратор повинен уміти одну й ту ж річ і схвалити, і засудити.

3. Висловіть, враховуючи завдання публічних промов, своє ставлення до думки Горгія, згідно з якою **переконувати може тільки вправно складена промова, і при цьому не має значення, відповідає промова істині чи ні.**

4. Обґрунтуйте, чому в часи софістів риторика була **“царицею всіх наук”**.

5. Пригадайте, хто засудив ораторів-софістів за готовність силою красномовства переконати публіку в чому завгодно. **Р**

6. Приєднайтеся, наводячи достатні приклади, до думки Платона, що **софіст — це уявний, удаваний мудрець, а софістика — удавана, несправжня мудрість, псевдонаука, бо є байдужою до істини.**

7. Пригадайте, у чому вбачав сутність красномовства Платон, переконливо та гостро критикуючи софістичну риторіку.

8. Доберіть відповідну інформацію до пунктів наведеного номінативного плану та складіть за ним тези доповіді “Софісти — вчителі риторики”.

План

1. Давня Греція — батьківщина красномовства.
2. Роль софістів у розвитку практичного красномовства та теорії ораторського мистецтва.
3. Завдання софістів.
4. Популярність учителів-софістів у Давній Греції.

9. Підготуйте повідомлення за темою “Ставлення софістів до риторики”.

1.2.3. Зміст методу “сократівська іронія”, особливості ораторського таланту Демокрита і Демосфена


1. Перекладіть українською мовою твердження Сократа — відомого давньогрецького філософа, неперевершеного майстра академічних бесід-діалогів. Прокоментуйте ті з них, що справили на вас найбільше враження.

- Богатство и знатность не приносят никакого достоинства.
- Сколько же есть вещей, без которых можно жить!

□ Молодым людям следует почаще смотреться в зеркало: красивым — чтобы не срамить своей красоты, безобразным — чтобы воспитанием скрасить безобразие.

- Продажа мудрости равнозначна продаже красоты.
- Хорошее начало не мелочь, хотя и начинается с мелочи.
- Я ем, чтобы жить, а другие люди живут, чтобы есть.

2. *Проілюструйте переконливими прикладами сутність теорії красномовства, яку викладено Сократом у діалозі “Федр”. Лаконічно сформулюйте завдання оратора та визначте, які закони риторики вони висвітлюють.*


 **Сократ:** Во всяком деле, юноша, надо для правильного его обсуждения начинать с одного и того же: требуется знать, что же именно подвергается обсуждению, иначе неизбежны сплошные ошибки.

...Прежде всего надо познать истину относительно любой вещи, о которой говоришь или пишешь; суметь определить все соответственно с этой истиной; подлинного искусства речи нельзя достичь без познания истины; кто не знает истины, а гоняется за мнениями, у того искусство речи будет, видимо, смешным, а не искусным.

...Построение речи должно быть ясным и четким: вступление, изложение, доказательство, правдоподобные выводы; возможны еще подтверждение и добавочное подтверждение, опровержение и добавочное опровержение, побочное объяснение и косвенная похвала.

...Оратору необходимо знать, сколько видов имеет душа и какая речь каким образом воздействует на душу, оратор должен соотносить виды речей и виды души и ее состояния, отыскивать вид речи, соответствующий каждому характеру, и таким образом строить и упорядочивать свою речь; к сложной душе надо обращаться со сложными, разнообразными речами, а к простой душе — с простыми (*Платон*).

3. *Прочитайте фрагмент з діалогу Платона “Федр” і з’ясуйте, яку думку Федра та в який спосіб спростовує Сократ. Уявіть, що ви спілкуєтеся з Федром. Наведіть власні міркування для переконання Федра.*

 **Сократ.** Чтобы речь вышла хорошей, прекрасной, разве разум оратора не должен постичь истину того, о чем он собирается говорить?

Федр. Об этом, милый Сократ, я так слышал: тому, кто намеревается стать оратором, нет необходимости понимать, что действительно справедливо, — достаточно знать то, что кажется справедливым большинству, которое будет судить. То же самое касается и того, что в самом деле хорошо и прекрасно, — достаточно знать, что таким представляется. Именно так можно убедить, а не с помощью истины.

Сократ. “Мысль не презренная”, Федр, раз так говорят умные люди, но надо рассмотреть, есть ли в ней смысл. Поэтому нельзя оставить без внимания то, что ты сейчас сказал.

Федр. Ты прав.

Сократ. Рассмотрим это следующим образом.

Федр. Каким?

Сократ. Например, я убеждал бы тебя приобрести коня, чтобы сражаться с неприятелем, причем мы с тобой оба не знали бы, что такое конь, да и о тебе я знал бы лишь то, что Федр считает конем ручное животное с большими ушами...

Федр. Это было бы смешно, Сократ.

Сократ. Пока еще нет, но так было бы, если бы я стал всерьез тебя убеждать, сочинив похвальное слово ослу, называя его конем и утверждая, что всячески стоит завести эту скотинку не только дома, но и в походе, так как она пригодится в битве, для перевоза клади и еще многого другого.

Федр. Вот это было бы совсем смешно!

Сократ. А разве не лучше то, что смешно да мило, чем то, что страшно и враждебно?

Федр. Это очевидно.

Сократ. Так вот, когда оратор, не знающий, что такое добро, а что — зло, выступит перед такими же несведущими гражданами с целью их убедить, причем будет расхваливать не тень осла, выдавая его за коня, но зло, выдавая его за добро, и, учтя мнения толпы, убедит ее сделать что-нибудь плохое вместо хорошего, какие, по-твоему, плоды принесет впоследствии посев его красноречия?

Федр. Не очень-то подходящие.

4. Відомо, що свої бесіди Сократ будував у формі запитань та відповідей, аби змусити опонента розглядати своє твердження у двох ракурсах: “pro” і “contra”. Обґрунтуйте, чому цей метод ведення діалогу було названо пізніше “сократівською іронією”.

5. *Ознайомтеся з твердженнями Платона. Перекладіть їх українською мовою та прокоментуйте ті, що справили на вас найбільше враження.*

□ Истинное мнение ведет нас к правильным действиям ничуть не хуже, чем разум.

□ Если я кого-нибудь из окружающих сделаю негодяем, то мне придется опасаться, как бы он не сделал мне зла.

□ Без смешного нельзя познать серьезное, и вообще противоположное познаётся с помощью противоположного, если человек хочет быть разумным.

□ Можно ответить на любой вопрос, если вопрос задан правильно.

□ Существует лишь одна правильная монета — разум, и лишь в обмен на нее должно все отдавать: лишь в этом случае будут неподдельны и мужество, и рассудительность, и справедливость — одним словом, подлинная добродетель; она сопряжена с разумом, все равно, сопутствуют ли ей удовольствия, страхи и все иное, тому подобное, или не сопутствуют.

□ С человеком хорошим не бывает ничего плохого ни при жизни, ни после смерти.

□ О любом деле можно сказать, что само по себе оно не бывает ни прекрасным, ни безобразным. Если дело делается прекрасно и правильно, оно становится прекрасным.

□ Все чрезмерное обычно вызывает резкое изменение в противоположную сторону, будь то состояние погоды, растений или тела. Не меньше наблюдается это и в государственных устройствах.

□ Если бы возникающие противоположности не уравновешивали постоянно одна другую, словно описывая круг, если бы возникновение шло по прямой линии, только в одном направлении и никогда не поворачивало вспять, в противоположную сторону, — все, в конце концов, приняло бы один и тот же образ, приобрело одни и те же свойства, и возникновение прекратилось бы.

6. *Ознайомтеся з легендою про Демокрита і поясніть, який хист допоміг філософу переконати царя Дарія. Пригадайте, хто ще з давньогрецьких філософів, байкарів мав неперевершений дар дотепного слова.*

□ О мудрости, остроумии и необычайном даре провидения Демокрита создавались легенды. Одна из них рассказывает, например, что, когда у персидского царя Дария умерла его

любимая и прекрасная жена и монарх находился в безутешном состоянии, Демокрит пообещал вернуть к жизни покойную, если царь даст ему все необходимое. Дарий отдал распоряжение: не жалеть никаких средств. Философ был удовлетворен, но заметил, что теперь ему не хватает только одного. Если Дарий напишет на гробнице жены имена трех человек, никогда не испытавших горя, красавица тотчас же оживет. Всемогущий царь, конечно, не мог этого выполнить. Тогда Демокрит засмеялся, по своему обыкновению, и сказал: “Что же ты, нелепейший человек, не пересташь плакать, как будто с тобой одним случилось такое несчастье, ведь ты не можешь найти даже одного человека, которому не пришлось бы испытать какую-либо печаль” (П.Таранов).

7. Прочитайте афоризмы Демокрита, перекладіть їх українською мовою та проілюструйте прикладами ті, що справили на вас найбільше враження.

- Надо стремиться к многомыслию, а не к многознанию.
- Не стремись все знать, чтобы не оказаться во всем невеждой.
- Откровенная речь — свойство свободного духа, однако опасно выбрать для нее неподходящий момент.
- Добро не в том, чтобы не делать несправедливости, а в том, чтобы даже не желать этого.
- Тому, кто будет властвовать над другими, надлежит сначала властвовать над собой.
- Богат тот, кто беден желаниями.
- Разуму учит не время, а надлежащее воспитание и природа.
- Прекрасное постигается путем изучения и ценой больших усилий, дурное усваивается само собой, без труда.
- Благоразумен тот, кто не печалится о том, чего не имеет, но радуется тому, что имеет.
- Честный и бесчестный человек познаются не только из того, что они делают, но и из того, что они желают.
- Мужественен не только тот, кто побеждает врагов, но и тот, кто господствует над своими удовольствиями. Некоторые же царствуют над городами и в то же время являются рабами женщины.
- Найти одно научное доказательство для меня лучше, чем овладеть всем персидским царством.
- Не слово, а несчастье есть учитель глупцов.

- Счастье — это хорошее расположение духа, благосостояние, гармония, симметрия и невозмутимость.
- Слово — тень дела.
- Прекрасна во всем середина: мне по душе ни избыток, ни недостаток.
- Не делать никаких уступок жизни есть признак безрассудства.
- Те, кому доставляют удовольствие несчастья близких, не понимают, что перемены судьбы могут коснуться всех.
- Удовольствия и страдания служат критериями решений относительно того, к чему следует стремиться и чего избегать.
- Ни одна вещь не возникает беспричинно, но все возникает на каком-нибудь основании и в силу необходимости.
- Желать чрезмерно подобает ребенку, а не мужу.
- Из мудрости вытекают следующие три способности: выносить прекрасные решения, безошибочно говорить и делать, что следует.

8. Ознайомтеся з інформацією про найвидатнішого афінського оратора. Назвіть особливості політичних промов Демосфена та лаконічно схарактеризуйте ефективні прийоми, які доречно застосовувати в публічних промовах для найбільшого переконання слухачів.

📖 Величайшим мастером устной, по преимуществу политической, речи стал великий афинский оратор **Демосфен** (384-322 гг. до н.э.). Интонационной окраске голоса оратор придавал особое значение, и Плутарх в биографии оратора приводит характерный анекдот: “Рассказывают, что к нему пришел кто-то с просьбой сказать речь на суде в его защиту, жалуюсь на то, что поколотили. “Нет, с тобой ничего подобного не было”, — сказал Демосфен. Возвысив голос, посетитель закричал: “Как, Демосфен, этого со мной не было?!” — “О, теперь я ясно слышу голос обиженного и пострадавшего”, — сказал оратор...”

В литературном наследии Демосфена (до нас дошла 61 речь, но не все, видимо, являются подлинными) именно политические речи определяют его место в истории греческого ораторского искусства. Они сильно отличаются от речей Исократы. Так, например, вступление в речах Исократы обычно растянуто; напротив, поскольку речи Демосфена произносились на животрепещущей теме и оратор должен был сразу же привлечь внимание, вступление в его речах было по большей части кратким и энергичным. Обычно оно содержало какую-нибудь сентенцию

(гному), которая затем развивалась на конкретном примере. Главной частью речи Демосфена является рассказ — изложение существа дела. Строится он необычайно искусно, все в нем полно экспрессии и динамики. Здесь налицо и пылкие обращения к богам, к слушателям, к самой природе Аттики, и красочные описания, и даже воображаемый диалог с противником. Поток речи приостанавливается так называемыми риторическими вопросами: “В чем же причина?”, “Что же это на самом деле значит?” и т.п., что придает речи тон необыкновенной искренности, в основе которой лежит подлинная озабоченность делом.

Эффективным приемом, встречающимся у Демосфена, является “фигура умолчания”: оратор сознательно умалчивает о том, что он непременно должен был бы сказать по ходу изложения, и слушатели неизбежно дополняют его сами. Благодаря такому приему нужный оратору вывод сделают сами слушатели, и он тем самым значительно выигрывает в убедительности (В.Борухович).

9. Пригадайте, який випадок у суді стався з юним Демосфеном і як це визначило його ораторське майбутнє.

10. Поясніть, чому Демосфен надавав особливого значення інтонаційній забарвленості промови оратора.

11. Визначте сутність і значення таких ораторських прийомів Демосфена, як антитеза, персоніфікація, використання синонімічної пари (ряду), умовчання. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

1.2.4. Сутність риторичної теорії Арістотеля

1. Прочитайте текст та перекладіть його українською мовою. Назвіть особливості та проілюструйте прикладами три роди риторичних прийомів, запропоновані Арістотелем.

☞ **Арістотель** определяет риторикку как “способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета”. Он делит все речи на три вида: совещательные, судебные и эпидейктические (торжественные). Дело речей совещательных — склонять или отклонять, судебных — обвинять или оправдывать, эпидейктических — хвалить или порицать. Здесь же определяется тематика совещательных речей — это финансы, война и мир, защита страны, ввоз и вывоз продуктов, законодательство (В.Борухович).

2. Проілюструйте переконливими прикладами твердження Арістотеля, що є **три способи переконання: перші залежать від характеру мовця; другі — від настрою слухачів; треті — від самої промови.**

3. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами сформульовані Арістотелем якості мовця, що викликають довіру слухачів: **розум, добротність і доброзичливість.**

4. Проілюструйте прикладами загальні вимоги Арістотеля до стилю промови (ясність, доступність, природність (простота), м'якість, витонченість, благородство), який має відповідати предмету обговорення.

5. Прочитайте фрагменти з “Риторики” Арістотеля. Проаналізуйте в їх контексті особливості судових промов за метою, структурою, способами переконання, стилістичним забарвленням.

☐ Риторика корисна, тому що істина і справедливість за своєю природою сильніші за свої протилежності.

Визначимо риторику як здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета...

Із способів переконання бувають “нетехнічні”, інші ж — “технічні”. “Нетехнічними” (atechnoi) я називаю ті способи переконання, які винайдено не нами, бо існували раніше (поза нами); сюди належать: свідки, показання, дані під катуванням, письмові договори тощо; “технічними” ж (entechnoi) я називаю ті, які можуть бути створені нами за допомогою методу і наших власних засобів. Отже, першими з доказів треба лише користуватися, другі ж треба (попередньо) знайти.

Що стосується способів переконання, які надаються мовленням, то їх є три види: одні з них перебувають у залежності від характеру мовця, другі — від того чи іншого настрою слухачів, треті — від самого мовлення. Ці останні виявляються у дійсному чи уявному переконанні.

Переконання досягається за допомогою морального характеру (мовця) у тому випадку, коли промова проголошується так, що викликає (навіює) довіру до людини, яка її промовляє, тому що ми взагалі швидше віримо людям хорошим, а в тих випадках, де немає нічого ясного, де наявне вагання, — тим більше... Переконання залежить від самих слухачів, коли останні збуджуються під впливом промови, тому що ми приймаємо різні рішення під впливом вдовolenня і невдоволення, любові чи ненависті.

Нарешті, сама промова переконує нас у тому випадку, коли оратор доводить дійсну чи уявну істину із доказів, які виявляються наявними для кожного даного питання.

...Є три види риторики, тому що є стільки ж родів слухачів. Промова складається з трьох елементів: із самого оратора, з предмета, про який він говорить, та з особи, до якої він звертається; вона ж і є кінцевою метою усього (я маю на увазі слухача). Слухач буває необхідно або простим глядачем, або суддею, при тому суддею або того, що звершилося, або ж того, що може звершитися. Прикладом людини, яка розмірковує над тим, що може бути, може слугувати член народного зібрання, а людини, яка розмірковує про те, що вже було, — член судилища; людина, яка звертає увагу (тільки) на обдаровання (оратора), є простий глядач. Таким чином, природно виявляється три роди риторичних промов: дорадчі, судові, епідейктичні. Справою промов дорадчих є прихилити чи відхилити, бо як люди, яким доводиться радитися у приватному житті, так і оратори, які проголошують промови публічно, роблять одне з двох (або схиляють, або відхиляють).

Що стосується судових промов, то справою їх є звинувачувати чи виправдовувати, оскільки позивачі завжди роблять неодмінно що-небудь одне з двох (чи звинувачують, чи виправдовують).

Справою епідейктичної промови є хвалити чи засуджувати.

Є три причини, що викликають довіру до мовця..., через які ми віримо без доказів, — це розум, добродетель і доброзичливість...

Є три пункти, що мають бути обговорені щодо ораторського мовлення: по-перше, звідки виникають способи переконання, по-друге, про стиль (*lexis*), по-третє, як належить будувати частини промови.

...Недостатньо знати, що слід сказати, але необхідно сказати це так, як треба; це значною мірою сприяє тому, щоб промова справила необхідне враження.

1.2.5. Досягнення давньоримської ораторської школи.

Риторичні твори Марка Тулія Цицерона та Марка Фабія Квінтіліана

1. Прочитайте наведений текст та ознайомтеся з програмою підготовки оратора, запропонованою Цицероном у його трактатах. Порівняйте погляди Цицерона й Арістотеля.

☐ Марк Тулій Цицерон (106-43 до н.е.) — крупнейший древнеримский оратор, политик, писатель. Его имя стало даже

нарицательным. Из риторических сочинений Цицерона большое значение имеют прежде всего три книги: “Об ораторе”, в которой автор показывает идеального, всесторонне образованного оратора-философа; “Брут, или О знаменитых ораторах” — история красноречия; “Оратор” — произведение, в котором разрабатывается вопрос о лучшем стиле и теоретически обосновывается собственный идеал. Это памятники античного гуманизма, имевшие огромное влияние на всю европейскую культуру.

Каковы же взгляды Цицерона на ораторское искусство? Автор сетует на то, что красноречие среди всех наук и искусств имеет меньше всего представителей. И это не случайно. По его мнению, **подлинное красноречие** — нечто такое, что дается труднее, чем кажется. Красноречие **рождается из многих знаний и умений**. “В самом деле, — пишет он, — ведь здесь необходимо усвоить самые разнообразные познания, без которых беглость в словах бессмысленна и смешна; необходимо придать красоту самой речи, и не только отбором, но и расположением слов; и все движения души, которыми природа наделила род человеческий, необходимо изучить до тонкости, потому что вся мощь и искусство красноречия в том и должны проявляться, чтобы или успокаивать, или возбуждать души слушателей. Ко всему этому должны присоединяться юмор и остроумие, образование, достойное свободного человека, быстрота и краткость как в отражении, так и в нападении, проникнутые тонким изяществом и благовоспитанностью. Кроме того, необходимо знать всю историю, чтобы черпать из нее примеры; нельзя также упускать знакомства с законами и гражданскими правами. Нужно ли мне еще распространяться о самом исполнении, которое требует следить и за телодвижениями, и за жестиком, и за выражением лица, и за звуками и оттенками голоса?..” Это, собственно, программа подготовки оратора (Н.Кохтев).

2. Схарактеризуйте та проілюструйте прикладами схему риторичного процесу (шлях від думки до мовленого публічного слова), якої дотримувався Цицерон, у контексті риторичної формули, сформульованої Г.Сагач.

Завдання оратора:

- знайти, що сказати;
- знайдене розташувати за певним порядком;
- надати знайденому вишуканої словесної форми;
- усе це якнайкраще запам’ятати;
- виголосити і спростувати (в разі потреби) думку опонента.

3. Поясніть твердження Цицерона, що **“квіти слів та думок мають розподілятися у промові з розумінням”**.

4. Прочитайте фрагменти з трактату Цицерона про ораторське мистецтво і підготуйте повідомлення за темами **“Риторична концепція Цицерона”, “Цицерон про ораторські достоїнства судових дебатів”**.

☐ ...Істинний оратор... своїм впливом і мудрістю не лише собі пошукує почет, а й багатьом громадянам, та й усій державі загалом приносить щастя й добробут.

...Досягти цього красномовством може тільки той, хто глибоко зрозумів людську природу, людську душу й причини, які примушують її спалахувати і заспокоюватися.

...Саме промова солідна, пишна, яка відповідає і почуттям, і думкам слухачів, становить невід’ємне надбання оратора.

...Оратору ніяк не можна відмовити у тій перевазі, що ті самі питання, про які філософи розбалакують безсило та блідо, він уміє поставити й обговорити з усією можливою виразністю й приємністю.

Але все ж таки залишаюся при думці, що справжній і досконалий оратор абсолютно про всякий предмет зуміє говорити змістовно й різноманітно.

...Оратором... буде той, хто будь-яке... питання, яке вимагає словесної розробки, зуміє викласти толково, струнко, гарно, пам’ятливо й у достойному виконанні.

Адже між поетом і оратором багато спільного; правда, поет дещо більш скутий у ритмі й більш вільний у вживанні слів; проте багато інших способів прикрашання промови у них є схожими і рівнодоступними їм...

...Неможливо оволодіти мистецтвом слова, не вивчивши попередньо висновків філософії.

...Першою й неодмінною умовою для оратора є природне обдаровання. Для красномовства необхідна особливого роду жвавність (гнучкість) розуму й чуття, яке сприяє швидкому знаходженню у промові будь-якого предмета і робить прикрашання чисельним, запам’ятовування — вірним і міцним. А наука може у кращому випадку розбудити чи зрушити цю гнучкість розуму: але викласти її, подарувати її наука безсила, бо усе це є дари природи... якості, дані людині від природи... — швидкий язик, звучний голос, сильні легені, міцна статура, склад і вигляд усього обличчя й тіла...

...Оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками філософа, словами мало не поета, пам'яттю законодавця, голосом трагіка, грою такою, як у кращих лицедіїв.

...(Ораторові необхідні)... ревноість і захоплена любов до справи! Без цього у житті не можна дійти взагалі ні до чого великого, а тим більше до того, до чого ти прагнеш.

...Мета оратора — говорити переконливо... для всякого роду промови предметом служить або питання невизначене, без визначення осіб і часу, або ж одиничний випадок з відомими особами й у певний час.

...Усі сили та здібності оратора служать для виконання таких п'яти завдань: по-перше, він повинен підшукати зміст для своєї промови; по-друге, розташувати знайдене по порядку, зваживши й оцінивши кожен доказ; по-третє, одягти і прикрасити все це словами; по-четверте, зміцнити промову у пам'яті; по-п'яте, виголосити її достойно і приємно. Далі, я дізнався і зрозумів, що перш ніж розпочинати справу, слід на початку промови схилити слухачів на свою користь, далі пояснити справу, після цього з'ясувати предмет суперечки, потім довести те, на чому ми наполягаємо, потім відкинути заперечення; а у кінці промови все те, що говорить на нашу користь, розгорнути й звеличити, а те, що за супротивника, похитнути й позбавити значення. Далі, вчився я також правил прикрашання стилю: вони повідомляють, що висловлюватися ми повинні, по-перше, чисто й правильно латинню, по-друге, ясно й виразно, по-третє, гарно, по-четверте, доречно, тобто відповідно до достоїнства змісту...

Не красномовство, отже, виникло з науки, а наука — з красномовства. ...Краща у світі мета — стати хорошою людиною...

...Оратор — це просто людина, яка вміє користуватися у справах судових і громадських словами, приємними для слуху, і судженнями, переконливими для розуму.

...Ораторське мистецтво не повинно бути жалюгідним і блідим, а повинно бути приємним і роздвіченим найрізноманітнішими предметами, тому гарному ораторові слід багато про що почути, багато чого побачити, багато чого осмислити і засвоїти, а також багато чого перечитати, але не привласнювати це собі, а тільки користуватися з чужих запасів. Тобто я визнаю, що оратор повинен бути людиною бувалою, не новачком і не невігласом ні в якому предметі, не чужим і не стороннім у своїй галузі. ...Ніхто ніколи не міг ні пишності, ні переваги у красномовстві здобути без науки про промови і, що ще важливіше, без всебічної освіти.

...У судових дебатах це (ораторське слово — Г.С.) воістину

велика й чи не найвеличніша з усіх людських праць. Там єдиною мірою ораторського достоїнства в очах нетямущих є кінцева перемога; там перед тобою озброєний супротивник, якого слід побивати й відбивати; там частенько той, кому належить вирішувати справу, є неприхильним і гнівним або навіть другом твоєму супротивникові і ворогом тобі; і ось тоді ти повинен своїм словом переконати його, заспокоїти чи схвилювати і взагалі усіма способами налаштувати відповідно до обставин, перетворюючи в ньому ненависть у дружбу: ти повинен начебто за допомогою якоїсь механіки то напружити його душу аж до суворості, то розслабити до поблажливості, то збудити у ньому сум, то радість; повинен пускати у справу всю силу думок, всю вагомість слів. До цього має приєднатися виконання, що різноманітністю не припускає втоми, повне природності (за Г. Сагач).

5. Приєднайтеся до думки Квінтіліана, що давньоримський оратор Цицерон — цар адвокатури.

6. Схарактеризуйте судове ораторство часів Давнього Риму, з'ясувавши та проілюструвавши яскравими прикладами риторичні прийоми судового красномовства Марка Катона Старшого, Марка Антонія, Квінта Гортензія Гортала.

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- красномовство стало мистецтвом в умовах рабовласницького ладу, який викликав його необхідність та створив певні можливості безпосереднього впливу на розум і волю співгромадян за допомогою живого слова оратора;
- риторика як теорія ораторського мистецтва, “цариця всіх наук” зародилася у V-IV ст. до н.е. у Давній Греції;
- практичного застосування ораторське мистецтво вперше набуло у Сицилії;
- вчителями риторики стали софісти Кораке, Лісій, Горгій, Протагор;
- логографам належать перші спроби створити теорію судового красномовства, описати способи побудови судових промов та типові прийоми аргументації, вони склали на замовлення клієнтів тексти судових захисних промов;

- Горгій зумів перетворити риторику на мистецтво, зрівнявши її за силою та красою з поезією;
- теорію “істинного красномовства” (у протилежність ораторам-софістам, байдужим до істини) створили давньогрецькі філософи Сократ і Платон;
- риторика часів Еллади була представлена трьома галузями: судовою, політичною, урочистою;
- перед ораторами ставилися три основні завдання: 1) щось роз’яснювати; 2) спонукати до певної дії, рішення або думки; 3) викликати задоволення у слухачів;
- ораторів-професіоналів готували в спеціальних навчальних закладах — школах красномовства, перша з яких по суті була відкрита Ісократом 392р. до н.е. в Афінах;
- найвищим авторитетом урочистого красномовства був Ісократ;
- епохою в розвитку риторики є творчість Арістотеля — “найуніверсальнішої голови” серед давньогрецьких філософів, який услід за Сократом та Платоном найважливішим у промові вважав істинність сказаного;
- ”Риторика” Арістотеля — це єдиний давньогрецький твір, який дійшов до нашого часу в достатньо цілісному вигляді і в якому розглядаються судові промови, особистісні якості оратора, технічні сторони риторики;
- складовими успіху оратора Цицерон вважав освіту, природний хист та ораторські здібності;
- ”царем адвокатури” називали Цицерона, а його судові промови з кримінальних справ — взірцями красномовства;
- Цицерон вважав найважливішими умовами успіху судової промови переконаність оратора і прагнення переконати суд, чого можна досягти завдяки знанням, бо “знання дає зміст красномовству, матеріал для вираження”;
- досвід класичної риторики було узагальнено давньоримським оратором Квінтіліаном у 12 книгах “Риторичних настанов”, де він розробив структуру підготовки оратора, здатного добре говорити і переконувати;
- риторична культура Давньої Греції стала підґрунтям програми гуманітарної освіти в Європі за часів Ренесансу, XVIII ст. і в наш час зберегла істинну художню цінність як неперевершений синтез переконливої логіки, натхненного почуття, виразного стилю і променистого слова.

Чи відомо Вам, що...

- автором сентенції “Заговори, щоб я тебе розпізнав (упізнав, побачив)” є Сократ;
- перше цілісне уявлення про античне красномовство засвідчують риторичні джерела часів правління Перикла, який підтвердив свій ораторський талант сорокаріччям своєї влади в Афінах;
- першою судовою промовою Лісія була промова проти одного з тридцяти тиранів, винного у смерті його брата;
- своє самостійне життя Демосфен розпочав підлітком з участі у судовому процесі, де виступив проти своїх опікунів, які розкрали все майно, що дісталось йому у спадок від батьків;
- сучасники порівнювали оратора Демосфена з вихором або блискавицею за його вміння все запалювати і трощити своєю силою та владою під час промови;
- своїм життєвим прикладом Демосфен яскраво довів, що “поетами народжуються, а ораторами стають”;
- родоначальником латинського красномовства був відомий римський оратор і автор багатьох праць з юриспруденції Марк Порцій Катон Старший (234-149 рр. до н.е.); основними рисами його промов були максимальна стриманість, точність, лаконізм, стилістична вишуканість;
- захисні промови видатного судового давньоримського оратора Гальби, який мав юридичне мислення, умів добирати і розташовувати докази, виголошувати промову з великою силою і переконливістю, нерідко закінчувалися гучними оплесками;
- останнім яскравим представником доцицеронівського періоду римського судового красномовства був Квінт Гортензій Гортал, який започаткував два риторичні прийоми: перелічувати питання, які буде висвітлено у промові, й підбивати підсумки, у яких нагадаються доводи супротивника та власні;
- саме Цицеронові належить твердження “Щоб запалювати серця, промова має сама палати”;
- Цицерон виголосив понад 100 промов (першу — у 25-річному віці), тексти 57 збереглися, ставши риторичною скарбницею для всіх часів та народів;
- Цицерон виголосив найкоротшу промову (тільки 5 речень!) у сенаті, щоб віддячити Цезареві за прощення Марцеллія, на якого було зведено наклеп, через що той потрапив у немілість: “Давно я тримав мовчання. Проте не через страх: заважав біль за

товариша. Поки існує співчуття, жалість, немає місця наклепам. Істина завжди торжествує!";

- Цицерон стверджував: "Необхідно знати всю історію давнини, щоб черпати з неї приклади";
- Квінтіліан зазначив, що сучасники оцінили ораторське мистецтво Цицерона, проголосивши оратора "царем адвокатури";
- красномовство є щось таке, що дається важче, ніж здається, і породжується з багатьох знань та прагнень (*Цицерон*).

Чи переконані Ви, що...

- чия влада, того й мова; чия мова, того і влада;
- метод "сократівська іронія", ґрунтуючись на міркуванні від протилежного, активно застосовується у різних сферах практичної діяльності;
- судове публічне мовлення – одне з найдавніших та найповажаних у світі занять, один із найдавніших видів ораторського мистецтва;
- обов'язок оратора – говорити правду (*Платон*);
- красномовство – майстер переконання;
- думку можна порівняти з навислою хмарою, з якої ллється дощ слів (*Л.Виготський*);
- мислення є страждання (*Аристотель*);
- ніколи не слід заперечувати очевидне (*Цицерон*).

1.3. Риторична спадщина східних слов'ян

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ особливості риторичної культури часів Київської Русі та історичну цінність першої пам'ятки слов'янського красномовства у світлі риторичних традицій Давнього Світу
- ▶ досягнення української школи красномовства:
 - роль Києво-Могилянської академії як осередку просвіти та риторичної культури в Україні, Росії, Білорусі
 - риторично-гуманістичну концепцію видатного українського любомудра, поета, просвітителя Григорія Сковороди
- ▶ особливості риторичної концепції Феофана Прокоповича – видатного вченого, оратора, письменника, політичного та громадського діяча
- ▶ заслуги Михайла Ломоносова у розвитку красномовства; особливості і завдання загальних та прикладних риторик ХІХ ст.

- ▶ причини піднесення академічного та судового красномовства у другій половині XIX ст.; роль Івана Франка у розвитку риторичної культури політичних промов
- ▶ значення Інституту Живого Слова в історії розвитку риторики в Росії і роль народного золотослова як національної скарбниці правил етичного спілкування
- ▶ особливості слов'янського риторичного ідеалу

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

академічне красномовство	риторична освіта
етичне мовлення	риторична спадщина
загальна риторика	риторичний ідеал
золото слів	риторично-гуманістична
Інститут Живого Слова	концепція
кодекс неписаних законів моралі	ренесанс
логосфера	слов'янський риторичний
прикладна риторика	ідеал
принципи гармонії	судове красномовство
риторична культура	урочисте красномовство

1.3.1. Особливості риторичної культури часів Київської Русі, історична цінність першої пам'ятки слов'янського красномовства у світлі риторичних традицій Давнього Світу

1. Прочитайте текст і з'ясуйте, про якого видатного філософа, письменника, церковного і громадського діяча часів Київської Русі йдеться.

📖 Про життя *його* відомо нам украй мало. Ми не знаємо навіть про те, де й коли він народився, коли помер, де його могила. Отак і супроводжують це сповнене високої духовності життя численні загадки.

Знаємо ж достеменно, що спершу був *він* пресвітером церкви в селі Берестове біля Києва, що весь свій час віддавав святим книгам і мав тоді на одному з Дніпрових схилів печеру, куди часто приходив молитися й писати в тиші свої твори. Їх написав чимало, й вони мали великий успіх у сучасників, але до наших днів дійшов тільки один із них, що називається “Слово про закон і благодать” – пристрасний монолог про самоствердження Русі, великої нації й могутньої, авторитетної в тодішньому світі держави. *Він* трактує прийняття християнства не просто як новий важливий історичний період у житті Русі, а як прилучення її до важливих духовних і моральних істин, до Благодаті.

Його “Слово...” засвідчило, що в його особі Русь мала видатного філософа й письменника. І він належить не тільки тому часові, в який жив, а й нам, його нащадкам (*М.Слабошпицький*).

2. Прочитайте фрагмент із найвідомішої проповіді першого Київського митрополита Іларіона, виголошеної за присутності Ярослава Мудрого. З'ясуйте, що складає особливості риторичної спадщини Іларіона як видатної фігури слов'янської культури.

☞ Слово про закон і благодать

...Всі краї, і городи, і народи почитають і славлять кожного свого вчителя, того, що навчив їх православній вірі. Похвалімо ж і ми, по силі нашій, хоч малими похвалами того, хто велике і дивне діло сотворив, нашого вчителя і наставника, великого кагана нашої землі Володимира, онука старого Ігоря, а сина славного Святослава, про мужність і хоробрість якого в літа його володарювання слух пройшов по багатьох сторонах, а звияти його і могутність поминаються й пам'ятаються ще й нині. Не в худорідній, бо і невідомій землі володарював той, а в Руській, про яку відати й чути на всі чотири кінці землі. ☞

3. Схарактеризуйте програму мовленнєвої поведінки і виховання в контексті наведених риторичних рекомендацій Василя Великого.

Хай не буде в тебе софістичних прикрас у слові, промов гордовитих і рішучих, але в усьому відскай величність. Будь добрим з другом, ласкавим зі слугою, незлопам'ятним до зухвалих, людинолюбним до смиренних, утішай злошасних, відвідує хворих, зовсім ні до кого не стався презирливо, вітай з приємністю, відповідай зі світлим обличчям, до всіх будь прихильним, доступним. Не хвалися сам, змушуй інших говорити про тебе, приховуй, скільки можеш, свої переваги, а в гріхах сам себе звинувачуй, та не чекай звинувачень від інших. Не будь тяжким у виговорюваннях, звинувачуй не скоро і не з пристрасним рухом, бо це – ознака зарозумілості, не засуджуй за малозначуще ніби сам – суворий праведник.

4. Ознайомтеся з “Повчанням Володимира Мономаха”, адресованим нащадкам. Лаконічно сформулюйте чесноти, до яких закликає автор, і схарактеризуйте традиції давньоруського красномовства.

☞ Повчання Володимира Мономаха

Перш за все не забувайте убогих, а якщо можете, по силі годуйте їх і подавайте сиротам. І вдову захистіть, не дайте сильним

губити людину. Хто б то не був, правий чи винний перед вами, не вбивайте і не веліть убивати його; якщо і завинив хто в смерті, не губить християнської душі. Коли ж вам доведеться цілувати хрест перед братами своїми або перед будь-ким, то перше спитайте свого серця, на чому ви зможете стояти твердо, і тільки тоді цілуйте, а поклявшись, не порушуйте клятви, бо загубите душу свою.

Ніколи не майте гордошів у своєму серці і в розумі, а скажіть: сьогодні живий, а завтра помру; смертні ми. Старих шануйте, як батьків, а молодих, яко братів...

При старших годиться мовчати, премудрих слухати, старшим підкорятися, з рівними і молодими мати згоду й бесіду вести без лукавства, а щонайбільше розумом вбирати. Не лютувати словом, не ганьбити нікого в розмові, не сміятися багато. Очі тримати донизу, а душу вгору.

У домі своєму не ледарюйте, а за всім приглядайте самі, не покладайтесь на тіуна або на отрока, щоб не посміялися люди ні над домом вашим, ні над вашим обідом. На війну вирушивши, не лінуйтесь, не сподівайтесь на воєвод; ні їжі, ні питтю не віддавайтесь без міри, ні солодкому сну. Сторожу самі наряджайте і вночі, з усіх боків поставивши охорону, лягайте відпочивати коло своїх воїнів, а вставайте рано. Зброю не скидайте з себе поспіхом, не оглянувшись добре. Адже буває, що через лінь людина зненацька гине.

Брехні остерігайтесь, і пияцтва, і облуди, від того душа гине і тіло. Куди б ви не верстали шлях своєю землею, не давайте отрокам своїм чинити зло і шкоду ні селам, ні посівам, щоб люди не проклинали вас. А куди б не прийшли і де б не зупинилися, напійте і нагодуйте нужденного.

Найбільше шануйте гостя, звідки б він до вас не прийшов: простий, чи знатний, чи посол; якщо не можете пошанувати його дарунком, то пригостіть його їжею і питвом, бо він, мандруючи далі, прославить вас у всіх землях доброю чи злою людиною.

Хворого навідайте, покійника проведіть в останню дорогу, бо всі ми смертні. Не проминіть ніколи людину, не привітавши її, і добре слово їй мовте...

А тепер повідаю вам, діти, як трудився я в походах і на ловах із тринадцяти років. Спершу я на Волгу пішов, лісами, крізь землю в'ятичів послав мене батько туди, до Ростова-Суздальського. І знову, вдруге, ходив я до Смоленська, а від Смоленська ходив до Володимира на Волині. Тією ж зимою послали мене брати в Берестя на пожарище, що поляки попалили, і там я правив містом утихомиреним... Потім послав мене Святослав у Польщу, ходив я до

чеського лісу, і ходив у тих землях чотири місяці. Коли Святослав помер, знов я ходив у Смоленськ, а із Смоленська повернувшись, пройшов крізь половецькі війська з боєм до Переяслава і застав там батька, який повернувся з походу. А потім того ж літа ходили ми з батьком до Чернігова битися з Борисом і Олегом і перемогли їх. Знов ганялися за половцями, і гнали їх за Хорол, і обоз їхній великий взяли. А на весну посадив мене батько в Переяславі вище всіх братів. І билися ми з половцями, і ходили до Дніпра за річку Супій. І на шляху зустріли нас раптово половецькі князі, з вісьмома тисячами воїнів, і ми хотіли з ними битися, та наша зброя була відправлена вперед на возах, і ми вступили в місто Прилуки. А наступного дня пішли ми до Білої Вежі: перебили дев'ятсот половців і двох князів їхніх узяли, Осеня і Сакзя, і тільки два воїни їхні втекли. І знову, після смерті батька, на Стугні билися ми з половцями до вечора, билися біля Халепа, села над Дніпром, а потім мир уклали з їхніми князями...

Не осудіть мене, діти або хто інший, хто прочитає моє слово: не хвалю я ні себе, ні своєї сміливості, а хвалю я силу Творця і прославляю милість його за те, що він мене, грішного і слабого, стільки років охороняв од смертельної небезпеки і не лінював мене створив, а на всякі людські діла достойним. Прочитавши цю грамотицю, постарайтеся робити добрі діла на землі, смерті, діти, не бійтеся ні на війні, ні од звіра, труд виконуйте мужський, як вам те подобає. Ѡ

5. Пригадайте “золоте слово Святослава”, донесене до наших днів перлиною слов'янської літератури “Словом о полку Ігоревім”. Обґрунтуйте, чому “золоте слово Святослава” є визнаним взірцем високої риторичної культури того часу.

6. Прокоментуйте фрагмент зі “Слова в новий тиждень після Пасхи” Кирила Туровського – блискучого представника урочистого, величально-похвального красномовства Київської Русі. З'ясуйте функції ужитих автором метафор.

Нині ратаї слова, приводячи словесних ягнят до духовного ярма і занурюючи... рало у мисленневих борознах, проводячи борозну покаяння й засипаючи сім'я духовне, надіями майбутніх благ веселяться.

7. Опрацюйте фрагменти з першої рукописної російської “Риторики” (припускається, що її автор – митрополит Новгородський і Великолуцький Макарій), в основу якої покладений переклад латиномовного підручника (1577 р.) німецького гуманіста П.Меланхтона

і яка тривалий час (усе XVII століття) була дуже популярною в Росії. Прокоментуйте п'ять складових риторики, про які йдеться ("винайдення справи", "відмінності (розташування)", "поєднання слів", "пам'ять", "гласомірне мовлення"), і чотири види промов (навчальні, судові, дорадчі, показові).

Риторика

(1620 р., автор невідомий, фрагменти)

Риторика єсть яже (та, что) научает пути праваго и жития полезнаго добрословия.

...Сию науку называют также сладкогласие и краснословие, поскольку она учит красиво и удобно говорить и писать.

Про винайдення справ

(фрагменти)

Рисис по-грецькому означає мовлення або висловлювання, грецькі ж мудреці називають риторикою течію слів. Латинські мудреці також називають цю науку риторикою, а від неї почав іменуватися ритор, тобто вчитель благословія. Ця наука була чудовим способом прикрашена мистецьким у промовах грецьким ритором Демосфеном і главою латинського красномовства ("начальником латинського хитрословія") Марком Тулієм Цицероном. І тому цією наукою ніхто з філософів не нехтував, через те, що від неї виникав незліченний розум.

Ритор... досить мистецький у науці мовлення... (вміє говорити) доречні й похвальні промови в справах і на міських судах за звичаєм і законом тієї держави, де народився... (добирає) необхідні слова до усякої справи... безславної чи слави достойної, багаті чи бідної, праведної чи нечестивої... великі справи стислими словами... (щоб були присутні) світлість й сяяння словесне...

Пам'ять створюється вивченням і читанням божественного писання, а також літописів – для зміцнення розуму мовця й слухача.

Гласомірна промова (мовлення) буває поширеною чи стислою: в одних випадках вона подібна до того, як приховуване світлом на середину винесли й виявили, у других же – за ревністю ораторів, мовлення розгорається, наче світлоповітряне полум'я від іскри; інша промова (мовлення) пливе, наче корабель морем; або – виливається, наче якесь джерело чи солодкопивна ріка; або – наче мед, усолоджує і світлорозумно просвіщає; і то розширюється, то скорочується і багато мисленого розуміється.

Скільки є родів справ?

Чотири: навчальний, судовий, дорадчий, показовий.

Навчальний рід (“научающий”) описує способи й прийоми навчання, чого також діалектика вчить... Навчальний рід промов є метод (спосіб) навчання чи тлумачення простих питань і цілих фраз, чого навчає діалектика.

Рід судовий описує суперечки чи спірні промови двох суперників на суді.

Рід дорадчий (“рассуждающий”) вчить дбати й радити комусь у справах, а також відмовляти від протилежного, щоб чогось недоброго й недоречного не вийшло.

Рід показовий (“показующий”) має похвальні справи чи хулу.

Що є збудження? Збудження є показ обставин справи, які збуджують милосердя чи гнів або якесь інше почуття. Збудження виникає від різних бажаних місць: від честі, користі, безчестя, шкоди або благі й корисні люди домагаються милості й любові, безчесних же і огидних за природою, несправедливих і шкідливих люди ненавидять і гребують. Милосердя ж збуджують злидні, бідність, доля, важка не по літах і не відповідна походженню, звернення до добродійностей.

8. Обґрунтуйте, наводячи переконливі приклади, що перша східнослов'янська “Риторика” є спадкоємницею риторичних традицій античності.

9. Ознайомтеся з інформацією про структуру першої російської “Риторики” і сформулюйте засобами сучасної української мови відповідні назви книг та глав.

Русская “Риторика” состоит из двух книг: “О изобретении дѣл” и “О украшении слова”.

В первой книге содержится пять глав: 1. “Описание, или ознаменованіе риторики”; 2. “Четыре роды дѣл”; 3. “Шесть частей или статей речи или слова”; 4. “Мьста общіе”; 5. “Возбужденіе или воскуреніе сердца слышателей”.

10. З'ясуйте роль і соціально-культурні та просвітницькі завдання риторики за її визначенням, поданим у першій главі російської “Риторики”.

Риторика єсть яже научает пути праваго и житія полезнаго добрословія. Сію же науку сладкогласієм или краснословієм нарицает. Понеже красовито и удобно глаголати и писати научает.

11. Прокоментуйте завдання ратора, сформульовані в першій російській “Риторичі”.

А существо ратора таково есть, чтоб ему о такихъ вещахъ говорити мощно, которые в дѣлахъ, и на градскихъ судахъ по обычаю и по закону господства того, гдѣ родился, бывають пригодные и похвалныя.

12. Назвіть за матеріалами другої глави першої книги російської “Риторичі” і схарактеризуйте жанри чотирьох різновидів літературної мови (“роды наукающій, судебный, рассуждающій, показующій”).

13. Поясніть, як співвідносяться прикрашена промова і проста, ділова.

Диалектика простые дѣла показывает, сиречь голые. Риторика же к тѣмъ дѣламъ придает и прибавливает силы словесныя, кабы что ризу честную или нѣкую одежу”.

14. Опрацюйте фрагмент наукової статті “Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст.”, сформулюйте завдання та з’ясуйте особливості староукраїнського ораторського мистецтва.

☐ Староукраїнське ораторське мистецтво представлено в основному творами церковно-релігійного змісту. Світська ораторська проза – сеймові та судові промови, політичні виступи на народних зібраннях тощо – не збереглися. Провідним жанром ораторської прози на Україні в XVI-XVII ст. був проповідницький. Проповідь відігравала роль наймасовішого пропагандистського засобу. Вона була живим словом, зверненням до широких мас з церковної кафедри.

Українське ораторське мистецтво виникло на традиціях давньоруських. З періоду Київської Русі були успадковані збірники перекладних і оригінальних ораторських творів, які мали настановчі цілі. Вони передбачали насамперед популяризувати й поширювати християнську ідеологію і морально виховувати давніх русичів, уславлювати персонажів християнської міфології і видатних церковних діячів. Тому твори ораторського мистецтва доби середньовіччя називають ще учительною літературою.

Ораторська, або учительна, література включала в себе проповіді (які ще називали *словами, казаннями, повчаннями*) і послання. А той, хто складав і проголошував орації, звався проповідником, або казнодією. Проповіді призначалися для проголошення їх широкому колу людей, послання ж були зверненнями до однієї конкретної людини чи певної групи людей і

призначалися для читання. Однак на практиці часто траплялося так, що послання використовувалося повністю чи в уривках для проголошування їх на широку публіку, а проповіді переписувалися для індивідуального читання. Таким чином, чіткої межі між проповідями й посланням не було.

Яскравим прикладом такого явища може бути творчість Івана Вишенського. Його твори являють собою послання. Однак письменник розраховував і на те, що вони можуть проголошуватися. Переправивши з Афона на батьківщину свою “Книжку”, він у передмові до неї радив, щоб при індивідуальному читанні “не минати скорогонцем, як пусте вітряне коло, очима пробігаючи наперед написаного з місця на місце, але зупинятися... де мовиться про неправду і істину”¹.

При читанні вголос для слухачів передусім потрібно подбати про те, щоб читач був вправним у читанні – “звичкий і швидкий на око, щоб не повторював і не заїкався на одному місці двічі чи тричі, хай ... там, де кома, трохи зупиняється, а на крапках, минувши дві-три чи скільки може вмістити крапок особливо там, де закінчується вислів думки, хай дасть духові одпочити, відпочиває й робить зупинку – а це для того, щоб і простим, безкнижним слухачам було зрозуміло й дохідливо подано смисл прочитаного”² (І.Ченіга).

1.3.2. Досягнення української школи красномовства

1. Пригадайте, який навчальний заклад поклав початок Києво-Могилянської академії та які впливові сили того часу підтримували ідею створення першого вищого загальноосвітнього навчального закладу в Україні. Ї

2. Прочитайте текст і з'ясуйте, хто був фундатором Києво-Могилянської академії.

📖 Серед пам'яток архітектури Подолу привертає увагу будинок Києво-Могилянської академії – взірць українського бароко XVIII століття з його точними пропорціями, стриманими формами, приємним пластичним вирішенням фасадів, оригінальним заломом даху. На фасаді, що дивиться на площу, дві меморіальні дошки, які сповіщають, що тут свого часу навчалися такі видатні уми, як Михайло Ломоносов і Григорій Сковорода. Академія, заснована на початку XVII століття, була світильником, звідки струменіло світло по всіх обширах слов'янських.


¹ Вишенський Іван. Твори: Переклад з книжної української мови Валерія Шевчука.– К., 1986.– С.22.

² Там же.– С.21.

З 1615 по 1632 рік це була Братська школа. 1632 року з його ініціативи об'єдналися Лаврська школа на Печерську і Братська на Подолі. Новий навчальний заклад, названий іменем свого фундатора Петра Могили Києво-Могилянською колегією, здобув статус вищої школи. Це був водночас університет (оскільки викладалися ті ж дисципліни й за тією ж системою, що і в західноєвропейських університетах), і Академія наук (майже всі професори водночас були і вченими), і Академія мистецтв (викладалися поезика, ораторське мистецтво, музика, театр, образотворче мистецтво). Усе робилося для того, щоб з обдарованого підлітка зробити освічену й інтелігентну людину. Навчалися в колегії 12 років.

Об'єднуючи Лаврську і Братську школи, він запровадив одну з найдемократичніших для XVII століття систему екзаменування учнів при переході з нижчого класу у вищий або при закінченні повного курсу навчання (*Д.Степовик*).

3. Ознайомтеся з інформацією про Києво-Могилянську академію і схарактеризуйте її роль як осередка просвітницької та риторичної культури у Східній Європі XVII-XVIII ст.

 Києво-Могилянська академія довгий час була єдиним вищим навчальним закладом Східної Європи. Академія відіграла визначну роль у розвитку науки, культурного й літературного процесу в Україні в XVII-XVIII ст. Тут сформувався один із центрів філософської думки (Й.Кононович-Горбацький, І.Гізель, Й.Кроковський, М.Козачинський, Г.Кониський, Г.Сковорода та ін.), склалася літературна й поетична школа (К.Сакович, Л.Баранович, Д.Тупало, Ф.Прокопович, М.Довгалецький та ін.), розроблялася теорія українського поетичного мистецтва (Ф.Прокопович, М.Довгалецький, Г.Кониський та ін.).

Гуманістичною спрямованістю відзначалися курси риторики. Найдавніший курс риторики “Оратор Могилянський” підготував у 1635 р. Й.Кононович-Горбацький, найдавнішу поезику створив А.Стерновецький (“Книга про поетичне мистецтво”, 1637). Автором “Риторики” (в десяти книгах) був Ф.Прокопович (1681-1736). Його називали “сучасним Горацієм” за красу латинської мови, якою він писав більшість своїх філософських праць і поезій. В усіх вищих навчальних закладах Європи курси поезики, риторики, філософії майже до 40-х років XIX ст. викладалися латинською мовою. Таке правило існувало і в Києво-Могилянській академії.

Спираючись на Лукіана, Цицерона, Квінтіліана, Ф.Прокопович доводив, що красномовство – важливий чинник розвитку історії, національної самосвідомості й культури. Найголовніше призначення красномовства, за Ф.Прокоповичем, – утвердження блага вітчизни. Звертаючись до українських юнаків, він закликає їх наполегливо опанувати красномовство як мистецтво почесне й корисне.

Викладачі академії плідно працювали в галузі лінгвістики. Розвиток вітчизняної і європейської теоретико-практичної лінгвістики до початку ХІХ ст. характеризує тісний зв'язок з потребами шкільної освіти.

Є.Славинецький уклав найбільший староукраїнський словник “Лексикон латинський”, дав перекладачам і студентам не тільки словник двох мов – латинської й церковнослов'янської, а також наочно продемонстрував лексичні можливості слов'янської системи.

Я.Блоницький створив короткий курс грецької граматики. О.Павловський відомий як основоположник новоукраїнської граматичної традиції.

Перший вітчизняний курс гомілетики (теорії проповіді) створив І.Галятовський (?-1688). Він був одним з найосвіченіших в Україні, закінчив Київську колегію, згодом викладав риторику в академії, у 1659-1664 роках був її ректором. Визнанням сучасників користувалася більшість його творів, особливо збірка проповідей “Ключь разумьня...” (де він виклав теоретичні засади барокової проповіді) і “фундаменти” (спрямовані проти католицизму та унії).

У своїх працях І.Галятовський використовує джерела від античності до нової доби, коментує твори Овідія, Вергілія, Цицерона, Сенеки, Йосифа Флавія, Климента Александрійського (ІІ ст. н.е), християнських письменників ІІ-Х ст., західноєвропейських авторів ХІІ-ХVІІ ст., німецьких істориків Альберта Кранція і Яна Слейдена, польських істориків Яна Длугоша і Мацея Стрийковського та ін.; посилається на вітчизняні джерела – “Палінодію” З.Копистенського, “Четьї Мінеї”, “Житіє князя Володимира”, фольклорні пам'ятки тощо.

Плідними були наукові зв'язки Києво-Могилянської академії з освітніми закладами Кракова, Магдебурга, Константинополя та ін.

З кінця ХVІІІ ст. академія поступово втрачає роль культурноосвітнього центру (закрита 1817 р.), її функції перейняли Київська духовна академія (1819) і Київський університет (1834).

4. Прочитайте текст і з'ясуйте, про який освітній і культурний центр у Східній Європі йдеться.

📖 У культурному надбанні українців вона була, є і залишиться явищем, яке яскраво підтверджує розум і талант народу, його самосвідомість і прагнення до самореалізації, самовиявлення. Майже 200 років вона виконувала роль освітнього і культурного центру не лише в Україні, а й у Східній Європі. Та її роль у культурному житті України не можна обмежити лише цим. Вона мала ще одну історичну цінність – заклала підвалини для інтелектуального і культурного життя другої половини XVIII-XIX ст., її здобутками жилися Харківський та Київський університети, Київська духовна академія, численні школи та колегиуми, Слов'яно-греко-латинська академія в Москві, Академічний університет в Петербурзі, школи в Росії, Білорусії, Сербії.

Її випускники займали високі пости у Війську Запорозькому, творили Гетьмансько-козацьку державу, були носіями національно-визвольних ідей. Існуючи в умовах наступу на Україну російського великодержавного шовінізму, вона продовжувала поповнювати українську поезію, літературу, музику, науку новими здобутками, що жили національну самосвідомість і заперечували будь-які спроби довести другосортність нації.

Вона з'явилася не за наказом згори, а була створена волею самого народу. Вона увібрала в себе дух народу, а потім і сама жила його. На неї мав величезний вплив загальноєвропейський історичний процес, який обумовив прийняття Україною ідей гуманізму та реформації (М.Братасюк).

5. Відомо, що 127 підручників риторики (зі 183, описи яких дійшли до нашого часу) були написані в Києво-Могилянській академії. Назвіть авторів найвідоміших у той час підручників з риторики, зокрема автора першого українського друкованого підручника риторики. 📖

6. Прочитайте фрагменти з першого надрукованого в Україні керівництва з риторики “Наука албо Способ зложеня казаня”, виданого 1659 р. ректором Києво-Могилянської академії Йоаникієм Галятівським. З'ясуйте, про які обов'язкові вимоги до будь-якого ораторського жанру йдеться, та сформулюйте їх засобами сучасної мови.

📖 Старайся, жебы все люде зрозумѣли тое, що ты мовишь на казаню”, нужно “ясне, выразне и просто до зрозумѣня людзкого казанье повѣдати”. “Если будеш слово божое проповѣдати, а

нькто его не зрозумієт, себе самого будешъ проповѣдати и выславляти, не слово божіє.

7. *Ознайомтеся з інформацією про українського освітнього, громадського і церковного діяча Інокентія Гізеля (бл. 1600 – 1683, Київ). З'ясуйте, наводячи аналогії, чому його називали “українським Арістотелем”.*

Інокентій Гізель 1642 року закінчив Києво-Могилянську академію, з 1645 по 1650 рр. обіймав посаду ректора. Читав курси філософії та психології. 1656 року він став архімандритом Києво-Печерської лаври. Був учасником переговорів 1654 року про возз'єднання України з Росією.

Гізель був одним із найосвіченіших діячів в Україні XVII століття. Лазар Баранович називав його “Арістотелем”. До нас дійшли дві філософські праці вченого: “Твір про всю філософію” та “Мир із Богом людини”.

8. *Прочитайте текст і з'ясуйте, про якого видатного українського філософа, поета йдеться.*

☐ Він мав своєрідний розум: його бентежило те, що для тисячі інших людей було буденним і звичайним. Йому хотілося прочитати книгу буття, розгадати сенс людських вчинків, заглянути в людську душу, як заглядали цікаві глядачі за завісу вертепу на різдвяних виставах.

Щоб задовольнити цю душевну спрагу, йому потрібно було ще оволодіти знаннями, пробратися крізь хащі релігійно-ідеалістичних словосплетінь. Чи вдасться це йому, чи знайде він принаймні вірний напрямок шукань?

До сьогодні в Чорнухах збереглася легенда про те, як він покинув домівку. Одного разу, пасучи отару, він нібито зачитався і не помітив, що одна вівця десь подалася. Батько, роздратований тим, що з нього поганий помічник, побив його. Після цього хлопець зник з дому. Знайшли його в сусідньому селі аж через місяць, там він наймитував і збирав гроші на навчання. Закінчилася ця пригода примиренням з батьками, які спорядили сина вчитися до Києво-Могилянської академії.

Цей переказ дещо наївний. Зачитатися хлопчик міг хіба що часословом. Проте думками своїми він був, звичайно, далеко від овечок, а норів цей тишко справді мав такий, що від батькового батога він міг податися світ за очі.

Проводжаючи синів, батьки, напевне, сподівалися, що ті заживуть якщо не слави, то достатку, а *він* вивчиться й повернеться в духовному званні, житиме в пошані.

Важко сказати, які картини хвилювали юнака, коли він пробирався до Києва вчитися. Мабуть, ще тільки починав замислюватися над драматизмом навколишнього життя. Але щемливе відчуття несправедливості, з якою доводиться стикатися в житті, уже було йому знайоме (*І.Драч*).

9. Опрацюйте фрагменти наукових статей і проаналізуйте філософські погляди великого українського любомудра, в яких відбилася українська світоглядна ментальність.

☐ Українській культурі, насамперед філософії, XVIII століття дає такого велетня, як Григорій Сковорода (1722-1794), від якого починається доба класичної української філософії (XVIII-XIX ст.).

Філософія, за Сковородою, є саме життя. Вважаючи предметом філософії людину, Сковорода розглядає головним у ній не її “теоретичні” здібності, а емоційно-вольове єство її духу – серце. “Філософія, або любов до мудрості, скеровує все коло діл своїх до тієї мети, щоб дати життя духу нашому, благородство серцю, світлість думкам, яко голові всього. Коли дух веселий, думки спокійні, серце мирне, – то й усе світле, щасливе, блаженне. Оце є філософія”.

Згідно зі Сковородою, реальний світ є результатом гармонійної взаємодії трьох світів: загального світу, в якому “живе усе породжене” великого світу; другий світ “є мікрокосмос, себто світик, світочок, або людина”; “третій світ є “символічний, або Біблія”. Між “великим світом”, макрокосмосом (природою) і мікрокосмосом (людиною) існує відповідність, гармонія. Але гармонійність ця встановлюється не сама собою, а залежить від уміння людини “розшифрувати” символи Біблії – третього світу, який опосередковує взаємини людини і природи.

Український історик філософії Д.Чижевський, аналізуючи погляди Сковороди, писав: “кожен символ не має у нього твердого, певно-усталеного, різко обмеженого значення, а має певну множинність значень, межі значності яких почасти суміжні, почасти перехрещуються, почасти цілком різні”. Тому людське життя і є філософія, тобто прочитування і розшифрування символів Біблії, причому можливі різні (а не одне єдине) правильні прочитання. Це надає людському життю творчого характеру, розмаїття досягнення

гармонії щасливого життя. При цьому зміст життя дає праця (вона і є реальним процесом “прочитування”, розшифрування символів “третього світу”).

Перед нами філософська позиція, у якій вирізняються риси світоглядної української ментальності; кордоцентризм (серце як ество людського духу), екзистенціально-індивідуальна множинність світу (три світи), антеїстична тенденція (“сродна” праця) (*І.Бичко*).

☞ Вісімнадцяте століття в історії української культури було позначене відомим злетом, зокрема появою філософської теорії Г.Сковороди – видатного українського просвітителя-гуманіста, філософа, письменника. Особливості стилю мислення Григорія Сковороди, вихідні принципи його філософської позиції, принцип самопізнання, філософія серця і розуміння щастя склали самобутній імідж українського інтелігента-творця чи не найзначнішого в історії філософської думки України вчення.

Ідейно-теоретична спадщина Г.Сковороди тісно пов’язана з найрізноматнішими традиціями Давнього Світу, репрезентованого, зокрема, великими філософами: Сократом, Платоном, Арістотелем – і зосереджена на людинознавчій, етико-гуманістичній проблематиці. Гуманістичні ідеї “українського Сократа”, відтворені в афоризмах, притчах та максимах, вражають своєю глибинністю, “діалектикою антитез і зіставлень”, істинністю та влучністю і плекають живу думку й душу. Роздуми філософа над такими категоріями людського буття, як щастя, премудрість, любов, чесність, виявляють цінність цих категорій і сьогодні. Надзвичайно цікавими у світоглядному і мовленнєвому аспектах є найбільш значні філософські твори письменника, а саме: “Симфонія, нареченная Книга Асхань о познанні самого себе”, “Разговор пяти путников о истинном щастіи в жизни”, “Начальная дверь ко христіанському добронравію”.

Відомо, що Г.Сковорода писав багатьма мовами, проте національні особливості виявлялися в його думках самі собою. Невід’ємною складовою частиною філософських трактатів та діалогів видатного письменника-любомудра є світоглядна лексика, яка, ставши своєрідним явищем в історії української літературної мови, мала величезний вплив на формування наукового стилю української літературної мови XVIII ст.

Основною терміноодиницею в етичних роздумах письменника була лексема *щастіє* (*щастье, счастье*), яка для означення найвищої міри трансформувалася в іменник *благощастье*.

Знайомство з духовними настановами Григорія Сковороди до самопізнання, самозаглиблення, шляхетного індивідуалізму,


пошуку істинних категорій людського буття – щастя, премудрості, любові, чинності – пробуджує в душах читачів ті гуманні почуття й національну духовність, які складають справжні вартості українського інтелігента.

Сьогодні не випадковою є потреба саме в Сковороді та його духовному космосі – загальному символічному світі вищої мудрості. Сплеск зацікавленості цим філософом як у національній, так і у світовій культурі посилюється. Надбання мислителя мають високий гуманістичний потенціал у світоглядному, мовленнєвому й естетичному вихованні молоді.

Саме на перетині діалогічних струменів, що пов'язують філософа із сучасниками, попередниками й наступниками, і виявляється справжній сенс вчення Г.Сковороди: чим оригінальнішим і глибшим є філософське прозіння мислителя, тим ширший, багатший, розмаїтіший є той загальнолюдський контакт, через який з'ясовується істинна сутність його вчення. На думку українського любомудра, людина у процесі життя розкриває саму себе, повертається до глибинних основ свого існування і йде шляхом переображення в мисленнєво-мовленнєвому просторі.

Таким чином, саме національна культура, поєднуючи історичну пам'ять минулого і його віддзеркалення в сьогоденні, допомагає вберегтися від холодних абстракцій бездуховності, посилити той відродницький дух, який був притаманний культурі українського народу впродовж майже всієї історії України, і віднайти у самопізнанні сенс життя (*Г.Онуфрієнко*).

10. Прочитайте “Розмову п'яти подорожніх про істинне щастя в житті”. З'ясуйте позицію автора і підготуйтеся до обговорення за “круглим столом” проблеми “Що є істинне щастя?”

 **Особі:** Афанасій, Яків, Григорій.

Афанасій. Люди в житті своїм працюють, метушаться, щось від когось утаюють, а нащо – багато хто й сам не тямить. Коли помислити, то з усіх людських діл, скільки їх там тисяч різних не є, буде один кінець – радість серця. Чи не для сього вибираємо ми за нашим смаком товаришів, аби мати задоволення від спілкування з ними; дістаємо високі чини, аби пиha наша від догідливості інших розпалювалася; вигадуємо всілякі напої, страви, закуски для володження смаку; вишукуємо різні музики, створюємо безліч концертів, мінуетів, танців і контраданців для звеселення слуху; споруджуємо гарні будинки, насаджуємо сади, тчемо золотогані парчі, матерії, вишиваємо їх різними шовками і приємними для ока квітками й обвішуємося ними, щоб було приємно оку і ніжно тілу;

складаємо запашні спирти, порошки, помади, духи і ними задовольняємо свій нюх. Одне слово, всіма способами, які лише вигадати можемо, намагаємося звеселяти дух наш. О, якими великими веселоцями користуються вельможні й багаті персони! В їхніх палацах живе розчинений у радощах і задоволенні дух. О, яка дорога ти, радосте сердечна!

За тебе царі, князі й дуки платять безліч тисяч, а ми, біднота, що не має статків, начебто живимося тими крихтами, що падають з їхніх столів. Погадай же нині, якими гульбищами охоплені всі славні європейські міста?

Яків. Достеменно великими. Однак як чув, що ніде немає більше веселоців та розваг, ніж у Парижі й Венеції.

Афанасій. Певно, багато їх там, та допоки ти до нас їх з Венеції перевезеш, то помремо тут з нудьги.

Григорій. Годі пащекувати, любі друзі, високі посади, веселе місто, всілякі грища та розваги і всі ваші витівки безсилі потішити дух і тим вигнати нудьгу, що заволоділа вами.

Яків. А що ж зможе?

Григорій. Лише знання того, що складає щастя і як його віднайти.

Афанасій. Се так, ми народилися для справжнього щастя і мандруємо до нього, а життя наше – шлях, що тече, як річка.

Яків. Здавна вже шукаю я щастя, але ніде його знайти не можу.

Григорій. Коли достеменно хочете його віднайти, то скажіть мені, що для людини найкраще?

Яків. Бог його знає, і взагалі, нащо питаєш про те, чого великі мудреці не змогли вирішити і розійшлися у своїх гадках, як подорожні на шляху? Адже те, що найкраще, – те й найвище, а що найвище – всьому голова і кінець. Се найкраще добро звалось у стародавніх філософів завершенням усіх доброт і верховним добром; хто ж тобі дасть відповідь, що таке є край і пристанище всіх наших бажань?

Григорій. Тихіше, друже мій! Дуже далеко ти забрів. Я спитаю простіше: чого ти у своєму житті бажаєш найбільше?

Яків. Ти наче палкою покопирсав мурашник – так несподівано розворушив мої бажання.

Афанасій. Я бажав би знайти високий чин, щоб мої підлегли були міцні, як росіяни, а добродішні, як стародавні римляни; щоб будинок мій був венеціанський, сад флорентійський; бажав би бути розумним, вченим, шляхетним і багатим, як бик на шерстину...

Григорій. Що ти брешеш?

Афанасій. ...дужим, як лев, гарним, як Венера...

Яків. Прийшла й мені на згадку Венера, так звана собачка.

Григорій. Прошу, кажіть.

Яків. ...Хвостатим, як лев, головатим, як ведмідь, вухастим, як осел...

Григорій. Маю сумнів, щоб могли увійти в вуха божі такі безглузді бажання. Ти за своїми вигадками подібний до дерева, яке хоче бути водночас і дубом, і кленом, і липою, і березою, і фігою, й оливою, і явором, і фініком, і трояндою, і рутою... сонцем і місяцем... хвостом і головою... Дитинча, що сидить на материних руках, часто хапається за ніж, за вогонь, але премилосердна наша мати природа краще знає, що нам корисне. Хоч і плачемо, й пориваємося, вона сосками своїми всіх нас уміру харчує й зодягає, і сим добре маля задоволене, а злорадне хвилюється саме й інших турбує. Скільки ж мільонів сих нещасних дітей день і ніч волають, нічим не задоволені: одне їм дадуть у руки – вони плачуть за чимось іншим. Годі нам бути нещасливими.

Афанасій. Чому ж?

Григорій. Не можемо знайти щастя.

Яків. Бо що?

Григорій. Бо не бажаємо і бажати не можемо.

Афанасій. Чому?

Григорій. Тому що не знаємо, в чому воно полягає. Початок справи – знаття, звідки йде бажання – пошук, потім отримуємо результат, ось і задоволеність, тобто те, що отримуємо і що для людини благо. Затям відтак, що таке премудрість.

Яків. Я часто чую се слово: премудрість.

Григорій. Сенс премудрості в тому, щоб осмислити, в чому полягає щастя, – ось праве крило, а добродісність прагне до пошуку. Через се вона в греків та римлян мужністю і силою зветься – ось і ліве крило. Без сих крил годі вибратись і полетіти до гаразду. Премудрість – се гостре, далекозоре орлине око, а добродійність – мужні руки і легкі оленячі ноги...

Яків. Отже, що тобі сказати?

Григорій. Зголосіть головне ваше бажання.

Яків. Наше найбільше бажання – бути щасливими.

Григорій. Хіба ж ти бачив звіра або птаха без сих думок? Скажи, лишень, де і в чому те щастя, яке шукаєш? А без сього, рідний, ти сліпечь: він шукає батьківський замок, але не знає, де він. Знає, що шукає щастя, але, не тямлячи, де воно, впадає в нещастя. Премилосердна природа всім без винятку відкрила шлях до щастя...

Яків. ...Все народжується на добрий кінець. А добрий кінець – оце і є щастя... (Г.Сковорода).

11. Прокоментуйте думку українського філософа, просвітителя-гуманіста й поета в контексті відомого вислову французького письменника **А.Франса "Слова – теж вчинки"**. Які застереження містить наведена думка Григорія Сковороди? Сформулюйте відповідні поради до спілкування своєму сучасникові.

О, якби ми в ганебних справах були такими ж соромливими, боязливими, як часто ми буваємо боязливими й хибно соромливими в порядних вчинках!

12. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами відоме твердження Г.Сковороди: **"Книги очищають душу і навчають керувати почуттями"**. Підготуйте та виголосіть на науково-практичній конференції "Роль книги в житті сучасної молоді" повідомлення, епіграфом до якого стануть ці слова Г.Сковороди.

1.3.3. Особливості риторичної концепції Феофана Прокоповича –вченого, оратора, письменника, політичного та громадського діяча

1. Проілюструйте прикладами відомий вислів Ф.Прокоповича, професора риторики Києво-Могилянської академії, видатного українського вченого, оратора, письменника, політичного та громадського діяча, автора славнозвісного "Букваря", знавця багатьох мов.

Переконлива мова лікує душі: у нещасті – захистом, у щасті – найбільшою прикрасою.

2. З'ясуйте силу красномовства та його гуманістичну сутність, прокоментувавши наведені думки Ф.Прокоповича.

Силами красномовства допомагаємо друзям, відбиваємо зазіхання ворогів, захищаємо невинних, засуджуємо нечесних, викриваємо засідки, перешкоджаємо розрухам безпутників, відвертаємо шкоди й небезпеки. Потім цим шляхом зав'язуємо і зберігаємо дружбу, ним же потішаємо пригноблених у нещасті, даємо розраду в дуже важких становищах, викорчовуємо ненависть, здобуваємо прихильність, втихомирюємо сварки і незгоди.

...ті, які приступають до вивчення цього мистецтва, найдостойнішого і найкращого, хай найперше навчаться бути чесними і корисними для людського життя. Нехай вони знають, що оратори, як і воїни, одержують від вождя мечі не на те, щоб переслідувати чесноту, а щоб відбивати вади, – щоб відстоювати

справедливість, щоб нести допомогу невинності, щоб сміливо захищати Батьківщину й церкву.

3. Переконайте своїх слухачів у справедливості твердження Ф.Прокоповича про те, що **“джерелами красномовства є природа, талант, освіта, тренування, наслідування”**.

4. Схарактеризуйте структуру підручника Ф.Прокоповича “Риторика” і порівняйте з “Риторикою” Арістотеля. З’ясуйте спільне й відмінне та сформулюйте заслуги вченого у розвитку української школи красномовства.

5. Опрацюйте фрагменти першого розділу першої книги Ф.Прокоповича “Загальні вступні настанови” з курсу “Риторика” і сформулюйте достоїнства красномовства.



Про похвали красномовству і, передусім, про його переваги

Кожне мистецтво, що посідає гідне місце в громадянському житті, треба оцінювати, беручи до уваги такі два чинники: поперше, чи воно почесне, а далі – чи корисне. Якщо немає одного з цих чинників, то [таке мистецтво] можна визнати, якщо [немає] жодного – не можна.

Справді, його достойність можна вбачати в тому, що воно приносить людині дивну приємність, тому що трактує про найвеличніші справи, і воно надзвичайно могутнє й має велику силу, адже всі сприймають його оплесками, і його завжди будуть наділяти найвищими почестями.

Бо що можна уявити собі принаднішим, приємнішим, солодшим, ніж те, що саме тільки красномовство, немов би забуваючи про себе, притягає й захоплює людські душі.

Усі інші справи, що навіть найбільше радують почуття людей, дуже скоро приносять перенасиченість і перестають подобатись: чарівні краєвиди, повз які, розглядаючись у задумі, ми проходимо; найвишуканіші страви викликають у нас відразу, коли ми переситилися або страждаємо морською хворобою; звук музичного інструмента, хоч би який був найприємніший, коли триває довго, надокучає нам швидше, ніж перестаємо його слухати. Одна лише промова, прикрашена словами й думками, [завжди] з приємністю сприймається слухачами, і якою б довгою вона не була, здається, не може наситити нас.

Мужа, обдарованого хистом красномовства (якщо лише немає заздрості), усі мимоволі приймають, захоплюються ним, люблять, добровільно зав'язують із ним дружбу, часто до нього звертаються, залюбки біля нього сідають, спостерігають за його обличчям і стежать за його мовою. Коли він починає щось говорити, зникає гамір і шум, мимоволі затихають розмови, усі в напруженні повертають обличчя на його слова. Переважно буває так, що слухачів вражають чари промови, й вони, під впливом палкого захоплення, починають аплодувати, пристрасно вигукують.

Отож, якби промовцеві довелося давати винагороду за ораторське мистецтво, то можна було б належно оцінити його. Адже ж він турбується й проводить найважливіші справи на форумі, в судах, у курії, в сенаті, в царському палаці, у священних храмах і найсвятіших церквах. Він розкриває й переслідує злочин, дискутує про чесноти й достоїнства, відкриває таємниці природи, нарікає на нестійкість долі, розповідає про виникнення й загибель царств і про суєтну непостійність речей, ставить перед очі подвиги героїв і царів, величаво прикрашує мужів, що жили у славі, тлумачить священні справи трисвятого й найбільшого бога, виголошує похвали, подає народові накази й закони. Словом, все, що лише є у природі речей, може бути предметом [промов] оратора... Він охоплює своїм словом усі важливі справи. Що ж можна сказати, щоб гідно оцінити його могутність? Нічого не важила б ані зброя, ані велике військо, якби за допомогою красномовства не вдалося прогнати страх, додати надії та великої відваги, а заохочуванням запалити воїнів. Навпаки, якщо хтось бачить, що на нього наступають, він вибиває їм зброю з рук і відважних робить боягузами, хоробрих – безсилими, божевільних – лагідними та спокійними.

Отже, якою повинна бути та сила, котрій міг би підкоритися дух? Напевне, такою силою є красномовство. Бо яким чином раніше згадані оратори стільки зробили, як не цією неймовірною силою і могутністю? Вона легко проникає в душу й виманює її, звідки хоче, захоплює й жене, куди хоче, робить якою хоче, викручує, обертає, зміцнює, запалює гнівом, хвилює обуренням, дотикає любов'ю, спонукає до сліз, звеселяє, наповнює зворушенням і страхом, але ті самі емоції, коли захоче, залюбки виполоує й викорінює. Справді, гравець не володіє так досконало м'ячем, як оратор душею людини. Ніхто [інший] на великих зборах не має такої влади над безліччю учасників, на яких він може впливати. Оратор водночас ранить і знищує всіх тією самою зброєю й тим самим ударом. І справді дивно: стоїть велика юрба, серед якої товпляться вчені й неписьменні, полководці й найхоробріші герої, проте їх хвилюють слова однієї

людини, і вони бліднуть, червоніють, відчувають у собі дивну зміну, і навіть самі царі стають рабами промовця – так ідуть у душі за його промовою і дозволяють вести себе, куди б він не захотів. Що ж є сильніше, ніж це мистецтво?

6. Опрацюйте фрагменти з 2-го розділу першої книги Ф.Прокоповича “Загальні вступні настанови” з курсу “Риторика” і з’ясуйте користь красномовства.

Про корисність красномовства

Багато благ як громадських, так і приватних, а також божественних, і вигод людського життя приносить красномовство. Загальні користі такі: по-перше, завдяки красномовству найперше люди відокремились від тваринного й дикого життя, а об’єднавшись у спільній громаді, заснували міста та встановили тверді закони.

У час миру велика користь красномовства полягає в захисті справедливості, каже Арістотель в першій книзі "Риторики", бо [захист справедливості] – це неабияка справа для справжніх чи малих талантів, і їх [незначні таланти] цілком не можна зворушити голими аргументами, а [треба] відстоювати високохудожньою й багатою промовою.

Отже, силами красномовства допомагаємо друзям, відбиваємо зазіхання ворогів, захищаємо невинних, засуджуємо нечесних, викриваємо засідки, запобігаємо заворушенням ледачих, відвертаємо шкоду й небезпеку. Далі в такий спосіб зав’язуємо і зберігаємо дружбу, втішаємо пригноблених у нещасті, даємо розраду в дуже важких обставинах, викорчовуємо ненависть, еднаємо прихильність, втихомирюємо сварки й незлагоду.

Тут доречною є цінна вказівка Корнелія Тацита або, коли бажаєте, Фабія Квінтіліана в діалозі “Про славних ораторів” (розділ 5): “Отже, сила і користь красномовства забезпечують притулок і опіку іншим, коли вони добре живуть. Коли ж вибухне небезпека над твоєю власною головою, тоді, їй-богу, панцир і меч не є певнішою обороною в бою, ніж красномовство для звинуваченого і для того, кому загрожує небезпека; це оборонна, а водночас наступальна зброя, якою можеш однаково і відбивати удари, і наступати; чи то в трибуналі, чи в сенаті, чи перед імператором”.

Залишається ще викласти декількома словами те, що я обіцяв на початку цього розділу, а саме те, яка користь із красномовства може бути для нашої батьківщини, передусім у наш час. Висловити про це свою думку примусило мене помилкове уявлення

сучасників, які вбачають призначення красномовства [лише в тому] і витрачають сили для оволодіння ним лише з тією метою, аби уміти люб'язно вітати гостей, на бенкетах складати сердечні побажання друзям або володарям і в святкові дні протягом року щиро їх вітати.

Усе це я не виключаю з практики ораторського мистецтва, але заявляю, що це надто неповажні теми для виступу, і разом з тим кажу, що є багато важливішого, що ми мусимо розглянути. І хоч його можна легко зрозуміти зі сказаного вже, проте дечого нам хочеться торкнутись окремо.

1. Скільки є в нас визначних громадян і правителів, які дають нам матеріал для того, щоб виголошувати їм похвали, коли вони добре й розумно правлять державою, коли хоробро ведуть справу на війні, щоб їх хоробрість не канула в забуття і щоб спонукувати до подібних вчинків інших!

2. Потім, оскільки наш вік зайнятий війнами більше, ніж якийсь інший, на нашу думку, матиме значення для військової справи те, що і вожді, і чимало воїнів будуть озброєні красномовством і вмітять відповідною промовою запалити інших до діяльного виконання обов'язку.

3. Коли здається, що воїни, збуджені незаконністю або розбещені неприборканим свавіллям, хочуть підняти бунт і повстання (що в нашому народі з його вільною вдачею часто трапляється), то чи не більше, [скажіть], будь ласка, треба бажати того, щоб ця пожежа погасилася якоюсь безкровною перемогою, ніж кровопролиттям? Тому, коли зброєю не можна так легко перешкодити їх заколотіві, то яка ж тут потрібна сила, як не красномовство?

4. При складанні листів хіба вузьке поле розкривається перед нами? Передусім, коли треба нам писати не про родинні, а про вельми важливі державні справи, то немає жодного роду промови, який не доводилося б застосовувати в листах. Треба просити й давати поради, звільняти від заздрості до чужого добра, від наклепу на невинних, звинувачувати нечесних та кривдників, вітати з перемогою, подавати справи громадян до відома союзників, просити допомоги в іноземних володарів та інші подібні справи.

5. А оскільки в нашій державі такий великий авторитет і велика територія, що треба посилати посольства майже до всіх народів, то я питаю: як можна захищати в цій справі нашу гідність, коли б не було красномовних мужів, яким можна безпечно доручити думку володаря, які в союзників знайшли б допомогу батьківщині, а у ворогів – зберегли авторитет республіки [держави] і так повели доручені їм справи, щоб вони не залишилися

невиконаними або щоб інші не були змушені полагоджувати за них ці справи силою?

6. Нарешті, невже не здається, що наша батьківщина навіть мовчки благає допомоги красномовства і лише дещо, що досі вона зробила, передано пам'яті нащадків. Але все, віддане забуттю, затьмарило водночас найбільшу славу. Отже, не було письменства і не було таких, що закріпили б це в історичних пам'ятках. Тому з яким великим болем оплакуємо те, що приклади наших пращурів не дійшли до нас. Тому нам треба тепер докладати чимало зусиль, щоб події наших часів не залишилися невисвітленими і невідомими.

7. З іншого боку, церква своїм правом домагається для себе допомоги красномовних мужів, і хоч їй не допомагають люди жодними засобами, вона сильна сама по собі й не може захитатися, проте як часто зазнає втрат, так і часто просить від людей допомоги і, щоб відбити зухвальство еретиків, потребує, передусім, красномовної мудрості.

8. Треба також проповідувати хвалу Богові трисвятому й найбільшому, і хоч не може йому довірятися жодна промова, проте, коли не втокмачувати проповіддю цього частіше у притуплені й зіпсовані гріхом людські душі, вони [ці похвали] здаватимуться малими або просто [лишатимуться] невідомими. Треба також показувати народові чесноти святих людей і, переважно, пресвятої Богоматері, аби їх наслідувати чи захоплюватись ними.


9. Не може бракувати тут місця і для писаного красномовства; переважно треба описувати життя святих людей, а передусім тих, кого породила Русь, щоб, нарешті, знали навіть неписьменні, а також ті, що захоплюються лише власними переказами, тобто наші вороги, що наша батьківщина й наша релігія вельми багаті на чесноти, і щоб, нарешті, відучилися закидати нам, що ми позбавлені релігійних почуттів. Слід піднімати також іншу історію церковних подій: що наша церква зробила протягом минулих років, а що за нашої пам'яті, або яких зазнала переслідувань, – це треба передати нащадкам.

10. Справді, це великий обов'язок, що накладається на єпископів та на інших священиків, щоб довірений їм народ навчали таємниць віри, щоб викривали злочинців і наvertsали їх на шлях розважності.

Як же вони виконають такий важливий обов'язок, коли самі будуть без'язики й позбавлені дару слова? Не можна розказати, на яку небезпеку наражають своє спасіння, якої втрати завдають іншим ті, що, не навчені цього мистецтва, домагаються священницького сану, тобто, це становище вони вважають не чим

іншим, як торгівлею, призначеною для тілесної наживи й найганебнішого прибутку. Яка сліпота, о безсмертний Боже! Яка темрява затемнила душі цих людей! Українські юнаки! Батьківщина, а водночас і церква, щоб виправдати ваше довір'я, наполегливість, зусилля і працю для досягнення цих та безлічі інших благ, просить вас: подолайте відразу, переможіть труднощі, не шкодуйте жодної хвилинки часу присвятити цій дуже приємній праці. Бо це мистецтво таке почесне, таке корисне, що якби воно ховалося за океаном, на самому краю світу, то його треба було б шукати, – так воно своєю цінністю перевершує всякі труднощі й працю.

7. *Ознайомтеся з фрагментами третього розділу першої книги Ф.Прокоповича “Загальні вступні настанови” з курсу “Риторика” і з'ясуйте сутність,, предмет, мету та функції риторики.*

 1. Слово *риторика* походить від грецького *retorike*, що означає “говорити”. Звідси слово *ритор* означає те саме, що оратор, хоч деякі гадають, що ритор відрізняється від оратора; ритором називають учителя красномовства, а оратором – самого красномовця.

2. Риторіку різні автори визначають по-різному. Арістотель у I книзі “Античні риторики” (розділ 2) каже, що “риторика – це здатність бачити або видумувати те, що в кожній речі або питанні правдоподібне”. Цього визначення не визнає Квінтіліан (у II книзі “Навчання оратора”, розділ 16), бо воно не охоплює нічого, крім вибору матеріалу. Але коли це визначення розглянути ґрунтовно й слова “видумувати правдоподібне” віднести до того, чого вимагає обов'язок ритора, то воно буде добре, як це влучно розглядає Юній Мельхіор в “Ораторському мистецтві” (розділ 3), бо це не лише предмет, але й слова, і розміщення предметів і слів повинен вибирати оратор, як це вчить Цицерон у творі “Частини промови”, бо це все робить речі правдоподібними. Платон у “Георгієві” так визначає риторику: “Риторика займається промовою, і її завданням є виголошувати переконливі промови на зборах громадян”. А Цицерон дає коротше визначення: це наука промовляння, але найкращим з усіх є визначення Фабія Квінтіліана: “Риторика – це вміння добре говорити...”

3. Отже, предметом риторики, як слушно вчив Горгій Леонтійський, є всі речі, бо мова може йти про всі речі, і через те також можна щось добре сказати; тож немає нічого такого, до чого

не можна було б застосувати риторичне мистецтво. Але ближче до справи! Предметом риторики є не самі речі, бо вони також можуть бути предметом інших мистецтв, але будь-яке питання, що обговорюється.

4. Мету пізнавай з предмета! Очевидно, мета промови та сама, що й мета дослідження, бо до чого прямує дослідження, до того самого, неначе до мети, прямує й промова. Адже дослідження – це неначе якась сліпа, але цікава винахідливість думки, що лише досліджує, шукає, але не може знайти. Отже, промова веде дослідження до досліджуваної речі, тобто одне й інше перебуває в тих самих межах. Тому, коли ми досліджуємо щось добре чи погане, хибне чи істинне, справедливе чи несправедливе, те, що його треба бажати чи уникати, то ми прагнемо встановити одне з двох. Звідси ясно, що мета промови, а також і промовця – це за допомогою мови задовольняти того, хто досліджує, а це є те саме, що інші вважають мистецтвом переконувати мовою. А тому найбільший оратор не завжди досягає цієї мети, то винен не він сам, і не його мистецтво, але чи упередженість і впертість, чи поганий настрій слухачів, чи якась інша причина.

5. Зрозумівши мету, легко зрозуміємо також завдання оратора. Бо завдання митця є зберігати те, що веде до досягнення мети мистецтва. А тому що метою оратора є переконувати мовою, то його завдання буде також так складати промову, щоб вона могла переконувати.

Щоб досягти цього, оратор повинен вибирати те, що найбільше сприяє справі: він повинен вибране розташувати у відповідальному порядку, повинен сам те оформити добірними словами, найкращими реченнями і формами речень і слів, повинен це все також запам'ятати і, нарешті, виголосити усно, супроводжуючи мову жестами та рухами. Тому завданням оратора є, продумавши всі ці моменти, вибирати, розкладати, мовно оформляти, охоплювати в пам'яті і виголошувати.

8. *З'ясуйте, які завдання покладав Ф.Прокопович на розроблені ним у своєму вченні три стилі: високий, квітчастий, низький. Схарактеризуйте у відповідності до їх мети особливості цих стилів.*

9. *Прочитайте фрагменти з “Духовного регламента” Ф.Прокоповича. Сформулюйте чесноти оратора, які обстоював у теорії й на практиці великий просвітитель, та проаналізуйте їх у контексті сучасних вимог до оратора.*

• Не надобно проповіднику шататься вельми, будто в судне гребет. Не надобно руками всплескивать, в боки упираться, подскакивать, смеяться, да не надобно и рыдать; но хотя бы и возмутился дух, надобно елико мощно унимать слезы.

• ...проповідник должен показать на себе, что ему слушать то стыдно, и всячески отводить от похвал и заводить иную беседу.

10. Прокоментуйте Указ Петра I (1724 р.), виданий після "Духовного регламента" Ф.Прокоповича. Обґрунтуйте власну точку зору на категоричну заборону Петром I читання доповіді з тексту.

Господам сенаторам... запретить речь читать по бумажке, токмо своими словами, чтоб дурость каждого всем явна была.

11. Чи погоджуєтесь ви з твердженням Ф.Прокоповича, що риторика є "царицею душ, княгинею мистецтв"? Обґрунтуйте свою точку зору.

1.3.4. Заслуги Михайла Ломоносова у розвитку красномовства; особливості і завдання загальних та прикладних риторик у ХІХ ст.


1. Ознайомтеся з визначенням сутності риторики, запропонованим великим російським ученим-енциклопедистом у його "Кратком руководстве к красноречию" (1748 р.). З'ясуйте, що саме, на думку М.Ломоносова, допомагає стати красномовним, і порівняйте це із твердженням Ф.Прокоповича. Висловіть власну точку зору на джерела красномовства у контексті вимог ХХІ століття.

Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению. Предложенная по сему искусству материя называется речь или слово.

К приобретению одного требуется пять следующих средств: первое – природные дарования, второе – наука, третье – подражание авторов, четвертое – упражнение в сочинении, пятое – знание других наук.

2. Прочитайте наведений українською мовою фрагмент з відомого трактату М.Ломоносова. Порівняйте перші два абзаци в українськомовному та російськомовному варіантах. Сформулюйте вимоги вченого до структури промови.

Коротке керівництво на користь любителів солодкомовності

 Красномовство є мистецтво про всяку дану матерію красно (добре) говорити і тим самим схиляти інших до своєї про це

думки. Пропонована до цього мистецтва матерія називається мовленням, або словом.

Для набуття цього потрібні п'ять також засобів: перше – природні обдаровання, друге – наука, третє – наслідування авторів, четверте – вправи у творенні, п'яте – знання інших наук.

...Матерія риторична є все те, про що говорити можна, тобто усі відомі речі у світі, звідки видно, що, коли хто має більше знань нинішніх і минулих речей, тобто чим є майстернішим у науках, у того більший є достаток матерії до красномовства.

...Вступ є частина промови, через яку ритор слухачів чи читачів готує до решти промови, щоб вони прихильно, старанно й свідомо його слухали або читали. Для першого ритор повинен шанобливо й прихильно їм свою справу представити, для другого оголосити, що він буде говорити про речі важливі, потрібні й корисні, для третього ясно висловити свою тему або саму матерію, про яку він говорити чи писати хоче.

...Після вступу пропонується тема – коротко і ясно. А потім, якщо вона є щось історичне або інше щось, що вимагає тлумачення, тоді приєднується тлумачення, яке складене буває з поширених ідей за правилами третьої глави першої частини. ...Остання частина промови є завершенням, у якому доведена тема подається в показовому роді – з похвалою чи хулою, у дорадчому – з порадою чи вірадою, причому слід повторити викладені у третій частині докази, але дуже коротко й метиковано, для чого слугують правила, запропоновані у п'ятій главі першої частини.

3. З'ясуйте, які закони риторики висвітлюють такі рекомендації М.Ломоносова ораторові для успішного впливу його промови на слухачів: добре знати слухачів (стать, вік, освіта, виховання, звички), реально уявляти собі силу красномовства, контролювати свої пристрасі.

4. Прокоментуйте наведені мовою оригіналу фрагменти з рапортів про другий варіант підручника М.Ломоносова з риторики "Краткое руководство к красноречию". З'ясуйте роль риторичних знань серед різних прошарків населення Росії в ХІХ і ХХ ст.

Купцы беспрестанно спрашивают "Риторику" Ломоносова, экземпляров ее в наличности мало остается (*Из рапорта Зборомирского, академического комиссара по книжным делам, 1750 г.*).

Понеже многие охотники почти ежедневно спрашивают и желают иметь у себя изданной мной в свет Риторики на российском

языке первого тома, который ныне в Академической книжной лавке за употреблением в продажу уже давно не имеется, того ради сим представляю, дабы Канцелярия Академии наук благоволила приказать оной Риторике еще потребное число для удовольствия охотников вновь напечатать (*Из рапорта М.В. Ломоносова, 1756*).

5. Визначте ієрархію і ступінь важливості двох найнеобхідніших для красномовства, на думку М.Ломоносова, чинників: фізична обдарованість людини (гучний і приємний голос, ставний вигляд) і душевна обдарованість (пам'ять, дотепність).

6. Сформулюйте заслуги М.В. Ломоносова в галузі риторичної освіти, поетичної творчості, розвитку російської мови.

7. Прочитайте мовою оригіналу фрагменти із "Общей и частной риторики" (1859), автор якої невідомий. З'ясуйте сутність, обсяги, завдання та співвіднесеність понять, які виникли на початку XIX ст.: загальна риторика, прикладна риторика.

📖 В наше время риторика понимается в обширнейшем значении, нежели у древних. Древние под именем риторики в основном разумели совокупность тех сведений, которые нужны к образованию оратора; следовательно их риторика ограничивалась только ораторским красноречием. В наше время под именем риторики, или науки красноречия, разумеют науку, изучающую красноречие, которое как искусство объемлет собою способность мыслящая и деятельная, а художественная служит только средством и орудием выражения.

Красноречие может быть изучаемо со стороны его внешних изменений, которым оно подвергается в различные времена и у разных народов, или со стороны основных, жизнеменяемых законов. Отсюда и наука красноречия распадается на теорию и историю красноречия.

Теория красноречия есть наука, излагающая законы красноречия; эти законы могут относиться или ко всем произведениям красноречия вообще, или к каждому роду и виду в отдельности. Поэтому теория красноречия разделяется на две части: на общую, излагающую законы, общие всем произведениям красноречия, и на частную, исследующую каждый род произведений порознь.

8. З'ясуйте, про порушення якого закону риторики йдеться у наведеному фрагменті з "Опыта риторики", написаного ректором Харківського університету, професором красномовства і російської мови,

членом Академії наук, письменником Іваном Степановичем Ризьким. Розкрийте завдання менеджера, перекладача, журналіста, юриста в контексті цього закону риторики.

Чистота речі може бути порушена, якщо використовується немотивовано: 1) іноземне слово замість російського; 2) словосполучення, порушують правила російської мови; 3) будь-яке іноземне вираження, властиве тільки іноземній мові; 4) простонародне (знижене), місцеве (діалектне) слово або словосполучення; 5) неологізми, не відповідають законам російської мови, виражають ті поняття, для яких уже існують слова в російській мові. Порушується чистота речі і в тому випадку, якщо немотивовано змішувати церковно-слов'янські і чисто російські слова.

9. Як ви думаєте, на яких засадах Микола Федорович Кошанський, автор двох відомих риторик (*"Прикладна риторика"*, 1832 р.; *"Загальна риторика"*, 1854 р.), розподіляв словесні науки на 3 частини (граматика, риторика та поезія), які межують з естетикою.

10. Переконайте своїх слухачів у справедливості думки М. Кошанського, що **"ораторство у колі всіх родів прози посідає вище місце; воно являє собою витончене, вишукане мистецтво і не задовольняється винаходом, розташуванням і висловленням думок, як усі роди прози, але вимагає ще вимовлення – мови дій"**.

11. Обґрунтуйте твердження М. Кошанського, що в ХІХ ст. головним різновидом красномовства в Росії було духовне, а в Англії, Франції – політичне та судове.

12. Поясніть, як ви розумієте у контексті золотого правила риторики наведене мовою оригіналу твердження М. Кошанського.

Красноречіє ума і серця може залучатися; але красноречіє добродетели, як сама добродетель, як прекрасне (само по собі), залишається для всіх віків і народів. Хто помножив хоча однією корисною істиною щастя людей, приблизив їх хоча на один крок до добродетели, той істинно красноречив.

13. З'ясуйте сутність триєдиного завдання оратора, сформульованого Михайлом Михайловичем Сперанським – відомим російським державним і політичним діячем, який керував кодифікацією основних державних законів Російської імперії, у написаних ним 1792 року *"Правилах вищого красномовства"*: *"винахідливість (зміст), розташування і виклад"*.

14. Прочитайте фрагмент із “Правил вищого красномовства” М.Сперанського та з’ясуйте, з чим, як і чому порівнює автор божественний дар красномовства.

📖 ...Красномовство є дар потрясати душі, переливати в них свої пристрасті і віддавати їм образ своїх понять. Першим наслідком цього визначення є те, що, власне кажучи, навчати красномовства неможливо, бо не можна навчити мати пишну уяву й сильний розум. Але можна навчати, як користуватися цим божественним даром; можна навчати... яким способом це дорогоцінне каміння, чисте породження природи, очищати від їхньої кори, примножувати шліфуванням їхнє сяяння. І ось це, що, власне, називається риторикою.

...правила для вступу.

Він повинен бути простим, бо мудрувати у підготованні не є пояснювати свої поняття, але затемнюючи їх, не є вводити слухача в матерію, або тягти його туди силою... слід перш за все познайомитися зі своїми слухачами, привчити їх слідувати за собою.

15. Обґрунтуйте, який закон риторики репрезентують сформульовані М.Сперанським два правила розташування думок: 1) усі думки мають бути так пов’язані між собою, щоб кожна наступна думка випливала з попередньої; 2) всі думки мають підпорядковуватись одній – головній. Проаналізуйте свої відповіді під час практичних та семінарських занять, чи часто й чому ви порушували ці головні правила організації думок.

16. Ознайомтеся з інформацією про те, як М.Сперанський засобами гумору переконував своїх учнів у необхідності говорити ясно. Схарактеризуйте ясність як важливу рису мови юриста та проілюструйте переконливими прикладами.

Хочешь писать собственно для того, чтобы нас не понимали, есть нелепость, превосходящая все меры нелепостей. Если вы сие делаете для того, чтобы вам удивлялись, сойдите с ума – вам еще более будут удивляться.

17. Прокоментуйте відоме твердження М.Сперанського, що “пристрасність, палкість мають посідати головне місце в доказах, тобто логічні докази мають підкріплюватися емоційністю: доводами розпочинається переконання, проте цього замало, бо вони впливають на розум людини. Переконання має завершитися зворушенням серця”.

18. Проліюструйте прикладами наведене яскраве твердження М.Сперанського. Складіть та виголосіть на науково-практичній конференції “Красномовство у професійній діяльності” доповідь, епіграфом до якої буде обрано подані нижче слова М.Сперанського.

Красномовство є дар зворушувати душі, переливати в них свої пристрасті і передавати їм образ своїх понять.

19. Ознайомтеся з фрагментами цікавої праці Костянтина Зеленецького (1823-1858) – професора Рішельєвського лицю в Одесі, автора багатьох книг, статей з філософії, логіки, словесності, естетики, історії, географії. З'ясуйте внесок ученого в розробку оригінального розуміння творчого акту в словесній дії.

Дослідження про риторику в її наукоподібному змісті та у відносинах, які має вона до загальної теорії слова та до логіки

...Риторика як наука про слово може розраховувати на повне право громадянства у сфері наук точних, позитивних, може скинути свій схоластичний одяг і набрати вигляду більш природного, більш узгодженого з духом і зі спрямуванням нашого часу.

...Справа риторики не в одному красномовстві, а в тому, щоб показати перш за все загальні й необхідні умови й вимоги мовлення взагалі, а потім перейти до красномовства та його різних видів.

Справа теорії не в тому, щоб учити нас відшукувати й винаходити думки, а потім розташовувати й розміщувати їх, не в тому, щоб нав'язувати розуму правила зовнішні, які не виходять із його сутності, а тому довільні; але в тому, щоб управляти природним і самовільним ходом і розвитком його дій, розвитком тих чи інших впливів, що виникли у ньому самому.

Риторика як учення про мовлення, тобто про повний розвиток думки за допомогою словесного вираження, повинна знаходитися у тісному зв'язку з логічною теорією розвитку думки, тобто теорією визначень, розподілу й доведень. Цей зв'язок визначається у тій частині нашої науки, яка має назву теорії логічної побудови мовлення.

1.3.5. Піднесення академічного та судового красномовства у другій половині XIX століття.

Роль Івана Франка у розвитку риторичної культури політичних промов

1. Відомо, що розквіт академічного красномовства в Росії припадає на XIX ст. і пов'язаний з пробудженням громадсько-політичного життя країни. Поясніть, чому відбувається зростання популярності насамперед такого жанру академічного красномовства, як університетська лекція,

котра поступово перетворилась у загальнодоступну, публічну. Проліструйте свою думку розповіддю про “ідеальних професорів” 40-60 років XIX ст.: Тимофія Миколайовича Грановського (1813-1855), який викладає історію середніх віків і вважається природженим оратором; Федора Івановича Буслаєва (1818-1897), видатного російського філолога та історика літератури; Василя Осиповича Ключевського, лекції якого було покладено в основу багатомної праці “Курс російської історії”.

2. Ознайомтеся зі спогадами сучасників про “ідеального професора” 40-х років XIX ст. Тимофія Грановського і з’ясуйте, які нові традиції у російській лекторській школі започаткував учений.

☞ ...его речь была строга, чрезвычайно серьезна, исполнена силы, смелости и поэзии, которые мощно потрясали слушателей, будили их. ...Излагая события, художественно группируя их, он говорил *ими* так, что мысль, не сказанная им, но совершенно ясная, представлялась тем знакомее слушателю, что она казалась его собственной мыслию.

...Когда он, оканчивая, глубоко тронутый, благодарил публику, – все вскочило в каком-то опьянении, дамы махали платками, другие бросились к кафедре, жали ему руки, требовали его портрета. Я сам видел молодых людей с раскрасневшимися щеками, кричавших сквозь слезы “браво! браво!” (*А.Герцен*).

☞ Он постоянно готовился к каждой предстоящей лекции справками, обдумыванием и соображением всего, что относилось к ее предмету. ...Он не любил ни многочисленных цитат, ни щегольства ссылками на имена и заглавия научной литературы, никакого ученого наряда (*А.Станкевич*).

☞ Грановский преподавал науку о прошедшем, а слушатели выносили из его лекций веру в свое будущее, ту веру, которая светила им путеводной звездой среди самых беспросветных ночей нашей жизни. Лекции Грановского о Греции и Риме, о феодальном средневековье воспитывали деятельную любовь к русскому Отечеству, ту энтузиастическую жажду работы на его благо, ту крепость общественного духа, которая помогла лучшим русским людям минувшего полувека пронести на своих плечах сквозь вековые препятствия все тягости преобразовательной эпохи. История, сохраняя в чтении Грановского свой строгий характер науки, становилась учительницей жизни. Это Грановский научил свою аудиторию ценить научное знание как общественную силу. С его времени, с его публичных лекций Московский университет стал средоточием лучших чаяний и навыков для образованного русского общества.


...Грановский и смотрел на свою аудиторию как на школу гражданского воспитания. Художественная обработка изложения, мягкий пафос профессора помогали слушателю переноситься в область общественно-исторических идей, которые в будущем в деятелях, выраставших из слушателей, уже сами приложатся к действительности и облагоделят ее.

...Лояльно-прямо, возвышенно и художественно он воспитывал в слушателях на своих исторических построениях, на уроках, даваемых ходом истории, идею долга и ответственности перед обществом (В.Ключевский).

3. Прокоментуйте наведену думку Т.Грановського про хист слова. Які риси оратора, на вашу думку, необхідні під час лекцій сучасному університетському вченому?

Что такое дар слова? Красноречие? У меня есть оно, потому что у меня есть теплая душа и убеждения.

4. Ознайомтеся з фрагментом промови В.Ключевського і сформулюйте її тему та мету. Проаналізуйте своє враження від прочитаного: що і чому найсильніше зворушило вас.

 Половину своего второго века пережил наш Московский университет. С усиленным биением пульса будут приветствовать его 12 января 1905 г. многочисленные его питомцы, рассеянные по городам и селам пространной России. Каждый из них, подписывая приветственную телеграмму, живее вспомнит свои лучшие годы, бодрее освежит свои светлые воспоминания. Старый студент вспомнит, когда он был молод и как хорошо был молод; молодой положит себе завет не забывать родного университета и когда состарится. Разделенные пространством, возрастом, житейскими стезями, убеждениями, все они мысленно сольются в плотную духовную корпорацию, объединенную солидарным нравственным чувством и одинаковыми умственными интересами.

В это пятидесятилетие десятки тысяч студентов вышли из университета и, расходясь по городам и усадьбам отечества, будили местные силы духовными интересами и знаниями, вынесенными из университета. Это был с каждым годом нараставший всеобщий резерв русского просвещения, вербовавшийся из различных общественных состояний. Всеобщность положена была в основу Московского университета его строителями, просвещеннейшим и благороднейшим русским вельможей Шуваловым и светилом европейской науки, архангельским крестьянином Ломоносовым.

5. Підготуйте, спираючись на риторичну формулу, та виголосіть повідомлення про видатних представників академічного красномовства XIX ст. (фізіолог І.Сеченов, хімік Д.Менделєєв, біолог І.Мечников, анатом П.Лесгафт, ботанік К.Тімірязєв, геохімік В.Вернадський, біолог М.Вавілов, фізик Л.Ландау та ін.).

6. Переконайте своїх слухачів, наводячи історичні довідки та приклади, що судове красномовство набуло свого піднесення у XIX ст. після демократичної реформи 1864 р., яка заклала нові принципи судочинства, а сам суд став полем словесних битв чинів прокуратури й захисників.

7. Проілюструйте прикладами точку зору Анатолія Федоровича Коні стосовно того, що, починаючи з другої половини XIX ст., сформувалися певні типи російського обвинувача і російського захисника: основні риси першого – спокійність, відсутність особистого озлоблення проти підсудного, коректність прийомів обвинувачення, які не спотворюють даних справи, і головне – повна відсутність лицедійства у голосі, жесті, способі поводити себе у суді; основні риси другого – “він не слуга свого клієнта і не помічник йому у прагненні ухилитися від заслуженої кари правосуддя; він друг, він радник людини, яка, за його щирим переконанням, є невинною зовсім або зовсім не так і не в тому винною, як та в чому її звинувачують”.

8. З’ясуйте, чому і яка сторона судової промови – доказова або психологічна – набула в наш час значно більшого значення.

9. Доведіть, що форму та зміст судової промови визначають три взаємопов’язані її функції: з’ясувати, доказати, переконати.

10. Підготуйте, спираючись на риторичну формулу, та виголосіть повідомлення про талановитих судових ораторів XIX – початку XX ст. (В.Спасович, Ф.Плевако, П.Александров, С.Андрієвський, П.Пороховицков, М.Карачевський, М.Холева, А.Коні та ін.).

11. Прочитайте наведені фрагменти зі спогадів про Володимира Даниловича Спасовича (1829-1906) – російського юриста, спеціаліста з міжнародного права, кримінального права та процесу. Визначте особливості судових промов В.Спасовича.

📖 Очень искусно споря против фактической стороны дела, но никогда не умаляя значения и силы злого деяния, приписываемого

подсудимому, он обращал особое внимание на выяснение вопросов о том, что за человек обвиняемый и подходит ли содеянное им под то определение закона, на котором настаивает обвинитель. Отсюда блестящие и продуманные характеристики и тонкий научный и житейский разбор уголовной квалификации действий подсудимого. Характеристики... дают образы, прочно остающиеся в памяти, благодаря своей психологической и жизненной правдивости. Там, где Спасович принужден был разбирать улики и доказательства отрицаемого им события преступления, его едкая критика, находчивые и тонкие сопоставления не оставляли ничего недоговоренным, неуклонно направляясь, в виде обдуманых наступательных действий, от окружности к центру дела, т.е. к личности обвиняемого.

По содержанию своих речей Спасович являлся не только защитником в данном деле, но и мыслителем, для которого частный случай служил поводом для поднятия общих вопросов и их речи часто представляли из себя, независимо от своего делового содержания, целые отрывки из учения об обществе, об уголовной политике и о судебной этике. Так, в ряде литературных процессов и дел о преступлениях против церкви им разработан вопрос о свободе совести и вдумчиво очерчены отношения между наукою и религиєю, между догматическою и нравственною стороною последней и между свободой исповедания и свободою исследования... (А.Кони)

12. Наведіть з художньої та мемуарної літератури епізоди судових процесів, характерних для Росії XIX – початку XX ст., і схарактеризуйте судові промови за їх метою та тим враженням, яке вони справляють на читача (слухача).

13. Ознайомтеся з фрагментом книги П.Пороховщикова (П.Сергеїча) "Искусство речи на суде" і з'ясуйте, які суттєві відмінності є між судовою та науковою суперечкою.

Наука вільна у виборі своїх засобів; учений вважає свою роботу завершеною лише тоді, коли його висновки підтвержені безумовними доказами; але він не зобов'язаний знайти рішення своєї наукової загадки; якщо у нього не вистачає засобів дослідження або відмовляється далі працювати голова, він кине свої креслення й обчислення і займеться іншим. Істина залишається не з'ясованою, і людство чекатиме, доки не знайдеться удачливіший шукач. Не те в суді: там немає довольної відстрочки. Винуватий чи невинуватий? Відповідати треба.

14. Прочитайте уважно глави 5 (“Попереднє опрацювання промови”) та 6 (“Судове слідство”) з книги П.Пороховщикова (П.Сергеїча) “Искусство речи на суде”. З’ясуйте погляди видатного теоретика судової промови на такі питання, як юридична оцінка діяння, моральна оцінка злочину, допит свідків; достовірність показань свідків; експертиза.

15. З’ясуйте сучасну значущість для судових ораторів порад, сформульованих П.Пороховщikovим майже 100 років тому.

- Поважайте гідність осіб, які виступають у судовому процесі.
- Уникайте домислів про самого себе і про присяжних.
- Не допускайте, щоб різкість переходила у грубість, але пам’ятайте й інше: непотрібна ввічливість також може різати вухо і, гірше того, може бути смішною.
- Говоріть просто, але водночас виразно й вишукано.
- Знайте ціну словам, пам’ятайте, що одне просте слово може інколи виражати всю суть справи з точки зору звинувачення або захисту; один вдалий епітет інколи вартий цілої характеристики.

16. Переконайте слухачів, наводячи необхідні приклади, що судовоє красномовство талановитих фахівців з України (Сергія Андрієвського, Миколи Карабчевського, Анатолія Коні, Миколи Холеви) характеризувалося такими особливостями: високим професіоналізмом, широтою гуманістичного підходу до фактів, що розглядалися у суді; активною громадською позицією, талановитим, вправним володінням мовою судових процесів, широким кругозором.

17. Сформулюйте професійне кредо юриста Сергія Андрієвського, ознайомившись із фрагментом його книги “Драми з життя. Захисні промови”, виданої у Петрограді 1916 р.

Якось у Вільні один із приятелів мого клієнта після дебатів сказав мені: “Що б про вас не думали, але кожен, хто слухає вас, мимоволі відчуває: ця людина говорить правду”. І ні від кого іншого я не чув відгуку більш для мене цінного, більш відповідного тому, чого я завжди прагнув.

18. Прокоментуйте сформульоване Анатолієм Коні твердження стосовно суду як школи для народу, де **“повинні виноситися уроки служіння правді й поваги людської гідності”**.

19. Підготуйте і виголосіть перед однокурсниками повідомлення на тему “А.Коні – неперевершений чародій слова”.

20. З’ясуйте, яку рису Миколи Карабчевського (1851-1925) як судового оратора засвідчує наведений фрагмент спогадів Л.Ляховецького про знамениту захисну промову 1894 р. у справі Сазонова, який звинувачувався в убивстві міністра внутрішніх справ Плеве.

“Панове судді! Мабуть, бомба, яку кинув Сазонов, була наповнена не динамітом, а гнівом народу!” Тут його перебиває головуючий: “Це крамола”. Але М.Карабчевський швидко зорієнтувався і відповів: “Так думав Сазонов”.

21. Прокоментуйте в контексті судової риторики етичне кредо Тараса Шевченка “**Молітеся одному – правді, а більш нікому**”.

22. Схарактеризуйте особливості судових промов І.Франка на Львівському процесі, які насамперед своєю зрозумілістю, короткістю, логічністю, силою переконання справили велике враження на молодь у кінці ХІХ – на початку ХХ ст.

23. Відомо, що важливе місце у творчості І.Франка посіла критика кримінальної юстиції. З’ясуйте риторичні особливості політичних промов І.Франка.

Звертаючись до характеристики суду, слідчого апарату, пенітенціарних закладів, І.Франко відзначав, що суд лише надавав захист порядку, що першооснова незалежності суду – його віддаленість від адміністрації – існувала тільки на папері: **“Що нам від того, що на папері обіцяно рівність перед законом, коли в житті на кожному кроці бачимо, що це неправда, що на багатого немає однакового права, що бідний не може поскаржитися на свою неправду і що за однакову провину бідного карають удвічі тяжче, ніж багатого”**, – вигукував він.

У своїх промовах І.Франко підкреслював, що судовий процес формально побудований з обмеженням слідчого начала на користь обвинувального, що без дозволу прокурора відбуваються арешти, обшуки, виїмки. Однією з найбільших хиб процесу він вважав “заочне засудження”, вимагав розглядати справи у присутності підсудних (В.Калинович).

1.3.6. Значення Інституту Живого Слова в історії розвитку риторики в Росії і роль народного золотослова як національної скарбниці правил етичного спілкування

1. Доведіть, що відкриття 1919 р. у Петрограді Інституту Живого Слова було унікальним явищем в історії розвитку риторики не тільки в Росії, але й за її межами.

2. Поясніть, чому професор Інституту Живого Слова, доктор кримінального права А.Коні на своїх лекціях з теорії та історії ораторського мистецтва часто нагадував своїм слухачам вислів М.Гоголя **“Зі словом треба поводитися чесно”**.

3. Прокоментуйте етичну мету спілкування, сконцентровано й афористично подану в українському прислів'ї **“Щире слово, добре діло душу й серце обігріло”**. Пригадайте золоте правило риторики.

4. Сформулюйте за наведеними нижче українськими прислів'ями правила спілкування.

Більше діла, менше слів. Кажі не кажи, а своє слово держи. Умієш казати, вмій і мовчати. Треба знати, що і де сказати. Красне слово – золотий ключ. Вкуси ся перше за язик, поки що скажеш. Менше говори – більше почувеш. Ліпше переконувати словами, як кулаками. Холодним словом серце не запалиш.

5. Прокоментуйте зміст українських прислів'їв у контексті правил спілкування.

Мовиш слово – будь йому паном. Наговорив сім бочок арештантів. Що на думці, те й на язиці.

6. Підготуйте, спираючись на риторичну формулу, і виголосіть для обговорення повідомлення за темами: 1) “Роль Інституту Живого Слова в піднесенні риторичної культури”; 2) “Народний золотослів як національна скарбниця красномовства”.

1.3.7. Особливості слов'янського риторичного ідеалу

1. Опрацюйте наведені мовою оригіналу фрагменти з книги “Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике”. З'ясуйте місце та особливості слов'янської риторичної традиції у світовій логосфері.



Особенности русского риторического идеала и перспективы его возрождения

Русский риторический идеал восходит к риторическому идеалу сократического типа и имеет одним из своих важнейших источников

традицию Платона и Сократа.

Неудивительно поэтому, что для отечественного риторического идеала характерны следующие особенности, отличавшие его с древности и присущие ему и сегодня, хотя в наши дни скорее действительно “идеальные”, чем реально бытующие.

Первой из этих особенностей назовем диалогичность по содержанию: прекрасной речью считалась и считается такая, в которой между говорящим и адресатом реализуются подлинные субъект-субъектные равноправные отношения.

...“Выставить свою самородную особенность” – главная цель речи в риторическом идеале древнегреческих софистов. И в современном риторическом идеале западноевропейских культур, например, английской, русского наблюдателя поражает эта, с его точки зрения, замкнутость, изолированность людей и принципиальная приверженность защите собственного права и своего “закона”. Это проявляется и в соревновательности, и в самодемонстрации, иногда именно в английской культуре, принимающей формы подчеркнутой скромности (риторическая фигура *meiosis*), осуществляющейся с помощью литоты – преуменьшения (собственных заслуг) или (и) тропа иронии.

...Говоря образно, в западноевропейских логосферах “Закон” ценится выше, чем “Благодать” (вспомним “Слово о Законе и Благодати” митрополита Илариона). Пожалуй, можно также сказать, что в риторических идеалах западных культур статус формы выше, чем содержания, а *ratio* ценится выше, чем *intuitio*.

Гармонизирующий характер

Отсюда прямо вытекает следующий признак русского риторического идеала – его гармонизирующий характер. Гармония в русской общеэстетической и собственно риторической традиции проявляется в категориях порядка, меры, мерности, ровности (уравновешенности), симметрии, т.е. в тех же частных категориях, что и в классической античной эстетике. В риторическом идеале гармония воплощается и в этических категориях смирения, скромности, кротости в речи и в речевом поведении. Не борьба и победа, но гармонизация и примирение, не самодемонстрация, но согласие голосов в хоре жизни, не вопли и крики, но ровность и выдержанность, не “Закон” и “право”, но долг и “Благодать”, не замыкание в себе, но открытость миру и единство с ним, не примат логики и *ratio*, но примат интуиции, не анализ, но синтез – вот основы русского риторического идеала, его гармонизирующей сущности. ...В русской речевой традиции издревле было установлено, что как хвала всегда предпочтительней хулы

(последняя почти всегда греховна, и безусловна греховна, если никак не уравновешена хвалой и если выступает как злословие, как ложь и особенно как клевета), так и безмолвие предпочтительней речи (однако последняя понимается как грех при нарушении в ней принципов речевого идеала, а в случае соответствия ему, как прекрасная речь, может быть и бывает добродетелью и благом).

...Итак, характерным признаком русского риторического идеала можно считать также его гармонизирующий характер и гармонию как принцип построения прекрасной речи.

Положительная онтологичность

Уже первые письменные памятники отразили третью характерную черту русского идеала речи: прекрасная речь должна быть правдива. Здесь мы имеем дело с особенной, своеобразной категорией – категорией *правды*. Категория правды есть единство двух категорий – *истинности* речи (соответствия ее онтологии, сущему, объективному “положению дел”) и *добра*, понятого не как индивидуальная выгода, но как общественное благо. Такое понимание добра и блага находим еще у Платона в диалоге “Горгий”. Замечательное определение этой категории “правда” дал Н.К.Михайловский: “Всякий раз, когда мне приходит в голову слово “правда”, я не могу не восхищаться его поразительной внутренней красотой... Кажется, только по-русски истина и справедливость называются одним и тем же словом и как бы сливаются в одно великое целое. Правда – в этом огромном смысле слова – всегда составляла смысл моих исканий”.

Таким образом, русский риторический идеал не только и не просто онтологичен, но, можно сказать, положительно онтологичен.

Общие выводы: русский риторический идеал как идеал гармонизирующего положительно-онтологического диалога

Теперь обобщим изложенное. Все сказанное выше позволяет предполагать следующую структуру представления о прекрасной речи, сложившегося в отечественной духовной традиции.

Русский риторический (речевой) образец отличается сочетанием следующих признаков: диалогичность по содержанию, гармонизирующий характер, положительная онтологичность.

Таким образом, традиционный русский речевой образец (идеал) можно назвать идеалом гармонизирующего положительно онтологического диалога. Структура русского Логоса предполагает реализацию этого идеала в совокупности (системе) следующего набора частных этических и эстетических категорий:

к р о т о с т ь в противопоставлении самодемонстрации;
с м и р е н и е в противопоставлении гневливости;
х в а л а в противопоставлении хуле;
б е з м о л в и е в противопоставлении многословию (мы
видели, что безмолвие понимается вовсе не как отсутствие речи,
это категория весьма тонкая);
у м и р о т в о р е н и е в противопоставлении соревнова-
тельности и борьбе;
п р а в д а в противопоставлении лжи, а особенно клевете;
р и т м и ч н о с т ь , м е р н о с т ь и у м е р е н н о с т ь
(последняя понимается как исполнение долга перед ближним и
справедливость по отношению к нему), вообще ровность и
сдержанность – проявления порядка и упорядоченности в речи – в
противопоставлении всякому беспорядку и хаосу (А.Михальская).

2. *Опрацюйте наведений фрагмент з книги А.Михальської та окресліть перспективи гуманізації східнослов'янської логосфери.*

Русский риторический идеал и перспективы гуманизации логосферы

Совершенно ясно, что эта риторическая парадигма обладает большой общегуманитарной ценностью.

Если обратиться к современным зарубежным риторическим исследованиям, можно увидеть, что, например, японские культурологи и лингвисты не видят ничего зазорного в том, чтобы, понимая ценность собственного риторического идеала, рекомендовать именно его как основу коммуникации будущего. Так, профессора японских университетов Осаму и Набуки Мицутани в книге “Как быть вежливым по-японски” выражают мнение, что главная особенность речевого поведения японцев – внимание и чуткость к собеседнику – послужит для создания основ коммуникации будущего. “Внимание (consideration) к другим будет важнейшим фактором коммуникации будущего, а речевая вежливость в Японии по сути является именно выражением такого внимания” (Mizutani O. How to be polite in Japanese.– Tokyo, 1987).

Традиционный русский риторический идеал имеет не меньшую ценность в свете перспектив гуманизации логосферы. Однако прежде всего нуждается в такой гуманизации сама отечественная логосфера, которая в XX столетии претерпела драматические воздействия и разрушительные изменения. Происходила не только “война слов”, как определил этот процесс М.М. Пришвин в своих дневниковых записях 1917 г. Свершилось

то, что предсказывал Н.Ф. Федоров (напомним это): “Все, предсказанное как бедствие при начале конца, – под видом революции, оппозиции, полемики, вообще борьбы – стало считаться условием прогресса”; освободилась “страшная сила небратства”, воцарились “неродственные отношения” между людьми.

“Все орали друг на друга за малейшее противоречие... Образовался совсем новый язык, сплошь состоящий из высокопарнейших восклицаний вперемешку с самой площадной бранью”, – писал И. Бунин в дневниках, составивших книгу “Окаянные дни”. Обратим также внимание на приказы и речи Л. Троцкого: “Испепелить...”, “разрушить до основания и разбросать камни...”, “Предать смерти до третьего поколения...”, “Залить кровью и свинцом...”, “Обескровить...”, “Додушить...”.

В течение почти семи десятилетий длилась и война со свободным словом. Агональная и манипулирующая риторика, риторика “борьбы и победы” завершилась почти полной победой над словом. Традиционный русский риторический идеал был вытеснен риторической моделью, полностью ему противоположной. Лишь некоторые, немногие сферы жизни, по сути отстраненные от политической жизни, осознанно сохранили русский речевой образец как самостоятельную ценность. Эти сферы – Церковь и, пожалуй, академическая наука.

3. Проаналізуйте в контексті риторичних традицій світової логосфери промови сучасних українських ораторів .

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- основою давньоруського красномовства були народні традиції, візантійські та південнослов'янські риторичні вірці;
- високу ораторську майстерність засвідчили такі давньоруські твори, як “Слово о Законе и Благодати” митрополита Іларіона, “Золоте слово Святослава”, “Поучение” Володимира Мономаха;
- перші слов'янські керівництва з красномовства з'явилися у XVII ст.;
- найдавнішою з вітчизняних риторик, що дійшли до нашого часу, є “Риторика” (1620), яка була перекладом з латини давньоруською мовою підручника німецького гуманіста П. Меланхтона;
- саме Києво-Могилянська академія стала осередком просвітницької та риторичної культури в Україні, Росії, Білорусі;

- риторичний Ренесанс в Україні припадає на кінець XVII – XVIII ст.;
- автором оригінальної риторично-гуманістичної концепції є видатний український любомудр, просвітитель, оратор і поет Григорій Сковорода;
- автором першого українського друкованого підручника з риторики (1659) є Йоаникій Галятовський;
- “Риторика” Феофана Прокоповича складається з 10 книг: Кн.1. Загальні вступні настанови; Кн.2. Добір доказів; Кн.3. Розташування матеріалу; Кн.4. Мовностилістичне оформлення; Кн.5. Трагування почуттів; Кн.6. Метод писання історії, листів; Кн.7. Судовий і дорадчий рід промов; Кн.8. Прикрашальний рід промов; Кн.9. Священне красномовство; Кн.10. Запам’ятовування і виголошення промови;
- усі російські риторики були створені на основі першого російськомовного підручника з риторики, написаного Михайлом Ломоносовим у середині XVIII ст.;
- Михайло Сперанський, Микола Кошанський, Костянтин Зеленецький – автори популярних у XIX ст. підручників з риторики, за якими викладалася у навчальних закладах ця дисципліна;
- судове красномовство набуло піднесення у слов’ян після демократичної судової реформи 1864 р.;
- риторичний талант у другій половині XIX ст. – на початку XX ст. сприяє швидкому розвиткові й піднесенню судової риторики;
- слов’янський риторичний ідеал, успадкувавши риторичний ідеал сократівського типу, набув таких оригінальних ознак, як діалогічність за змістом, гармонізуючий характер, позитивна онтологічність;
- риторична слов’янська парадигма посідає гідне місце у світовій логосфері і має велику загальногуманітарну цінність та реальні гармонізуючі перспективи.

Чи відомо Вам, що...

- давньоруські тексти XI-XIII ст. засвідчують високу культуру усного мовлення, традиції якої віднайшли свій подальший розвиток у наступних століттях;
- 127 підручників риторики були написані в Києво-Могилянській академії;
- за життя Ф.Прокоповича (1681-1736) його “Риторика” та “Поетику” так і не було видано;

- за життя М.Ломоносова (1711-1765) його підручник з риторики “Краткое руководство к красноречию” було видано трічі: в 1748, 1759 та 1765 роках;
- уперше книгу П.С. Пороховщикова (П.Сергеїча) “Искусство речи на суде” видано у Санкт-Петербурзі та перевидано 1988 р. у Москві видавництвом “Юридична література”;
- першокласний судовий оратор Сергій Андрієвський закінчив юридичний факультет Харківського університету і працював у прокуратурі Харківської судової палати, слідчим у Карачеві, товаришем прокурора Казанського окружного суду, а пізніше – Петербурзького окружного суду;
- судові промови Сергія Андрієвського ще за його життя витримали 5 видань;
- Анатолій Коні з 1867 по 1870 рр. працював в Україні товаришем прокурора Сумського, згодом – Харківського окружного суду; у 27 років (1871 р.) стає прокурором Петербурзького окружного суду, а в 44 роки здобув вчений ступінь доктора кримінального права за сукупністю робіт згідно з рішенням Вченої ради Харківського університету;
- Анатолій Коні 150 разів обирався почесним членом різних товариств (юридичних, медичних, філологічних та ін.) і був автором навчальної програми з красномовства;
- 1919 р. відбулося відкриття у Петрограді Інституту Живого Слова.

Чи переконані Ви, що...

- силами красномовства захищаємо невинних, засуджуємо нечесних, відвертаємо шкоди й небезпеки (*Ф.Прокопович*);
- оратори, як воїни, одержують від вождя мечі, щоб відстоювати справедливість, щоб нести допомогу невинності (*Ф.Прокопович*);
- пристрасність, палкість мають посідати головне місце в доказах (*М.Сперанський*);
- ясність є важливою рисою мови юриста (*М.Сперанський*);
- суд є школою для народу, де повинні братися уроки служіння правді й поваги людської гідності (*А.Коні*);
- переконлива мова лікує душі: в нещасті захистом, у щасті – найбільшою прикрасою (*Ф.Прокопович*);
- книги обчищають душу і навчають керувати почуттями (*Г.Сковорода*);
- зі словом треба поводитися чесно (*М.Гоголь*).

РОЗДІЛ 2. ОРАТОРІЯ

(ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПУБЛІЧНОЇ ПРОМОВИ)

2.1. Специфіка публічного мовлення

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ цілі та завдання публічного мовлення
- ▶ квалітативні ознаки та квантитативні параметри публічного мовлення
- ▶ види та жанри публічного мовлення
- ▶ сучасний етикет публічного мовлення

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

вербальне спілкування	квантитативні (кількісні)
делікатність	параметри
етикет	книжно-розмовний тип
жанр	мовлення
зони особистої просторової	комунікативна стратегія
території людини	коректність
імпровізація	мовленнєві кліше
квалітативні (якісні) ознаки	писемно-усна форма
	реалізації мовлення

Публічне мовлення (ПМ)

академічне	ділове
військове	соціально-побутове
громадсько-політичне	судове
дипломатичне	церковно-богословське
	(духовне)

2.1.1. Цілі та завдання публічного мовлення

1. Ознайомтеся з наведеним твердженням і проілюструйте його прикладами.

Комунікація – це те, що пронизує всі сфери життєдіяльності людини (освіту, політику, бізнес тощо), а точніше, без чого вони не існують (М.Барго).

2. Прокоментуйте твердження М.Ломоносова і пригадайте закони риторики.

У спілкуванні всі дні минають наші, проте вправно (вміло) спілкуватися – доля небагатьох, однак не тільки тих, хто талант до цього мистецтва має, а й тих, хто сії мудрі закони знає та з користю їх застосовує.

3. Схарактеризуйте загальні цілі публічного мовлення, пам'ятаючи, що промова – це вчинок і, як усякий вчинок, вона має наслідки, у яких проєктуються дві важливі риторичні категорії: ефективність і впливовість промови.

4. Перекладіть мікротексти українською мовою. З'ясуйте перевагу живого слова над писаним та сформулюйте особливості усного публічного мовлення.

☞ Как велико преимущество живого слова перед писаным! Люди поддаются очарованию жеста, голоса, всей окружающей их обстановки. Если они хоть немного расположены в пользу говорящего, они сперва вместе приходят в восторг, а уж потом стараются понять, о чем он говорит... У писателя нет таких пылких сторонников: его произведения читают на досуге в деревне или в тиши кабинета; люди не собираются вместе, чтобы ему рукоплескать... как бы хороша ни была его книга, ее читают с предвзятым мнением, что она заурядна... это не звуки, которые тают в воздухе и забываются: что написано, того не сотрешь (Ж.Лабрюйер).

☞ Изустная речь – одно из самых сильных орудий человека... Между книгою прочитанною и книгою пересказанною нет никакой разницы в идеях; но эти идеи, выходящие из уст воодушевленного ими человека, доходят до мозга толпы путем уха, представляющего широкую дорогу для чувства... Слово произносимое имеет значение по преимуществу апостолическое: его видят, его чувствуют, оно является животрепещущим и схватывается целиком, проникнутое впечатлениями и парениями человеческого духа (П.Мантегацца).

☐ В живой речи всегда больше жизни; слово, выпадающее из уст, сохраняет блеск и теплоту чувства, как искра, отлетающая от костра; на бумаге эта искра подергивается золою. Невольно увлекает речь, которая не тащится тяжелой скрипучей фурой, нагруженной всякого рода ученостью, а летит воздушной, легкой колесницей... (Н.Надеждин).

☐ Всякий прекрасный и богатый мыслями ум всегда будет выражаться наиболее естественно, без обиняков и ясно сообщать свои мысли другим. Наоборот, умственная нищета, запутанность, напыщенность будет рядиться в изысканнейшие выражения и темнейшие речи, чтобы пышными фразами прикрыть тощие, ничтожные и будничные мысли, подобно человеку, который, имея величия красоты, хочет заменить этот недостаток одеждой (А.Шопенгауэр).

5. Пояснить природу публічного мовлення як різновиду мовленнєвої діяльності та визначте його роль і місце з-поміж інших видів мовлення.

6. Проілюструйте прикладами реальні зони ефективності публічної промови: збудження емоцій, привертання уваги, розповсюдження знань, формування наміру, перехід до дії, формування навичок.

7. Прокоментуйте наведені висловлювання в контексті завдань публічного виступу.

☐ А между тем, Эсхин, ценность представляет не сама по себе речь оратора и не звучность его голоса, а то, насколько он разделяет точку зрения народа и насколько ненавидит и любит тех же людей, каких и отечество (Демосфен).

☐ Мы требуем, чтобы воспитатели высказывали более уважения к человеческой природе и старались о развитии, а не о подавлении внутреннего человека в своих воспитаниях, и чтобы воспитание стремилось сделать человека нравственным – не по привычке, а по сознанию и убеждению (Н.Добролюбов).

☐ Тот знаменитый педагогический такт, о котором так много пишут, должен заключаться в искренности вашего мнения (А.Макаренко).

8. Обґрунтуйте наведене твердження та проілюструйте прикладами.

Є речі, пересічність у яких нестерпна: поезія, музика, живопис, публічна промова (Ж.Лабрюєр).

9. Ознайомтеся з таблицею, запропонуйте назву до неї, зважаючи на зазначені складники мисленнєво-мовленнєвих дій. ♪

ОРАТОР	<i>Образ автора</i>	<i>Вид мовлення</i>	<i>Образ мовлення</i>	<i>Мовленнєва емоція</i>	<i>Аргументація</i>	<i>Композиція і стиль</i>	СЛУХАЦЬКА АУДИТОРІЯ
---------------	---------------------	---------------------	-----------------------	--------------------------	---------------------	---------------------------	----------------------------

10. Прокоментуйте таблицю “Класифікація видів спілкування” та проілюструйте її прикладами.

Класифікація видів спілкування

<i>№ з/п</i>	<i>Підстава класифікації</i>	<i>Види спілкування</i>
1	Спосіб спілкування	Вербальне (словесне) – невербальне (несловесне)
2	Рівнозначність суб'єктів спілкування: реальні партнери, ілюзорні партнери, реальний партнер, ілюзорний партнер	Реальне – уявне
3	Кількість учасників спілкування	Діалогічне – полілогічне – публічне
4	Роль партнерів у спілкуванні	Симетричне – несиметричне
5	Настановне завдання (спрямованість спілкування)	Фатичне (з метою встановлення контакту) – нефатичне (інформаційне)
6	Розташування комунікаторів у просторі та часі	Контактне (безпосереднє) – дистантне (опосередковане)
7	Зовнішні умови спілкування й дотримання комунікантами соціальних ролей	Офіційне – неофіційне
8.	Канали зв'язку	Слухове, зорове (візуальне), зорово-слухове, рухово-дотикове

11. Обґрунтуйте результати наукового дослідження зон “особистої просторової території людини”, наведені з книги Аллана Піза “Язык телодвижений”. Доповніть таблицю відповідними матеріалами (замість питальних знаків) та проілюструйте прикладами з урахуванням як різних видів спілкування за кількістю учасників, так і національних традицій.

Зони особистої просторової території людини

<i>№ з/п</i>	<i>Назва зони</i>	<i>Параметри</i>	<i>Мета, завдання</i>	<i>Сфери застосування</i>
1	Загальнодоступна	< 3,6 м	???	???
2	Соціального спілкування	1,2 - 3,6 м	???	???
3	Особиста	46 см - 1,2 м	???	???
4	Інтимна	15 - 46 см	???	???

12. Прокоментуйте, наводячи приклади, таблицю “Складники ситуації спілкування”, де наведено загальноприйнятту термінологію, представлену у відомих роботах А.Акішиної, Н.Формановської, З.Смелкової та ін.

Складники ситуації спілкування

<i>№ з/п</i>	<i>Складники</i>	<i>Ситуація спілкування</i>
1	Комуніканти (партнери, співрозмовники)	хто? (я; адресант) кому? (тобі; адресат)
2	Зовнішні обставини	де? (місце), коли? (час), умова
3	Внутрішні обставини	чому? (мотив), що? (тема → рема), нащо? (мета, комунікативний намір), як? (активність)

13. Прокоментуйте сутність комунікативної стратегії як прагнення до порозуміння, об'єднання на засадах, що задовольняють обох (усіх) учасників комунікації (хоча й при збереженні самостійності кожного), та схарактеризуйте типи комунікативної стратегії (інформувальна, переконуюча, навіювальна, спонукальна).

14. Прочитайте наведені мовою перекладу фрагменти з гумористичного оповідання О'Генрі “Споріднені душі” та проаналізуйте ситуацію спілкування, спираючись на подану в завданні 12. таблицю і визначивши комунікативну стратегію як намір обивателя. Поясніть, чому несподіваний і небажаний контакт комунікантів-антиподів (крадіжник і хазяїн помешкання) переріс у дружнє спілкування, яке завершилося спільною дією, та які правила ефективного спілкування реалізувалися в мовленнєвій діяльності співрозмовників. З'ясуйте, чи є “ключем” для розуміння цих питань назва оповідання.

📖 Вор быстро скользнул в окно и замер, стараясь освоиться с обстановкой. Всякий уважающий себя вор сначала освоится среди чужого добра, а потом начнет его присваивать.

Вор находился в частном особняке. Сколоченная парадная дверь и неподстриженный плющ подсказали ему, что хозяйка дома сидит сейчас где-нибудь на мраморной террасе, омываемой волнами океана, и объясняет исполненному сочувствия молодому человеку в спортивной морской фуражке, что никто никогда не понимал ее одинокой и возвышенной души. Освещенные окна третьего этажа в сочетании с концом сезона в свою очередь свидетельствовали о том, что хозяин уже вернулся домой и скоро потушит свет и отойдет ко сну. Ибо сентябрьская пора в природе и в жизни человека, когда всякий добропорядочный семьянин приходит к заключению, что стенографистки и кабаре на крышах – тщета и суета, и, ощутив в себе тягу к благопристойности и нравственному совершенству, как ценностям более прочным, начинает поджидать домой свою законную половину.

Вор закурил сигарету. Прикрытый ладонью огонек спички осветил на мгновение то, что было в нем наиболее выдающегося, – его длинный нос и торчащие скулы. Вор принадлежал к третьей разновидности. Эта разновидность еще не изучена и не получила широкого признания. Полиция познакомила нас только с первой и со второй. Классификация их чрезвычайно проста. Отличительной приметой служит воротничок.

Если на пойманном воре не удастся обнаружить крахмального воротничка, нам заявляют, что это опаснейший выродок, вконец разложившийся тип, и тотчас возникает подозрение – не тот ли это закоренелый преступник, который в тысяча восемьсот семьдесят восьмом году выкрал наручники из кармана полицейского Хэннесси и нахально избежал ареста.

Представитель другой широко известной разновидности – это вор в крахмальном воротничке. Его обычно называют вор-джентльмен. Днем он либо завтракает в смокинге, либо расхаживает, переодевшись обойщиком, вечером же приступает к своему основному, гнусному занятию – граблению квартир. Мать его – весьма богатая, почтенная леди, проживающая в респектабельнейшем Ошеан-Гроув, и когда его препровождают в тюремную камеру, он первым делом требует себе пилочку для ногтей и “Полицейскую газету”. У него есть жена в каждом штате и невесты во всех территориях, и газеты сериями печатают портреты жертв его матримониальной страсти, используя для этого извлеченные из

архива фотографии недужных особ женского пола, от которых отказались все доктора и которые получили исцеление от одного флакона патентованного средства, испытав значительное облегчение при первом же глотке.

На воре был синий свитер. Этот вор не принадлежал ни к категории джентльменов, ни к категории поваров из Адовой Кухни. Полиция, несомненно, стала бы в тупик при попытке его классифицировать. Ей еще не доводилось слышать о солидном, степенном воре, не проявляющем тенденции ни опуститься на дно, ни залететь слишком высоко.

Вор третьей категории начал, крадучись, продвигаться вперед. Он не носил на лице маски, не держал в руке потайного фонарика, и на ногах у него не было башмаков на каучуковой подошве. Вместо этого он запасся револьвером тридцать восьмого калибра и задумчиво жевал мятную резинку.

Мебель в доме еще стояла в чехлах. Серебро было убрано подальше – в сейфы. Вор не рассчитывал на особенно богатый “улов”. Путь его лежал в тускло освещенную комнату третьего этажа, где хозяин дома спал тяжелым сном после тех усад, которые он так или иначе должен был находить, дабы не погибнуть под бременем одиночества. Там и следовало “пощупать” на предмет честной, законной, профессиональной поживы. Может, попадется немного денег, часы, булавка с драгоценным камнем... словом, ничего сногшибательного, выходящего из ряда вон. Просто вор увидел распахнутое окно и решил попытать счастья.

Вор неслышно приоткрыл дверь в слабо освещенную комнату. Газовый рожок был повернут. На кровати спал человек. На туалетном столике в беспорядке валялись различные предметы – пачка смятых банкнот, часы, ключи, три покерных фишки, несколько сломанных сигар и розовый шелковый бант. Тут же стояла бутылка сельтерской, припасенная на утро для прояснения мозгов.

Вор сделал три осторожных шага по направлению к столику. Спящий жалобно застонал и открыл глаза. И тут же сунул правую руку под подушку, но не успел вытащить ее обратно.

– Лежать тихо! – сказал вор нормальным человеческим голосом. Воры третьей категории не говорят свистящим шепотом. Человек в постели посмотрел на дуло направленного на него револьвера и замер.

– Руки вверх! – приказал вор.

У человека была каштановая с проседью борода клинышком,

как у дантистов, которые рвут зубы без боли. Он производил впечатление солидного, почтенного обывателя и был, как видно, весьма желчен, а сейчас вдобавок чрезвычайно раздосадован и возмущен. Он сел в постели и поднял правую руку.

– А ну-ка, вторую! – сказал вор. – Может, вы двусмысленный и стреляете левой. Вы умеете считать до двух? Ну, живо!

– Не могу поднять эту, – сказал обыватель с болезненной гримасой.

– А что с ней такое?

– Ревматизм в плече.

– Острый?

– Был острый. Теперь хронический.

Вор с минуту стоял молча, держа ревматика под прицелом. Он глянул украдкой на туалетный столик с разбросанной на нем добычей и снова в замешательстве уставился на человека, сидевшего в постели. Внезапно его лицо тоже исказила гримаса.

– Перестаньте корчить рожи, – с раздражением крикнул обыватель. – Пришли грабить, так грабьте. Забирайте, что там на туалете.

– Прошу прощенья, – сказал вор с усмешкой. – Меня вот тоже скрутило. Вам, знаете ли, повезло – ведь мы с ревматизмом старинные приятели. И тоже в левой. Всякий другой на моем месте продырявил бы вас насквозь, когда вы не подняли свою левую клешню.

– И давно у вас? – поинтересовался обыватель.

– Пятый год. Да теперь уж не отвяжется. Стоит только заполучить это удовольствие – пиши пропало.

– А вы не пробовали жир гремучей змеи? – с любопытством спросил обыватель.

– Галлонами изводил. Если всех гремучих змей, которых я обезжирил, вытянуть цепочкой, так она восемь раз достанет до Сатурна, а уж греметь будет так, что заткнут уши в Вальпарайсо.

– Некоторые принимают “Пилули Чизельна”, – заметил обыватель.

– Шарлатанство, – сказал вор. – Пять месяцев глотал эту дрянь. Никакого толку. Вот когда я пил “Экстракт Финкельмаха”, делал припарки из “Галаадского бальзама” и применял “Поттовский болеутоляющий пульверизатор”, вроде как немного полегчало. Только сдается мне, что помог главным образом конский каштан, который я таскал в левом кармане.

– Вас когда хуже донимает, по утрам или ночью?

– Ночью, – сказал вор. – Когда самая работа. Слушайте, да вы опустите руку... Не станете же вы... А “Бликерстафовский кровечиститель” вы не пробывали?

– Нет, не приходилось. А у вас как – приступами или все время ноет?

Вор присел в ногах кровати и положил револьвер на колено.

– Скачками, – сказал он. – Набрасывается, когда не ждешь. Пришлось отказаться от верхних этажей – раза два уже застрял, скрутило на полдороге. Знаете, что я вам скажу: ни черта в этой болезни доктора не смыслят.

– И я так считаю. Потратил тысячу долларов, и все впустую. У вас распухает?

– По утрам. А уж перед дождем – просто мочи нет.

– Ну да, у меня тоже. Стоит какому-нибудь паршивому облачку величиной с салфетку тронуться к нам в путь из Флориды, и я уже чувствую его приближение. А если случится пройти мимо театра, когда там идет слезливая мелодрама “Болотные туманы”, сырость так вопьется в плечо, что его начинает дергать, как зуб.

– Да, ничем не уймешь. Адовы муки, – сказал вор.

– Вы правы, – вздохнул обыватель.

Вор поглядел на свой револьвер и с напускной развязностью сунул его в карман.

– Послушайте, приятель, – сказал он, стараясь преодолеть неловкость. – А вы не пробовали оподельдок?

– Чушь! – сказал обыватель сердито. – С таким же успехом можно втирать коровье масло.

– Правильно, – согласился вор. – Годится только для крошки Минни, когда киска оцарапает ей пальчик. Скажу вам прямо – дело наше дрянь. Только одна вещь на свете помогает. Хорошая, старая, горячительная, веселящая сердце выпивка. Послушайте, старина... вы на меня не сердчайте... Это дело, само собой, побоку... Одевайтесь-ка, и пойдем выпьем. Вы уж простите, если я... ух ты, черт! Опять схватил, гадюка!

– Скоро неделя, как я лишен возможности одеваться без посторонней помощи, – сказал обыватель. – Боюсь, что Томас уже лег, и...

– Ничего, вылезайте из своего логова, – сказал вор. – Я помогу вам нацепить что-нибудь.

Условности и приличия мощной волной всколыхнулись в сознании обывателя. Он погладил свою седеющую бородку.

– Это в высшей степени необычно... – начал он.

– Вот ваша рубашка, – сказал вор. – Ныряйте в нее. Между прочим, один человек говорил мне, что “Растирание Омберри” так

починило его в две недели, что он стал сам завязывать себе галстук.

На пороге обыватель остановился и шагнул обратно.


– Чуть не ушел без денег, – сказал он. – Выложил их вчера на туалетный стол.

Вор поймал его за рукав.

– Ладно, пошли, – сказал он грубовато. – Бросьте это. Я вас приглашаю. На выпивку хватит. А вы никогда не пробовали “Чудодейственный орех” и мазь из сосновых иголок?

2.1.2. Квалітативні ознаки та квантитативні параметри публічного мовлення

1. Ознайомтесь із фрагментом популярної книги Дейла Карнегі “Як виробляти впевненість у собі і впливати на людей, виступаючи публічно” та з’ясуйте, яку з трьох квалітативних (якісних) ознак публічного мовлення коментує відомий американський психолог і в чому полягає її сутність.

 Постійно занотуйте усі думки, які приходять у Вашу голову, і весь час ретельно обдумуйте їх. Не слід прискорювати цей процес, це одне із найважливіших розумових зусиль, яких Вам треба докласти. Завдяки йому Ваша свідомість перетворюється у дійсно творчу силу... Записуючи, я відшліфовую як саму думку, так і її словесну форму...; значно легше аналізувати факти після їх попереднього запису: добре сформульована проблема – наполовину розв’язана проблема. ¶

2. Обґрунтуйте в контексті традицій античної та слов’янської риторики наведене попередження Д.Карнегі, адресоване ораторові.

Головне – не читайте своїх промов.

3. З’ясуйте, ілюструючи переконливими прикладами, яка друга квалітативна ознака публічного мовлення виявляється в його безпосередності, невимушеності, емоційності, виразності, з одного боку, та правильності, точності, стислості - з іншого. ¶

4. Проаналізуйте твердження В.Гюго і сформулюйте третю квалітативну ознаку публічного мовлення.

... те, що Ви імпровізуєте, здається новим для слухачів, але старим для Вас; говорить добре той, хто поширює роздуми цілого дня, тижня, місяця, а іноді й цілого свого життя у мовленні, яке триває годину. ¶

*5. Спрогнозуйте сутність поняття **квантитативні (кількісні) параметри публічного мовлення** та проілюструйте прикладами.*

6. Опишіть класичну модель публічної промови.

7. Прокоментуйте твердження А.Коні і переконайте своїх слухачів, що найменшою в часі має бути саме заключна частина промови.

Кінець має бути таким, щоб слухачі відчули і зрозуміли, що далі говорити немає чого.

8. Опрацюйте наведений мовою оригіналу фрагмент із науково-популярної брошури “Риторика публічної речі”. Запропонуйте українською мовою назву та план до тексту і стисло запишіть прочитану інформацію у вигляді конспекту-резюме.

Расположение речи

Владение материалом, изобретение речи и опыт ораторского творчества помогают создать расположение новой речи. Под термин “расположение” в риторике понимаются: *композиция выступления; стилевые средства; сам процесс воплощения замысла речи в словесный ряд.* Различие в понимании термина “расположение” связано с характером подготовки речи. Если приходится импровизировать, то термин “расположение” приобретает самое широкое значение, если речь готовится и переделывается письменно – самое узкое.

Публичная популярная лекция относится к категории устно-письменной (литературной) речи. Это значит, что все то, что говорит лектор, может быть записано до лекции, в ходе лекции и после лекции, как самим лектором, так и слушающими или организаторами лекции. Между этими двумя полюсами письменной речи находится собственно устное, живое слово. В лекции устно-письменные взаимодействия проявляются в самых разных формах.

Академик В.В. Виноградов, замечательный стилист, обычно писал, а затем прочитывал по написанному все свои выступления. Его авторитет, нетривиальность суждений, отсутствие повторений в выступлениях на одну и ту же тему заставляли напряженно вслушиваться в читаемый текст. У всех присутствовавших, благодаря содержанию, композиции и стилю выступления, было чувство своеобразного праздника науки.

Академик Н.И. Конрад, напротив, никогда не писал текстов своих выступлений (кроме отзывов на диссертации). Он видел смысл в импровизированном контакте со слушателями и в своей речи обращался как бы к каждому в аудитории. Текст выступления был лишь поводом для общения. В результате оставалось впечатление о необыкновенно обаятельной личности Н.И. Конрада.

Частью этого обаяния был устный текст и манера, в какой он произносился. Содержание же запоминалось через впечатление от личности.

Мой учитель профессор Н.Н.Коротков читал лекции, пользуясь карточками, разложенными в определенном порядке. Он брал очередную карточку и комментировал ее. Комментарий имел характер импровизации на научную тему. Последовательность карточек могла меняться, карточки из общего списка могли быть взяты не все, а лишь часть. Это было ораторское творчество именно в данной лекции. Н.Н.Коротков как бы говорил: “Я приготовил специально для вас некоторые соображения, послушайте, я думаю, что они вам сейчас могут быть очень полезны”.

Один из сильных научных ораторов Г.П.Щедровицкий в своих выступлениях и лекциях всегда сочетает устную и письменную речь следующим образом. Он пишет на доске формулировки правил, законов и дефиниции для размышления, а также рисует схемы, графики и другой наглядный материал, который комментирует. Это добавляет определенный новый смысл, которого нет просто в устной речи. Идет тщательный анализ проблемы и доказательство истины.

Примеры показывают, что устно-письменные взаимодействия в ходе речи создают разнообразные эффекты ее восприятия: приобщение к знанию, к науке, минуя личность говорящего (Виноградов), приобщение к науке только благодаря личности говорящего (Конрад), подчеркивание важности разбираемой темы (Коротков), углубление в проблему за счет использования сочетаний устной и письменной информации (Щедровицкий).

Понимание того, что устная и письменная речь различны по содержанию, так как обладают разными выразительными потенциалами, – постулат риторики.

Различие смысловыразительных возможностей устной и письменной речи заставляет при чтении лекций пользоваться обоими видами с целью ее организации: письменный план, конспект, карточки для усовершенствования формулировок, дефиниции, карточки для точности цитирования, карточки для сообщения дополнительного содержания, механические средства фиксации и запоминания (магнитная запись, стенография).

Эти средства укрепления и развития содержания лекции путем устно-письменных взаимодействий должны отбираться экономно и уместно, чтобы не загромождать центральное содержание, дать слушателю возможность подумать и самостоятельно осмыслить его. Их использование не должно быть навязчивым. Вместе с тем устно-письменные взаимодействия в

ходе лекции создают обильные и разнообразные возможности.

То или иное устно-письменное взаимодействие подсказывает выбор и использование композиционных форм. Композиционные формы речи служат донесению и развитию содержания и замысла речи.

Рассказывают, что в старой Сорбонне профессор за несколько дней до лекции должен был передать студентам ее текст для переписки (до изобретения книгопечатания студенты переписывали лекции и увозили с собой цикл переписанных ими самими учебных пособий по всем предметам). Однако читать лекцию профессор должен был без письменного текста. Если профессор не отдавал до лекции ее текст или читал по написанному, то платил штраф студентам за каждый из этих проступков. Обучение в старой Сорбонне стоило дорого, и поэтому студенты желали получить научные знания в полном объеме.

Всего существует восемь композиционных форм речи. Эти восемь форм старые греческие риторика называли частями речи. Части речи можно компоновать по-разному, в зависимости от того, каково расположение речи.

Композиция речи складывается как последовательность частей речи в той или иной конфигурации, когда одна форма сменяется другой, повторяется, комбинируется с другими различным образом. Искусное использование частей речи составляет основу расположения речи.

Замысел композиции речи необходимо строить в зависимости от предмета речи, характера аудитории, разновидности речевой деятельности, использования устно-письменных взаимодействий. Источником замысла является доказательство определенной мысли. Это значит, что композиция разрабатывается главным образом в зависимости от двух условий: во-первых, от объема речи, во-вторых, от выводов по содержанию. Эти два условия приводят к избранию комбинации и последовательности частей речи.

Части речи – это крупные риторические аргументы, средства риторического доказывания. Вот они в классической последовательности: обращение, название темы, повествование, описание, доказательство, опровержение, воззвание, заключение.

Первая часть речи – *обращение*. Это аргумент отличности говорящего. Здесь убеждает сам образ оратора. Но образ оратора действует через обращенную к аудитории речь. Поэтому содержание обращения всегда – так или иначе высказанная просьба прослушать все то, что последует за ним.

Обращение действует как отдельный риторический аргумент только в совещательной речи. Если оратор хорошо известен

публике, публика уважает и доверяет ему, то одно его обращение к аудитории в состоянии решить дело. Особенно в том случае, когда дискуссия требует перехода к действиям. В остальных случаях обращение употребляется обязательно вместе с другими частями речи.

Непосредственная задача обращения – расположить аудиторию к оратору. Поэтому в обращении оратор прямо, а чаще косвенно представляет себя как человека определенного духовного склада и общественного положения, прямо, а чаще косвенно призывает выслушать речь, показывая свою осведомленность в нуждах, настроении и образе мыслей аудитории. Он как бы говорит: “Я вам сейчас нужен”.

Сила обращения в том, что по правилам ведения речи всякий говорящий должен быть выслушан. Когда к кому-либо обращаются, то этому человеку следует остановить свои речи, свою работу, прервать любое занятие и выслушать того, кто к нему обращается. Правило предпочтения слушания любым действиям заучивается с детства и приобретает характер автоматизма. Поэтому на обращение аудитория всегда отвечает напряжением внимания. Лекторы нередко пользуются обращением в ходе лекции, когда внимание слушателей начинает ослабевать.

Обращение создает и развивает фатическую функцию речи. Оно непосредственно связано с эмоцией любви-ненависти. Поэтому в обращении важно быть обильным в словах, уметь отозваться о своей аудитории с похвалой, как прямой, так и косвенной, можно прибегать к отступлениям. В обращении, кроме исключительных случаев, нельзя быть скучным, сердить публику или показывать пренебрежение к ней.

Иногда можно опустить обращение, если аудитория уже расположена слушать.

Вторая часть речи – *называние*, или обозначение, *темы*. Это тоже важный риторический аргумент. Само название темы и ее объяснение составляют смысловой центр аргументации. Бывает, что, выслушав только одно название, публика больше не хочет слушать дальше или, наоборот, уже согласна с оратором. Аудитория понимает, что тема – центр содержания речи и уже предполагает все возможные аргументы.

Название темы в публичной лекции должно, во-первых, соответствовать предмету лекции, во-вторых, быть понятным аудитории и, в-третьих, быть построенным стилистически так, чтобы заинтересовать слушателей. Это значит, что из разных по стилю высказываний необходимо выбрать яркое и современное, отвечающее вкусам аудитории и описывающее предмет лекции.

Название темы – необходимая часть композиции любой лекции. Этой частью после обращения или значимого пропуска обращения открывается публичная лекция. Название темы в гомилетической публичной лекции опустить нельзя. В ораторике же, напротив, название, как правило, опускается.

Если тема сформулирована с применением выражений, содержащих загадку (энигматических выражений), или если название имеет описательный характер, лектор обычно раскрывает его содержание, комментирует или делает слова комментария как бы названием отдельных частей лекции, используя их как оглавление для последующего построения речи.

Следующая часть речи – *повествование*. Здесь предмет лекции развивается в его историческом становлении. История становления предмета (либо как вещи, либо как мысли) обычно проста для восприятия аудитории. Но всякое повествование заведомо неполно. События, составляющие повествование, избираются так, чтобы подвести слушателя к определенным выводам. Яркий состав частей исторического повествования – предмет искусства слова. Благодаря тому, что повествование удобно для восприятия, аудитория обычно охотно следит за последовательностью и составом событий.

Но принципиальная невозможность дать полный состав событий делает повествование легко уязвимым для критики. Кто-либо из аудитории может вспомнить опущенные в повествовании события и тем опровергать ход и смысловое содержание этой части речи, а то и речи в целом. Поэтому при повествовании выбор событий необходимо хорошо обосновать, а не просто опускать невыгодные для говорящего эпизоды (как это нередко делают судебные ораторы).

Четвертая часть речи – *описание*. Под этим имеется в виду систематическая картина предмета, т.е. предмет рассматривается и по частям, в их соотношении, и в целом. Это всегда системный анализ предмета.

В описание обычно вводятся примеры, содержащие мысленный эксперимент. В этом случае описание непосредственно предшествует доказательству.

Пятая часть речи – *доказательство*. Она содержит логическое доказывание, в котором, с одной стороны, как уже сказано, есть предмет доказывания, а с другой стороны – форма доказывания. В доказательстве применяются примеры, энтимемы, силлогизмы. Существуют и другие формы доказывания, несловесный – например, вещественные доказательства. Избрание формы доказательства зависит от характера аудитории и от направления

доказывания, а также от убеждений и настроения слушателей.

Доказательство – центральный аргумент. Без этого аргумента нельзя выступать с популярной лекцией. Поскольку популярная лекция может занимать разный объем, то по конкретным условиям речи доказательство может быть опущено. Однако опущение доказательства не означает его отсутствия. Лектор должен держать в уме доказательство и предварительно хорошо проработать его.

За доказательством следует *опровержение*. Опровержение в риторической теории частей речи представляет собой доказательство от противного. Выдвигаются возможные возражения против доказательства, и затем они опровергаются. Этим укрепляется доказательство – путем всестороннего обсуждения темы.

В конкретной лекционной практике опровержение может стать не только абстрактным, но и реальным. Это бывает тогда, когда лектор получает вопросы и возражения, начинающие спор. Тогда опровержение строится в зависимости от характера аудитории, может вестись как диалектика, полемика или эристика (спор).

Под диалектикой в данном (античном) смысле слова понимается логическое доказывание с употреблением примеров и энтимем, а не одних силлогизмов, в диалектике говорящий и слушающий совместно ищут истину.

В ораторике, т.е. судебной, совещательной и показательной речи, всегда преследуют интерес, а не ищут истину. Поскольку интересы различны, у спорящих сторон возникает полемика или спор.

В письменной речи диалектическая позиция возможна в литературном тексте и невозможна в письмах, документах и массовой информации.

Диалектические отношения по предмету речи специально оговариваются. Это делается обращением к аудитории, в котором необходимо призвать ее отнестись к предмету диалектически, т.е. начать совместно искать истину, а не просто утверждать самого себя.

В условиях публичной лекции спор может вестись либо с абстрактным оппонентом, когда лектор и аудитория выступают как бы совместно против него, либо с кем-либо из слушателей, а то и со всей аудиторией.

Бывает (и нередко), когда аудитория в целом или кто-либо из присутствующих склонен “дать бой лектору”, т.е. настроен на полемику. Тогда переходят к полемическому опровержению.

При полемическом опровержении целью является доказать

оппоненту справедливость своей точки зрения и склонить его принять ее. Успех полемики определяется тем, что оппонент оказался убежденным и признал справедливость и правильность аргументов, выдвинутых противником.

Полемика выгодна лектору. Она помогает развить и укрепить свою точку зрения. Обычно полемика принимает форму вопросов аудитории и ответов лектора.

При эристическом споре понятие правильности и справедливости аргументов фактически не применяется, здесь происходит утверждение своего интереса (простейший пример эристики – умение торговаться на базаре). Результатом эристического спора должно быть соглашение, в определенной степени устраивающее обе стороны.

Эристика мало свойственна публичной лекции. Но иногда приходится переходить к ней, так как в аудитории может найтись человек, который стремится “показать себя” публике и унижить лектора. Но все же эристического спора лучше избегать.

Седьмая часть речи – *воззвание*. Это – обращение к сердцам слушателей, к их эмоциям.

Классический лектор-педагог обычно не использует этой части речи. Считалось, что воззвание не нужно потому, что предмет науки надо обсуждать бесстрастно, популяризация науки также не должна содержать элементов эмоционального возбуждения. От ученого-оратора требовалась спокойная, выдержанная и бесстрастная речь. История науки показала, что научные тексты являются одними из самых сильных по эмоциональному воздействию. Именно эмоциональная сила научной речи и ее рациональная направленность заставляют гасить эмоции для того, чтобы дать простор рациональной стороне смысла речи. Поэтому требование бесстрастной и беспристрастной научной речи связано с тем, что необходимо умерить страсти, а не разжигать их, так как и без того аудитория эмоционально напряжена.

Изучение текстов научной речи показало, что она более насыщена модальными словами и формами, чем какой-либо другой вид речи. Это значит, что научная речь привлекает внимание аудитории к своему содержанию и старается сделать восприятие предмета науки максимально ориентированным на слушателя и на действительность. Кроме того, сама работа мысли не может осуществляться без эмоционального стимулирования. Модальные средства научной речи позволяют различать в ней фантазию, доказательство, факты и мнения. Без ясного различения в тексте этих категорий понимание смысла науки станет превратным.

Эти свойства научной речи показывают, что наука является одним из самых важных средств воспитания. Воспитание учащегося и ученого – это всегда формирование его личности, в том числе с точки зрения эмоционального обогащения.

Воззвание как часть речи редко встречается в публичной лекции, хотя его появление и не исключено. Это объясняется тем, что элемент возвания как обращения к эмоциям распространен по всему тексту популярной лекции и представляет собой существенную компоненту ее стиля.

Однако бывают случаи, когда лекторы прибегают к возванию. Это делается при необходимости обратиться к гражданским чувствам аудитории, указать на нравственные аспекты проблемы, привлечь внимание к общественным интересам.

Восьмая, последняя часть речи – *заключение*. Заключение публичной лекции иногда не произносится. Тем не менее оно очень полезно. Устная речевая коммуникация обращена к слуху. Слушающий суммирует в уме содержание этой коммуникации. Однако на пространное выступление не хватает ресурсов памяти. Невозможно запомнить все содержание публичной лекции. Поэтому используется заключение.

Оно должно напомнить все, что уже было сказано, т.е. представляет собой краткое изложение основного содержания.

Как было сказано, части речи представляют собой восемь способов говорить об одном и том же предмете, возможности языка ограничены только этими способами представления содержания. Девятого способа нет.

При формировании композиции публичной лекции в зависимости от предмета, от времени речи, от характера аудитории можно опускать те или иные части речи, изменять их последовательность, повторять их и т.д. В этом – коммуникативное творчество оратора (*Ю.Рождественский*).

9. Прочитайте текст і з'ясуйте, про яку важливу складову частину судової промови різних жанрів ідеться у наведеному тексті.

☐ Кожен публічний виступ повинен мати цю частину. Уміла побудова її відіграє особливо важливу роль у масових аудиторіях, якими є зали судових засідань. Це добре розуміли риторів всіх часів і всіх народів. Вдала ця частина судової промови допомагає встановити необхідний психологічний контакт зі слухачами, створює сприятливу атмосферу безпосередності.

Ця частина повинна зацікавити слухачів, привернути їх увагу і підготувати до правильного сприйняття і розуміння сказаного.

Чим менше шаблонності, тим більше уваги до такої промови. Закласти основу добрих стосунків з учасниками процесу, публікою в залі судового засідання – таке завдання покликаний поставити перед собою судовий ритор уже з *цієї частини* промови.

Спостереження показують, що перші слова ратора, як правило, не досягають мети. Коли вони проголошувалися, слухачі лише “готували” свою увагу. Емоційне збудження, викликане різними подразниками до початку промови, ще не встигло загальмуватися. Це необхідно враховувати при виступах у масових аудиторіях. Лише до деякої міри це стосується судової аудиторії. Обстановка у суді перед виступом прокурора особлива і своєрідна. Коли слово надається державному обвинувачу, в залі настає тиша. Загальна увага звернена до прокурора, всі чекають, що він скаже. І тут головне для прокурора – закріпити увагу слухачів. Пов’язати *цю частину* із структурою судової промови. Не допускати загальних виразів і думок, навіть красиво і правильно викладених.

Засоби і прийоми побудови *цієї частини* обвинувальної промови бувають різноманітними. Вони залежать від характеру справи, яка розглядається, навичок обвинувача, складу судової аудиторії, інших обставин (*В.Молдован*).

2.1.3. Види та жанри публічного мовлення

1. Поясніть, у промовах якого виду публічного мовлення (красномовства) повідомляються нові або розглядаються вже відомі для слухачів факти, узагальнюються результати проведених наукових досліджень, експериментів, висунутих гіпотез, та подаються для обговорення нові підходи до відомих явищ. Назвіть та схарактеризуйте жанрове розмаїття цього виду публічного мовлення. ♪

2. Пригадайте, які промови мають виконувати триєдину функцію (з’ясувати, доказати, переконати → вплинути) і яку назву має відповідний вид публічного мовлення (красномовства). Назвіть жанри цього виду красномовства. ♪

3. Назвіть відомих полководців, котрі неодноразово демонстрували військово-патріотичне ораторське мистецтво, та з’ясуйте роль і значення цього виду публічного мовлення за певних історичних подій.

4. Схарактеризуйте за метою, сферою застосування й жанрами такі види публічного мовлення, як дипломатичне та громадсько-політичне. Розкажіть про ораторський досвід видатних дипломатів, політиків, управлінців.

5. З'ясуйте роль і значення парламентських промов. Сформулюйте вимоги до сучасної парламентської промови та проілюструйте прикладами.

6. Пригадайте, який із найдавніших видів красномовства, багатий досвідом та традиціями, представлений такими жанрами, як проповідь, промова на соборі, ритуальна промова, промова на освяченні храму. Назвіть яскравих представників цього виду красномовства.

7. Згадайте, який, відомий ще з часів Давньої Греції, вид красномовства сьогодні називається соціально-побутовим і в яких жанрах він представлений. Проілюструйте прикладами свою відповідь. ♪

8. Спираючись на попередні завдання (1-7), назвіть та запишіть види публічного мовлення (красномовства) і доведіть, ілюструючи прикладами, справедливність твердження, що види красномовства не є замкнутими системами, що границі між ними є рухомими.

9. Доповніть відповідною інформацією (замість питальних знаків) наведену таблицю. Проілюструйте прикладами таблицю і з'ясуйте взаємодію видів публічного мовлення.

Види та жанри публічного мовлення

<i>№ з/п</i>	<i>Види публічного мовлення (красномовства)</i>	<i>Жанри</i>
1.	Академічне	???
2.	Громадсько-політичне	???
3.	???	прокурорська (обвинувальна), адвокатська (захисна), самозахисна промови; промови потерпілого, свідків; громадсько-обвинувальна промова
4.	Дипломатичне	???
5.	Військове	???

6.	Ділове	???
7.	Духовне (церковно- богословське)	???
8.	???	ювілейна, застільна (тост), вітальна, ритуальна промови, поздоровлення

10. Чи доводилося вам слухати мітингові промови? Якщо так, то поясніть, чим вони відрізняються від парламентських.

11. Пригадайте вітальні промови, які вам доводилося чути, і порівняйте їх з іншими жанрами соціально-побутового виду публічного мовлення. З'ясуйте спільне та відмінне між ними.

12. Попрацюйте наведені тексти публічних промов і визначте вид та жанр ілюстрованого ними публічного мовлення. Сформулюйте цілі та прокоментуйте засоби цих промов. Запропонуйте заголовки до промов.

☞ Усім, хто слів наших слухає тут і кому їх чути доведеться, ознаменуємо: Україна, мати наша рідна, кличе в потребі синів своїх усіх станів на рятунок. Нікому вона прислуги не забуде, за кров, за неї пролиту, нагородить, за голову, за неї положену, дітям і онукам віддячить, щирим словом спогадає, від ганьби й непам'яті героїв своїх спасе. Хто часу грізного не проспить, не прозіває, той частку свою з нашої перемоги пожне. Вільним обивателем Речі Посполитої козацької кожний стане, на своєму й для себе працюватиме, нікому не кланяючись, нікому не потураючи. Сан духовний в шані і повазі житиме, стан лицарський слави військової заживатиме, міщанам їх право магдебурзьке гарантуємо, а народові посполитому землі, скільки треба, за чинші господарські й податі на оборону забезпечимо!

—Потім Богдан Хмельницький упав на одне коліно, поклав пальці правої руки на Євангеліє і з натхненням почав проказувати за панотцем:

— Я, Богдан Зіновій, двох імен Хмельницький, лицар, писар і сотник, пан на Суботові, а віднині гетьман усього війська Запорозького, присягаю Богові, в трійці єдиному, вірно і невідступно при справі батьківщини нашої України до скончання віку стояти, з ворогами аж до перемоги прапорів наших битись, ні життя, ні майна свого не жалюючи... (П.Панч)



Хай живе козацтво

*“Росли звитяжні хлопці-козаки,
Походами ходили аж до моря.
Під шаблями мужніли юнаки,—
На рідну землю не пускали гора...”*

Біля Котельви, між Полтавою та Охтиркою, знайдено рештки міста Гелону, якому більше 20000 років. Розшифровані клинописні глинобитні таблички, які свідчать про дуже високий рівень розвитку тої цивілізації: точні обсерваторії, календар, набагато досконаліший від нашого Григоріанського, магічна філософія вищої духовності. Обряди і звичаї Праукраїнців будувалися згідно з космічними ритмами Сонця і Місяця. Число “Пі” виражене в 60-й системі з точністю до 10 знаків...

Праукраїнська цивілізація розносила свою високу культуру по всьому світі. Праукраїнці-розселяни-роксоляни дійшли до Єгипту та Індії, дали початок для розвитку тубільців: бойове мистецтво, могутня духовність, національна культура. Але та держава втратила цілісність і силу, розпалася на безліч малих держав.

Запорозька Січ – міні-макет тої потужної Праукраїни. Козацький лицарський Кодекс: патріотизм, відданість своїй землі, своєму народові, Православній вірі. Обов’язковим було володіння українською мовою. У козаки могли прийняти й людину іншої національності, але лише в тому разі, якщо вона прийняла віру і навчилася української.

З давніх-давен наші Прапредки законодавчо установили в своїх молитвах славити героїв роду, свою націю, подвиги своїх предків, – бо ментальність і духовність кодуються на генетичному рівні і передається у спадок молекулою ДНК, яка запрограмована на рідні молитви, що дають нації здоров’я, силу духу, почуття власної гідності. Хіба можна не звертати увагу на ці природні цінності? Знищувати генетичний апарат людини – значить, приректи її на хвороби і смерть. Знищувати національний менталітет – це знищувати природу, що є найбільшим злочином.

...Якщо козака на Січі обирали отаманом-курінним, чи навіть кошовим, він після цього продовжував жити в тому ж курені, спати на тому ж самому місці поруч з тими самими людьми, що і раніше, їсти разом з ними з одного казана. Отаман ніколи не мав окремого “кабінету”, так само як і інша січова старшина. До нього міг підійти зі своєю справою будь-який козак, усі питання вирішувались негайно й гласно, на людях.

Світлий бік характеру запорозьких козаків становили їх добродушність, безкорисливість, щедрість, схильність до щирої дружби, яка так високо цінувалась на Запорозжі.

...Козак високо тримав свою людську й національну гідність, ні до кого не підлабузнювався, знав свої права й умів їх відстояти. Навіть пізніше, коли з козацькою державою було покінчено, козацький стан продовжував боронити свої права. Козаки ніколи не були й не могли бути чіимись кріпаками. У деяких селах ще і в 1922-23 рр. нащадкам козаків записували у свідоцтво про народження “козак”. Хто ж тепер робить із нас космополітів, людей без роду і племені, без Віри і без нації?

290 років тому, 25 травня 1709 року, за наказом московського царя Петра Кривавого московські війська вперше зруйнували Запорозьку Січ, бо окупанти не могли бути спокійними доти, доки живі були козаки, які були готові в будь-який момент стати на збройний захист своєї землі, свого народу проти будь-якого нападника.

Яким має бути сучасне, відновлене українське козацтво? Щоб відповісти на це питання, потрібно згадати основні принципи устрою козацького Кодексу: патріотизм, духовність, демократизм, чесність, сміливість і військова доблесть.

...Віра минулого створила українську націю. Наше спасіння в тому, щоби набратися побільше духу і прояснити розум. Внутрішнє чисте Сонце-Світло в серці кожного українця. Це почуття Любові і є Богом. Саме це і є усвідомлення Всевишнього Розуму і диво відчуття носія енергії – Ефіру-Етеру-Духу.

...Слово – українському бойовому козацтву. Хай українська козацька потужна пісня-молитва полонить серця, відкриті для високого кохання, для прагнення відродити націю-державу майбутнім поколінням, для здоров'я і щастя! (В.Рисцов).

☐ ...Ядерна зброя розділяє людство, загрожує йому. Але є мирне використання ядерної енергії, яке повинно сприяти об'єднанню людства. Дозвольте мені сказати декілька слів з цієї теми, пов'язаної з основною метою форуму.

Цими днями у виступах учасників багато разів згадувалась катастрофа в Чорнобилі, яка є прикладом трагічної взаємодії недосконалості техніки й людських помилок. Не можна все ж таки переносити на мирне використання ядерної енергії те вороже, яке люди вправі мати до її воєнного застосування. Людство не може обійтися без ядерної енергетики. І тому ми зобов'язані знайти таке рішення проблеми безпеки, яке повністю виключило б можливість повторення чого-небудь подібного чорнобильській катастрофі як результат помилок, порушення інструкцій, конструктивних дефектів і технічних неполадок.

Таке кардинальне рішення – розміщення ядерних реакторів під землею на глибині, яка виключає виділення радіоактивних

продуктів у атмосферу при будь-якій аварії. ...Ідея підземного розташування ядерних ракет не нова, проти неї висуваються міркування економічного характеру. Насправді ж з використанням сучасної землерійної техніки ціна буде, я певен, прийнятною. Жаліти ж гроші на запобігання радіаційних катастроф не можна. Я вважаю, що всесвітня громадськість, що турбується можливими наслідками мирного використання ядерної енергії, повинна зосередити свої зусилля не на спробах зовсім заборонити ядерну енергетику, а на вимогах забезпечити її повну безпеку (А.Сахаров).

☞ Панове судді!

Перед вами пройшли всі підсудні – люди, позбавлені честі і совісті, які втягнули світ у безодню нещастя і страждань, які заподіяли величезне лихо власному народові.

Політичні авантюристи, які не зупинялися ні перед якими злодіяннями для досягнення своєї злочинної мети, підлі демагоги, які приховували свої розбійницькі плани брехливими ідеями, кати, які убили мільйони невинних, – вони об'єдналися у зграю змовників, захопили владу і перетворили апарат німецької держави у зброяння своїх злочинців.

Нині настав час розплати.

Протягом дев'яти місяців ми спостерігали колишніх правителів фашистської Німеччини. Перед лицем Суду, на лаві підсудних, вони принишкли і присмирніли. Деякі з них навіть засуджували Гітлера. Але вони картають зараз Гітлера не за провокацію війни, не за вбивство народів і пограбування держав. Одного, чого вони не можуть вибачити, – це поразки.

Разом з Гітлером вони були готові знищити мільйони людей, поневолити все передове людство для досягнення злочинної мети світового панування.

Але інакше судила історія: перемога не прийшла слідами злодіянь. Перемогли волелюбні народи, перемогла правда, і ми горді тим, що Суд Міжнародного Військового Трибуналу – це Суд волелюбних народів, які перемогли.

Захисники підсудних говорили про гуманність. Ми знаємо, що цивілізація і гуманність, демократія і гуманність, мир і гуманність – нероздільні. Але як борці за цивілізацію, демократію і мир, ми рішуче відкидаємо нелюдський гуманізм, уважний до катів і байдужий до їх жертв. Захисник Кальтенбруннера навіть говорив тут про людинолюбство. У поєднанні з іменем і справами Кальтенбруннера слова про любов до людини звучать блюзнірськи.

Пане голова! Панове!

Виступаючи на цьому Суді від імені народів Союзу Радянських Соціалістичних Республік, я вважаю повністю

доказаними всі обвинувачення, пред'явлені підсудним. І в ім'я істинної любові до людства, якою сповнені народи, які принесли величезні жертви для порятунку миру, свободи і культури, в ім'я пам'яті мільйонів невинних людей, загублених бандою злочинців, які стали перед Судом передового людства, в ім'я щастя і мирної праці майбутніх поколінь – я закликаю Суд винести всім без винятку підсудним вищу міру покарання – смертну кару.

Такий вирок усе передове людство зустрине схвально
(Р.Руденко)

Звернення

учасників “круглого столу” на тему “Українська мова і вища освіта в сучасній Україні”, що відбувся 21 квітня 1999 року в м.Києві, до ректорів і проректорів, до всього професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів України

Представники вищих навчальних закладів Києва, Донецька, Харкова та інших міст України, члени вузівських осередків “Просвіти” та Конгресу української інтелігенції, обговоривши 21 квітня ц.р. за “круглим столом” стан функціонування української мови в українській вищій школі, звертаються до всіх ректорів, проректорів, деканів, завідувачів кафедр, до всіх викладачів ВНЗ України з проблемою, яка має доленосне значення для української держави.

Понад сім років тому збулася віковична мрія українського народу. Мільйони кращик синів України протягом століть віддавали своє життя за незалежність України. Скільки їх було порубано, замордовано, розстріляно, згноєно в тюрмах і таборах! А як старалися російські царі та кремлівські вожді, щоб позбавити українців історичної пам'яті та вирвати з них їхню рідну мову. Зросійщення українців здійснювалося насамперед через освітні заклади.

І ось нарешті будується українська держава. Але створюється враження, що не українці її будують і не для українців вона будується. Більшість ВНЗ столиці України, майже всі ВНЗ на сході та півдні України продовжують залишатися інструментом русифікації української молоді, оскільки навчальний та виховний процес тут здійснюється не нашою державною мовою, а державною мовою Російської Федерації. Вузівські педагоги наочно доводять українській молоді, що українська мова в Україні нібито не має перспективи. Прикро, що це роблять переважно ті, хто носить українські прізвища, хто вчився в українських школах, кого рідні матері навчали української мови і для кого перехід на українську мову викладання не пов'язаний із труднощами.

Ми звертаємося до ректорів ВНЗ. Вища школа є головною, вихідною ланкою українського національного відродження. Воно в Україні не розпочнеться доти, доки спеціалісти з вищою освітою для України готуватимуться не українською мовою. Якщо проблема державної мови не стане турботою ректорів, якщо вони не візьмуть під свій персональний контроль дотримання Статті 10 Конституції, українська мова в українцях не відродиться і стане мертвою. І не стане українців. І не буде України, а буде ще одна російська держава.

Ми звертаємося до деканів, завідувачів кафедр, професорів, доцентів, викладачів, до керівників ВНЗ усіх рівнів акредитації та всіх форм власності. Ще не втрачена надія, що серце ваше заболить за нашу багатостраждальну мову, за долю української нації. Невже ви не розумієте, що все, що нині коїться в Україні, все, що діється з її економікою, є зрештою наслідком денационалізації українців та відсутності в них національного патріотизму.

Ми хочемо попередити викладачів ВНЗ. Відмовляючись від викладання в українських ВНЗ українською мовою, влаштовуючи “спектаклі” голосування (“на каком языке вам читать?”), вони грубо порушують закон та права українців на навчання українською мовою. Учасники “круглого столу” вимагають: “Українським студентам – українське слово! Годі порушувати права українців в Україні!”

Вступне слово

Джужиж О.М., доктора юридичних наук, професора, заслуженого юриста України, проректора з наукової роботи Київського національного університету внутрішніх справ на пленарному засіданні II науково-практичної конференції “Українська мова в юриспруденції: стан, проблеми, перспективи”, присвяченої Дню української писемності та мови (Київ, 2006).

Шановні учасники конференції, високоповажні гості!

За дорученням ректорату та Вченої ради Київського національного університету внутрішніх справ дозвольте привітати всіх присутніх з початком роботи II Міжвузівської науково-практичної конференції з проблем розвитку та функціонування державної мови "Українська мова в юриспруденції: стан, проблеми, перспективи", присвяченої Дню української писемності та мови.

Ми вдячні за відгук на запрошення Оргкомітету і прибуття до університету високоповажних академіків, професорів і доцентів – представників провідних закладів освіти і наукових установ з багатьох регіонів України, зокрема Інституту української мови НАН України, Інституту держави і права імені В. М. Корецького НАН

України, Українського мовно-інформаційного фонду НАН України, Київського національного університету внутрішніх справ, Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Академії адвокатури України, Національного університету "Києво-Могилянська академія", Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського, Запорізького національного технічного університету, Львівського державного університету внутрішніх справ, Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, Міжгалузевого інституту управління, Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, Гуманітарного університету "Запорізький інститут державного та муніципального управління", Сумського державного університету, а також науковців Університету імені Макарика, (Брно, Чеська республіка).

Проблематика, що визначає тематику нашої зустрічі, є актуальною як для академічної науки, так і діяльності правоохоронних органів.

Як проректор університету з наукової роботи можу запевнити, що питанням наукового забезпечення української мови приділяється сьогодні все більше уваги. Це є пріоритетним для нашого закладу.

Професійна освіта спрямована на формування фахової культури, важливим компонентом якої є мовна підготовленість та комунікативна досконалість. Відродження України як самостійної держави змінило ставлення до національної мови, а закріплення на законодавчому рівні статусу української мови як державної вимагає і нових підходів до викладання української мови при підготовці професійних кадрів, зокрема працівників органів внутрішніх справ.

Саме освіта має сприяти реальному зміцненню державності України, зростанню духовності та культури мовлення.

Уміння володіти мовою є багатокомпонентним поняттям, що передбачає засвоєння лексичного багатства мови, чистоту, ясність, точність, виразність, правильність, вміння використовувати мовні засоби залежно від стилю викладу, знання національних особливостей словотворення, формотворення та сполучуваності слів, уміння конструювати речення і надавати своєму мовленню виразності.

Мовлення, як усне, так і писемне, є не лише способом передачі думок, а й дієвим засобом їх створення, формування, удосконалення та впливу на співрозмовника.

Мова фахівця будь-якої галузі, а працівника органів внутрішніх справ зокрема, має бути нормативною. Це вимагає належної мовної підготовки, адже мовлення людини є дзеркалом загального рівня її культури, у тому числі й професійної.

Програма конференції у вас у руках. Плануємо працювати в режимі пленарного та секційних засідань з обговоренням цілісного спектра наукових і прикладних проблем.

І на завершення: отримані доповіді учасників конференції узагальнено і підготовлено збірник тез, який вийшов друком.

Дозвольте побажати всім плідної роботи.

Дякую за увагу.

*13. Поясніть, що таке кодекс. Назвіть види кодексів. Як ви розумієте поняття **кодекс честі**? Ознайомтеся з Кодексом честі працівника органів внутрішніх справ України. З'ясуйте особливості його побудови і мовленнєвого оформлення.*

Кодекс честі працівника органів внутрішніх справ

Громадянин України, який вирішив присвятити своє життя службі в органах внутрішніх справ, добровільно бере на себе обов'язок служити Закону, виконувати вимоги Присяги, додержуватись моральних норм поведінки. Працівник ОВС повинен постійно пам'ятати, що він є представником влади і повинен бути гідним довіри народу.

При виконанні службових обов'язків та у повсякденному житті працівник ОВС повинен:

– бути вимогливим до себе, принциповим, правдивим, політично неупередженим у прийнятті рішень, виявляти ініціативу, твердість і рішучість у справі захисту інтересів суспільства, охорони прав і свобод громадян, постійно підвищувати свій професійний, культурний та інтелектуальний рівень, брати активну участь у громадському житті колективу;

– виховувати в собі почуття гідності за свою країну, її народ, його історію та культуру, поважати державну символіку, підпорядковувати свою професійну діяльність інтересам розбудови незалежної України, повсякденно стверджувати принципи законності, справедливості та гуманізму;

– усвідомлювати свою особисту відповідальність за результати боротьби зі злочинністю та охорони громадського порядку, пам'ятати, що кожен нерозкритий злочин, бездушне ставлення до громадян та їх запитів підриває віру в силу Закону, принижує авторитет держави, ОВС;

– уважно ставитися до громадян, незалежно від їх соціального стану, освітнього рівня, расової чи релігійної приналежності, громадянства, політичних та інших переконань, віку, статі, при застосуванні сили керуватися гуманістичними принципами, пам'ятати про цінність людського життя;

– у стосунках з колегами додержуватися взаємоповаги, щирості, доброзичливості, товариської допомоги та вимогливості;
– своїми вчинками та поведінкою, способом життя стверджувати високі принципи безкорисливості, чесності та скромності у громадському та особистому житті, нетерпимо ставитись до будь-яких аморальних проявів, боротися з цими явищами в колективах ОВС (*Наказ №18 МВС України від 11.01.1996 р.*).

14. Ознайомтеся з наведеним мовою оригіналу текстом проповіді трагічно загиблого протоієрея Олександра Меня, яку надруковано в його книзі “Православное богослужение. Таинство, Слово и Образ” і в основу якої покладено його промову-бесіду на тему “Символ віри” у сільському храмі та відомий його начерк “Небо на землі”. Схарактеризуйте особливості структурної організації церковної промови, яка є невід’ємною частиною Літургії (богослужіння), та з’ясуйте риторичні прийоми для посилення уваги слухачів і переконання.

📖 Во имя Отца и Сына и Святого Духа!

Мы веруем в Господа Иисуса, Который, по слову “Символа”, паки, то есть вновь, придет в мир, но уже как Судия живых и мертвых.

Суд Божий совершался над избранным народом еще в Ветхом Завете, в тех случаях, когда он отпадал от Завета Господня. Судом было и пришествие Христа на землю. Он Сам сказал: “Суд состоит в том, что Свет пришел в мир, а люди Его не приняли, ибо дела их были злы”.

Была возведена божественная Правда, но лишь немногие, “малое стадо”, вняли словам Христовым. С первых же дней проповеди Иисусовой начался этот Суд, вонзающийся, словно меч, в совесть человека.

Суд Господень продолжается и в наши дни, ибо каждый раз, когда людям открывается евангельская истина, они могут ее принять или повернуться к ней спиной. Где окажемся мы – со Христом или против Него? Вот в чем Суд!

Но Христос предсказал и окончательный Суд над историей человеческой, над всем миром. О нем-то и говорит “Символ веры”.

Это значит, что не вечно будут господствовать грех, насилие, несправедливость, нечестие; не всегда будут существовать немощь, болезнь, разложение, смерть. Придет день, когда не останется ничего темного в творении. “Бог будет всё и во всем”.

Когда это свершится?

Напрасны все гадания. Тщетны все попытки предсказать это,

вычислить из Библии “времена и сроки”. Не слушайте тех, кто уверяет, будто им известно, “когда это будет”. Время всеобщего Суда и обновление мира – великая тайна, сокрытая от нас. Христос сказал, что даже от *Него Самого*, во дни Его служения на земле, она была скрыта. Иначе не был бы Он человеком. Кто же может поставить себя выше Христа-Спасителя и сказать, что ему ведом срок последнего Суда?

Когда бы это ни случилось – через тысячи лет или завтра, – мы всегда должны быть готовы встретить своего Господа лицом к лицу. “Стойте и бодрствуйте, – говорит Христос, – и держите светильники свои наготове”.

Но, как я уже сказал, и до Страшного Суда продолжается Суд Божий в истории. Нам не обещано спокойное, безмятежное существование; злые силы восстают, бушуют в мире. Верные испытываются в горниле скорбей. Если люди забывают Бога, забывают и нарушают евангельские заветы, их постигает неизбежное возмездие. Мы все в ответе друг за друга. Бывает, что один сеет зло, а страдают тысячи других. Это ясно видно в наше время. Хотя всегда было много греха и ненависти, но сейчас сатана особенно ожесточился. Посмотрите, что происходит всюду. Наше столетие идет к концу. Был ли на протяжении его хотя бы год, когда люди не истребляли бы друг друга, когда миллионы не умирали бы с голода, когда человек не терпел бы зла? Многие из вас пережили две, а то и три, и четыре войны. А сколько страшного происходит в так называемые мирные времена? Не Бога здесь надо винить, а себя. Все это создают люди, отвергнувшие пути Божии и выбравшие пути сатаны, которого Христос назвал “человекоубийцей от начала”.

Самое печальное – не то, что верующие терпят порой скорбь от “внешних”, но что они сами забывают, “какого они Духа”. Святой Иоанн Златоуст говорил: “Если бы кто-нибудь со стороны, придя к нам, хорошо бы узнал заповеди Христовы и расстройство нашей жизни, то не нашел бы худших врагов Христа, нежели мы”.

Именно над нами в первую очередь вершится Суд Божий. И если я вижу запустелый оскверненный храм, я прежде всего думаю не о тех руках, которые совершили это, а о грехах христиан. Ибо они виновны в случившемся. Так учили нас еще ветхозаветные пророки, говоря о гибели Храма за грехи людские.

Однако мы не должны отчаиваться. Свет Господень неистребим. Возрастает зло, растет и добро. Среди испытаний и бед подчас даже сильнее проявляется все лучшее в человеке: верность, стойкость, жертвенность.

Вот почему продолжающийся ныне Суд Божий должен побуждать нас к укреплению и умножению веры, к борьбе за добро и правду.

Вот почему все, кто избрал путь Спасителя, должны с трепетом покаяния, но и с радостью ждать Его последнего Суда.

Пусть нам неведомы его сроки, но зато каждый из нас знает, что близок час, когда Бог призовет нас к Себе. Быть может, уже сегодня для кого-то из здесь стоящих наступит час дать отчет о своей жизни. Этот Суд взвесит на весах все наши мысли, чувства и поступки. Он будет поистине страшным Судом, который постигнет нас прежде конца мира.

После смерти человеку предстоит тяжкий путь очищения, потому что весь он, словно проказой, заражен недугом греха, и эта болезнь izbывается огненным испытанием. Это и радость, и мука. Мы идем к вожделенному Свету, туда, где не может быть ничего нечистого. Какие только чудовища не паразитируют в нашем сердце, и мы годами живем, сросшись с ними. Поэтому, до тех пор, пока они не будут вырваны из нас, дух наш не сможет подняться ввысь. Недаром православная Церковь называет это переходное состояние “мытарствами”, а католическая – чистилищем, недаром мы с вами молимся за умерших. Страшный и трудный путь Суда ждет нас, но мы уповаем на милость Божию, надеемся на то, что грехи не совсем еще погубили нашу душу.

Вы спросите: а разве душа не бессмертна? Конечно, бессмертна, но если вся она пропитана злом, то в процессе очищения она как бы потеряет себя. Что от нее останется?

Возьмем, например, человека, душа которого целиком опутана пороками, человека, который жил во зле. И вот наступает для него момент смерти, и шаг за шагом вся эта черная шелуха отпадает. А в итоге – уже почти ничего нет, весь он был соткан из греха, внутри только маленькое зернышко нераскрывшегося, неразвившегося духа. Ржавчина греха разъела личность. Вот что значит “смерть вторая”, вечная гибель души.

Но тот, кто еще здесь, в этой земной жизни, собирает себе духовные сокровища молитвой, добром и борьбой с собственными грехами, приближает себя к евангельскому идеалу, еще до смерти начинает возвращать крылья, которые понесут его в вечность.

Царство Господне вечно. Ему “не будет конца”. Конец имеет только тленное. Созидаемое же Христом Царство беспредельно. Аминь.

15. Ознайомтеся з текстом вітальної промови ректора Запорізького національного технічного університету до лауреатів другої Регіональної програми “Зоряний шлях – 99” (у рамках IV Загальнонаціональної програми “Людина року’99”) у вперше введених номінації “Студент року” і схарактеризуйте його за видом публічного мовлення.

Із задоволенням вітаю лауреатів нової для “Зоряного шляху” номінації – “Студент року”. На зламі століть і тисячоліть дуже важливим є новий творчий, науковий потенціал, з яким наша держава вступає у XXI сторіччя. Національні кадри інтелігенції, що формуються сьогодні у стінах вищих навчальних закладів, вже найближчим часом зможуть взяти на себе відповідальність за долю нової України, бо формування їхнього світогляду, їхнє свідоме життя припало на роки незалежності.

Упевнений, що лауреати номінації “Студент року” примножать славу своїх навчальних закладів і здобудуть визнання вже у “дорослих” номінаціях “Зоряного шляху” (С.Беліков).

16. Ознайомтеся з інформацією журналу “Ваш партнер” про наукові й громадські досягнення запорізьких студентів, що стали першими лауреатами у номінації “Студент року” другої Регіональної програми “Зоряний шлях – 99” (у рамках IV Загальнонаціональної програми “Людина року’99”). Уявіть, що ви однокурсники одного з цих студентів, і складіть текст вітальної промови з нагоди його перемоги у Регіональній програмі “Зоряний шлях – 99”.

Бондаренко Віктор. Студент III курсу Запорізької державної інженерної академії. Президент координаційно-ініціативного студентського союзу ЗДІА. Успішне навчання поєднує з науковою та громадською діяльністю, член Малої академії наук, учасник Міжнародної конференції з фізики. Нагороджений дипломами та грамотами.

Віктор – президент першої ліги Спілки інтелектуальної молоді, ініціатор створення спеціалізованої дружини “Барс” Ленінського району, капітан команди ігор молодих політиків “Дебати”, автор кількох публікацій у студентській газеті “АКАДЕМ і Я”.

Онуфрієнко Олексій. Курсант IV курсу Запорізького юридичного інституту МВС України. Має високі показники успішності, вчиться виключно на відмінно, бере активну участь у громадській діяльності. Успіхи у навчанні, науковій і громадській роботі відзначені подяками керівництва та почесними грамотами. Олексій – лауреат обласної премії для обдарованої молоді в галузі

“Право” за наукову роботу “Формально-ймовірнісні оцінки зв’язку у логічному доведенні версій”.

Він активно займається науковою роботою в царині правничих знань, ініціюючи нові, оригінальні, концептуально цілісні наукові ідеї й розробки в різних жанрах наукової продукції, що має вагоме теоретичне й практичне значення для визначення концептуальних засад теоретичного моделювання та пріоритетних принципів побудови соціально-правової держави в Україні.

Має 10 опублікованих наукових робіт з актуальних проблем правознавства та брошуру “Українська державність доби козацької: від воєнної демократії до парламентської республіки”. Взяв участь у роботі 6 різномасштабних наукових конференцій та у роботі “круглого столу” з прав людини на Першому Всесвітньому фестивалі молоді (Португалія, 1998 р.). Уперше серед студентської молоді південно-східного регіону України здобув вищу нагороду (премію Леоніда Юзькова) в конкурсі наукових робіт Української Правничої Фундації.

Орловський Максим. Студент четвертого курсу медичного факультету Запорізького державного медичного університету. Максим займається науковою роботою на кафедрі патологічної фізіології, бере участь у розробці нових методик, проведенні експериментів, впровадженні комп’ютерних технологій.

У 1999 році одержав премію Академії медичних наук України та Асоціації медичних вузів України за кращу наукову студентську роботу в галузі теоретичної медицини та взяв участь у засіданні Академії медичних наук України. Одержує стипендію Президента України, обраний членом вченої ради Запорізького державного медичного університету. Він – Соросівський стипендіат упродовж 4 років, автор і співавтор 20 наукових робіт.

17. Ознайомтеся з текстом інавгураційної промови Президента України Віктора Ющенка. Схарактеризуйте використані прийоми привертання й посилення уваги слухачів.

Дорогий мій український народ, високоповажні гості, шановна українська громадо, шановний український Хрещатику і український Майдане!

Сьогодні Україна вільна і незалежна. Ми скинули з плечей тягар минулого! Більше ніхто не посміє вказувати нам, як жити і кого обирати. Я став Президентом волею українського народу. Ми з вами — його сини і доньки. Я хочу говорити сьогодні, дивлячись вам у вічі.

Велика честь звертатися до вільних людей, які тримають у своїх руках не тільки український прапор, а й долю своєї країни. Перед цим народом я хочу продовжити свою присягу. Присягаю, ми змінимо українське життя. Моя перемога — це перемога всього українського народу і кожного громадянина зокрема. Дякую за неї Господу Богу, який дав нам віру, надію і любов. Ними ми перемогли! Молюся, щоб ми назавжди зберегли їх у своїх серцях.

Дякую українському народу за його високу довіру, дякую всім і кожному, хто відгукнувся на мої слова: «Вірю в Україну. Знаю свій обов'язок. Разом ми переможемо!». Ви відкрили своїй країні дорогу в майбутнє. Дякую всім і кожному громадянину України, за кого б він не голосував. Моя перемога — це перемога всіх. Кожен має право шукати шлях України, кожен може обирати ті політичні кольори, які йому близькі.

Але, дорогі друзі, дорогі українці, наш спільний вибір — кольори українського прапора, він об'єднує нас усіх: і тих, хто живе на сході, на заході, і тих, хто живе на півночі і на півдні України. Дякую своїй команді, яка працювала на перемогу. Ви, мої дорогі побратими, були непохитними на дорозі, пройденій разом. Вірю: ви будете невтомними у роботі, що чекає нас попереду. Дякую своїй родині, дружині, дітям і онукам. Ви були зі мною у найважчі дні. Ви зі мною сьогодні на святі. Вірю: ви завжди будете мені надією і опорою.

Низький уклін за науку моему батькові, Юценку Андрію Андрійовичу, учителю із маленького сумського села Хоружівка, в'язневі Освенциму, Дахау і Бухенвальду. Батькова правда вела мене по життю і привела до високої честі стати на чолі своєї країни. Дякую моїй мамі — Варварі Тимофіївні за любов і молитву, що вберегли мене. Прошу у неї вибачення за всі болі, які довелося витримати її материнському серцю і особливо в останні чотири місяці.

Дорогі друзі! Я гордий стояти разом із вами на цьому місці!

Два місяці тому на цей Майдан, на площі і вулиці по всій Україні вийшли мільйони людей. Наші брати і сестри, батьки і діти, друзі і сусіди стояли вдень і вночі, у сніг і мороз. Україна ловила кожний порух і кожне слово, сказане тут. Серце України билося на цьому Майдані. Вільні люди всього світу, наші співвітчизники, розкидані по далеких землях, стали пліч-о-пліч із нами. На Майдані Незалежності українці постали перед світом як сучасна українська нація. Мужній опір розбудив наші душі. Всі ми відчули себе громадянами України. У нас прокинулися гідність, благородство і милосердя. Озброєний лише вірою і переконаннями, народ здобув

прекрасну мирну перемогу. Це перемога свободи над тиранією, права над беззаконням, майбутнього над минулим. Переможцем став кожен громадянин України. Ми добилися чесних виборів, і 26 грудня не розминулися зі своєю долею. Ми вільно обрали шлях, яким готові йти вперед і вгору. Наш вибір підготовлений усією нашою історією.

Ми обрали достаток, бо не може бідність принижувати землю, вперше в людській історії зорану хліборобським плугом.

Ми обрали справедливість, бо не може беззаконня стати нормою в державі, де тисячу років тому було укладено Кодекс законів «Руська правда». Ми обрали свободу, бо не може тиранія панувати над спадкоємцями козацької республіки, де ще триста років тому було написано першу в світі Конституцію,

Ми обрали незалежність. Бо ми є нащадками поколінь, які віками мріяли про Українську державу, здобували волю своїм потом і кров'ю. Українська держава відбулася, наш вибір ще раз це підтвердив. Наша перемога — це свято української державності.

У цей день згадаємо героїв, що полягли за перемогу: мучеників освенцимів і гулагів, жертв голодоморів, депортацій і Голокосту. Вони бачать нас і сьогодні з небес, я переконаний, пишаться нами!

Ми зробили свій вибір, бо пам'ятаємо: хто ми, чії діти й чії онуки. Не в минулому нам шукати відповідей на виклик майбутнього. Проте ми завжди будемо берегти свої джерела. Тільки так залишимося самими собою. Тільки так завжди будемо переможцями!

Наш вибір породив високі сподівання. Вони справедливі. Вони абсолютно реальні. Для успіху у нас є все. Багатства нашої землі невичерпні. Таланти наших співвітчизників шанує увесь світ. Працею і волею ми досягнемо всього!

Я — Президент всієї України. Мені відповідати за те, щоб працювали шахти Донбасу і Придніпров'я, порти Чорного моря і галицькі торговельні шляхи. Я зроблю все, щоб селянин на Слобожанщині і на Поділлі завжди був із хлібом. Багатство України — це багатство її регіонів. Присягаю його берегти і множити! Ми, громадяни України, стали єдиною українською нацією. Нас не розділити ні мовами, якими ми розмовляємо, ні вірами, які ми сповідуємо, ні політичними поглядами, які ми обираємо. У нас одна українська доля. У нас одна українська гордість. Ми горді тим, що ми є українці!

Ми з вами вже зробили незворотний крок до демократії. Тільки демократія оберігає найцінніше для людини — її родину і дітей, мир і спокій, працю і достаток. Тільки в демократичній

державі найвищими цінностями є людська гідність, свобода, рівність і солідарність. Тільки в демократичній Україні яскрава палітра мов, культур і поглядів стане багатством цієї країни.

Присягаю — кожен зможе вчити дитину мовою батьків. Кожен зможе молитися у своєму храмі, усім буде гарантоване право на власну думку. Ми будемо чути один одного, бо в нас буде свобода слова і незалежна преса. Всі будуть рівними перед законом. Незалежний суд захистить права кожного. Я бачу Україну державою, керованою верховенством права. Ми створимо демократичну владу — чесну, професійну і обов'язково патріотичну. Стіну, яка відділяє посадовця від людей, буде зруйновано. Оновлена влада знатиме свій обов'язок, працюватиме для блага громадянина і країни. Бути і у владі, і в опозиції стане однаково почесним, якщо служиш своїй країні. Ми матимемо моральну владу, здатну об'єднати суспільство. Тільки в єдності і тільки в демократії ми вирішимо наші національні завдання. Ви на тисячах зустрічей говорили мені про це. Я виконаю вашу волю.

Ви хочете мати роботу і гідну зарплату, вам гірко кидати сім'ю у пошуках роботи за кордоном. Ми створимо нові робочі місця. Кожен, хто хоче працювати, отримає роботу і гідну зарплату. Ніщо не обмежуватиме вашу ініціативу, бажання забезпечити достаток родини. Буде підтриманий кожний, хто дає роботу іншому. Чесна праця буде в пошані. Ми станемо заможною нацією.

Ви добиваєтесь справедливості. Я все зроблю, щоб ніхто не залишався обділеним. Плоди економічного зростання стануть доступними всім. Ми йтимемо вперед, але не залишимо позаду тих, хто захворів, хто втомився на схилі літ. Уряд видаватиме людям бюджет до останньої копійки. Постійно зростатимуть пенсії, допомоги, обсяги соціальних програм. Здоров'я людини, захист матері і дитини стануть найвищими пріоритетами роботи мого уряду. Ми станемо солідарною нацією.

Ви прагнете звільнитися від постійних поборів. Ви хочете жити і працювати чесно, легально отримувати зароблені гроші. Ми знищимо систему корупції в країні, введемо економіку з тіні. Податки будуть знижені, але платитимуть їх усі. Бізнес буде відділений від влади. Бюджет ні для кого не буде відніннi годівницею. На державних посадах працюватимуть лише ті, у кого видатки відповідають задекларованим доходам. Ми станемо чесною нацією.

Ви хочете бути господарями там, де живете. Ви не хочете, щоб за вас усе вирішували у високих кабінетах. Ми повернемо права місцевим громадам. Громада сама дасть лад вулиці, селу чи

місту. Ви самі оберете собі керівника, самі заробите гроші і самі будете їх витрачати. Ми будемо нацією самоврядних громад.

Ви вимагаєте захистити дітей від розтління, прагнете жити не хлібом єдиним. Ми захистимо наш духовний спадок. Разом з вами я буду невтомно доглядати сад української культури, берегти його древні і молоді дерева. Наше коріння не дасть вітрам історії погнати нас перекотиполем. Наша культура змусить світ побачити нашу неповторність. Ми будемо нацією високої культури!

Ми будемо сучасною нацією - у динамічному глобальному світі і станемо рівними серед рівних. Майбутнє України — найкраща освіта, висока наука, технології завтрашнього дня. Я зроблю все, щоб на повну силу запрацював інтелект нашої нації. Ми станемо першими, і ми станемо найкращими!

Українці посядуть гідне місце у спільноті народів. Україна не буде ні буфером, ні полем чиїхось змагань. Ми готові поважати інтереси інших держав. Але для мене, як і для вас, національні інтереси України є понад усе!

Ми добром і повагою вітаємо усіх наших сусідів і на Сході, і на Заході. Я буду все робити для розвитку стабільного співробітництва з усіма країнами. Україна стане надійним партнером у боротьбі зі старими і новими загрозами: тиранією, війною, бідністю, природними лихами і тероризмом. Спільний пошук шляхів до безпеки і процвітання - це і українська, відповідальність. Ми готові до неї.

Наш шлях у майбутнє - це шлях, яким іде об'єднана Європа. Ми з її народами належимо до однієї цивілізації, поділяємо її цінності. Історія, економічні перспективи, інтереси людей дають чітку відповідь на запитання, де нам шукати свою долю.

Наше місце в Європейському Союзі, моя мета - Україна в об'єднаній Європі! У Європі історичний шанс України розкрити свої можливості. Наша національна стратегія - іти до мети сміливо й наполегливо!

Європейські стандарти стануть нормою в соціальному житті, економіці, українській політиці. Кожен крок до Європи - це нові можливості для мільйонів українців. Ще недавно вступ до Європейського Союзу багатьом здавався дуже далекою перспективою, але вільні європейські народи не раз прискорювали час. Символами швидких змін стали уламки Берлінської стіни, круглий стіл у Варшаві й наш Майдан у Києві! Україна відкриває історію Європи третього тисячоліття! Ми вже не узбіччя Європи. Ми знаходимось у центрі Європи,

Шановні друзі, ми ставимо перед собою амбітні завдання. Я до останньої своєї клітини переконаний: незабаром вони

перетворяться на славні діла. Я зроблю все, щоб українці, без винятку, повірили у свої сили, повірили у свою Україну, повірили в свою землю!

Ми вже довели, що вміємо і сміливо мріяти, і наполегливо працювати. Ми готові до самопожертви і здатні добиватися успіху! Ми починаємо нову сторінку української історії. Вона буде прекрасною! Вона розповідатиме про нашу єдність, нашу мужність, готовність підтримати один одного.

У нашій історії особливе місце належить Цьому Київському Майдану. Тут ми будемо множити свої сили і ділитися радістю. Цей Майдан — символ вільної нації, яка вірить у свої сили і творить своє майбутнє.

Над нами завжди сятиме національний синьо-жовтий прапор, над нами мільйонами голосів завжди буде звучати гімн України.

Все, що задумано, шановні мої друзі і співвітчизники, збудеться. Вірте в Україну, любіть Україну, служіть Україні!

Слава вам кожному! Слава Господу Богу і слава Україні!

(Освіта України.- №7(604).- 25 січня 2005 р.)

18. *Схарактеризуйте особливості академічного, ділового та військового публічного мовлення. З'ясуйте спільне й відмінне.*

19. *Прочитайте і зазначте ненормативні словосполучення. Запропонуйте скоригований у відповідності до мовних норм варіант і назвіть види публічного мовлення, для яких є характерними наведені словосполучення.*

Приймати участь, у службових ділах, по нашій ініціативі, дискусійне питання, виключна роль, ставити питання ребром, по мірі потреби, багато статтів, відігравати велике значення, підвищувати кількість, вжити заходи, приймати до уваги, прийнятися за роботу, по всіх правилах, вважати долгом, поставити в приклад, діяти згідно закону “Про мови”, зробити міроприємство, на протязі звітного періоду, відповідно з наказом.

20. *Перекладіть українською мовою характеристики різних за метою ораторських промов з книги П.Сопера “Основи искусства речи”. З'ясуйте специфіку кожного виду і складіть українською мовою дві промови, метою яких є: а) вітання; б) переконання.*

Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию. В

известной мере мыслимо и сочетание этих целей. Например, речь развлекательного порядка иной раз не обойдется без информации и даже без элементов воздействия. Речь, склоняющая к действию, не будет иметь успеха, если она не занимательна, не поучительна, не вдохновляет и не убеждает. Но оратор должен ясно представлять себе, какая же из общих установок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь.

1. Развлекательная речь

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность – интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время.

2. Информационная речь

Задача информационной речи не только побудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Повествование – это движение; описание расчленяет предмет, показывает его частности и придает им наглядный вид как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии и каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт.

Информационная речь должна отвечать следующим требованиям:

- а) в ней не должно быть ничего спорного;
- б) она должна вызывать пытливість;
- в) она должна удовлетворять запросы слушателя;
- г) сообщение должно быть актуально.

3. Воодушевленная речь

Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса и возникают изменившиеся убеждение и потребность действия.

Тем не менее многие речи лучше всего определить как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, чтобы представить новые данные, переубедить или вызвать действие.

Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлениях с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопросу о значении моральных и общественных ценностей, проповеди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи.

4. Убеждающая речь

Убедить – значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами – логическими или иными – оратор убеждает соглашаться с ним в спорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

5. Призывающая к действию

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает прямым и косвенным: действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты других речей: она должна содержать необходимые фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию. Сверх того ей присущ неотъемлемый и характерный только для нее элемент: она должна заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор.

21. Прокоментуйте наведене міркування А.Чехова щодо ролі і значення різних видів ораторського мистецтва та обґрунтуйте ступінь актуальності думки видатного письменника для покоління XXI століття.

Ми, російські люди, любимо поговорити й послухати, але ораторське мистецтво в нас у повному занепаді. У земських і дворянських зібраннях, учених засіданнях, на парадних обідах та вечерях ми соромливо мовчимо, або ж говоримо мляво, беззвучно, “понуривши бороди”, не знаючи, що не вміємо говорити коротко й незнайомі з тією грацією мовлення, коли при найменшій витраті сил досягається відомий ефект – небагато (за кількістю), але багато про що (за змістом). Лат.: *non multum sed multa*.

У нас багато присяжних повірених, прокурорів, професорів, проповідників, у яких за сутністю їхніх професій слід було б передбачити ораторську жилку, в нас багато закладів, які називаються “говорильними”, тому що в них за обов’язками служби багато й довго говорять, але в нас зовсім немає людей, які вміють

висловлювати свої думки ясно, коротко і просто. В обох столицях нараховується всього-навсього справжніх ораторів п'ять-шість, а про провінційних златоустів нічого не чути.

На кафедрах у нас сидять заїки й шептуни, яких можна слухати й розуміти, лише пристосувавшись до них, на літературних вечорах дозволяється читати навіть дуже погано, тому що публіка давно вже звикла до цього, і коли читає свої вірші який-небудь поет, то вона не слухає, а лише дивиться.

...І в давні, і в новіші часи ораторство було одним із найсильніших важелів культури. Немислимо, щоб проповідник нової релігії не був водночас і захоплюючим оратором.

Усі кращі державні люди в епоху процвітання держав, кращі філософи, поети, реформатори були водночас і кращими ораторами. “Квітами” красномовства був устелений шлях до всякої кар'єри, і мистецтво говорити вважалося обов'язковим.

Можливо, і ми колись дочекаємося, що наші юристи, професори і взагалі посадові особи, зобов'язані по службі говорити не тільки вчено, але й зрозуміло і гарно, не будуть виправдовуватися тим, що вони “не вміють” говорити. Адже в принципі для інтелігентної людини погано говорити повинно б вважатися такою ж непристойністю, як не вміти читати й писати, і у справі освіти й виховання навчання красномовства мало б бути обов'язковим.

22. *Наведіть переконливі приклади на підтримку думки А.Чехова, що “ораторство – один із найсильніших важелів культури”.*

2.1.4. Сучасний етикет публічного мовлення

1. *Сформулюйте та проілюструйте прикладами з професійної сфери золоте правило риторики.*

2. *Прокоментуйте та проілюструйте прикладами правила етикету при публічному мовленні, якими є тактовність та ввічливість (коректність, шанобливість, люб'язність, делікатність, почуття власної гідності) комунікантів.*

3. *Поясніть сутність наведених нижче вимог до оратора:*
– обережно користуватися гострим словом;
– не дозволяти, щоб язик випереджав думку;
– заради справи бути вище за свої амбіції та емоції.

4. З'ясуйте мету та значення наведених нижче правил спілкування для судового оратора:

- говорити все, що треба, і не більше, ніж треба;
- поступатис своєму опонентіві всім, чим можна поступитися;
- не стержувати того, чого не можете довести.

5. Поясніть, що означає досить часто повторюване прохання до співрозмовника: “Станьте на моє місце!”

6. Обґрунтуйте, чому практики й теоретики красномовства наполегливо пропонують ніколи не давати опонентіві зрозуміти, що ви маєте намір переконати його і впевнені, що цього досягнете.

7. З'ясуйте, що означає заклик навчитися програвати у словесному поєдинку.

8. Прочитайте текст і з'ясуйте, гімн чому він містить та яку роль це відіграє в публічному мовленні.

Вона нічого не коштує, але створює багато. Вона збагачує тих, хто її одержує, не збіднюючи тих, хто її дає. Вона триває одну мить, але пам'ять про неї часто зберігається назавжди. Вона – відпочинок для втомленого, світло надії при відчаї, сонячне сяйво для смутного і найкращий серед природних засобів проти горя.

Проте її не можна ні купити, ні випросити, ні позичити, ні вкрасти, бо вона становить собою таку цінність, яка не принесе ні найменшої користі, якщо тільки не буде віддана від чистого серця (Д.Карнегі).

9. Обґрунтуйте наведені у таблиці вимоги до комунікантів.

Правила для мовця	Правила для слухача
1. Бути доброзичливим, ввічливим, коректним 2. Вступаючи в контакт, поставитися до співрозмовника з особливою увагою:	
перевірити (поцікавитися): чи може він зараз приділити вам час, чи не порушите ви його плани тощо	якщо до вас звернулися, треба відкласти свої справи й уважно вислухати співрозмовника

3. Під час спілкування в центрі уваги постійно має бути співрозмовник (а не власне “я”):	
не нав’язувати співрозмовникові власних думок і оцінок, уміти стати на точку зору партнера	не перебивати мовця, щоб не збити його з думки; проявляти увагу до мовця – насамперед невербальними засобами
4. Весь час підтримувати інтерес до спілкування: підкреслювати інтерес до думки співрозмовника, залучати його до співучасті:	
використовувати звертання, риторичні запитання, фрази типу: “Ви, звичайно, знаєте” тощо	реагувати на промову короткими репліками типу: “Це цікаво!”, “Це корисно!” тощо
5. Правильно розподіляти увагу, намагатися організувати спільну розмову, якщо в ній беруть участь кілька осіб:	
знаходити форми звертання до всіх співрозмовників; бажаючи почути думку конкретної людини, звертатися без посередньо до неї	не слід відповідати на питання, поставлене іншому співрозмовникові

10. Опрацюйте наведені мовою оригіналу роздуми знавця літературної мови Корнія Чуковського, який назвав одне з негативних явищ нашої мови канцеляритом. Розкрийте українською мовою зміст цього поняття та сформулюйте відповідне правило спілкування.

...Представьте себе, что ваша жена, беседуя с вами о домашних делах, заговорит вот таким языком:

“Я ускоренными темпами, – скажет жена, – обеспечила восстановление надлежащего порядка на жилой площади, а также в предназначенном для приготовления пищи подсобном помещении общего пользования (то есть на кухне. – К.Ч.). В последующий период мною было организовано посещение торговой точки с целью приобретения необходимых продовольственных товаров”.

После чего вы, конечно, отправитесь в загс, и там из глубочайшего сочувствия к вашему горю немедленно расторгнут ваш брак.

Ибо одно дело – официальная речь, а другое – супружеский разговор с глазу на глаз...

...В том и заключается наша беда, что среди нас появилось

немало людей, буквально влюбленных в канцелярский шаблон, щеголяющих – даже в самом простом разговоре! – бюрократическими формами речи.

Я слышал своими ушами, как некий посетитель ресторана, желая заказать себе свиную котлету, сказал официанту без тени улыбки:

– А теперь заострим вопрос на мясе.

И как один дачник во время прогулки в лесу заботливо спросил у жены:

– Тебя не лимитирует плащ?

Обратившись ко мне, он тут же сообщил не без гордости:

– Мы с женой никогда не конфликтуем!

Причем я почувствовал, что он гордится не только отличной женой, но и тем, что ему доступны такие слова, как “конфликтовать”, “лимитировать”...

Спрашиваю у одного из редакторов, есть ли в редакции клей, и слышу высокомерный ответ:

– Я не в курсе этих деталей.

В поезде молодая женщина, разговорившись со мною, расхваливала свой дом в подмосковном колхозе:

– Чуть выйдешь за калитку, сейчас же зеленый массив! – В нашем зеленом массиве так много грибов и ягод!

И видно было, что она очень гордится собою: у нее такая “культурная” речь.

Та же гордость послышалась мне в голосе одного незнакомца, который подошел к моему другу, ловившему рыбу в соседнем пруду, и спросил:

– Какие мероприятия предпринимаете вы для активизации клева?

Моему знакомому дворнику Ивану Игнатьевичу выражение “соседний двор” показалось чересчур просторечным, и он сказал о соседнем дворе:

– Да в ихнем же объекте...

И вот столь же “культурное” изречение некой интеллигентной гражданки:

– А дождю надо быть! Без дождя невозможно. В деревне климатические условия нужны.

Как бы ни были различны эти люди, их объединяет одно: все они считают правилом хорошего тона возможно чаще вводить в свою речь (даже во время разговоров друг с другом) слова и обороты канцелярских бумаг, циркуляров, реляций, протоколов, докладов, донесений и рапортов...

...Какой удобной ширмой для злостных очковтирателей

может служить штампованная казенная речь с ее застывшими словесными формулами, очень наглядно показано в великолепном гротеске Ильфа и Петрова.

“Задание, например, следующее:

– Подметайте улицы.

Вместо того, чтобы сейчас же выполнить этот приказ, крепкий парень поднимает вокруг него бешеную суету. Он выбрасывает лозунг:

– Пора начать борьбу за подметание улиц.

Борьба ведется, но улицы не подметаются.

Следующий лозунг уводит дело еще дальше:

– Включимся в кампанию по организации борьбы за подметание улиц.

Время идет, крепкий парень не дремлет, и на неподметенных улицах вывешиваются новые заповеди:

– Все на выполнение плана по организации борьбы за подметание.

И наконец, на последнем этапе первоначальная задача совершенно уже исчезает, и остается одно только запальчивое, визгливое лопотанье:

– Позор срывщикам кампании борьбы по выполнению плана организации кампании борьбы”.

Здесь перед нами вскрывается главная злобедность шаблона: он превращает в пустышку каждую, даже самую эмоциональную, самую пылкую фразу. Даже страстные призывы к труду, сделавшись привычными штампами, служат, в сущности, безделью и косности.

К этому жаргону вполне применимы слова Маяковского:

Как нарочно создан он

Для чиновничьих делячеств (Служанка).

Хотелось ли “крепкому парню”, чтобы улицы были очищены от грязи и мусора? Нисколько. Скорее напротив. Единственное, к чему он стремился, это чтобы его безделье показалось начальству работой, а его равнодушие к делу – энтузиазмом горячего сердца.

И конечно, он достиг своей цели. Ведь – повторяю! – словесные штампы выработаны с древних времен хитроумным сословием чиновников для той специфической формы обмана, которая и называется втиранием очков. Потому-то мы с таким недоверием относимся к штампованным фразам: их так часто порождает стремление увильнуть от действительных фактов, дать искаженное представление о них.

11. Прочитайте текст і знайдіть недоліки в мові наукового працівника. Поясніть, яке значення має повсякденна грамотність.

☞ Столовая научной библиотеки. У людей, которые бывают здесь, – высшее образование. У многих ученые звания и степени. К буфету подходит молодой человек, с иголки одетый, по моде причесанный, холеный. Жизнерадостно осведомляется у тех, кто стоит в очереди:

– Кто крайний?

Получив ответ, замечает знакомого и говорит:

– Уже покушал? А я еще не питался. Чего не звонишь? Ну, будь! Днями звякни и заскочи! Передавай привет супруге.

Распровавшись, он обратился ко мне:

– Сколько время?

Я ответил, но признаюсь, улыбки не сдержал. Рассмешило противоречие между тем, как молодой человек – “научный работник” выглядел, и тем, как он говорил. Между тем, каким он на первый взгляд казался, и тем, каким он очевидно был: плохо знающим родной язык, глухим к нему и безразличным. Что ни фраза, то ошибка (С.Львов).

12. Перекладіть українською мовою наведені вислови про гумор. Чому так високо оцінюється ця особливість людського мислення? Які правила має пам'ятати оратор, використовуючи гумор?

Давно известно, чем выше культура, тем выше понимание тонкой шутки (Н.Федоренко).

Когда смех, ирриность и юмор служат средством, тогда все обстоит благополучно. Когда они делаются целью – тогда начинается умственное распутство (Д.Писарев).

13. Проаналізуйте спостереження педагога й висловіть українською мовою відповідне правило публічного мовлення.

☞ Если педагог не обходится без крика, значит, это плохой педагог. Мой собственный педагогический опыт говорит мне об этом. Однажды я не смог совладать с большой незнакомой мне аудиторией, которой читал хорошо подготовленную лекцию, – зал шумел. Я повысил голос. На мгновение стало чуть тише. Потом снова шум. Я заговорил еще громче. Опять минута относительного внимания, и снова шум. Я заговорил уже на “форте”-“фортисимо”. Тот же результат! Мои голосовые возможности были исчерпаны, а тишины и внимания я так и не добился.

Став опытнее, я узнал: если класс, студенческая или иная аудитория шумит, надо говорить не громче, а, наоборот, тише. В зале возникнут островки внимания. Те, кому интересно узнать, а что все-таки нам говорят? – сами заставят замолчать соседей. Внимание разольется по залу (С.Львов).

14. Прокоментуйте заповіді оратора.

- Говоріть не їм, а з ними, або геть монолог.
- Можливість говорити з людьми – це радість.
- Якщо хочете стати хорошим оратором, станьте спочатку вихованою людиною.

15. Наведіть синонімічними рядами максимальну кількість одиниць (слів, зворотів) до таких тем: “Вдячність”, “Співчуття”, “Схвалення”, “Прохання”, “Вибачення”, “Вітання”.

16. З’ясуйте ситуації (стиль мовлення), за яких є доречним та доцільним використання наведених нижче одиниць мовного етикету. Складіть діалоги з 2-4 реплік для ілюстрації ситуацій спілкування.

- Шановані колеги!
- Високоповажні гості!
- Шанований суд!
- Панове судді!
- Вельмишанований пане генерале!
- Дорогі друзі! Щиро вітаємо вас...
- Панове присяжні засідателі!
- Високодостойний пане професоре!
- Щиро дякую Вам.
- З Новим роком!
- Добридень!
- До побачення!
- На все добре!
- Перепрошую!
- Прошу вибачити!
- Наполегливо прошу Вас.
- Прошу Вашої підтримки.
- Допоможіть, будь ласка!
- Дякую за увагу!
- Бажаю успіхів і плідної праці!

17. Пригадайте історію виникнення найбільш поширених етикетних слів та речень, які відбивають світ моральних пошуків наших предків (наприклад, **спасибі**), категорій добра (наприклад, **на добраніч**), алегоричності та метафористичності мислення (наприклад, **не судіть мене суворо**) і які втратили первісне значення й набули нового (наприклад, **покірної голови меч не йме**).

18. Поясніть, що, на вашу думку, означає бути людиною ввічливою у спілкуванні і як цього досягти.

19. Поясніть поняттєвий зміст термінів **“спілкування”**, **“комунікація”**, **“діалог”**, **“бесіда”**, **“полілог”**, які часто використовують як синоніми. Віднайдіть між цими поняттями відмінності, які є істинними з точки зору морально-етичного змісту. Ђ

20. Опрацюйте і перекладіть українською мовою характеристики індивідуальних мовних/мовленнєвих типів людей. З'ясуйте методом самоаналізу, до якого типу людей ви належите і що вам необхідно для вдосконалення мовленнєвих здібностей у контексті етикету публічного мовлення.

☞ Рационально-логический тип. К этой группе относятся люди, эмоциональная сфера которых часто остается скрытой от постороннего взгляда, хотя их сдержанность вовсе не означает отсутствия эмоциональности. Они больше склонны к анализу явлений, к рассуждениям и строгой аргументированности своих и чужих поступков. Их подготовка к любому высказыванию отличается последовательным отбором и строгой систематизацией материалов, обдумыванием и разработкой подробного плана. Этот выношенный план как бы “сидит у них внутри”, и, как правило, ораторы такого типа во время выступления не пользуются им. Их часто заботит другое: как бы свою речь сделать более яркой, эмоциональной и какие подобрать примеры, иллюстрирующие основную мысль, чтобы заинтересовать аудиторию. Наблюдения показывают, что чаще всего “логиками” бывают люди сангвинического темперамента (сангвиник – человек с заметной психической активностью, быстро отзывающийся на окружающие события, стремящийся к частой смене впечатлений, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности, живой, подвижный, с выразительной мимикой и движениями).

Эмоционально-интуитивный тип. Люди этого типа говорят страстно, увлеченно, пересыпая свою речь остротами и каламбурами, но не всегда могут уследить за жесткой логической

последовательностью речи и “свести концы с концами”. Ораторы этого типа, если не запасутся строгим планом, учитывающим жесткие временные рамки, могут “занестись”, потерять мысль и в результате свести на нет эффект своей блистательной речи – остается впечатление эмоциональной болтовни. План своих выступлений пишут не всегда, считая, что он сковывает. Наблюдается совпадение эмоционального типа оратора с холерическим темпераментом (холерик – человек, очень энергичный, способный отдаваться делу с особой страстностью, быстрый и норовистый, склонный к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения, со стремительными движениями).

Философский тип. Люди, относящиеся к этой группе, труднее всего поддаются описанию, так как бывают более или менее эмоциональны, более или менее склонны к анализу; иногда бывают очень организованны в своей работе, а иногда без всякой видимой организации раскапывают какой-нибудь один вопрос, добиваются до корня, и вдруг, как лучом света, озаряют все найденной идеей. Всех их объединяет, несмотря на частные индивидуальные различия, одна общая черта – стремление к их исследованию, глубокому осмыслению явлений прямо на глазах у слушателей, желание и умение вовлечь в этот процесс аудиторию. И все же следует подчеркнуть, что в речи индивидуальность “философов” наименее резко выражена, так как в людях этого типа с разной мерой преобладания проявляются и способность к анализу, и внутренняя эмоциональность, и даже лиризм. Чаще всего эту группу составляют люди флегматического темперамента (флегматик – человек невозмутимый, с устойчивыми стремлениями и настроением, с постоянством и глубиной чувств, с равномерностью действий и речи, со слабым внешним выражением душевных состояний).

Лирический, или художественно-образный тип. Натуры художественные мыслят более образами, чем логическими категориями, хотя это вовсе не означает, что логика в их рассуждениях отсутствует. Глубокая эмоциональность, своеобразный лиризм, внутреннее волнение, острая впечатлительность, проникновенность – вот черты, характерные для людей этого типа, хотя в частных проявлениях ораторы этого рода могут довольно сильно отличаться друг от друга. Чаще всего этот тип имеет в своей основе характер меланхолический, утонченный. Меланхолик – человек впечатлительный, с глубокими переживаниями, легко ранимый, но внешне слабо реагирующий на окружающее, со сдержанными движениями и приглушенностью речи (С.Иванова).

21. *Перекладіть наведені твердження українською мовою. Прокоментуйте їх у контексті етикету оратора. Сформулюйте українською мовою, спираючись на ці твердження, відповідні поради-рекомендації мовцю.*

- Талантом собеседника отличается не тот, кто охотно говорит сам, а тот, с кем охотно говорят другие.
- Догматический тон всегда является следствием глубокого невежества: лишь человек непросвещенный уверен в своем праве поучать других вещам, о которых сам только что узнал; тот же, кто знает много, ни на секунду не усомнится, что к его словам отнесутся внимательно, поэтому говорит с подобающей скромностью.
- Манерность жестов, речи и поведения нередко бывает следствием праздности или равнодушия; большое чувство и серьезное дело возвращают человеку его естественный облик (*Ж.Лабрюйер*).

22. *Перекладіть українською мовою і запропонуйте назву до наведеного вислову літературного критика В.Белінського. Прокоментуйте цю думку-твердження і висловіть власну точку зору.*

Один оратор могутственно властвует над толпой силою своего бурного вдохновения; другой – вкрадчивой грацией изложения; третий – преимущественно иронией, насмешкой, остроумием; четвертый – последовательностью и ясностью изложения и т.д. Каждый из них говорит, соображаясь с предметом своей речи, с характером его толпы, с обстоятельствами настоящей минуты.

23. *Перекладіть фрази українською мовою. Оцінивши різні варіанти фраз, необхідних для встановлення і підтримання комунікативного контакту зі слухачами, спрогнозуйте відповідні мовленнєві ситуації і завдання оратора.*

- Я вам наминаю то, о чем вы говорили в прошлый раз.
- Вы, конечно, помните, о чем мы говорили в прошлый раз.
- Если вы помните, в прошлый раз мы говорили о ...

* * *

- Вы, возможно, слышали об этой теории.
- Вы, несомненно, слышали об этой теории.
- Некоторые из вас, я полагаю, слышали об этой теории.

* * *

- Есть ли у вас вопросы ко мне?
- Вопросы есть?
- Все ли ясно, товарищи?

24. Проаналізуйте фрагмент оповідання М.Євдокимова "Происшествие из жизни Владимира Васильевича Махонина". З'ясуйте, про які недоліки оратора йдеться та як їх подолати. Сформулюйте лаконічно свої поради-рекомендації.

📖 Ровно в восемь я, как делал это из года в год, поздравил всех с началом учебного года и начал свою речь. Эту речь я знал наизусть, я повторял ее каждый год, один и тот же пафос, одни и те же фразы, в меру ласки и в меру строгости, много высоких слов, которые не столь уж необходимы, но которые нужно произнести и без которых торжественная речь не речь. Почему-то всякий раз, когда я выходил на школьное крыльцо, чтобы произнести эту речь, я был полон намерения и даже уверенности, что сегодня не произнесу дежурных казенных фраз, но как только открывал рот, слова сами вылетали из меня, – и я говорил то, что давным-давно уже привык говорить.

Есть какая-то тайна трибуны, на трибуне ты тот же, но и не тот, ты уже не Владимир Махонин, а должностное лицо, ты говоришь, но не совсем то, что думаешь, а скорее то, что должен думать.

25. Прокоментуйте українською мовою наведений фрагмент. Сформулюйте відповідні поради-рекомендації молодому ораторові.

📖 Некоторые утверждают, что лучше, чем напишешь, все равно не скажешь. И, уткнув глаза в текст, продолжают, никого и ничего перед собой не видя и не слыша, бесцветным и монотонным голосом читать лежащую перед ними бумагу. В довершение всего, они то и дело сбиваются, допускают грубые ошибки, в ударениях и т.д.

В этом обнаруживается многое, но прежде всего недостаточность культуры речи, что, конечно, находится в явном противоречии с требованиями, которые предъявляются... любому современному образованному человеку (М.Федоренко).

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- публічне мовлення для риторики є особливим видом тексту, в якому якнайповніше реалізується за риторичною формулою система мисленнєво-мовленнєвих дій оратора;

- публічне мовлення має інтегративну природу, про що свідчать його три якісні ознаки;

- квалітативні (якісні) ознаки публічного мовлення складають його писемно-усна форма реалізації, книжно-розмовний тип, підготовлено-імпровізаційний характер;

- квантитативні (кількісні) параметри публічного мовлення – це його загальна тривалість у часі та співвіднесеність у часі його частин;

- добре підготовлена промова – це на дев'ять десятих успішно виголошена промова;

- фінал – розв'язання всієї промови, він має бути таким, аби слухачі відчули, що далі говорити немає сенсу;

- сучасне публічне мовлення представлено багатьма видами: академічне, ділове, дипломатичне, судове, громадсько-політичне, військове, соціально-побутове, духовне (церковно-богословське);

- основними жанрами судового красномовства є прокурорська, адвокатська, самозахисна, громадсько-обвинувальна промови;

- судова промова є різновидом публіцистичного стилю, який збирає й риси офіційно-ділового та наукового стилів;

- необхідним елементом судової промови є її емоційність: оратор має не тільки висловити думку, але й викликати потрібні емоції у слухачів;

- спілкування є справжньою цариною людської моральності;

- риторичний логос (об'єктивна аргументованість), риторичний пафос (доцільна емоційність), риторичний етос (добродійність) є основними категоріями публічного мовлення;

- є різні типи мовлення: інформувальне, аргументувальне, епідейктичне, гедоністичне (діатричне), поетичне, художнє;

- етикет публічного мовлення обов'язково передбачає тактовність (чуття міри), ввічливість (коректність, шанобливість, люб'язність, делікатність), почуття власної гідності;

- якості зразкового мовлення – це максимальна об'єктивність, щирість, упевненість, захопленість, товариськість;

- золоте правило риторики: ніколи й нікому не зашкодь своїм словом;
- етикет публічного мовлення вимагає від оратора тактовності та ввічливості.

Чи відомо Вам, що...

- розмова – це будівля, яку споруджують спільними зусиллями (*А.Моруа*);
- форма, в яку одягнені думки оратора, збуджує увагу і захоплення натовпу (*Ф.Честерфілд*);
- вступ до ораторської промови є те саме, що для тіла людського голова (*Г.Гайар*);
- завершення промови справедливо можна назвати ораторським випробувальним каменем; ось тут він повинен зовсім подолати впертість недовірливих і переповнених упередженням слухачів (*Г.Гайар*);
- можна самостійно засвоїти мовний етикет через вивчення взірців ораторських промов, укладання етикетних навчальних словничків за моделлю “ситуація → мовні кліше → мотив вибору”, прогнозування можливих варіантів діалогів за попередньо змодельованою ситуацією з метою вибору найточнішого варіанту, численні репетиції власних висловлювань з метою дипломатичної конспірації почуттів та негативного ставлення до чогось, відпрацювання інтонації, жестів, міміки з приводу різних ситуацій спілкування з колективним співрозмовником, постійний контроль за своєю мисленнево-мовленневою реакцією під час спілкування;
- усі жанри красномовства є хорошими, крім нудного (*Вольтер*);
- оратори, які аж ніяк не можуть зупинитися, – справжні мучителі слухачів... (*І.Бехер*).

Чи переконані Ви, що...

- промова – це вчинок і, як усякий вчинок, має наслідки, за які мовець несе відповідальність;
- людське спілкування – це обмін цінностями, а вміння вести розмову – це талант (*Стендаль*);
- зі словом треба поводитися чесно (*М.Гоголь*);
- мудрість змісту без красномовства дає мало користі (*Цицерон*);

- найменшою і найвагомішою має бути саме заключна частина промови;
- найвищою цінністю публічної промови є її гармонія;
- в основі судового красномовства лежить необхідність доводити й переконувати (*А.Коні*);
- моральний обов'язок судового оратора – поводитись обережно зі словесною зброєю (*А.Коні*);
- золоте правило спілкування менеджера, політика, дипломата, юриста, журналіста, соціолога – не стверджувати того, чого не можеш довести;
- етикет публічного мовлення – це категорія історична, національна;
- завжди треба дотримуватися етикетних норм у публічних виступах;
- риторичні знання та вміння впливають на культуру відповіді студента на практичних і семінарських заняттях, на заліках та іспитах, на захистах конкурсних, курсових і дипломних робіт/проектів;
- не можна дозволяти собі читати промову з аркуша;
- невихована людина не може стати хорошим оратором;
- треба поступатися своєму опоненту всім, чим можна поступитися;
- Ти – весь у слові, як у сповиткові,
З колиски до калини на горбі ...
І вже коли ти похитнувся у слові,
Вважай, що похитнувся у собі (*Б.Олійник*).

2.2. Структура діяльності ратора

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ етапи творчої діяльності ратора та зміст поняття *концепція публічного виступу*
- ▶ сутність тези, аргументу, способу доведення та вимоги до них
- ▶ види аргументів, систему риторичних методів аргументування та сфери їх застосування
- ▶ засоби мовної виразності та складники багатомірного поняття *техніка мовлення*
- ▶ показники культури мовлення оратора та критерії оцінювання публічної промови

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

актуальне членування	комунікативний етап
висловлювання	контраргумент
аналогія	концепція публічного виступу
антитеза	культура мовлення
аргументація	метафора
градація	метод
дедукція	мовна культура оратора
демагогічні прийоми	обґрунтування
дефініція	оперативна пам'ять
дикція	пауза
доказ (доведення)	раціональні аргументи
докомунікативний етап	рема
евфонія	спосіб доведення
інверсія	тавтологія
індукція	твердження
інтонація	теза
іраціональні аргументи	тема
іронія	техніка мовлення

РИТОРИЧНІ МЕТОДИ АРГУМЕНТУВАННЯ

“бумеранга”	потенціювання
“виведення”	суперечностей
“видобування висновків”	“так, але...”
ігнорування	фундаментальний
опитування	“шматків”
порівняння	уявної підтримки

2.2.1. Етапи творчої діяльності риторика та зміст поняття концепція публічного виступу

1. Схарактеризуйте, спираючись на риторичну формулу, два етапи творчої діяльності риторика за метою, змістом та функціями: 1) докомунікативний; 2) комунікативний.

2. Проаналізувавши власний досвід з підготовки та виголошення промов, поясніть, що сприяє ефективності переходу від докомунікативного етапу до комунікативного. Обґрунтуйте свою відповідь.

3. Зазначте, в чому виявляється різниця між поняттями **підготовленість оратора і підготовка оратора**. Назвіть та схарактеризуйте фактори, які визначають загальну підготовленість оратора. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

4. Схарактеризуйте спільне та відмінне між простим і складним планами публічного виступу. Поясніть мету і функції цих видів планів та принципи їх складання. Проілюструйте відповідь переконливими прикладами.

5. Структуруйте та схарактеризуйте процедуру збирання матеріалу до публічного виступу.

6. Ознайомтеся з рекомендаціями, розробленими американськими дослідниками для підготовки до розумових та нервових перевантажень, якими насичена професійна діяльність менеджера, перекладача, журналіста юриста. Поясніть, на тренування саме чого спрямовані наведені рекомендації, і визначте їх роль у творчій діяльності риторика.

• Через 5-10 хвилин після пробудження якнайшвидше порахуйте у зворотньому порядку від 100 до 1. Потім повторіть алфавіт, придумуючи на кожну букву слово. Якщо ви забули якусь букву або не можете придумати слово, не зупиняйтеся. Тут важливим є темп.

• Назвіть по двадцять чоловічих та жіночих імен.

• Виберіть будь-яку літеру алфавіту і назвіть двадцять слів, які починаються з неї. Закрийте очі і порахуйте до двадцяти.

• Якщо у вас є час, можна ускладнити завдання. Вам знадобиться друкований текст, ручка, папір і годинник. Виберіть із тексту будь-яке слово. Поставте годинник на п'ять хвилин і запишіть якнайбільше фраз з обраним словом. Через п'ять хвилин зупиніться і порахуйте до двадцяти.

• Потім переверніть текст догори ногами і почитайте вголос.
• Уважно подивіться на знайомий предмет, який є у вашій кімнаті. Закрийте очі й опишіть його по пам'яті. Відкрийте очі і, ще раз поглянувши на предмет, визначте пропущені деталі.

• Опишіть по пам'яті риси обличчя одного із ваших знайомих.
При зустрічі з'ясуйте, що ви пропустили.

• Огляньте кімнату. Закривши очі, намагайтеся відтворити все побачене.

• Щоб не знижувалися творчі можливості мозку, вчені також рекомендують час від часу зраджувати деяким звичкам. Наприклад, чистити зуби, тримаючи щітку лівою рукою, одягати годинника на іншу руку, поміняти дорогу на роботу тощо.

7. Прочитайте наведений мовою перекладу лист відомого англійського письменника, державного діяча і дипломата Ф.Честерфілда до свого сина. З'ясуйте: а) кого автор називає оратором? б) що є головним, на його думку, в ораторській діяльності? в) саме чому (формі чи змісту) автор надає перевагу?

Сформулюйте українською мовою настанови, які дає письменник молодому ораторові, і висловте обґрунтовану власну думку щодо цього.

📄 Лондон, 9 декабря 1749 г.

Милый мальчик!

В течение последних сорока лет я, должно быть, не сказал и не написал ни одного слова, не подумав сначала, хорошо оно или плохо и нельзя ли заменить его более удачным. Неблагозвучная или шероховатая фраза режет мне ухо, и я, как и все люди на свете, охотно бы поступился известной долей смысла ради того, чтобы слова мои лучше звучали. Должен прямо и откровенно признаться тебе без всякого тщеславия и ложной скромности, что если я и приобрел какое-то имя, как оратор, то я в большей степени обязан этим вниманию, которое я уделяю своему стилю, нежели самому содержанию моих речей, которое в силу обстоятельств ничем не отличается от того, что говорят другие. Когда ты будешь выступать в парламенте, репутация твоя как оратора будет гораздо больше зависеть от твоих слов и периодов, нежели от того, о чем ты говоришь. По одному и тому же вопросу каждому здравомыслящему человеку приходят в голову примерно одни и те же соображения, и лишь та форма, в которую они облечены, вызывает внимание и восхищение слушателей.

Я всеми силами стремлюсь, чтобы именно в парламенте ты сделался заметной фигурой; я хочу, чтобы ты мог собою гордиться и дал мне основание гордиться тобою. Иными словами, ты должен

сделаться там хорошим оратором. Я говорю “должен”, потому что знаю, что ты сможешь, если только захочешь. Толпа, которой свойственно ошибаться, смотрит на оратора и на комету с одинаковым изумлением и восхищением, считая и то, и другое явлениями сверхъестественными. Эта ошибка часто отбивает у молодых людей охоту испытать свои силы на этом поприще; хорошие же ораторы нисколько не возражают, если талант их почитают чем-то из ряда вон выходящим и чуть ли не дарованным им господом богом. Но давайте вместе подумаем, что же такое на самом деле хороший оратор, давайте сдерем с него эту наносную мишуру, которой его покрыло собственное тщеславие и невежество окружающих, и мы увидим, что проще всего определить его можно именно так: разумный здравомыслящий человек, умеющий правильно рассуждать и изящно выразить собственные мысли по поводу того, о чем идет речь. Разумеется, здесь нет никакого волшебства. Умный человек, даже если у него нет поразительных, из ряда вон выходящих дарований, о чем бы он нам ни говорил, не станет говорить бессмыслицы; если же у него есть хоть малейшая доля вкуса и он способен сделать над собой усилие, не станет и говорить неуместно. К чему же в итоге сводится все это могучее и окутанное покровом тайны искусство говорить в парламенте? К тому, что человек, выступающий в палате общин, говорит в стенах парламента перед четырьмястами людьми, высказывая свое мнение по данному предмету, то самое, которое он без особого труда высказывал бы перед четырнадцатью гостями любого английского дома, сидя у камина или же за столом; и эти-то четырнадцать человек могут оказаться лучшими судьями и более строгими критиками того, что он говорит, нежели любые четырнадцать депутатов палаты общин.

Мне часто случалось говорить в парламенте, причем иногда, когда я кончал речь, раздавались рукоплескания; потому я на основании собственного опыта могу тебя уверить, что это не бог весть что. Больше всего впечатления на слушателей производят изящество стиля и построение периода. Дай им услышать в твоей речи хотя бы один-два стройных и округленных периода, которые они могли запомнить и повторить, – и они возвратятся домой довольные, так как люди возвращаются из оперы, напевая дорогой какой-нибудь особенно запомнившийся мотив. Большинство людей обладает слухом, но лишь очень немногие способны рассуждать; сумей пленить их слух – и ты уловишь в свои сети их разум, какой бы он у них ни был.

Цицерон, понимавший, что достиг высшей ступени в своей профессии (а в его времена красноречие было профессией), для того, чтобы выделить себя из всех, в своем трактате “De oratore”

утверждает, что оратор – это человек, какого в действительности никогда не было и не будет. Отправляясь от этого ложного положения, он заявляет, что оратор непременно должен знать все искусства и все науки – иначе как же он сможет о них говорить. Но при всем моем уважении к столь большому авторитету, должен, однако, сказать, что в моем представлении оратор – это нечто совершенно иное, и я уверен, что в этом смысле я ближе к истине, чем он. Оратором я называю человека, который умеет здраво рассуждать и изящно выразить мысль, о каком бы предмете он ни говорил. Насколько я знаю, ни геометрические задачи, ни алгебраические уравнения, ни химические процессы, ни анатомические опыты никогда не были предметами красноречия, поэтому я со всем смирением утверждаю, что человек может быть очень хорошим оратором, не имея ни малейшего представления о геометрии, алгебре, химии или анатомии. Предметом же парламентских прений являются исключительно вопросы общего характера.

Я пишу здесь все, что приходит в голову и что, мне кажется, может способствовать формированию твоих взглядов или просто оказаться для тебя интересным. Хорошо, если бы мои труды не пропали даром! А они не пропадут, если ты станешь уделять себе хотя бы половину того внимания, которое тебе уделяю я. Прощай.

8. *Складіть план усної промови, квіттесенцію якої є наведений афоризм. Доберіть приклади з художньої літератури для ілюстрування наведеного афоризму.*

Ніяким удаванням не можна ані сховати любов там, де вона є, ані виявити там, де її немає (*Ларошфуко*).

9. *З'ясуйте завдання докомунікативного етапу творчої діяльності оратора, мета якої – виголошення переконливої промови за темою “Пилип Орлик – автор першої конституції України”.*

10. *З'ясуйте, який діапазон знань, умінь та навичок потрібний ораторові для творчої діяльності. Трансформуйте своє розуміння цього питання у відповідну таблицю та проілюструйте прикладами.*

11. *Спрогнозуйте зміст докомунікативного етапу творчої діяльності оратора при підготовці публічної промови за темою: “А.Коні – видатний судовий оратор та «чародій слова»” на науково-практичну конференцію “Мовленнєвий етикет у професійній діяльності”.*

12. Прокоментуйте всі фази докомунікативного етапу підготовки публічної промови на тему: “Леся Українка: винятковість і звичайність”. Сформулюйте та схарактеризуйте закони риторики, на яких ґрунтується докомунікативний етап творчої діяльності оратора.

13. Поясніть сутність поняття **концепція публічного виступу**.

14. Проілюструйте на конкретних прикладах поняттєвий зміст термінів **тема** (та частина висловлювання при актуальному його членуванні, яка становить предмет повідомлення, містить відоме, знайоме і є відправною для реми) і **рема** (головна частина висловлювання при актуальному його членуванні, те нове (смісловне ядро), що повідомляє мовець). З’ясуйте значущість для оратора вміння здійснювати актуальне членування висловлювання.

15. Коротко схарактеризуйте поняття **повний текст промови, конспект промови, тези промови, план промови, виступ без тексту**. Визначте, ілюструючи прикладами, спільне, відмінне й особливе.

16. Перекладіть українською мовою наведені фрагменти. Прокоментуйте думки авторів у контексті завдань оратора і сформулюйте поради молодому ораторові на етапі визначення концепції публічного мовлення.

☞ ...Любому спеціалісту хорошо бы выйти из высшей школы человеком широких взглядов. А для этого, как минимум, необходимо представить себе, что возможна иная точка зрения, кроме твоей собственной.

Чего-нибудь не знать, в чем-нибудь не разбираться, чего-нибудь не понимать – не стыдно. Сложен мир, сложно искусство, сложно его восприятие. Все понять и все постичь, особенно смолоду, невозможно. Но вот что действительно стыдно: не зная чего-нибудь, не разбираясь в чем-нибудь, не понимая чего-нибудь, судить об этом с маху, с ходу, с плеча, притворяясь перед самим собой сведущим в том, в чем не смыслить. Высказываться по принципу: МНЕ это не нравится, ЗНАЧИТ, это никуда не годится (С.Львов).

☞ Чем меньше отдельных тезисов, тем лучше. Чтобы построить куб, нужны только три линии, а куб есть фигура, совершенная по форме и по содержанию. Чем больше положений, тем легче могут присяжные забыть некоторые из них. Но каждое из них должно быть подтверждено множеством доказательств (П.Сергеич).

☞ Приведа цитату, мы даем ей новую жизнь, умножаем силу выраженной в ней мысли. Цитата, конечно, принадлежит автору, ссылка на автора обязательна, но вместе с тем, повторяя, ты как бы подчеркиваешь уже сказанное раньше, набираешь курсивом, выделяешь не только для себя, но и для других, делишься с ними радостью хорошей мысли (М.Панич).

☞ Речевое мастерство – триединство языка, идеи, композиции (П.Федоренко).

17. Назвіть і схарактеризуйте загальні принципи побудови усної промови та прокоментуйте найтипівіші композиційні недоліки публічних виступів.

18. Ознайомтеся з публіцистичним твором “Свершилось!”, написаним у День перемоги – 9 Травня 1945 р. відомим кінорежисером і теоретиком кіно С.Ейзенштейном. Здійсніть риторичний аналіз тексту, відповівши на такі запитання: а) що є темою, предметом промови? б) хто є адресантом (автором) і адресатом? в) що домінує в тексті: раціонально-логічне чи емоційно-риторичне? г) якими особливостями характеризується графічний малюнок тексту (кількість абзаців, довжина речень)? д) чому автор у фіналі тексту використовує розповідні, а не окличні речення? е) елементи яких стилів мови талановито поєднано автором у цьому тексті, що є справжнім взірцем ораторської промови?

☞ **Свершилось!**

В миллионах огней сегодня ликует мир:

Свершилось!

Враг раздавлен!

Объединенные нации победили!

Но в этот день всемирного ликования меня одолевают три печали.

Первая о том, что я сейчас не там, среди тех, кто в делах беспримерного героизма сокрушил своими руками фашистского зверя.

Что я не могу реально сжать в своих объятиях наших чудобогатырей.

Вторая моя печаль о тех, кто не дожил до сверкания сегодня.

О тех, кто не увидел этого лучезарного Дня Победы, купленного ценой их жертвенного подвига.

Их миллионы – наших близких и братьев, чья кровь вспоила невиданные всходы небывалых побед.

Мы, живые, – вечные должники перед ними – павшими.

Поклянемся же над их священным прахом:

– быть сынами тем матерям, чьи сыны погибли в бою,
– быть братьями тем сестрам, кто потерял братьев своих в битвах,
– быть отцами тем сиротам, чьи отцы пали смертью храбрых на полях славы.

Чем сумеем оплатить неоплатный долг перед павшими?

Только в борьбе за прекращение войны навсегда.

Только в беспощадной расправе с теми, кто посмеет этому противиться.

Только в неумолимой последовательности проведения в жизнь того, что запечатлели лучшие умы человечества на скрижалях конференции в Крыму.

Но третья, главная, печаль моя в том, что у меня не тысяча глоток и не многомиллионное горло, чтобы прокричать всему миру славу тем, кто освободил человечество от войны.

Ибо снова в вековечной борьбе человека и зверя победил человек.

Снова повергнут зверь.

Зверь фашизма.

И мы хотим верить, что на этот раз навсегда.

Навеки.

19. Розкрийте концепцію публічного виступу за темою “Тарас Шевченко і сучасність”. Поясніть, дотримання яких законів риторики має бути обов’язковим, аби забезпечити ретельну підготовку до виступу перед однокурсниками в актовій залі університету на урочистостях з нагоди роковин Т.Г.Шевченка.

20. Сформулюйте концепцію публічної промови “Українська наука: сучасність і майбутнє” до Дня науки (20 травня). Визначте складники концепції та з’ясуйте роль і значення кожного з них.

21. Визначте стратегію й тактику публічного виступу за темою “Книги – це ліки” з урахуванням різних груп слухачів (наприклад, діти молодшого шкільного віку, підлітки, однокурсники тощо). З’ясуйте, дотримання якого закону риторики ви маєте насамперед проілюструвати.

22. Запропонуйте складний план промови на тему: “Телефонна розмова як форма усного дистантного і невізуального діалогу за допомогою технічних засобів”.

23. Прочитайте наведені мовою оригіналу міркування відомого сучасного кінорежисера. Чи погоджуєтесь ви з його думками? Чи маєте ви особисті спостереження і як ставитесь до мистецтва імпровізованого виступу?

☐ ...Импровизация ведущего делает передачу особенно живой, близкой зрителю, вызывает у людей чувство доверия. Зритель больше всего ценит только что рожденное слово. Ему приятно, когда видно, что мысль вылупилась при нем, на его глазах. В подобных случаях устанавливается самый прямой и теплый контакт между оратором и телеаудиторией. Импровизация, как мне кажется, возможна тогда, когда телекомментатор не только досконально знает предмет, о котором идет речь, но и умеет слушать собеседника. Кстати, умение слушать – качество, которое встречается редко (Э.Рязанов).

24. Як ви розумієте поняття **імпровізація публічного виступу**? З'ясуйте, як співвідносяться план та імпровізація у промові. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

25. Прочитайте фрагмент статті М.Панича. Які **недоліки деяких ораторів** характеризує письменник?

☐ Бывают такие ораторы, которые без запинки, захлебываясь, несут ахиною, в которой не то что им, но всем вместе – не разобратся.

И вспоминаешь Барабашева из пьесы Островского. На вопрос матери, не страшно ли ему будет разговаривать с генералом, Барабашев отвечает: “У меня разговор свободный, точно льется, без всякой задержки и против кого угодно. Такое мне дарование от бога разговаривать, что даже все удивляются. По разговору мне бы давно надо в думе гласным быть или головой: только у меня в уме суждения нет и что к чему – это мне не надо...”

Вот так – не надо!

Слушая многоречивого оратора, подумал, что вот он, тот случай, когда количество не переходит в качество.

26. Опрацюйте трактат “**Как не слушать оратора**”. Про яку проблему йдеться? Якими прийомами скористався автор, аби схилити читача до необхідної думки?

☐ Ни один оратор, какова бы ни была его энергия, не имеет шансов победить сонливость слушателей. Каждый знает, что сон во время длинного выступления значительно глубже, нежели состояние гипнотического оцепенения, известное под названием

“полудремы”. После такого сна вы просыпаетесь освеженным. Вы хорошо отдохнули. Вы твердо знаете, что вечер не пропал даром. Не многие из нас имеют мужество спать открыто и честно во время официальной встречи. После тщательного исследования этого вопроса я могу представить на рассмотрение читателя несколько оригинальных методов, которые до сих пор не публиковались.

Усядьтесь в кресло как можно глубже, голову склоните слегка вперед (это освобождает язык, он висит свободно, не затрудняя дыхание). Громкий храп выводит из себя даже самого смиренного оратора, поэтому главное – избегайте храпа, все дыхательные пути должны быть свободными. Трудно дать четкие инструкции по сохранению во сне равновесия. Но чтобы голова не моталась из стороны в сторону, устройте ей из двух рук и туловища прочную опору в форме треножника – еще Архимед знал, что это очень устойчивое устройство. Тем самым уменьшается риск падения на пол (а ведь выкарабкаться из-под стола обычно приходится при весьма неприятном оживлении публики). Так у вас и голова не упадет на грудь, и челюсть не отвалится. Закрытые глаза следует прятать в ладонях, при этом пальцы должны сжимать лоб в гармошку. Это производит впечатление напряженной работы мысли и несколько озадачивает оратора. Возможны выкрики во время кошмаров, но на этот риск приходится идти. Просыпайтесь медленно, оглянитесь и не начинайте аплодировать сразу. Это может оказаться невпазд. Лучше уж подождите, пока вас разбудят заключительные аплодисменты (У.Бин).

27. Доведіть справедливість наведеної думки і проілюструйте її прикладами у світлі проблеми “Концепція публічного виступу”.

Твердий порядок викладу на папері будь-якої ідеї – це перший крок до її втілення в життя (І.Томан).

28. Визначте мету і складіть тезовий план публічної промови за наведеним афоризмом.

Характеризувати людей треба не тільки за тим, чого вони не знають, а й по тому, що і як знають (Вовенарг).

29. Визначте концепцію публічної промови “Рідна мова – найдосконаліше зняряддя професіонала”. Сформулюйте основний закон риторики і з’ясуйте його особливе значення у практиці ділових та судових засідань.

30. Підготуйтеся за риторичною формулою до публічного виступу перед випускниками середньої школи, тема якого – афоризм Вовенарга: **“Рідко правило є істинним у всіх відношеннях”**. Поясніть взаємозв'язок між поняттями **норма, закон, правило**.

31. Спираючись на 1-5 закони риторики, складіть тезовий план усної промови за афоризмом Монтеск'є: **“Не треба законами досягати того, що можна здобути покращенням вдачі”**.

32. Ознайомтеся з фрагментами наведеної мовою оригіналу статті доктора юридичних наук, професора М.Шаргородського про творчий шлях талановитого вченого М.Гернета (1874-1953). Складіть українською мовою план і текст виступу до роковин від дня народження видатного вченого-юриста.

☞ Історія науки знає немало талановитих учених, учених-тружеників, учених-подвижників. В науке уголовного права России среди таких имен наряду с именами почетного академика А.Ф. Кони и доктора Ф.П. Гааза стоит имя М.Н. Гернета.

С 1887 по 1893 год М.Н.Гернет учился в Симбирской гимназии, а в 1893 году поступил на юридический факультет Московского университета.

В 1897 году М.Н.Гернет окончил университет, получив золотую медаль за сочинение “О влиянии юного возраста на уголовную ответственность”, и был оставлен в университете для подготовки к профессорскому званию по кафедре уголовного права. Первая работа М.Н. Гернета – статья “Вопросы адвокатской этики” – была опубликована в том же 1897 году в “Юридической газете” (№63).

С 1898 по 1902 год М.Н.Гернет сдает магистрантские экзамены, весной 1902 года он читает пробные лекции на юридическом факультете Московского университета и получает звание приват-доцента. С лета 1902 года по осень 1904 года М.Н. Гернет находится в научной командировке за границей, где работает в библиотеках Гейдельберга, Парижа и Рима, посещает семинарий профессора Ф.Листа в Берлине, осматривает тюрьмы Италии, Франции, Швейцарии и Германии, а также криминологические музеи. Находясь за границей, он читает лекции в Высшей школе социальных наук для эмигрантов в Париже и Новом свободном университете в Брюсселе. В результате поездки он создает и публикует в эти годы ряд статей в журнале “Право” (“Американские реформатории”, “Преступность и жилища бедняков”, “Французские тюрьмы”, “Преступность во Франции”) и в других журналах и газетах.

С осени 1904 до начала 1911 года М.Н.Гернет работает приват-доцентом в Московском университете, где читает курс лекций по Общей и Особенной части уголовного права и ведет специальный семинар. По его предложению организуется музей уголовного права Московского университета.

В эти годы он работает над диссертацией, которую защищает 14 июня 1906 г. Газета “Русские ведомости” сообщила 15 июня 1906 г.: “Вчера в старом здании университета приват-доцент М.Н.Гернет защищал диссертацию “Социальные факторы преступности”. Во вступительной речи диссертант рядом талантливо подобранных иллюстраций осветил всю недостаточность борьбы с преступностью путем одной только уголовной репрессии и отметил те уродливые явления в области наказания, которые создаются в современной практике в погоне за лучшими средствами устрашения. Затем г.Гернет перешел к выяснению огромного значения борьбы с преступностью путем широких социальных реформ и такой великой задачи, которую поставила себе социологическая школа уголовного права, занявшаяся исследованием социальных факторов преступности. Свой труд автор охарактеризовал как скромное начало тех изысканий в этой области, которым он намерен посвятить свою дальнейшую научную деятельность. Первый официальный оппонент Н.В.Давыдов обратил внимание на некоторые существенные методологические промахи автора, на несоответствие заглавия книги и ее содержания и на ряд частных погрешностей, но в то же время указал, что автор обнаружил умение научно работать, отчетливо мыслить и разбираться в научных понятиях и замечательно легко и ясно излагать результаты очень серьезной предварительной работы. Эти достоинства книги признавал и второй оппонент С.В.Познышев, который, однако, придавал, по-видимому, более серьезное значение методологическим недостаткам в работе г.Гернета, чем первый оппонент. По окончании диспута, во время которого г.Гернет давал обстоятельные разъяснения своим оппонентам, факультет единогласно признал диспутанта достойным степени «магистра уголовного права»”.

Исследования Гернета о причинах преступности имели большое значение. Он указал, что источник преступности лежит в экономических условиях – бедности, нищете, безработице. Гернет резко восставал против неравенства в наказаниях, против привилегий для имущих классов.

В послереволюционные годы (1905) в России требовали отмены смертной казни.

В 1906 году вышел сборник “Против смертной казни” под редакцией М.Н. Гернета, О.Б. Гольдовского и Н.И. Сахарова. Во вступлении от редакции говорилось, что “цель сборника – агитация против смертной казни – требовала по условиям переживаемого страшного времени крайней спешности его издания”. М.Н. Гернет опубликовал в этом сборнике статью “Борьба русского народа против смертной казни” и список приговоренных к смертной казни русскими судами с 1826 по 1906 год. В статье М.Н. Гернет писал: “Ручьи насильственно проливаемой человеческой крови бессильны потушить давно вспыхнувший пожар... каждая новая капля падает на этот костер маслом... пламя разгорается все сильнее, вместо одной погибшей головы вырастают две новых”.

В 1909 году издан сборник “Мнения русских криминалистов о смертной казни”, где была опубликована статья М.Н. Гернета. Эта книга по инициативе М.Н. Гернета была в 1910 году переведена на французский язык и распространена за границей. С тех пор и всю свою дальнейшую жизнь М.Н. Гернет остается принципиальным и последовательным противником смертной казни как меры уголовного наказания.

В 1913 году М.Н. Гернет опубликовал монографическое исследование о смертной казни. Эта работа, кроме богатейшего фактического материала, охватывавшего законодательство, методы приведения в исполнение и статистику смертной казни по всему миру перед первой мировой войной, содержала главы, дающие оценку общественного мнения по этому чрезвычайно острому и важному тогда вопросу, а также личное мнение автора.

М.Н. Гернет принимал активное участие в работах и съездах русской группы Международного союза криминалистов. Был членом президиума этой группы. На четырех съездах группы он делал доклады, а на X съезде в 1914 г. по его докладу было принято предложение о необходимости исключения аборта из числа преступлений.

Гернет высказал, что преступников следует не наказывать, а лечить, политическая и экономическая жизнь всех стран, а в особенности России, сама создает преступников, современные же тюрьмы не исправляют его, а оказывают на преступника, наоборот, самое деморализующее влияние, чем и объясняется постоянный рецидив преступлений. Далее в своей речи он коснулся того, что в России большинство хронически недоедает, меньшинство утопает в роскоши, причем граждане лишены самых элементарных прав, а органы администрации наделены чрезвычайными правами, почему жизнь нормально протекать не может. По мнению Гернета, самая лучшая мера для уменьшения преступлений – это введение

демократической республики, хотя бы насильственным – кровопролитным путем.

После ухода из университета М.Н. Гернет ведет преподавательскую деятельность в Народном университете им. Шанявского, на Высших женских курсах, где организует библиотеку и музей и заведует ими. Он читает также много лекций в обществе народных университетов в Москве, Харькове, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Пензе, Новочеркасске и других городах. В том же 1911 году он избирается на кафедру уголовного права Петербургского психоневрологического института. Два раза в месяц до 1919 года М.Н. Гернет ездил в Петербург, где читал лекции.

В годы перед первой мировой войной М.Н. Гернет опубликовал Общую часть уголовного права (лекции, прочитанные им в народном университете) и монографию “Детоубийство (Социологическое и сравнительно-юридическое исследование)”. Характеризуя эти работы, А.А. Герцензон писал: “Единственный из русских криминалистов дореволюционной эпохи, кто попытался реализовать идею сочетания юридического и социологического исследования проблем уголовного права, был М.Н. Гернет. В пособии “Уголовное право, часть Общая” (1913 г.) он уделил большое внимание освещению проблем уголовного права в историко-социологическом аспекте, а также исследованию причин преступности и эффективности применения различных мер наказания. Этот же принцип сочетания юридического и социологического исследования М.Н. Гернет применил в монографии “Детоубийство”.

Работа “Моральная статистика” вышла в 1922 году, когда литература и справочники, выходившие за границей после 1914 года, у нас почти отсутствовали, поэтому материалы этой работы охватывают сведения, относящиеся к периоду до первой мировой войны, но эти материалы представлены с исчерпывающей полнотой и глубоким анализом. Эта монография является и сейчас необходимым пособием для каждого советского криминолога. В работе дается, в частности, краткое изложение вопроса о понятии и развитии моральной статистики, где заслуженно большое внимание уделяется Кетле. В эти годы М.Н. Гернет еще не стоял на марксистских позициях, он был ярко выраженным социологом-позитивистом, и его анализ, в частности, построен на теории факторов преступности.

В монографии исследуется история уголовной статистики в основных странах Европы (Франции, Англии, Швейцарии, Дании, Норвегии, Италии). Особое значение имеет параграф, дающий

обзор развития уголовной статистики в России. Отдельно и специально рассматриваются тюремная статистика, статистика уголовного розыска, организация уголовной статистики. В последующих главах дается анализ статистики преступности и статистики наказаний и детально исследуются вопросы о возрасте, поле, национальном, семейном положении, о профессии преступников, о времени и месте совершения преступлений. Специально исследуется вопрос о связи преступности с экономическим и политическим положением в стране и алкоголизмом, а последняя глава посвящена статистике самоубийств.

В работе “Преступность и самоубийства во время войны и после нее” (второй выпуск “Моральной статистики”) М.Н. Гернет приводит примерно по тому же плану новые материалы.

Последняя, третья монография из этой серии “Преступность за границей и в СССР” вышла в 1931 году.

С 1922 года по 1928 год в Москве выходил журнал “Право и жизнь”. В его организации и деятельности М.Н. Гернет принимал активное участие, все эти годы он был членом редакционной коллегии журнала.

С 1922 года по 1925 год в этом журнале М.Н. Гернетом был опубликован ряд статей по вопросам тюремной психологии. Результатом этой многолетней работы явилась книга “В тюрьме. Очерки тюремной психологии”, вышедшая первым изданием в Москве в 1925 г. и вторым – в Харькове в 1930 г. Работа М.Н. Гернета о тюремной психологии и сейчас одно из очень немногочисленных специальных исследований по данному вопросу не только в отечественной, но и в мировой литературе.

29 июня 1936 г. Академия наук СССР присудила М.Н. Гернету ученую степень доктора государственных и правовых наук без защиты диссертации.

В 1936-1937 гг. он составил сборник материалов дореволюционной общеуголовной, военно-уголовной и военно-морской уголовной статистики за 100 лет.

Когда в 1937 году страна отмечала столетие со дня смерти А.С. Пушкина, М.Н. Гернет выступил с докладом “Дуэль Пушкина и царский суд”. Тогда же им была написана статья “Неопубликованные документы о дуэли А.С. Пушкина с Дантесом Геккереном”.

С 1942 и до сентября 1948 года М.Н. Гернет вновь состоял профессором юридического факультета Московского университета по кафедре уголовного права. Будучи уже совершенно слепым, он прочитал ряд докладов на кафедре уголовного права, а в 1943 году делал доклад на первой общеуниверситетской научной

конференции. Он часто выступал в прениях, официальным и неофициальным оппонентом по диссертациям, бывал на всех заседаниях в ИПАНе и ВИЮНе.

В мае 1944 года М.Н.Гернет выступал с докладом, посвященным А.Ф.Кони. Близость духовных интересов М.Н.Гернета и А.Ф.Кони сказалась в том, что М.Н.Гернет неоднократно возвращался к работам этого крупнейшего представителя русской юриспруденции.

Уже в 1915 году он опубликовал статью “Полвека работы А.Ф.Кони”. В 1927 году им опубликован некролог “Анатолий Федорович Кони на исходе его жизненного пути”. А.Ф.Кони была посвящена также статья “А.Ф.Кони. Криминальная психология”.

8 июня 1944 г. М.Н.Гернет выступал в Московском университете на конференции с докладом “История изучения преступности в России”. В письме к своему другу он писал тогда: “Немало времени берет у меня подготовка к устному выступлению, так как вследствие слепоты приходится усваивать все на память”.

М.Н.Гернет 6 июля 1946 г. сделал большой доклад на пленарном заседании Всесоюзной конференции в ВИЮНе на тему “Преступления гитлеровцев против человечности”, а затем опубликовал работу на эту же тему, в которой он, в частности, писал: “Нюрнбергский процесс, процессы в Смоленске, Минске, Харькове, Киеве, Орле и в других городах раскрыли чудовищные злодеяния гитлеровцев. Представлены тысячи документов об этих злодеяниях, заслушаны показания многих сотен свидетелей-очевидцев и уцелевших жертв германского фашизма. Миллионы этих жертв, погибших во всех оккупированных странах и в концентрационных лагерях Германии, навсегда замолкли. Однако тени их витают в залах заседаний трибуналов. Эти замученные мужчины, женщины, дети и старики, погибшие в страшных муках, встают перед нами, как живые. Они требуют правосудия. Справедливым негодованием исполнено все передовое человечество. Каждый мыслящий честный человек в любой стране света ждет справедливой кары для гитлеровцев, ждет, чтобы они понесли то наказание, которого вполне заслужили за все преступления против мира, против законов и обычаев войны, против человечности”.

Выдающимся трудом, завершившим многолетние исследования М.Н.Гернета, явилась пятитомная монография “История царской тюрьмы” (1941-1956), которая начала выходить еще до войны. За первые два тома этой монографии М.Н.Гернету была присуждена Государственная премия.

Все тома “Истории царской тюрьмы” написаны по единому плану: уголовная политика и тюремное законодательство

соответствующего периода, Петропавловская крепость, Шлиссельбургская крепость, монастырские тюрьмы и общеуголовные тюрьмы. Тщательно подобранные иллюстрации ко всем пяти томам монографии дают читателю дополнительный богатый фактический материал для понимания истории русского уголовного права.

33. *Ознайомтеся з фінальною частиною вітальної промови президента Української Правничої Фундації Сергія Головатого, з якою він звернувся до учасників і переможців Всеукраїнського наукового конкурсу з тематик “Теорія та практика конституціоналізму в Україні” (на премію ім. Л.Юзькова) та “Побудова правової держави в Україні” (на премію В.Суміна). Прокоментуйте звернення.*

Я хотів би, щоб ці молоді юристи продовжили свої перші наукові розробки, які до того ж мають і практичне значення. Україна дуже потребує конституціоналістів, правдивих юристів, тих, хто стане справжніми продовжувачами ідей Л.Юзькова та В.Суміна з розбудови правової держави (*Правничі вісті.* – 1999. – №2).

34. *Уявіть, що Вас запросили на урочисту церемонію нагородження переможців Всеукраїнського наукового конкурсу, оголошеного Українською Правничою Фундацією. Складіть тексти вітальних промов на адресу переможців.*

Премію ім. Л.Юзькова виборов Олексій Онуфрієнко, курсант 3-го курсу Запорізького юридичного інституту МВС України, за роботу “Побудова правової держави в Україні: право людини на життя як об’єкт нормативно-правового регулювання”; друге місце присуджено курсантам 201 навч. групи Національної академії внутрішніх справ України Віктору Лагойді та Сергію Тертичному за роботу “Теорія тоталітарної держави” (історико-правові аспекти); третє місце посіла Леся Паніченко, студентка 6-го класу юридичного факультету інституту управління (м.Черкаси), за роботу “Теорія і практика конституціоналізму в Україні”.

Премію ім. В.Суміна здобув Кирило Молодик, студент 4-го курсу факультету юстиції Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого, за роботу “Впровадження сучасних демократичних засад у царині правосуддя як необхідна умова побудови правової держави в Україні”; друге місце посіла Наталія Цілувальченко, студентка 3-го курсу юридичного факультету Східноукраїнського державного університету, за роботу “Механізм реалізації і захисту прав і свобод людини в Україні”; третє місце за роботу “Попередження протиправної поведінки неповнолітніх” одержала курсантка 4-го курсу факультету підготовки кадрів

кримінальної міліції Національної академії внутрішніх справ України Світлана Бузулан.

Спеціальною премією за оригінальне висвітлення теми нагороджений Сергій Мосьонзд, курсант 2-го курсу слідчо-кримінального факультету Національної академії внутрішніх справ України. Тема його роботи “Впровадження та розбудова української національної державності доби Центральної Ради та її ставлення до національних меншин” (*Правничі вісті.* – 1999. – №2).

2.2.2. Сутність тези, аргументу, способу доведення та вимоги до них

1. Обґрунтуйте, що є основою переконливості й логічності публічного виступу. ☒

2. Сформулюйте через порівняння поняття **теза**, **аргумент** та проілюструйте прикладами.

3. Схарактеризуйте вимоги до тез та аргументів. Визначте з-поміж них спільне та відмінне і проілюструйте переконливими прикладами.

4. З’ясуйте характер наведеної думки: теза чи аргумент. Наведіть переконливі приклади.

Словесність – початок усіх наук. Вона як джерело, звідки починається струмок, який ширшає, набирає сили і розливається могутньою річкою (*І.Цюпа*).

5. Схарактеризуйте за наведеною таблицею мету, роль і значення різних видів прикладів як аргументів у доведенні та відповідно проілюструйте їх прикладами з літератури, доповнивши таблицю. З’ясуйте, які різновиди прикладів найчастіше використовуються в освітянській, науковій та управлінській сферах.

Типологія прикладів при аргументуванні

№	Різновиди прикладів як аргументів	Мета	Ілюстрації
1	Вказівка на конкретний факт, констатація	Необхідно викласти історію якоїсь події, що призвела до певної ситуації	???

2	Абстрактний приклад або контекстно визначений приклад (узагальнення типових фактів)	Необхідно спростувати точку зору уявного співрозмовника, посилити судження морального змісту	Є люди, що вважають офіційну медицину шкідливою
3	Літературний приклад	Необхідно посилити етичне судження	???
4	Уявний експеримент (сконструйовані приклади, гіпотетична інформація)	Необхідно визначити умови, за яких вестиметься подальше розмірковування, спосіб його розгляду для формулювання наукової точки зору на предмет	???
5	Посилання на науковий доказ	Необхідно скоротити час розмірковування й посилити останнє визнаною концепцією, з якою є солідарним мовець	???
6	Речовий приклад (безпосередня фіксація реального факту засобами масової інформації, актом як документом, фото тощо)	Необхідно подати приховане розмірковування через образний опис ситуації	???

6. Схарактеризуйте сутність і причини логічних помилок у публічних промовах (втрата тези, підміна тези, невміла аргументація тощо). Сформулюйте рекомендації щодо запобігання цим помилкам.

7. Відомо, що мистецтво аргументації означає також уміння спростовувати. Назвіть прийоми спростування та схарактеризуйте їх сутність.

8. З'ясуйте поняттєвий зміст термінів **думка, погляд, переконання** та співвіднесіть їх між собою за часовим параметром і характером зміни. Проілюструйте прикладами свою відповідь. ♪

9. Обґрунтуйте, чому дуже нелегко примусити людину змінити свої погляди, причому чим старшою за віком є людина, тим важче переконати її зробити це.

10. Поясніть, унаслідок чого погляди людини можуть змінюватися. ☒

11. Прокоментуйте твердження психолога Л.Фестингера про те, що люди заперечують інформацію, яка викликає дисгармонію в системі їх поглядів, ухиляються від неї (як від неприйнятної) та шукають таку, яка б підтримувала їх погляди.

12. Наведіть 2-3 приклади вдалих агітаційних звернень до вас із закликом взяти участь у конференції, вікторині, бесіді “за круглим столом”, спортивних змаганнях, радіоінтерв'ю тощо. Пригадайте мотиви, які в кожному окремому випадку зумовили вашу згоду і підтримку.

13. Проілюструйте переконливими прикладами думку Конфуція: “Володіти собою настільки, щоб поважати інших, як самого себе, і поводитися з ними так, як ми бажаємо, щоб з нами поводитися, – ось що можна назвати вченням про людинолюбство”.

14. Підтримайте, обравши певний спосіб доведення, наведене твердження видатного французького письменника, який усебічно впливав на суспільну думку, намагаючись зробити людей розумнішими, кращими, щасливішими.

Муки сумління є єдиною чеснотою, що залишається у злочинців (Вольтер).

15. Ознайомтесь із порадами молодому журналістові, доповідачеві. Визначте основну інформацію та подайте її у вигляді конспекту тез. Доберіть аргументи до кожної тези і складіть повний текст доповіді про те, як треба писати.

☐ Попытайтесь представить себе, какую статью на данную тему вы сами прочитали бы с интересом. Представили? А теперь напишите ее.

На какую бы тему вы ни писали статью, она обязательно должна содержать что-то новое: факты или новые мысли.

Не пренебрегайте никакими материалами, относящимися к вашей теме. Пусть из всего собранного материала в текст войдет одна десятая. Зато каждое слово станет в десять раз весомее.

Однако не переусердствуйте в сборе материала, ибо здесь

велика опасность превратиться в вечного искателя. Поиск и просмотр материала – работа механически легкая и увлекательная. Она все время будит вас соблазном к тому, чтобы найти еще одну цифру, еще один факт, которых-де как раз не хватает для работы. Найдите в себе силы остановиться в поисках.

Не начинайте статью издалека. Уже с первой страницы читатель должен узнать, о чем идет разговор. Можно, но не обязательно, главный вывод выносить в начало статьи, а потом, когда вы завладели вниманием читателя, переходить к частностям. Помните, вы должны все время держаться “золотой середины” между “не нужно” и “нельзя”. Слишком широкий материал так же не заинтересует читателя, как и слишком узкий.

Не жалейте времени на поиски ключевого хода, который позволил бы логически стройно увязать в единое целое все отобранные вами факты. Иногда на поиски удачной первой фразы уходит столько же времени, сколько на всю остальную часть статьи.

Пишите просто и естественно, так, как писали бы письмо своему хорошему другу. Избегайте канцелярских оборотов, наукообразных терминов, общих мест и пустых слов, ибо “лучше ничего не сказать, чем сказать ничего”.

Не упускайте возможности рассказать о событиях, представляющих чисто человеческий интерес и как-либо связанных с вашей темой. Яркое сравнение, острое словцо, юмор украсят вашу статью и запомнятся надолго читателям.

Каждая ваша мысль должна быть доведена до конца, до наглядного и понятного читателю вывода. О каких бы абстрактных исследованиях ни шла речь, читатель все время должен понимать, что они означают. Там, где это возможно, подчеркивайте действительные или возможные практические применения описываемых вами исследований. Фантазируйте.

Не забывайте – популяризатору писать научно-популярные статьи так же трудно, как поэту писать стихи, а инженеру проектировать машины. Так же, как и там, метод проб и ошибок и вариантных прикидок здесь главный метод работы. Поэтому перетасовывайте факты до тех пор, пока не будете уверены, что они расположены наилучшим образом. Перепишите статью или отдельные ее места несколько раз. Не унывайте, если написание статьи у вас уйдет больше времени, чем на сбор материала. Это – свидетельство хорошей работы (*Знание – сила. – 1966. – №9.*)

16. *З'ясуйте сутність наведеного афоризму в контексті професійної діяльності та визначте спосіб, у який найдоцільніше довести істинність твердження Ларошфуко: “Ми пізнаємо себе й інших тільки через випадковості життя”.*

17. Прокоментуйте наведену думку та з'ясуйте: а) чому вона визнається софістичною? б) чи є вона достатньою для слухачів? в) яким вимогам не відповідає?

За шостою заповіддю, не можна вбивати; смертна кара – вбивство, отже, смертна кара неприпустима.

18. Приєднайтесь до твердження Апостола Павла: **“Важкість доведення падає на того, хто стверджує, а не на того, хто заперечує”**. Наведіть необхідні аргументи.

19. Підтримайте тезу, що **“граматика є алгеброю мови”**, запропонувавши переконливі аргументи.

20. Приєднайтесь, аргументуючи, до тези І.Томана: **“Привітність і ввічливість – найкращі засоби боротьби з нечемністю”**.

21. Проілюструйте переконливими й достатніми прикладами твердження, що **“...мовна культура – це надійна опора у вираженні незалежності думки, розвиненості людських почуттів, вихованні діяльного, справжнього патріотизму”** (В.Русанівський).

22. Приєднайтесь (або спростуйте), наводячи власні аргументи, до сформульованої українським мислителем, поетом Г.Сковородою тези про філософію людського життя: **“Коли дух людини веселий, думки спокійні, серце мирне, – то й усе світле, щасливе, блаженне”**.

23. Проілюструйте прикладами сконцентровану у прислів'ях народну мудрість.

Добре роби, добре й буде. Від добра добра не шукають. Все хороше переймай, а зле уникай.

24. Переконливо кваліфікуйте наведену думку: теза, аргумент чи спосіб доведення. Поширте думку автора власними розмірковуваннями.

☐ Хоча між змаганням та заздрістю і здається, що є щось спільне, між ними така ж відстань, як між вадою і доброчинністю.

Предмет, який викликає і змагання, і заздрість, є один і той же: заслуги інших людей. Різниця у тому, що змагання – це почуття вільне, мужнє, щире, запліднює душу. Почуття, яке спонукає людину скористатися великими прикладами і часто навіть перевершити те, чим вона захоплюється. Заздрість же є почуття

дурне, начебто вимушене визнання чужих заслуг. Почуття, яке примушує людину ніколи не визнавати добродійність у тих, у кого вона є, або відмовлятися у похвалі їх і заволодіти їх нагородою (Ж.Лабрюєр).

25. Проілюструйте переконливими прикладами істинність або неістинність наведеного твердження.

Звичка постійно хитрувати – ознака обмеженості розуму, і майже завжди трапляється так, що той, хто вдається до хитрощів, аби прикрити себе в одному місці, відкривається в іншому (Ф.Ларошфуко).

26. Прокоментуйте інші відомі афоризми, що нагадують своїм змістом наведений. Висловіть своє ставлення до думки Ларошфуко: **“Ми не можемо вдруге полюбити тих, кого колись дійсно розлюбили”**.

27. Проілюструйте наведений афоризм яскравими прикладами з життя видатних композиторів, художників, майстрів слова.

Ознака істинного достоїнства людини в тому, що навіть заздрісники змушені хвалити його (Ф.Ларошфуко).

28. Прокоментуйте думку Вовенарга і висловіть власну. З'ясуйте наявні розбіжності в тезах.

Не треба дивуватися тому, що люди, які мають потребу в законах для того, щоб бути справедливими, у змозі самі порушити ці закони.

29. Складіть розгорнутий план промови про талант оратора, головною тезою якої оберіть наведене твердження.

Талант – це коштовність: чим більше праці вкладеш, щоб її відшліфувати, тим вона прекрасніша.

30. Складіть за всіма сучасними вимогами розгорнутий план промови, основна теза якої – вислів грецького поета й філософа-скептика Тімона Фліунтського (325-235 до н.е.). Спрогнозуйте можливу антитезу (антитезу).

Немає ані блага, ані зла за природою, але суд про це здійснює людський розум.

31. Який і чий з афоризмів Давнього Світу нагадає вам наведений? Проілюструйте переконливими прикладами ці афоризми.

Треба вчитися, аби знати хоча б дещо (Монтеск'є).

32. Перекладіть українською мовою і прокоментуйте наведений вислів. Спрогнозуйте можливі антитези.

Ты говорил мне, что слово бессильно. Но если ты прав, это значит лишь, что слово твое о бессилии слова бессильно тоже (Дж.Румі).

33. Прочитайте наведені мовою перекладу фрагменти з книги "Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы". Проаналізуйте механізм наведення тези та антитези. Висловіть в ракурсі обраної професії власну позицію щодо викладеної зарубіжним авторитетом інформації та уявної рольової гри.

Игры преступного мира

В работе судов и исправительных учреждений все чаще стала участвовать так называемая "служба помощи", а криминалисты и чиновники, наблюдающие за соблюдением законов, стали более образованными. В связи с этим мы предлагаем всем заинтересованным лицам наш анализ некоторых игр, встречающихся в преступном мире (как в тюрьме, так и за ее пределами). К их числу мы отнесли: "Полицейские и воры", "Как отсюда выбраться" и "Давай надует Джо".

1. "Полицейские и воры" (ПиВ)

Тезис. Поскольку большинство преступников ненавидят полицейских, то от умения перехитрить их они получают порой не меньше удовольствия, чем от награбленной добычи. На уровне Взрослого их преступления представляют собой игры ради материального выигрыша, ради добычи, но на уровне Ребенка их увлекает волнение, связанное с самим приключением: то, как им удалось ускользнуть или обмануть погоню.

Как ни странно, но детским прототипом "Полицейских и воров" будет игра в прятки, где существенным элементом является огорчение по поводу того, что тебя отыскали. Эта особенность становится очевидной в игре с маленькими детьми. Если отец нашел ребенка слишком быстро, то малыш огорчается, так как не успел вволю повеселиться. Но если отец – хороший игрок, он знает, как надо себя вести: он никак не может найти сына, и тогда тот подает ему сигнал каким-нибудь звуком. Таким образом, мальчик вынуждает отца найти его, но при этом все равно показывает, что огорчен. Однако на этот раз ребенку удалось повеселиться побольше и он дольше пробыл в напряжении. Если отец сдастся, сын чувствует не торжество, а разочарование. Поскольку ребенку удалось извлечь весь возможный интерес из самих прятков, то, значит, дело не в них. Сын разочарован, потому что его не поймали. Когда приходит очередь

отца прятаться, то он не должен оказаться намного хитрее сына. Родителю следует быть хитрым настолько, насколько нужно для того, чтобы мальчик получил удовольствие. И конечно, у отца должно хватить ума прикинуться огорченным, когда его найдут. Вскоре становится ясно, что настоящая кульминация игры – когда тебя нашли.

Поэтому прятки – это не просто времяпрепровождение, а настоящая игра. На социальном уровне она представляет собой соревнование в хитроумии и приносит наибольшее удовлетворение, когда Взрослый каждого игрока проявляет себя наилучшим образом. Но на психологическом уровне она выглядит как навязанная азартная игра, в которой Взрослый Уайта должен проиграть, чтобы дать возможность выиграть Ребенку. Фактически не дать себя поймать означает применить *антитезис*. Среди детей постарше ребенок, придумавший такое место, где его не могут найти, считается плохим игроком, потому что он портит всю игру. Он уничтожил компонент Ребенка и превратил всю игру во Взрослую процедуру. Он играет не для того, чтобы повеселиться.

Преступники, по-видимому, делятся на два типа: те, кто видит в преступлении только материальную выгоду, и те, кого в основном привлекает игра. Большое число преступников составляет промежуточную группу: они могут действовать, исходя то из одних, то из других побуждений.

Интересующий нас тип игрока в ПиВ чем-то напоминает “Алкоголика”. Человек может попеременно играть то роль Полицейского, то роль Вора. Иногда днем он играет роль Родителя-Полицейского, а с наступлением темноты превращается в Ребенка-Вора. У многих Воров в душе сидит Полицейский, а у многих Полицейских Вор. Если преступник исправился, он может взять на себя роль Спасителя и стать работником службы помощи или других социальных организаций. Но в этой игре Спаситель гораздо менее важен, чем в игре “Алкоголик”. Однако нередко игрок принимает роль Вора на всю жизнь, причем каждый из преступников чаще всего обладает своим собственным *modus operandi* (способ действия), приводящим к его поимке: он может облегчить работу полиции или затруднить ее.

Очень похожа на описанную выше ситуация с азартными игроками. На социальном или социологическом уровне “профессиональным игроком” считается тот, у кого азартная игра составляет главный интерес в жизни. Но на психологическом уровне профессиональные игроки подразделяются на две группы. К первой группе мы относим людей, которые почти все время тратят на игру, то есть играющие со своей Судьбой. Ко второй группе относятся

владельцы игорных домов, люди, организующие азартные игры, которые этим зарабатывают себе на жизнь. Сами они стараются избегать азартных игр, хотя время от времени, при определенных обстоятельствах они дают себе волю и с удовольствием принимают участие в игре, точно так же, как профессиональный преступник иногда позволяет себе поиграть в ПиВ.

Может быть, этим объясняется положение, при котором психологическое и социологическое изучение преступности у нас в основном расплывчато и непродуктивно. До сих пор рассматривались две различные категории людей, которые невозможно адекватно разграничить в рамках обычного теоретического и эмпирического подхода. То же самое относится и к изучению азартных игроков. Трансакционный анализ и анализ игр помогают решить эту задачу. Они устраняют неопределенность, проводят трансакционное разграничение между азартными игроками и хладнокровными профессионалами не только на социальном, но и на более глубоком психологическом уровне.

Теперь перейдем от общих утверждений к конкретным примерам.

...Некоторые взломщики делают свою работу без единого лишнего движения. Но взломщик, играющий в “Полицейских и воров”, обязательно оставит свою “визитную карточку”, совершив какую-нибудь бессмыслицу, например, испачкает грязью дорогую одежду. Судя по полицейским отчетам, профессиональные налетчики при ограблении банка принимают всевозможные меры предосторожности, чтобы избежать насилия. А налетчик, играющий в ПиВ, ждет предлога, чтобы сорвать на ком-нибудь свою злость. Профессиональный преступник стремится сделать свою работу настолько аккуратно, насколько позволяют обстоятельства. А преступник, играющий в ПиВ, во время “работы” должен как бы “спускать пары”. Считается, что преступник-профессионал не приступает к работе до тех пор, пока не предпримет необходимых мер, чтобы обезопасить себя на случай, если придется иметь дело с законом. А игрок не прочь сразиться с законом “голыми руками”. Профессиональные преступники прекрасно осведомлены о существовании игры ПиВ, но сами они в нее не играют. Может быть, поэтому профессиональные преступники реже попадают в полицию, и поэтому социологические, психологические и психиатрические аспекты их поведения меньше изучены. То же самое можно сказать и в отношении азартных игроков.

Примером того, насколько широко распространена самая простая форма игры ПиВ, является kleптомания (в противоположность

профессиональным магазинным ворами).

Вполне возможно, что очень большой процент представителей западной цивилизации любят играть в ПиВ в своем воображении. Именно по этой причине так бойко расходятся в нашем полушарии газеты с описанием разных преступлений. Многие разрабатывают мысленные планы “идеального убийства”, представляющего собой самый опасный из всех вариантов этой игры – он предполагает полное торжество преступника над полицией.

Варианты “ПиВ”: “Ревизоры и воры”. В нее играют растратчики по тем же правилам и с тем же исходом; “Таможенники и воры” – в нее играют контрабандисты. Особый интерес представляет собой преступный вариант игры “Судебное разбирательство”. Несмотря на все предосторожности, профессионального преступника время от времени все же арестовывают, и он предстает перед судом. Для него “Судебное разбирательство” является процедурой, которую он выполняет, следуя инструкциям своих адвокатов. А для многих адвокатов “Судебное разбирательство”, по существу, представляет собой игру с присяжными, и цель ее – выиграть, а не проиграть.

Антитезис. Он входит в компетенцию не психиатров, а криминалистов. Полиция и весь судебский аппарат не относятся к антитезисным организациям. Напротив, они исполняют свои роли в игре, следуя правилам, которые предписывает им общество.

Однако надо подчеркнуть одну особенность. Исследователи-криминалисты иногда шутят, что некоторые преступники ведут себя так, будто им нравится преследование, и они стремятся быть пойманными. Тем не менее, эти исследователи почти не склонны учитывать этот чересчур “академический” фактор и считать его решающим в их “серьезной” работе. Во-первых, стандартные психологические методы исследования не позволяют им обнаружить этот элемент поведения преступника. Поэтому исследователь может пройти мимо такого важного момента, так как он непостижим с помощью обычных методов анализа. В этой связи исследователям, возможно, пойдет на пользу, если они отбросят старые методы и посмотрят на проблему свежим взглядом. До тех пор, пока не будет признано, что ПиВ представляет собой не просто интересную аномалию, но в большинстве случаев объясняет самую суть дела, значительная часть криминалистических исследований будет по-прежнему сосредоточена на тривиальностях, окаменевших теориях и вопросах, не стоящих внимания и не имеющих отношения к делу. В связи с изложенным, в качестве примера расскажем об одном случае, описанном в американском журнале по психиатрии.

В статье приводился яркий пример трагического варианта игры “Полицейские и воры”. Молодой человек двадцати трех лет застрелил свою невесту, а потом пошел и сдался полиции. Причем это было нелегко сделать, потому что полицейские не верили его истории. Ему пришлось повторить свой рассказ четыре раза. Позже он сказал: “Мне всегда казалось, что я обречен кончить свою жизнь на электрическом стуле. А если мне так казалось, значит, так и должно было случиться”. Автор замечает, что было бы нелегко ожидать от обычных присяжных, чтобы они оказались в состоянии понять представленное на суде сложное психиатрическое заключение, к тому же изложенное на профессиональном языке. В терминах анализа игр центральный пункт можно было бы сформулировать простыми словами, не употребляя громоздких научных выражений: по причинам, ясно изложенным на суде, еще будучи девятилетним мальчиком, он решил, что ему суждено окончить свои дни на электрическом стуле. Всю дальнейшую жизнь он идет к этой цели и, используя свою возлюбленную в качестве мишени, в конце концов создает необходимую ситуацию (Э.Берн).

2.2.3. Види аргументів, система риторичних методів аргументування та сфери їх застосування

1. *Визначте найдоцільніший спосіб доведення істинності твердження О.Пушкіна: “Нехтувати судом людей не важко, нехтувати судом власним – неможливо”. Доберіть аргументи на її користь.*

2. *Наведіть аргументи на підтримку думки давньогрецького філософа Сократа: “Найкращою людиною є та, яка більше за всіх намагається вдосконалюватись, і найщасливішим є той, хто сильніше за всіх відчуває, що дійсно вдосконалюється”.*

3. *Приєднайтеся, наводячи різні види аргументів, до думки французького вченого П.Азара: “Історія – це школа моралі, вищий суд, театр для добрих правителів і ешафот для злих; вона вчить пізнавати характери, бо вона – духовна анатомія людських діянь, але передусім вона є твором мистецтва”.*

4. *Перекладіть українською мовою вислови російського філософа М.Бердяєва. Прокоментуйте твердження філософа і запропонуйте, аргументуючи, свою точку зору.*

• Вежливость – символически условное выражение уважения ко всякому человеку.

- Зло есть неосуществленное добро.
- Самые страшные люди – это люди, одержимые страхом.
- Когда могущество государства и нации объявляется большей ценностью, чем человек, то в принципе война уже объявлена, все для нее уже подготовлено духовно и материально, и она в любой момент может возникнуть.

5. Переконайте своїх слухачів (однокурсників, колег, підлітків і т.д.) у справедливості наведеної рекомендації та з'ясуйте, чому та чим різнитимуться ваші аргументи в різних слухачьких аудиторіях.

Про достоїнності людини треба судити не за її добрими якостями, а за тим, як вона їх використовує.

6. Прокоментуйте, наводячи достатні аргументи чи контраргументи, висновок відомого американського ораторознавця Дейла Карнегі: **“Добре сформульована проблема – наполовину розв’язана проблема”**.

7. З’ясуйте, про який із видів аргументів говорить французький мислитель Монтень, стверджуючи: **“Якщо я іноді кажу чужимі словами, то лише для того, щоб краще виразити самого себе”**. Сформулюйте вимоги до цього виду аргументів.

8. Перекладіть українською мовою вислів німецького поета, вченого й мислителя Й.В. Гете про функції слова. Прокоментуйте вислів, обравши найпереконливіші аргументи.

Слово ранит быстрее, чем лечит.

9. Приєднайтесь, наводячи необхідної якості і кількості аргументи, до сентенції Сенеки **“Хто більше заслуговує на презирство й насмішку, тим зухвалішою стає його мова”**.

10. З’ясуйте можливі аргументи для підтримки поради Горація: **“Друже, якщо когось рекомендуєш, дивись, аби потім тобі не було соромно за його огріхи”**.

11. Перекладіть українською мовою афоризм Р.Декарта: **“Чтобы совершенствовать ум, надо больше размышлять, чем заучивать”**. Наведіть аргументи на підтримку цієї думки.

12. Прокоментуйте вислів Ф.Ларошфуко: **“Ніколи не знаєш, хто більше винний у конфлікті – хто зачепив чи хто відреагував”**. Наведіть необхідні аргументи чи контраргументи.

13. Наведіть власні аргументи для підтримки або спростування наведеної думки.

Про людей не можна судити, як про картину або статую, за першим поглядом. Покрови сором'язливості приховують чесноти, а маска лицемірства – злобу. Тільки мало-помалу викликані на поверхню часом і випадковістю проявляються в досконалу добродієність і досконалу ваду (Ж.Лабрюєр).

14. Як ви розумієте наведений афоризм Ларошфуко? Якими аргументами (або контраргументами) найдоцільніше скористатися, щоб посилити (або спростувати) зміщену в цей афоризм думку?

У характері людини більше вад, ніж у її розумі.

15. Спрогнозуйте можливі точки зору на наведений афоризм і з'ясуйте, які аргументи стали б основними при обстоюванні кожної точки зору під час полеміки.

Істинна доблесть у тому, щоб робити без свідків те, чого не робиш для похвали людської (Ф.Ларошфуко).

16. Які аргументи (контраргументи) посилюють (спростовують) наведений афоризм?

Невинність завжди знаходить набагато менше захисту, ніж злочин (Ф.Ларошфуко).

17. Приєднайтесь до думки видатного громадського діяча, історика й оратора В.Ключевського та наведіть достатні аргументи.

Щоб мати вплив на людей, треба думати тільки про них, забуваючи себе, а не згадувати про них, коли необхідно нагадати їм про себе.

18. Перекладіть українською мовою наведені твердження видатних особистостей різних країн та епох. Підготуйте розгорнуту схему промови: тема → теза → аргументи. Спрогнозуйте можливі контраргументи від слухачів.

• ...Оратор и проповедник тоже показываются перед публикой собственной персоной, подобно актеру... Но тут большая разница. Оратор показывается перед слушателями для того, чтобы говорить, а не для того, чтобы выставить себя на показ: он выступает в своем собственном виде, играет не кого-то другого, а только самого себя, говорит непосредственно от своего имени, выражает или должен выражать только свои мысли; поскольку человек и действующее лицо здесь едины, он на своем месте... Но

актер на сцене, разыгрывая чужие чувства, произнося лишь то, что ему указано, изображая нередко какое-нибудь фантастическое существо, растворяется и как бы исчезает в своем герое.
(Ж.-Ж.Руссо)

- Как часто неправильно употребленное слово порождает ошибочное мнение (Г.Спенсер).

- ...Слова – тоже поступки (А.Франс).

- Почему требуется разнообразие в стилях и в оборотах речи? Потому что однообразные обороты речи притупляют внимание, а когда внимание притуплено, идеи и образы выступают перед нашим умом менее ясно и производят на нас слабое впечатление.
(К.Гельвеций)

- Одного неточного, неудачно сказанного или хотя бы плохо произнесенного слова иногда достаточно, чтобы испортить все впечатление (А.Мицкевич).

- Уметь просто и красиво говорить – целая наука.
(К.Станиславский)

- Чем глубже и сложнее мысль, тем сильнее, ярче, рельефнее должно быть слово (С.Маршак).

- Для того, чтобы родились своеобразные и оригинальные обороты речи, нужны оригинальные и своеобразные мысли и чувства. Вялость мысли, отсутствие энергии рождает вялость стиля. Одни и те же слова могут звучать шаблонно и, напротив, могут поражать свежестью и новизной...

Нельзя чувствовать и знать слово, если не чувствуешь и не знаешь действительности. Иначе происходит то, о чем говорят: “Слова, слова, слова...” (С.Маршак).

- Мы большей частью слишком небрежны к словам в разговоре и слишком заботимся о них за кафедрой. Это коренная ошибка. Старательный подбор слов на трибуне выдает искусственность речи, когда нужна ее непосредственность.
(С.Пороховицков)

- Есть два рода болтунов: одни говорят слишком много, чтобы ничего не сказать, другие тоже говорят слишком много, но потому, что не знают, что сказать. Одни говорят, чтобы скрыть, что они думают, другие – чтобы скрыть, что они ничего не думают (В.Ключевский).

- Развивая мысль в речи, надо сперва схему ее вложить в ум слушателя, потом в наглядном сравнении предьявить ее воображение и, наконец, на мягкой лирической подкладке осторожно положить ее на слушающее сердце... (В.Ключевский).

- Хорошо говорить – значит просто хорошо думать вслух.
(Э.Ренан)

• Тот, хто ставить себе за правило перевіряти справу думкою, а думки справою... той не може помилятися, а якщо він і помиляється, то швидко знову нападє на правильний шлях (*Гете*).

• Усього знати ніхто не може, а соромно і шкодно притворюватися, що знаєш, чого не знаєш (*Л.Толстой*).

19. Поясніть поняття **культура аргументу** та схарактеризуйте його складники, ілюструючи прикладами. ☞

20. З'ясуйте, які з методів риторичного аргументування, за класифікацією П.Мицича, є основними в обраній вами професійній діяльності. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

21. Згрупуйте всі методи риторичного аргументування, запропоновані П.Мицичем, за професійними сферами їх застосування (наприклад, менеджмент, юриспруденція, педагогіка).

22. Поясніть, яким методом риторичного аргументування і чому найчастіше користуєтесь ви.

23. Аргументовано прокоментуйте народну мудрість, висловлену в наведених прислів'ях. З'ясуйте, якими методами риторичного аргументування найдоцільніше скористатися в публічних промовах для переконання слухачів у справедливості цих тверджень.

Наука – срібло, а практика – золото. Розум – одяг, який ніколи не зноситься; знання – джерело, яке ніколи не вичерпається. Вік живи – вік учись.

24. З'ясуйте, яким (якими) з методів риторичного аргументування й чому найдоцільніше скористатися для підтримки наведеної нижче думки. Чи збігається ваша думка з наведеною? Обґрунтуйте сутність розбіжностей, якщо вони є.

Якщо судити про любов тільки за її проявами, то вона, звичайно, більше схожа на ненависть, ніж на дружбу. (*Ф.Ларошфуко*)

25. Який метод риторичного аргументування покладено в основу наведеного афоризму? Схарактеризуйте цей метод та проілюструйте яскравими прикладами.

Мудрість для душі – те ж саме, що здоров'я для тіла. (*Ларошфуко*)

26. Підтримайте наведене твердження, обравши для переконання слухачів відповідні методи риторичного аргументування.

Щасливий той, хто пізнав у дитинстві чари рідного слова, виховав у собі жагу пізнання і зберігає її впродовж цілого життя. (І.Вихованець)

27. Складіть розгорнуту модель (теза → аргументи) вітальної промови до свята української соборності, спираючись на подану нижче інформацію.

22 січня – свято української соборності

Сотні років українські землі перетинав державний кордон. Вони були поглинуті двома імперіями – Російською і Австро-Угорською. Соборність, тобто об'єднання всіх земель в єдину національну державу, була віковичною мрією українського народу.

Українська революція 1917-1918 років стала безпосереднім наслідком Першої світової війни. У революційному вогні народилися національні демократичні держави: в листопаді 1917 року – Українська Народна Республіка (УНР), у жовтні 1918 року – Західноукраїнська Народна Республіка (ЗУНР). Постало питання про утворення соборної України шляхом її об'єднання.

10 листопада 1918 року у Львові була ухвалена коротка резолюція, яка поклала початок процесу возз'єднання українських земель.

11 листопада 1918 року у розпал боїв за Львів між поліськими та українськими військами до Києва прибула делегація ЗУНР у складі члена Національної Ради О.Назарука і В.Шухевича. Гетьман віділив у розпорядження галичан гармати, літаки, автомобілі. 1,2 тисячі січовиків, які були досвідченими воїнами, передислокувалися під Львів.

Корпус галицьких стрільців став головним осередком збройного повстання проти гетьмана. Була сформована Директорія – тимчасовий верховний орган влади на чолі з В.Винниченком. Гетьманська держава припинила своє існування. Була відновлена Українська Народна Республіка.

30 листопада прибула делегація від ЗУНР у складі П.Цегельського і Д.Левицького в ставку Директорії у Фастово.

1 грудня було укладено попередній договір про “злуку обох українських держав в одну державну одиницю”.

3 січня Українська Національна Рада, уперше зібравшись у новій столиці Станіславі, урочисто проголосила з'єднання ЗУНР з УНР в одну одноцілу суверенну Народну Республіку... Було призначено делегацію, яку уповноважили здійснити конкретні переговори про злуку.

Вранці 16 січня галицька делегація на чолі з Левом Бочинським і Степаном Витвицьким відбула з Станіслава до Києва.

22 січня 1919 року о 12 годині дня на Софійському майдані було проголошено історичний Універсал Директорії УНР, яким закріплювалася величезна подія в життєписі українського державотворення – об'єднання УНР і ЗУНР в єдину соборну велику Україну. “Однині, – наголошувалося в Універсалі, – воєдино зливаються століттями одірвані одна від одної частини єдиної України – Західноукраїнська Народна Республіка (Галичина, Буковина, Угорська Русь) і Наддніпрянська Велика Україна – здійснилися віковічні мрії, якими жили і за які вмирали кращі сини України.

Однині є єдина Незалежна Українська Народна Республіка. Однині народ український, визволений могутнім поривом своїх власних сил, має змогу об'єднанням дружніх зусиль усіх своїх синів будувати нероздільну, самостійну Державу Українську на благо і щастя всього її трудового народу” (з газети).

28. З'ясуйте сутність методів риторичного аргументування, що активно застосовуються в сучасній управлінській та юридичній сферах, і наведіть конкретні приклади.

29. Прокоментуйте та проілюструйте один із найефективніших методів переконання – сугестивний (навіювальний) метод.

30. З'ясуйте, якими методами риторичного аргументування доцільніше скористатись у публічному виступі для переконання слухачів у справедливості таких тверджень.

- Життя без книг – це хата без вікна (Д.Павличко).
- До чистої мети треба йти чистою дорогою (Леся Українка).
- Дружба – найнеобхідніше для життя, оскільки ніхто не побажає собі життя без друзів, навіть коли б він мав усі блага. (Арістотель)
- Дружбу не можна випросити, ані купити, ані силою вирвати. (Г.Сковорода)
- Остерігайся того друга, який любить твого ворога (східна мудрість).

31. Поясніть, чому з давніх-давен в Україні, бажаючи людині щастя, казали: “Хай стелиться вам доля рушниками”. З'ясуйте, якими методами риторичного аргументування найдоцільніше скористатися при поясненні.

32. Схарактеризуйте мету й сутність відомого прийому диспуту “удавання згоди із супротивником”, визначте методи риторичного аргументування, до яких входить як елемент цей прийом.

33. Прокоментуйте так званий прийом “**наведення мостів**”, проілюстрований типовою побутовою ситуацією: зверненням з одного міського мікрорайону до міліції з приводу конфліктної ситуації, яка склалася між домогосподинями похилого віку та підлітками. З’ясуйте, коли найкраще застосовувати цей прийом.

Домогосподині. Захистіть нас від хлопчаків. Не дають сушити білизну, грають у футбол: пилюка, м’яч б’є інколи у простирадло...

Міліціонер. Так! Значить, зробимо таким чином: обнесемо білизну колючим дротом або посадимо кропиву.

Хлопчаки. Допоможіть! Нам немає де грати у футбол. Навколо одна білизна. Зайняли домогосподині наше футбольне поле.

Міліціонер. Так! Прийємо заходи: спляємо стовби, поріжемо мотузку і звільнимо місце для гри.

Начальник. Вчинити можна по-іншому. Будемо наводити мости: домогосподинь залучимо до футболу, а хлопчаків – до прання білизни.

34. Прочитайте текст і схарактеризуйте сутність методу риторичного аргументування, яким скористався А. Луначарський.

☐ Вспоминаю, как в давние, хотя и не столь уж давние, годы перед молодыми ленинградскими литераторами выступал Анатолий Васильевич Луначарский и какой-то сердитый молодой прозаик бросил ему упрек, что он уводит от главного, от современного. Уводит Луначарский своими разговорами на вечные темы, о любви, к примеру. Уводит от того, что составляет сущность и величие нашего времени. Любовь?

– А что такое любовь? – раздраженно, с запалом спросил молодой прозаик у Анатолия Васильевича.

– Вот как это получается удивительно, – сказал в своем заключительном слове народный комиссар Луначарский, – я, к примеру, все уговариваю сына, что я достаточно любил в своей жизни, так что он мог заняться чем-нибудь другим, более современным. А он, видите ли, хочет сам любить, ему видите ли, недостаточно моего опыта любви и опыта всех старших поколений человечества...

Что ж, пришлось молодому писателю согласиться, что у вечного нет спора с современностью. Вечное – оно и современное. (М.Панич)

35. З'ясуйте, який метод риторичного аргументування ілюструє наведений діалог та чи застосовується цей метод у професійній діяльності менеджера, педагога, юриста.

– Общие рассуждения! – продолжал Пигасов, – смерть моя эти общие рассуждения, обозрения, заключения! Все это основано на так называемых убеждениях; всякий толкует о своих убеждениях и еще уважения к ним требует, носится с ним... Эх!

И Пигасов потряс кулаком в воздухе. Пандалевский рассмеялся.

– Прекрасно! – промолвил Рудин, – стало быть, по-вашему, убеждений нет?

– Нет – и не существует.

– Это ваше убеждение?

– Да.

– Как же вы говорите, что их нет? Вот вам уже одно на первый случай.

Все в комнате улыбнулись и переглянулись (*И.Тургенев*).

36. Складіть переконливу промову, ідеєю якої оберіть рядки поезії О.Ольжича: **“Державу не твориться в будучині, державу будується нині”**. З'ясуйте, якими методами риторичного аргументування вам найдоцільніше скористатися.

37. Складіть план публічної промови на тему: “Тризуб як символ України”, згрупувавши існуючі версії та аргументовано проілюструвавши кожну з них. Переконливо висловіть власну точку зору.

38. Підготуйте тезовий план яскравої патріотичної промови “Нестор – письменник та професійний історик” до Дня української писемності та мови і вшанування пам'яті батька української історії Нестора-літописця (9 листопада).

39. Сформулюйте мету кожної з трьох запропонованих тем промов. Опишіть підстави для кожного виступу і слухачьку аудиторію, де вони були б найдоречнішими.

Тематика промов

- Вплив детективних фільмів на дітей, підлітків, юнацтво.
- Смертна кара: за і проти.
- Небезпечність наркотиків.

40. Підготуйте п'ятихвилинні різноцільові промови: а) описову; б) пояснювальну; в) біографічну; г) оповідальну; д) агітаційну за запропонованою тематикою:

- Запорізький національний технічний університет.
- Університетська освіта в Україні.
- Видатний судовий оратор А.Коні.
- Причини злочинності малолітніх.
- Поради абітурієнтам ВНЗ України.

41. Складіть план-конспект інформаційної промови “Загальній декларації прав людини – 50 років”.

42. Підготуйте агітаційну промову, мета якої – переконати однокурсників у необхідності досконалого знання управлінцями, юристами, перекладачами, журналістами, політиками державної мови.

43. З’ясуйте, яка частина публічної промови є найбільш перенасиченою мовними штампами і чому. Наведіть приклади мовних штамтів.

44. Складіть текст своєї промови “Як ефективно переконати?” для однокурсників за наведеним нижче тезовим планом. Проілюструйте достатніми та яскравими прикладами кожен пункт плану.

- Справити приємне враження на слухачів своїм зовнішнім виглядом, поведінкою, манерами, встановити з ними контакт.
- Бути натхненним.
- Знайти необхідні аргументи, правильно їх упорядкувати і сформулювати.
- Спрогнозувати можливі контраргументи.
- Обрати форму дискусії, а не лекції.
- Уточнити зміст невідомих слів, термінів, абстрактних понять.
- Якнайшвидше визначити головні проблеми і зосередити зусилля на їх розв’язанні.
- Вилучити питання, які не мають істотного значення для доведення тези.
- Поступитися опонентові всім, чим можна поступитися, і не стверджувати нічого, що неспроможні довести.

45. Складіть розгорнутий тезовий план промови до 55-ї річниці Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод (2005р.).

46. Складіть план-конспект усної промови на захист тези, сформульованої рядками з поезії Петрарки: **“Напевно, більше інших**

викликають заздрість ті, хто, піднявши силою власних крил, вилетів зі спільної для всіх клітки”.

47. Пригадайте інформаційну теле- чи радіопромову, яка вас дуже зацікавила, і з'ясуйте, чому саме.

48. Підготуйте усну промову за запропонованими темами. Зафіксуйте основні тези промов і спрогнозуйте ймовірні антитези та контраргументи.

Сократ і Платон – засновники теорії “справжнього красномовства”.

Арістотель – талановитий учень Платона.

Погляди Цицерона на ораторське мистецтво в контексті риторичної системи третього тисячоліття.

49. Підготуйте усну промову, основна теза якої – золоте правило моралі: **“Чого собі не бажаєш, не роби іншому”**. Запропонуйте варіанти яскравих заголовків (тем) промови і визначте, які з сучасних синтаксичних засобів контакту (звернення, риторичні запитання, запитання-відповіді) найдоцільніше використати в дитячій аудиторії.

50. Переконайте своїх слухачів (однокурсників, підлітків) у справедливості твердження **“У старості ми краще вміємо попереджати нещастя, а в юності – переносити їх”**. Ретельно обдумайте ілюстративний матеріал своєї промови.

51. Складіть тезовий план усної промови, яка б підтримала давньогрецьку сентенцію **“Бий, але вислухай!”** З'ясуйте, якими правилами спілкування як аргументами ви скористаєтесь у своїй промові.

52. Складіть тезовий план публічного виступу за словами французького письменника Антуана де Сент-Екзюпері **“Єдина справжня розкіш – це розкіш людського спілкування”**. Доберіть ті методи риторичного аргументування, які найшвидше допоможуть переконати слухачів.

53. Складіть план уявної бесіди про ознаки культурної людини з автором радіопрограми **“Мова рідна, слово рідне”**. Спрогнозуйте можливі запитання ведучого радіопрограми і запропонуйте аргументовані відповіді.

54. Підготуйте промову за темою: **“Красномовство – це світло, яке надає розуму яскравості”** (Цицерон), суворо дотримуючись п'яти законів організації мисленнєво-мовленнєвої діяльності оратора.

55. Відомо, що представники російського дореволюційного судового красномовства висловлювали різні точки зору щодо необхідності написання тексту судової промови. Так, А.Коні, наводячи різні аргументи, пропонував не записувати весь текст судової промови. Проте П.Пороховщikov вважав, що текст промови має бути писаним, і наводив переконливе обґрунтування цього.

Схарактеризуйте особливості докомунікативного етапу підготовки судової промови і наведіть аргументи (або контраргументи) щодо необхідності готувати в письмовій формі текст судової промови.

56. Підготуйте десятихвилинну промову за темою **“Майстерність судового оратора (А.Коні, Ф.Плевако та ін.) в побудові публічної промови”**.

57. Прокоментуйте яскравий та образний вислів **“Промова як історія кохання; розпочати її може кожен, але для її завершення потрібен майстер”**. Назвіть методи риторичного аргументування, якими найдоцільніше скористатися для переконання слухачів у справедливості цього твердження.

58. Прочитайте фрагменти промов, у яких висловлена одна і та ж думка. Визначте, який із фрагментів і чому сприймається легше. Проаналізуйте за структурою та мовним оформленням кожен фрагмент.

• Предупреждение педагогической запущенности представляет собой профилактическую работу, в ходе которой педагоги имеют дело с вполне “нормальными” детьми и осуществляют ее обычным средством обучения и воспитания. А преодоление представляет собой некое подобие лечебной работы, в ходе которой педагоги имеют дело уже с “трудными” детьми, психологически травмированными и нуждающимися в специальном подходе, поэтому осуществляется данная работа соответственно особыми средствами.

• Одно дело предупреждение. Это работа с вполне “нормальными” детьми. Она выполняется обычными средствами. Другое дело преодоление. Это уже работа с “трудными” детьми. А что такое – “трудные”? Это дети, израненные бедами своей недоброй жизни. Работа с ними непременно включает “лечение” их

душевных ран. Она выполняется особыми педагогическими средствами.

59. Прочитайте уривок із спогадів академіка В.Костяківського. Згадайте, які ще елементи техніки мовлення і як використовують оратори для активізації уваги слухачів.

Менделеев часто в трудных местах лекции, когда ему нужно было привлечь внимание аудитории, говорил: “В чем же тут дело? (высоким тоном). – А вот в чем” (энергично подчеркивая и сильно понижая тон речи).

2.2.4. Засоби мовної виразності та складники багатомірного поняття *техніка мовлення*

1. Прочитайте і перекладіть українською мовою фрагмент із книги видатного судового оратора П.Пороховщикова (Сергеїча). Запропонуйте назву до тексту та сформулюйте відповідні вимоги до оратора.

☐ Будьте только внимательней, читатель, и вы скажете, что первый прием применен в предыдущей строке; это – прямое требование внимания от слушателей.

Вы также скажете, что второй прием, столь же простой и естественный, – это, конечно... пауза.

Третий прием заключается в употреблении – и надо сказать, что это единственный случай, когда вообще может быть допустимо употребление, – вводных предложений.

Четвертый прием, как вы уже догадались, не правда ли, пронизательный читатель? – это риторическая фигура – обращение к слушателям с неожиданным вопросом.

Перейдем к пятому приему, после которого останутся еще только два; из них последний, седьмой – самый интересный. Пятый прием есть очень завлекательный, но вместе с тем и... Впрочем, в настоящую минуту мне кажется удобнее обратиться к шестому приему, не менее полезному и, пожалуй, сходному с ним в своем основании; шестой прием основан на одной из наиболее распространенных и чувствительных слабостей человека; нет сомнения, что, задумавшись хотя бы на секунду, всякий маломальски сообразительный человек сам укажет его; я даже знаю, стоит ли прямо называть эту уловку, когда читатель уже издалека заметил, что сочинитель просто старается затянуть изложение и поддразнить его любопытство, чтобы обеспечить себе его внимание.

Возвращаясь теперь к пятому приему, мы можем сказать, что внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, – и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее.

Седьмой прием, как видели читатели, заключается в том, чтобы заранее намекнуть на то, о чем предстоит говорить впоследствии.

2. Назвіть основні типи жестів і сформулюйте правила, які регламентують жестикуляцію оратора.

3. Лаконічно проаналізуйте манери, пози і жести в публічному виступі ваших знайомих, не називаючи їх імен. Коректно сформулюйте поради в контексті вимог до зовнішнього вигляду та поведіння мовця.

4. Проаналізуйте та проілюструйте прикладами складники поняття **темпу мовлення**: а) швидкість мовлення в цілому; б) тривалість звучання окремих слів; в) інтервали та тривалість пауз. З'ясуйте основну функцію темпу мовлення на широкий загал.

5. Переконайте, що вадами голосу є: а) задишка; б) хрипкуватість; в) пронизливість; г) гортанність (ковтання звуку); д) гугнявість (носовий резонанс неносових звуків). Назвіть фактори, завдяки яким можна побороти ці вади.

6. З'ясуйте, яке мовлення є кращим (швидке чи повільне) та від чого залежить його темп. Аргументуйте свою відповідь.

7. Ознайомтесь із застереженням П.Пороховщикова (Сергеїча) й розтлумачте, ілюструючи, поняття **інтонація** і **тембр голосу** та їх функції у публічних промовах.

Щоб уникнути стомлюючої одноманітності, потрібно складати промову за таким порядком, щоб кожний перехід від одного розділу до іншого вимагав зміни інтонації.

Невірно взятий тон може згубити всю промову чи зіпсувати її окремі частини.

8. За підрахунками вчених-психологів, інтонація може нести до 40% інформації, стаючи, таким чином, комунікативним засобом. Відомо, що захисні промови Ф.Плевако відрізнялись багатством інтонаційного малюнка. Проілюструйте різні типи інтонації (ствердження, запитання, невпевненість, переконання тощо) на прикладі наведеного нижче речення.

Говорити треба голосно, ясно, немонотонно, по можливості виразно і просто.

9. Схарактеризуйте мову оратора за основними вимогами до неї: а) граматична правильність; б) точність слововживання; в) доречність слововживання; г) лаконічність; д) оригінальність слововживання.

З'ясуйте, як саме наведені ознаки надають мовленню прямолинійного, ясного, сильного і невимушеного характеру.

10. Переконайте, що найрозповсюдженіші види багатослів'я – це вставні конструкції, надлишкові визначення, зловживання перебільшеннями. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

11. Обґрунтуйте думку, що оригінальність мови оратора визначає ступінь її самобутності. Схарактеризуйте сутність прийомів, які надають мові жвавого характеру: риторичні питання, іронія, умовчання, гіпербола, інверсія, антитеза, метафора, уподібнення. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

12. Ознайомтеся з порадами молодій людині, сформульованими у давньоарабському трактаті “Кабуз Наме”. З'ясуйте, які складові частини мовлення і чому є актуальними й сьогодні, та прокоментуйте їх, наводячи конкретні приклади з професійної діяльності.

Завжди, що б ви не робили, залишайтеся шляхетними. Під час гніву когось вважайте за свій обов'язок стримувати його гнів, з товаришем та ворогом говоріть тихо й м'яко, бо лагідне мовлення теж зачаровує.

13. Прокоментуйте поради, які давалися господареві будинку на Давньому Сході. Спрогнозуйте поведінку гостя, якщо хазяїн не дотримується таких порад. Визначте ситуації, за яких обов'язково треба вибачатися, і наведіть сучасні мовні формули вибачення, яких дотримуються український та російський народи.

Перед гостями не вибачайся та не говори їм кожної хвилини: “О...!жте гарненько! Чого ви нічого так і не з'їли?!Не стидайся!”

14. Прокоментуйте рядки з поезії М.Рильського: **“Слова повинні бути покiрні чуттям і помислам твоїм”**. З’ясуйте, про яку (які) складову(-і) техніку мовлення йдеться, та сформулюйте відповідні правила спілкування.

15. З’ясуйте складники поняття **техніка мовлення** і сформулюйте в контексті цього вимоги до оратора.

16. Схарактеризуйте причини артикуляційних вад за трьома групами: а) особисті недоліки оратора (боязкість, полохливість, зарозумілість, млявість тощо); б) неправильні установки під час промови (байдужість, сором’язливість, квалливість, недостатня вивченість питання тощо); в) погані звички. Сформулюйте поради до якнайшвидшого усунення артикуляційних вад, різних за природою.

17. Завчіть напам’ять 2-3 уривки з судових промов античних ораторів і виголосіть їх перед групою. Під час репетиції пам’ятайте про вимоги до голосу та вимови.

18. З’ясуйте сутність поняття **логічний наголос** та його функції ділових, політичних та судових промовах. Визначте логічний наголос і психологічні паузи у наведеному тексті.

☞ В А.Ф. Коні було все, що необхідно судовому ораторові: великий запас знань, гострий, спостережливий розум, суворі логіка мислення, дар широкого узагальнення фактів, надзвичайна літературна майстерність, а головне – велика теплота, задушевність, тонке розуміння рухів людської душі, уміння дати правильний аналіз людським вчинкам (М.Видря).

19. Прочитайте фрагменти промови Антонія з трагедії В.Шекспіра “Юлій Цезар”, звірте тропи, фігури, висловлювання, відмічені автором, та поясніть їх.

О друзі, римляни! До вас я мовлю.
(звернення)

Не вихваляти Цезаря прийшов я,
(антитеза, контраст)

А поховати. Зло живе й по смерті,
Добро ж хоронять часто із мерцями.

Хай буде так і з ним. Шляхетний Брут
(іронія)

- Тут вам казав, що він був владолубний.
 Якщо це так, то це великий гріх,
 І тяжко заплатив за нього Цезар.
 Прийшов сюди я з ласки Брута й інших
 Щоб Цезаря належно пом'янути;
 А Брут, ми знаємо, достойний муж,
- (повтор, реприза)* І всі, що коло нього, теж достойні.
- (метафора)* Він щирий друг мій був і справедливий.
- (ампліфікація)* Та Брут сказав, що Цезар – владолубець,
 А Брут, ми знаємо, достойний муж.
 Багато бранців Цезар нам приводив
 І викупом скарбницю Риму повнив, -
 Чи, може, це й зоветься владолубством?
 Коли ридали вбогі, й Цезар плакав.
- (метафора)* Ні, владолубство вдачею твердіше.
 Та Брут сказав, що Цезар – владолубець,
 А Брут, ми знаємо, достойний муж.
 Ви бачили: на святах луперкалій
 Корону тричі Цезарю вручали,
- (анафора)* І тричі зрікся він – це владолубство?
 Та Брут сказав, що Цезар – владолубець,
 А Брут, ми знаємо, достойний муж.
 Я заперечувать йому не хочу,
 Я тільки те скажу, що сам я знаю.
 Колись його любили ви – знали
 За віщо – чом же нині не оплакать?
 О справедливосте! Між звірів є ти,
- (епіфонема)* А люди ошаліли. Вибачайте:
 Я з серцем там, із Цезаревим прахом.
- (дисфемізм)* Помовчу ж, поки вернеться воно.
 Ось у кімнаті Цезаря знайшов я
 Пергамент під його печаттю: це -
- (перифраза)* Його остання воля. І якби
 Цей заповіт почули нині люди

(уточнююче, вставне)
(дисфемізм)

(Зачитувати, вибачте, не буду),
Вони б мерцеві руки цілували б
Й хустки вмочили б в кров його
священну,
І кожен попросив хоч волосинку
Його на спомин, щоб своїм нащадкам,
Вмираючи, як найдорожчий скарб,
В своїй останній волі заповісти.
Утихомиртесь! Почекайте трохи!
Не слід було про неї говорити вам.
Боюсь образити людей шановних,

(оксюморон)

Що закололи Цезаря. Боюсь.

20. Прочитайте промову Брута з трагедії В.Шекспіра "Юлій Цезар". Знайдіть тропи, які надають їй образності, виразності, емоційності.

Римляни, земляки, друзі! Слухайте, чому я так учинив, і мовчіть, щоб вам було чутно; вірте мені заради моєї честі і майте пошану до моєї честі, щоб вірити; судіть мене за своїм розумінням і пробудіть свої почуття, щоб краще судити. Коли є хтось у цьому зібранні, хто щиро любив Цезаря, то йому скажу, що Брут любив Цезаря не менше, ніж він. А коли цей друг запитає, чому Брут повстав проти Цезаря, ось моя відповідь: не тому, що я менше любив Цезаря, а тому, що я більше любив Рим. Чи воліли б ви, щоб Цезар жив, а ви вмерли рабами, і чи щоб Цезар був мертвий, а ви жили вільними людьми? Оскільки Цезар любив мене, я оплакую його; оскільки він був щасливий, я радів за нього; оскільки він був доблесний, я шанував його; та оскільки він був владолубивий, я вбив його. За його любов – сльози; за його успіхи – радість; за його доблесть – пошана; а за його владолубство – смерть.

Хто серед нас такий нищий, хто схотів би стати рабом? Якщо є такий, хай озветься, бо я його образив. Хто серед вас настільки здичавів, що не хоче бути римлянином? Якщо є такий, хай озветься, бо я його образив. Хто серед вас такий нікчемний, що не хоче любити своєї батьківщини? Якщо є такий, хай озветься, бо я його образив. Я чекаю на відповідь.

Всі. Таких немає, Бруте, немає!

Отже, я нікого й не образив. Із Цезарем я вчинив так, як вчинили б із Брутом. Про смерть його записано в сувоях Капітолію.

Слави його не применшено, в чому він достойний її, і не перебільшено його провин, за які він заплатив життям.

21. Перекладіть українською мовою фрагменти з виступів А.Луначарського. Визначте, у чому полягає сила мовленого слова і як оцінює А.Луначарський роль техніки мовлення. Сформулюйте правила техніки мовлення в контексті вимог до культури мовлення оратора.

• Человеческое слово могуче. Но речь живая, слово звучащее гораздо сильнее, чем слово печатное. Оно богато разнообразием интонаций, оно согрето чувствами, оно делается более убедительным.

• Можно научиться технике говоренья, но оратор, который не имеет, что сказать, конечно, нуль, больший нуль, чем заика, который не умеет сказать...

Там, где имеется великолепный передаточный аппарат, но нечего передавать, дело, конечно, дрянь. Это ясно. Но и где имеется великолепный запас того, что передать, но нет передаточного аппарата, этого запаса идей для других как будто и не существует. Обе эти стороны очень значительны.

22. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами твердження, що мовлення – теж музика, теж співи, де голос покликаний звучати мов скрипка.

23. Схарактеризуйте техніку мовлення вербального (словесного) і невербального (несловесного) спілкування. З'ясуйте, як може невербальна техніка спілкування (міміка, жести, пози, очі, тон, темп та інтонація мовлення) характеризувати людину й допомогти у професійній діяльності.

24. З'ясуйте символічне значення у східних слов'ян описаних нижче жестів і класифікуйте їх за спільністю.

Розстібування піджака; руки, схрещені на грудях; стиснуті кулаки; рука біля щоки; нахилена голова; почухування підборіддя; жести з окулярами (зняти; протерти скло); поскубування перенісся; погляд у бік; потирання повіки; зціплені зуби; удавана посмішка; ноги (або весь тулуб), повернені до виходу; торкання або легке потирання носа вказівним пальцем; потирання за вухом; долоня вгору при вітальному потиску; підняті брови; виразний погляд на годинник; руки, заведені за спину; перехрещені щиколотки; руки, вчеплені в ручки крісла; копіювання жестів іншої людини; довгий погляд в очі співрозмовника; погляд на чоло співрозмовника.

25. Наведіть з юридичної (наукової, науково-популярної, художньої, публіцистичної) літератури приклади ситуацій, коли знання символіки жестів і мови погляду найбільше інформує про співрозмовника та допомагає у вирішенні професійних завдань.

26. З'ясуйте, які функції може виконувати людський погляд при спілкуванні. Схарактеризуйте функції погляду в "контактних" та "неконтактних" людських цивілізаціях.

27. Прочитайте текст і з'ясуйте роль та функції засобів невербального інформування в різних сферах професійної діяльності юриста, менеджера, політика, перекладача, журналіста.

☐ **Невербальне інформування: жести, пози, міміка, погляд**

Процес спілкування не вичерпується усними та письмовими повідомленнями. У цьому процесі важливу роль відіграють невербальні форми інформування. Складниками невербальної комунікації виступають жести, пози, міміка, зокрема вираз обличчя, та контакт очей. Дослідники виявили *майже мільйон невербальних сигналів*.

Особливо дійовими є жести. Усі люди жестикулюють, роблячи це майже завжди підсвідомо. Жести, мимовільно виникаючи, але піддаючись контролю й керуванню, являють собою вияв людських думок, емоцій. У поєднанні зі словами жести стають надзвичайно промовистими, у свою чергу посилюючи емоційне звучання сказаного. Розуміння узгодженості жестів зі словами дає можливість точніше побачити позицію партнера, його реакцію на ваше повідомлення – схвалення чи ворожисть, уважне сприймання чи нудьгу. Це може попередити вас про необхідність коригувати власну поведінку, щоб досягти потрібного результату.

Більшість основних жестів однакова в усьому світі. Коли люди задоволені – вони посміхаються, коли чимось засмучені, роздратовані – насплююються. Кивання на знак згоди практично скрізь означає "так", а хитання головою з боку в бік – "ні", або заперечення. Повсюди поширене також знизування плечима, коли людина не знає або не розуміє, про що ви кажете.

Надмірно жестикулювати – негарно, і не лише тому, що можна ненароком влучити в око співрозмовникові чи справити враження, ніби вам бракує слів, отже, й інтелекту, а й через можливість виникнення непорозумінь унаслідок хибного витлумачення ваших жестів (скажімо, під час ділової розмови з іноземними партнерами по бізнесу, що особливо прикро). Зізнайтеся, вам здається загальноживаним й однозначним жест,

коли людина виразно постукує себе пальцем по голові – мовляв, верзеш дурниці, у тебе “стеля поїхала”. Як напад божевілья сприймуть цей жест і ваші співрозмовники, якщо вони французи, італійці чи німці. Та коли британець чи іспанець стукає себе по лобі, це означає, що він вельми задоволений собою, своїм розумом. А голландець при цьому ще й піднімає вказівний палець угору, заявляючи таким чином, що він гідно оцінив слухну думку свого співрозмовника. Відтак, мова жесту в різних народів різна.

Спостерігати жести просто, але інтерпретувати їх набагато складніше. До того ж зайва чи суперечлива жестикуляція через неправильне її сприймання шкодить справі. Утім, майже неможливо говорити переконливо, із захватом, лишаючись незворушним і не супроводжуючи сказане рухами рук, голови, шиї, плечей, тулуба, ніг, тобто жестикуляцією. Проте правильно використовувати жести для підсилення значущості своїх слів – важке завдання. Щоб оволодіти бодай азами жестикулювання, потрібне тривале тренування, усвідомлення ролі кожного жесту, бо коли людина не навчиться керувати власними жестами, вони почнуть керувати нею, а вже тоді важко буде сторонньому зрозуміти смисл її невербального повідомлення.

Американський дослідник Поль Л. Сопер у книжці “Основи публічного виступу” рекомендує додержуватися таких правил, коли ви вдаєтеся до жестів під час спілкування:

1. Жести мають бути мимовільними. Застосовуйте жест при відчутті потреби в ньому. Не стримуйте імпульсу наполовину.

2. Жестикуляція не повинна бути безперервною. Не жестикулюйте руками протягом усієї розмови. Не кожна фраза потребує підкреслення жестом.

3. Керуйте жестами. Не намагайтесь уподібнитись вітрякові, зберігайте сили про запас; пам’ятайте, що жестикуляція – елемент рівноваги всієї пози. Жест не повинен відставати від слова.

4. Урізноманітнюйте жестикуляцію. Не користуйтеся одним і тим самим жестом у всіх випадках, коли треба надати словам виразності.

5. Жести мають відповідати своєму призначенню. Кількість та інтенсивність їх повинні узгоджуватися з характером повідомлення і співрозмовників. Приміром, дорослі на відміну од дітей віддають перевагу помірній жестикуляції.

Зрештою, як показали дослідження, частота жестикуляції залежить передусім від національної належності, а вже потім від культури поведінки людини. Під час своєї навколосвітньої

мандрівки англійський психолог Майкл Арджайл з'ясував, що в середньому протягом годинної розмови фінн використовує жестикуляцію один раз, італієць – 80, француз – 120, а мексиканець – 180 разів.

Зрозуміло, для правильної інтерпретації чужих жестів теж потрібне тренування, ретельне навчання, за складністю подібне до процесу набуття вільного висловлення іноземною мовою. Щоб оволодіти мистецтвом повного розуміння невербальних повідомлень, американські дослідники Д.Ньєренберг і Г.Калеро рекомендують приділяти щодня не менш як десять хвилин свідомому "читанню" жестів інших людей (*О.Корніяка*).

28. Прочитайте текст і прокоментуйте сфери застосування наведених груп поз та жестів, які зафіксували й інтерпретували Д.Ніренберг та Г.Калеро: виражаючи різні позиції в процесі спілкування й даючи змогу навіть без спеціальної підготовки в галузі невербальної комунікації зрозуміти поведінку свого співрозмовника, пози й жести дозволяють відповідно коригувати власну поведінку з метою дотримання етикету.

Жести відкритості й щирості

Розкриті руки (долонями вгору)

Цей жест більшість пов'язує зі щирістю й відкритістю. Актори використовують різні варіанти цього жесту як для вияву емоцій, так і для підкреслення відкритості натури персонажа ще до його реплік. Коли діти хочуть чимось похвалитись, вони відкрито показують руки, а якщо почуваються винними, то ховають руки в кишені чи за спину.

Розстібування піджака

Люди, відкриті й прихильні до вас, часто розстібають і навіть знімають піджак у вашій присутності. Аналіз даних зі сфери бізнесу показав, що більшість угод було укладено між людьми в розстібнутих піджаках і навпаки, у багатьох із тих, хто схищував руки на грудях у захисному жесті, піджаки були застібнутими. Той, хто змінював своє рішення на сприятливе, розтуляв руки й автоматично розстібав піджак. Спробуйте утримувати свого партнера в цьому положенні – і вам, напевне, легше буде дійти з ним згоди.

Безліч разів, коли переговори йшли успішно, дослідники Д.Ніренберг і Г.Калеро фіксували жестову групу "об'єднання": сидячи, учасники розстібають піджаки, розгинають ноги, пересуваються ближче до краю столу, який відокремлює їх від

співрозмовника. У більшості випадків цю групу жестів супроводжує повідомлення про можливу згоду, розв'язання питання або про загальне позитивне враження від спільної роботи.

Жести захисту (оборони)

До цієї групи жестів належать ті, якими ми реагуємо на можливі погрози, конфліктні ситуації.

Руки, схрещені на грудях

Цей жест “читається” легше від інших. Він також справляє вплив на поведінку присутніх. Якщо у групі з чотирьох або й більше осіб ви схрестили руки в захисній позі, то невдовзі можна чекати, що й інші члени групи наслідуватимуть ваш приклад. Ви помітите, що надзвичайно легко зайняти таку позицію і важко змінити її, аби досягти відкритої взаємодії.

На жаль, багато хто не усвідомлює, що коли співрозмовник схрестив руки, він зайняв захисну позицію. Замість того, щоб викликати опонента на відвертість, звернувшись до нього і з'ясувавши його запити, учасник переговорів продовжує той самий неправильний курс, який викликав у партнера захисну реакцію. Нерідко люди аж занадто активно “виключають” і далі відсторонюють людину, котру б хотіли “включити” у справу. Коли співрозмовник схрестив руки, маємо переглянути те, що робимо або кажемо, бо партнер починає уникати обговорення.

Якщо у вас виникають сумніви щодо того, захищається людина чи ж вона спокійна (як, можливо, сама стверджує), зверніть увагу на її руки: розслаблені вони чи стиснуті в кулаки. Можливо, пальці вчепились у біцепс так, що побілили суглоби? Така захисна поза подібна до пози знервованого і незвичного до польотів пасажира, який під час зльоту сидить, вчепившись у ручки крісла.

Жести оцінки

Найчастіше неправильно інтерпретуються жести, які ми можемо назвати жестами оцінки.

Руки біля щоки

Огюст Роден, великий французький скульптор, глибоко проник у мову жестів, коли створив “Мислителя”. У кого виникає сумнів, що це скульптурне зображення людини, заглибленої в розробку проблеми? Коли людина спирається щогою на руку, вона поринула в роздуми.

Перебуваючи в позі “критичної оцінки”, людина підносить руку до обличчя, спирається підборіддям на долонню, вказівний палець витягає вздовж щоки, решту пальців – нижче рота.

Нахилена голова

Жінки з раннього віку інстинктивно розуміють значення цього жесту, що створює враження уважного слухання, і свідомо

використовують його, коли мають справу з чоловіком, на якого хочуть справити враження (ім це нерідко вдається).

Якщо оратор знає цей жест, він помітить, коли аудиторія втратить інтерес до його повідомлення, і може також оцінювати, наскільки добре сприймається його інформація. Це особливо корисно, коли лектор хоче подати великий матеріал за короткий час. В умовах інформаційного перевантаження люди демонструють байдужість до додаткових відомостей: при цьому голову тримають скоріше прямо, ніж убік, спину розправляють, потім горблять. Далі починаються погляди в стелю, на годинник, на інших людей, зрештою, деякі повертають тулуб у напрямі до виходу.

Почухування підборіддя

Цей жест (“добре, давайте подумаємо”) поширений, здається, в усьому світі. Його можна спостерігати, коли людині належить прийняти рішення. У “Риторичних жестах” Генрі Сіддонса сказано: “Цей жест означає, що мудра людина мовить судження”.

Такий жест часто можна помітити у гравця в шахи, який має зробити наступний хід. Приймавши рішення, він припиняє почухувати підборіддя – і не тільки тому, що йому потрібна рука. Багато ділових людей вдаються до цього жесту, хоч деякі намагаються його приховати, роблячи лише малопомітні рухи почухування.

Вираз обличчя, що відповідає цьому жестові, – трохи примружені очі: людина мовби намагається розв’язати проблему на відстані.

Жести з окулярами

Найпоширеніший варіант – повільно й обережно зняти окуляри, ретельно протерти скло, навіть якщо в цьому й немає потреби. Це своєрідна “пауза для роздумів”. У більшості випадків людина хоче дістати відстрочку або час для обмірковування свого становища перед тим, як чинити рішучий опір, вимагати пояснень або поставити запитання.

Щоб виграти час, звертаються й до такого жесту – знімають окуляри і беруть до рота дужку.

Походження

Багато людей вдаються до нього, намагаючись розв’язати складну проблему або прийняти нелегке рішення. Це позитивний жест. Проте з тим, хто походжає, не слід починати говорити, бо це може порушити хід його думок. Наприклад, спеціалісти зі сфери торгівлі розуміють, як важливо дати спокій потенційному клієнтові, коли він проходжається й обмірковує, чи варто купувати товар, чи ні.

Чимало переговорів успішно завершилися завдяки тому, що один із учасників сидів, не вимовивши жодного слова, поки інший

виконував ритуал прийняття рішення, неквапом походжаючи кімнатою.

Поскубування перенісся

Цей жест, що звичайно поєднується з заплюшеними очима, свідчить про глибоку зосередженість і напружені роздуми. Переживаючи внутрішній конфлікт, людина може опустити голову й скубнути себе за перенісся, щоб перевірити, чи справді вона потрапила в таке жахливе становище, чи це просто поганій сон. Цим жестом ваш співрозмовник сигналізує про свої труднощі. Не слід намагатися вивести його з цього стану. Краще зачекати, поки він сам висловить свої сумніви.

Жести підозрливості й потайності

Якщо людина намагається зовсім не дивитися на вас, вона, напевне, щось приховує. Однак найкращий показник потайності – це, мабуть, неузгодженість у жестовій групі. Людина, що вороже налаштована й захищається, може штучною посмішкою намагатись пом'якшити удар. “Можна весь час посміхатися і бути лиходієм”, – сказав Шекспір у “Гамлеті”.

Навіть без спеціальної підготовки в галузі невербальної комунікації можна відчувати, коли хтось починає гратись у піжмурки. Основне в цій ситуації – зорієнтуватись, як конструктивно змінити ситуацію.

Перейдемо безпосередньо до жестів цієї групи.

Погляд вбік

Чи сприймаєте ви як вираз підозри й сумніву, скоса кинутий на вас погляд? Згадайте випадки, коли хтось говорив вам неприємне, з чим ви не погоджувались або вважали сумнівним? Чи не дивились ви при цьому вбік, питаючи: “Що ти маєш на увазі?”

Австралійський дослідник Аллан Піз вважає, що за жестами можна читати навіть думки людей.

Потирання повіки

Мудра мавпа мовить, заплющуючи очі: “Не бачу гріха”. Цей жест зумовлений тим, що в людини з'являється бажання сховатися від обману, підозри або брехні, з якими вона стикається, або бажання уникнути погляду на того, кому вона говорить неправду.

Чоловіки зазвичай потирають повіку вельми енергійно, а якщо неправда надто серйозна, то, як правило, дивляться вбік або додолу.

Жінки дуже делікатно роблять цей жест, проводячи пальцем під оком. Це може бути зумовлене двома причинами: завдяки своєму вихованню вони не знають грубих жестів, обережність рухів пояснюється наявністю макіяжу на повіках. Відводячи очі вбік, вони опускають їх додолу, на підлогу, але, не знайшовши там розради,

плавно долають стіни і опиняються на стелі – на завершальному етапі очі починають пильно нищпорити по її закутках.

Жінки частіше посміхаються й “відверто” дивляться співрозмовникові у вічі, чоловіки ж частіше уникають прямого погляду. Дослідження, проведені в Пенсильванському університеті (США), показують, що жінки наділені тоншою інтуїцією. За виразом обличчя іншої людини вони здатні точніше, ніж чоловіки, вгадати її настрої. Жінки помічають більш як 10 різних емоційних станів співрозмовника – сором, страх, відразу тощо. А чоловіки реагують переважно згодом.

Відомий вислів: “Брехати крізь зуби”. Він стосується комплексу жестів, куди входять зціплені зуби й удавана посмішка, потирання повіки пальцем і відведений убік погляд. Кіноактори користуються цим складним жестом, щоб відтворити нещирість своїх героїв, але в повсякденному житті цей жест трапляється рідко.

Ноги (або весь тубуб), повернені до виходу

У багатьох ситуаціях ви могли помічати, що незнацька ваш співрозмовник пересунувся і сидить так, що його ноги повернені до дверей. Цей жест – очевидний знак того, що людина хоче закінчити зустріч, бесіду. Її поза свідчить про те, що їй дуже хочеться вийти. Але одна річ – розпізнати жест, і зовсім інша – вжити якихось заходів. Або займіться чимось іншим, щоб людина повернулась до вас, або дайте їй піти. Якщо ви й далі розмовлятимете з тим, хто прагне піти, ви навряд чи досягнете мети.

Підлеглий справді спостережливий, коли він зрозуміє жест свого керівника, який засвідчує, що зустріч закінчена. Якщо співробітник усвідомить цей невербальний сигнал і вчасно піде, він тим самим зробить начальникові послугу, за котру той буде йому вдячний. А коли він затримує керівника, останній, зрозуміло, дратується, а тому лишається байдужим до слів підлеглого.

Торкання час від часу або легке потирання носа, зазвичай вказівним пальцем

Доторкування до носа або його потирання – знак сумніву.

Цей жест не такий уже й рідкісний. Його використовують багато ораторів, коли в них виникає сумнів, як підійти до предмета, або вони невпевнені в реакції слухачів. Інші різновиди цього жесту – *потирання за вухом або перед вухом* вказівним пальцем під час обмірковування відповіді і *потирання ока*.

Жести домінантності – підлеглості

Їх можна спостерігати при взаємодії начальника з підлеглим.

Перевага може бути виражена у вітальному потиску, коли людина міцно потискує руку й повертає її так, що її долоня лежить зверху вашої. Якщо людина простягає руку долонею вгору, вона

демонструє готовність прийняти роль підлеглого.

У багатьох випадках взаємодії “начальник-підлеглий” вираз обличчя відіграє істотнішу роль, ніж жести. Приклад – підняті брови, злегка похилена голова й сумнів у погляді, який шеф кидає на підлеглого, коли не сприймає його ідеї. Нерідко начальник може уникати зустрічі поглядами, повідомляючи цим на підсвідомому рівні, що розмова з підлеглим завершена. Коли ж підлеглий не сприймає сигналу, начальник починає виразно поглядати на годинник. Якщо й цього разу сигнал не прийнято, він може встати чи скласти свої папери, мовби збираючись сховати їх, а потім прямо запитати, чи є ще питання, проблеми, або дипломатичніше повідомити, що в нього якраз підійшов час наступної зустрічі. Втім, здебільшого справа так далеко не заходить. Різкість може призвести до втрати поваги з обох сторін. Підлеглий виходить з таким почуттям, ніби начальник його обдурив, і водночас сердитий на себе за те, що він зловживав часом шефа.

Жести самоконтролю

Руки заведені за спину, при цьому одна міцно стискає іншу, або людина сидить з перехрещеними щиколотками, з силою вчепившись в ручки крісла. Це типові пози і жести людини, яка намагається погамувати свої емоції, узгодити власну поведінку з приписами етики.

“Дзеркальні” жести

Коли ви бачите людей, котрі роблять жести, повністю схожі на жести тих людей, з якими вони розмовляють, а тим паче, якщо вони й стоять у тій самій позі, що й їх співрозмовники, – йдеться про “дзеркальні” жести. З їхньою допомогою одна людина ніби каже іншій, що вона повністю згодна з ідеями свого співрозмовника і ставленням до ситуації: “Як ти можеш бачити, я думаю так само, як і ти, тому я копіюю твої жести й пози!” Якщо роботодавець хоче встановити безпосередній контакт зі своїм співрозмовником і створити атмосферу доброзичливості – єдине, що йому треба робити, – це копіювати його жести. Використовуючи “дзеркальні” жести на переговорах, ви таким чином сигналізуватимете своєму партнерові, що приймаєте його точку зору.

Велике значення для успішного перебігу ділової бесіди має *погляд*. Залежно від того, як довго партнер дивиться на вас у вічі під час бесіди і скільки часу загалом затримує на вас свій погляд, спілкування з ним може бути приємним чи ми відчуємо деяку незручність, а то й недовіру до нього. Спостереження показали, що для налагодження добрих взаємин з іншою людиною слід дивитись на неї від 60% до 70% усього часу розмови. Важливо також і те, куди дивиться наш співрозмовник – у яку ділянку обличчя й тіла

спрямовує свій погляд. Відповідно до цього практики, котрі вміють правильно інтерпретувати невербальні сигнали, розрізняють світський, інтимний і діловий погляд. Щоб створити атмосферу серйозності під час бесіди і справити відповідне враження на свого співрозмовника, ви повинні супроводжувати свої слова діловим поглядом, тобто спрямовувати свій погляд на чоло співрозмовника і не опускати свої очі нижче його очей. У кожному разі – чи то йдеться про переговори, чи про покарання несумлінного працівника – діловий погляд без зайвих слів і погроз свідчитиме про серйозність ваших намірів.

Про стосунки і ставлення до ситуації сигналізує й те, як люди розміщують свої тіла під час розмови стоячи, тобто їх пози стосовно один одного. Як правило, під час ділової зустрічі двоє співрозмовників стоять під кутом у 90 градусів один до одного, водночас вони утворюють відкритий трикутник, що є невербальним запрошенням для третього (з тим самим статусом) приєднатися до розмови. Коли четвертий запрошується до групи, то буде утворено квадрат, а для п'ятого – коло або два трикутники. Якщо розмова має конфіденційний характер, то кут між співрозмовниками скорочується з 90 градусів до нуля – це “закрита формація”.

Коли співрозмовники, що утворюють закрити формацію, лише повернуть голови до того, хто хоче до них приєднатися, не змінюючи своїх поз, то ця людина – небажаний гість. І щоб не завдавати їм прикрощів і самому не відчувати ніяковості та збентеження, а також за приписами ввічливості, вам слід піти...

Невербальна комунікація є комплексним процесом – отже, вона може супроводжуватися словами з певною інтонацією, тоном. І, щоб не виникало непорозумінь під час спілкування, слід узгоджувати несловесні засоби зі словесними. Адже дослідження засвідчили, що невербальні сигнали справляють вплив утричі більший, ніж слова. І тому, коли співрозмовник каже одне, а його міміка чи жестикуляція говорять про інше (бо це відбувається підсвідомо), його партнер не зважатиме на слова – тут він довірятиме своїм очам, а не вухам. Ці сигнали можна правильно розшифрувати, якщо учасник розмови спокійно спостерігає за своїм партнером, поводячись чемно, без зайвої метушні, й усвідомлює потребу брати до уваги всі моменти спілкування, зокрема і гнучність поводження, щоб успішно завершити його (за *О.Корніякою*).

2.2.5. Показники культури мовлення оратора та критерії оцінювання публічної промови

1. *Відомо, що благозвуччя (евфонія) – одна з необхідних якостей хорошої мови. Наведіть характерні приклади зафіксованого вами неблагозвуччя у своїх (чиїхось) висловлюваннях і прокоментуйте їх у контексті культури звучання усної промови.*

2. *Про яку з основних ознак професійного інтелекту йдеться в наведеному афоризмі?*

Дурень з багатою пам'яттю повний і думок, і фактів, але він не здатний до висновків із них, а у висновках і полягає вся справа. (М.Монтень)

3. *Прочитайте наведені висловлювання Жана де Лабрюєра і перекладіть їх українською мовою. З'ясуйте, яке відношення до етики оратора вони мають. Сформулюйте українською мовою, спираючись на висловлювання, відповідні поради мовцю.*

- Талантом собеседника отличается не тот, кто охотно говорит сам, а тот, с кем охотно говорят другие.

- Догматический тон всегда является следствием глубокого невежества: лишь человек непросвещенный уверен в своем праве поучать других вещам, о которых сам только что узнал; тот же, кто знает много, ни на секунду не усомнится, что к его словам отнесутся внимательно, поэтому говорит с подобающей скромностью.

- Манерность жестов, речи и поведения нередко бывает следствием праздности или равнодушия; большое чувство и серьезное дело возвращают человеку его естественный облик.

4. *Назвіть і схарактеризуйте показники культури мовлення оратора в контексті трьох обов'язкових практичних навичок фахівця: уміння слухати, уміння говорити, уміння переконувати.*

5. *Спрогнозуйте методи та прийоми нової галузі знань – фасцинації, предметом якої є зачаровування словом.*

6. *Обґрунтуйте справедливість твердження, що **могутнім і чарівним слово стає лише тоді, коли вимовлене вміло, щиро і вчасно.***

7. *З'ясуйте, з яких компонентів складається культура публічного виступу оратора. Згрупуйте вміння за функцією: 1) що стають*

постійними якостями оратора; 2) що служать наступному виступу оратора.

8. Прокоментуйте твердження П.Сопера, що **“мовлення на чверть сприймається зором”**, і сформулюйте в контексті цієї думки відповідні вимоги до культури мовлення оратора.

9. Проілюструйте переконливими прикладами відомий афоризм: **“Ми слухаємо не промову, ми слухаємо людину, яка говорить з нами”**.

10. Поясніть сутність та складники поняття **артистизм оратора**. Опишіть особливості мови рухів тіла в контексті національних традицій.

11. Проілюструйте смислові інтонації: а) інтонація перелічування; б) інтонація вставної інформації; в) інтонація звернення; г) інтонація незавершеної думки; д) протиставна інтонація. З'ясуйте їх роль, функції та сформулюйте відповідні вимоги до культури мовлення оратора.

12. Складіть невеличкий текст за темою **“Одруження як шлюбний договір”** у трьох стилістичних варіантах та відповідних жанрах: а) офіційне запрошення на весільне свято (офіційно-діловий стиль); б) діалог із друзями (розмовний стиль); в) повідомлення в газеті (публіцистичний стиль). З'ясуйте спільне та відмінне у стилістичних варіантах щодо вимог культури мовлення.

13. Спираючись на ораторський досвід у цивілізованих країнах, проілюструйте переконливими прикладами показники культури мовлення оратора: **змістовність, правдивість, добротність, логічність промови, дотримання техніки мовлення, відповідність нормам літературної мови (орфоепічним, лексичним, морфологічним, синтаксичним, пунктуаційним, стилістичним), зрозумілість, комунікативна доцільність, виразовість**.

14. Обґрунтуйте, чому мовний критерій має юридичну силу. ¶

15. Перекладіть українською мовою наведені вислови. Сформулюйте спільну для них тему і відповідні поради для мовця.

• Неправильное употребление слов ведет за собой ошибки в области мысли и потом в практике жизни (*Д.Писарев*).

• Точность слова является не только требованием здорового вкуса, но прежде всего – требованием смысла (*К.Федин*).

• Что неясно представляешь, то неясно и выразишь,

неточность и запутанность выражений свидетельствуют только о запутанности мыслей (*Н.Чернышевский*).

- Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания (*Л.Н. Толстой*).

- Если пишешь многословно, – это тоже значит, что сам плохо понимаешь, о чем говоришь (*М.Горький*).

- Употреблять иностранные слова, когда есть равносильные им русские слова, - значит оскорблять и здравый смысл, и здоровый вкус (*В.Белинский*).

- Язык должен быть живым (*А.Толстой*).

- Вообще следует избегать некрасивых, неблагозвучных слов. И не люблю слов с обилием шипящих и свистящих звуков, избегаю их (*А.Чехов*).

- Нет просто слова. Оно либо проклятье, либо поздравление, либо правда, либо свет, либо тьма (*Р.Гамзатов*).

16. Прокоментуйте основні параметри оцінювання мовної культури оратора. Оцініть свої відповіді (й однокурсників) на семінарських заняттях із фахових дисциплін.

Загальна інформація (Дата публічної промови. Слухацька аудиторія. Вид публічного мовлення. Жанр публічного мовлення. Тема, цілі).

Оцінювання мовної культури оратора

<i>Показники культури мовлення</i>	<i>Оцінка (бали)</i>	<i>Мовленнєві помилки й недоліки</i>
<i>Лексичні показники</i>		
Точність слова		
Виразність слова		
Доступність слова		
<i>Граматичні показники</i>		
Нормативність слововживання, слово- і формотворення		
Правильність фразової побудови		
Дохідливість (зрозумілість) синтаксичної структури		
<i>Фонетико-інтонаційні показники</i>		
Правильність наголосу й вимови		
Доцільність і виразність інтонації		
Комунікативність інтонації		
Чіткість дикції		
<i>Середня оцінка (середній бал) рівня мовної культури оратора</i>		

Примітка: якщо бали виставляють за чотирибальною шкалою, отримані оцінювальні результати співвідносять із поданою нижче таблицею.

<i>Рівень розвитку культури мовлення оратора</i>	<i>Підсумковий бал</i>
Висока культура мовлення	4,5 - 5,0
Середня культура мовлення	3,6 - 4,4
Низька культура мовлення	2,8 - 3,5
Дуже низька культура мовлення	2,0 - 2,7

17. Наведіть приклади найчастіших порушень студентами, магістрантами, аспірантами лексичних норм культури мовлення. Сформулюйте відповідні рекомендації, ознайомившись із наведеною таблицею.

Шкала оцінювання лексичних показників культури мовлення оратора

<i>Критерії</i>	<i>5 балів</i>	<i>4 бали</i>	<i>3 бали</i>	<i>2 бали</i>
1. Точність слова	<ul style="list-style-type: none"> ✓ усі слова вживалися згідно з їх значенням ✓ із синонімічного ряду добиралися найточніші слова ✓ у сполуках слів немає смислової неспіввіднесеності ✓ відсутні зайві слова, лексичні повтори 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ іноді траплялися помилки в доборі слів, словосполучень ✓ іноді вживалися “зайві” слова, лексичні повтори 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ оратор часто помилявся в доборі слів, хоча при цьому не було грубих смислових відхилень ✓ уживалися “зайві” слова в реченнях 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ дуже часто траплялися смислові неточності у використанні слів ✓ часто вживалися “зайві” слова, лексичні повтори

Критерії	5 балів	4 бали	3 бали	2 бали
2. Виразність слова	<ul style="list-style-type: none"> ✓ іноді вживалися штампи, канцеляризми ✓ повністю відсутні слова-паразити ✓ доречно й систематично вживалися фразеологізми, прислів'я, афоризми, художні образи 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ рідко вживалися штампи, канцеляризми, слова-паразити ✓ недостатньо використовувалися зображувально-виразивні мовні засоби, художні образи 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ часто вживалися штампи, канцеляризми, слова-паразити ✓ недостатньо (або недоречно) вживалися зображувально-виразивна лексика, художні образи 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ дуже часто траплялися штампи, канцеляризми, слова-паразити ✓ повністю відсутні зображувально-виразивна лексика, художні образи
3. Доступність слова	<ul style="list-style-type: none"> ✓ домінувала розмовно-книжна лексика ✓ доречно вживалися іншомовні слова, наукові та спеціальні терміни, значення яких пояснювалося оратором 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ уживалася книжна та розмовна лексика ✓ доречно вживалися наукові та спеціальні терміни, маловідомі поняття, але їх значення оратор не пояснював 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ домінувала книжна лексика ✓ часто вживалися маловідомі слова, зокрема іншомовного походження ✓ оратор часто не знав значення іншомовних слів і термінів 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ домінувала розмовна лексика ✓ дуже часто мовцем уживалися незрозумілі слова ✓ оратор не витлумачував значення незрозумілих слів

18. Наведіть приклади найчастіших порушень студентами, магістрантами, аспірантами граматичних норм культури мовлення. Сформулюйте відповідні рекомендації, ознайомившись із наведеною таблицею.

**Шкала оцінювання граматичних показників
культури мовлення оратора**

Кри- те- рії	5 балів	4 бали	3 бали	2 бали
1. Нормативність слововживання, формо- і словотворення	<ul style="list-style-type: none"> ✓ усі слова вживалися у правильній формі ✓ при сполучанні слів дотримувалися правила словозміни і, зокрема, відмінкових закінчень 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ усі слова вживалися у правильній формі ✓ при сполучанні слів іноді допускалися граматичні помилки (при відмінюванні тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ нерідко допускалися граматичні помилки ✓ при сполучанні слів траплялись помилки 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ дуже часто допускалися відхилення від норм слововживання, формо- і словотворення
2. Правильність побудови фрази	<ul style="list-style-type: none"> ✓ думки правильно оформлювалися реченнями ✓ у всіх реченнях дотримувалися норми узгодження та керування словами 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ думки майже правильно оформлювалися реченнями ✓ в реченнях іноді допускалися відхилення від норм узгодження та керування 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ думки часто неправильно оформлювалися реченнями ✓ в реченнях часто траплялися відхилення від норм узгодження та керування 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ при формулюванні думок траплялося багато помилок ✓ в реченнях дуже часто допускалися відхилення від норм узгодження та керування
3. Дохідливість синтаксичної структури	<ul style="list-style-type: none"> ✓ речення будувалися за правилами усного мовлення, були переважно прості та стислі ✓ кожна думка в реченнях була зрозумілою для аудиторії 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ речення будувалися за правилами усного мовлення ✓ іноді використовувалися довгі речення, які затруднювали сприйняття основної думки оратора 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ часто траплялися довгі речення з багатьма підрядними ✓ аудиторія не завжди розуміла зміст сказаного 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ промова повністю будувалася за законами письмового мовлення ✓ використовувалося багато довгих речень, що ускладнювало сприйняття всього виступу

19. Наведіть приклади найчастіших порушень студентами, магістрантами, аспірантами фонетико-інтонаційних норм культури мовлення. Сформулюйте відповідні рекомендації, ознайомившись із наведеною таблицею.

**Шкала оцінювання фонетико-інтонаційних показників
культури мови оратора**

<i>Кри- терії</i>	<i>5 балів</i>	<i>4 бали</i>	<i>3 бали</i>	<i>2 бали</i>
1. Орфоепічна точність	✓ усі слова вимовлялися згідно з орфоепічними нормами (вимова, наголос)	✓ у словах рідко траплялись орфоепічні помилки; ✓ не допускалися помилки в загальновідомих словах	✓ у словах нерідко траплялись орфоепічні помилки; ✓ іноді траплялися помилки в загальновідомих словах	✓ часто допускалися порушення орфоепічних норм, у тому числі в загальновідомих словах
2. Виразальні ознаки промови	✓ промова виголошувалася яскраво, виразно; ✓ наголоси на фразах відповідали змісту речень	✓ не всі фрагменти промови виголошувалися виразно; ✓ фразові наголоси іноді не відповідали змісту речень	✓ промова була недостатньо виразною; ✓ наголоси на фразах нерідко не відповідали змісту речень	✓ промова виголошувалася неемоційно (монотонно); ✓ часто допускалися неточності у смислових наголосах
3. Інтонаційний малюнок промови	✓ інтонаційний малюнок промови повністю відповідав її розмовно-книжковому характеру, виду і жанру публічного мовлення	✓ інтонаційний малюнок промови іноді не узгоджувався зі змістом її, але в цілому відповідав виду і жанру публічного мовлення	✓ оратор зрідка звертався до аудиторії; ✓ мало застосовував прийоми інтонування для посилення уваги слухачів	✓ протягом всієї промови оратор говорив тільки "для себе"; ✓ промова інтонаційно не відповідала змісту, виду та жанру публічного мовлення

Критерії	5 балів	4 бали	3 бали	2 бали
4. Техніка мовлення	✓ усі слова вимовляли ся з чіткою артикуляцією	✓ окремі слова вимовлялися нечітко	✓ у промові часто звучали слова з не чіткою артикуляцією	✓ промова виголошувалася з не чіткою артикуляцією та дикцією

20. Оцініть свої публічні промови (й однокурсників) за шкалою показників культури мовлення та сформулюйте відповідні рекомендації.

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- творча діяльність оратора складається з трьох етапів (фаз): інваріантних – докомунікативного (дотримання 1-5 законів риторики) й комунікативного (дотримання 6-7 законів риторики), та варіативного, який поєднує інваріантні етапи, – репетиції;
- промова має ретельно готуватися за першими п'ятьма законами організації мисленнево-мовленнєвої діяльності оратора;
- доцільно працювати над бібліографічними джерелами, застосовуючи різні види читання (суцільне, ознайомче, вибіркоче, пошукове) і дослівно фіксувати цитати;
- найкращий із трьох способів виголошення підготовленого виступу – вільний від конспекту виклад матеріалу;
- основою головної частини публічного мовлення є аргументація й доведення;
- доведення складається з трьох взаємопов'язаних елементів: тези, аргументів, способу доведення;
- теза – це головна думка чи положення, істинність яких треба довести; вона має бути дискусійною, тобто такою, щоб її можна було обговорювати;
- аргументи – це думка й положення, істинність яких уже перевірено практикою;
- спосіб доведення – це форма логічного зв'язку між тезою й аргументами;

- велику роль у переконанні грають логічні форми викладу інформації (аналіз, синтез, порівняння, узагальнення), закони логіки (тотожність, протиріччя, достатність підстав), прийоми викладу (індукція, дедукція, аналогія);

- у мові оратора розрізняють два види аргументів: раціональні та ірраціональні, тобто до сутності справи і до людини (до авторитету, до публіки, до особистості тощо);

- Предраг Міцич запропонував 12 методів риторичного аргументування: фундаментальний метод, метод протиріччя (суперечностей), метод “видобування висновків” за причиново-наслідковою моделлю зв’язків, метод порівняння, метод “так, але...”, метод “шматків”, метод потенціювання, метод “бумеранга”, метод ігнорування, метод “виведення”, метод уявної підтримки, метод опитування;

- у професійній діяльності менеджера та юриста якнайчастіше застосовуються такі методи аргументування, як фундаментальний, суперечностей, “видобування висновків”, “так, але...”, уявної підтримки;

- до найефективніших методів переконання належить сугестивний, тобто навіювальний, мета якого – опосередковано нав’язати іншій особі певну думку, яка пізніше викличе реакцію, що відповідає певній (сталій) звичці цієї особи;

- демагогічні прийоми – це пояснення труднощів сьогодення наслідками минулого, псевдопафос промови, використання неперевірених чи надуманих цифр, невірогідних фактів, ігнорування аналізу фактів, наведення неповної інформації, ображення, дорікання тощо;

- успіх публічної промови, сила її переконання залежать як від змісту, так і від виразності;

- поняття **техніка мовлення** є багатограним; це і дотримання орфоепічних норм (нормативна вимова, наголошення), ясна дикція, недвозначне висловлювання, доречний добір слів, середній темп мовлення, узгоджена зі змістом інформація, багатий словниковий запас, немонотонність, доцільне використання пауз, доречне підвищення або пониження голосу, відповідний до змісту інтонаційний малюнок;

- мовний критерій публічної промови має юридичну силу;

- культура мовлення менеджера, журналіста, юриста залежить від фонетико-інтонаційних, лексичних та граматичних показників;

- засоби мовної виразності – це іронія, градація, інверсія, антитеза, метафора, порівняння, перифраза;

- професія юриста, менеджера, викладача, перекладача, журналіста вимагає високого рівня мовної компетентності і зразкового рівня користування мовою в усній та писемній формах;
- оцінювання публічного виступу відбувається за трьома групами критеріїв: зміст промови, методика викладу інформації, мовне оформлення;
- смислове сприйняття промови залежить від її темпу, чистоти дикції, сили голосу, його висоти;
- висока культура мовлення – це вміння правильно, точно й виразно передавати свої думки вербальними (словесними) засобами;
- мовленнєві помилки оратора справляють на слухачів негативне враження і суттєво знижують його рейтинг як фахівця.

Чи відомо Вам, що...

- для людини з вищою світою звичка говорити погано і невміння говорити добре й переконливо є непристойною;
- мовлення на чверть сприймається зором (*П. Сопер*);
- жести не завжди є конгруентними до слів; конгруентними жестами вважаються ті, що посилюють вплив слів;
- першою науковою фіксацією невербальних сигналів стала видана 1872 року книга Ч. Дарвіна “Выражение эмоций животным и человеком”; з того часу зафіксовано близько мільйона невербальних сигналів у світі тварин та людини;
- поза людини під час спілкування відбиває моторику її поведінки і може бути зручною / незручною як для неї самої, так і для співрозмовника;
- чітка композиція промови дозволяє ефективно впливати на слухачів;
- у процесі наукового, професійного і навчального спілкування зростає роль термінологічної культури мовців;
- в ораторській промові є обов’язковими різні мовні засоби для зв’язку її частин (слова і словосполучення, якими висловлюють суб’єктивне ставлення, повтор, анафора);

- як правило, ораторська промова складається з елементів різних функційних стилів при домінуванні публіцистичного;
- образності промови, словесній наочності сприяють тропи (метафори, порівняння, епітети, персоніфікація);
- оратором є лише той, хто вміє гарно, вишукано й переконливо говорити з кожного питання, відповідно до важливості предметів, на користь часові та для задоволення слухачів (*Тацит*);
- є три причини, які збуджують довіру у мовця, тому що є рівно стільки речей, у які ми віримо без доказів, – це розум, доброчесність і благоприхильність...; крім цих (трьох причин), немає ніяких інших; якщо таким чином слухачам здається, що оратор має всі ці якості, вони неодмінно проймаються до нього довірою (*Арістотель*);
- якщо хочеш переконати, прагни перш за все сподобатися, прагни, щоб голос твій звучав гармонійно, щоб кожен склад твій був ясно відбитий, щоб головні пункти у твоїй промові та її висновках звучали сильно й голосно; все повинно захоплювати; якщо ти говориш не так, тоді краще не говорити зовсім (*Ф.Честерфілд*);
- оратор має бути знайомий із предметом промови до найменших дрібниць, тоді він зможе скористатися всіма сторонами для досягнення успіху (*О.Бен*);
- надто багато може означати вираз душевних рухів в очах, легкий рух руки, маленька зморшка на обличчі, погляд! (*К.Віланд*)

Чи переконані Ви, що...

- кожний оратор має знати, що, де, коли і як сказати;
- оратор є красномовним тільки тоді, коли всім здається, що він говорить правду (*Квінтіліан*);
- гоноровість – найбільша перешкода істинному красномовству; (*К.Гільті*)
- красномовство полягає в умінні встановлювати зв'язок між умами й серцями наших слухачів і нашими власними думками та словами... (*Б.Паскаль*);
- красномовство – це світило, яке надає розуму яскравості; (*Цицерон*)

-
- важкість доведення припадає на того, хто стверджує, а не заперечує;
 - поясненням значень слів ви позбавите людство від половини його помилок (*Р.Декарт*);
 - найкращий оратор є той, хто своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє на них сильне враження (*Цицерон*);
 - говорити багато й добре є дар гострого розуму, говорити мало й добре є властивістю мудрого, говорити багато й погано означає дурня, говорити мало й погано є ознакою божевільного (*Ф.Ларошфуко*);
 - найсильніше переконання – обіцянка сказати нові й дуже важливі речі, аби привернути увагу аудиторії (*А.Данте*);
 - невербальні сигнали справляють вплив утричі більший, ніж слова;
 - учитися гарної, спокійної, інтелігентної мови треба довго й уважно – прислухаючись, запам'ятовуючи, помічаючи, читаючи і вивчаючи (*Д.Лихачов*).

2.3. Публічне мовлення як спілкування з колективом співрозмовників

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ роль комунікативного контакту між мовцем і слухацькою аудиторією та прийоми активізації уваги слухачів
- ▶ сутність діалогічності монологу та способи ведення діалогу і полілогу
- ▶ правила спілкування для мовця і слухача
- ▶ функції запитань, їх різновиди, способи введення та типи відповідей на них
- ▶ складники поняття *коефіцієнт корисної дії публічної промови*, причини вербальної агресії та принципи безконфліктного спілкування

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

алгоритмічний припис	комунікативний лідер
афористичність мовлення	комунікативний намір
безконфліктне спілкування	“мовленнева самодисципліна”
вербальна агресія	модальний діалог
встановлення контакту	монолог
демагогічні прийоми	навички та вміння ведення бесіди
диктальний діалог	
діалог	полілог
діалогічна єдність	правила спілкування
діалогічність монологу	прийоми активізації уваги слухачів
драматизація виступу	
експресія	прогнозування
інформаційні запитання	публічний діалог
коефіцієнт корисної дії промови	риторичне запитання
комунікабельність	риторичний аналіз тексту
комунікативна ситуація	спонтанна розмова
комунікативне співробітництво	способи ведення діалогу (полілогу)

2.3.1. Роль комунікативного контакту між мовцем і слухацькою аудиторією та прийоми активізації уваги слухачів

1. Назвіть загальні принципи побудови публічної промови і розкрийте їх зміст. Пригадайте, що означає для мовця “врахувати специфіку слухацької аудиторії”.

2. *Ознайомтеся з промовою професора Запорізького національного університету Віктора Чабаненка, виголошеною ним на урочистих зборах до 130-річчя “Просвіти” та опублікованою в газеті (з деякими скороченнями) на прохання багатьох авторів листів до редакції. З’ясуйте засоби, завдяки яким доповідач привертає та посилює увагу слухачів.*

 **Бути самими собою, господарями у своїй хаті...**

Всевишній наділив наш народ найкращою і найбагатшою землею в світі. Разом із тим Йому було згідно випробувати потугу нашого духу, міцність нашого коріння – і Він поселив нас при велелюдній дорозі з жорстоко-тиранічної Азії в цивілізовано-демократичну Європу, з холодної напівдикої Півночі в тепло-благодатне Середземномор’я. Він обложив нас войовничо-пожадливими сусідами і, таким чином, прирік нас на тривалий двобій із силами зла, щоб ми в тому двобойі пізнали себе, перемогли й належно оцінили велике благо святої Свободи.

Для утвердження себе серед інших етносів для нас дуже важливим є як самопізнання, так і пізнання буття, істини взагалі. Це завжди розуміли кращі представники українства, наші духовні керманічі. Саме з цього розуміння й зародилася ідея заснування Товариства “Просвіта” в 2-й половині XIX століття.

8 грудня 1868 року з ініціативи студентів та викладачів Львівського університету й галицького духовенства так званий Підготовчий комітет скликав у Львові Загальний збір “Просвіти”, чим і було започатковане наше Товариство. Цікаво й знаменно, що цьому зборові всіляко шкодили тодішні місцеві “московфіли”, тобто агенти московського царизму, а в 1988 році, коли у Львові відроджувалася “Просвіта”, на заваді цьому відродженню знову ж таки стали московські агенти й прислужники, але вже в особі райкомівсько-обкомівської та кагебістської номенклатури.

У великій, наддніпрянській Україні організації “Просвіти” почали виникати 1906-го року. Особливо діяльними були вони в Києві, Полтаві, Одесі, Чернігові, Катеринославі, Миколаєві та інших містах. Активну участь у них брали славні сини й дочки нашого народу, зокрема Микола Лисенко, Леся Українка, Олена Пчілка, Михайло Коцюбинський, Панас Мирний, Софія Русова, Борис Грінченко, Симон Петлюра, Дмитро Яворницький, Іван Огієнко та інші.

Глибоко патріотичну, подвижницьку роботу “Просвіти” заборонили більшовики (в Східній Україні на початку 20-х років, а в Західній – 1939-го року). Заборона мотивувалася тим, що, як сказано в третьому томі “Радянської енциклопедії історії України”, “завдання освіти трудящих взяла на себе радвлада”.

“Просвіта” відроджується 20 червня 1988 року у Львові як Товариство рідної мови імені Т.Шевченка. 17 грудня 1988 року в Києві виник організаційний комітет зі створення Всеукраїнського товариства рідної мови. Очолив його Дмитро Павличко. Майже два місяці велася напружена підготовча робота. І ось 11-12 лютого 1989 року в Республіканському будинку кіно відбулася Установча конференція – перший легальний форум патріотично налаштованої української інтелігенції радянського періоду. Вступним словом відкрив конференцію О.Гончар. Тоді було вирішено створити Товариство української мови імені Т.Шевченка. Під такою назвою організація проіснувала до 30 вересня 1990 року, а після того за рішенням Всеукраїнської конференції вона дістала назву Всеукраїнського Товариства “Просвіта” імені Т.Шевченка. Очолив відроджену “Просвіту” відомий поет і громадський діяч П.Мовчан.

Давні традиції “Просвіта” має на Запоріжжі. Її осередки на початку нинішнього століття були в Олександрівську, Гуляйполі, Пологах, Бердянську, Новомиколаївці та інших містах. Особливою активністю відзначалася гуляйпільська “Просвіта”, заснована 5 листопада 1917 року. На території тодішнього Гуляйпільського повіту з часу заснування по 1921 рік діяли осередки “Просвіт” в таких селах, як-от: Маломихайлівка, Більманка, Благовіщенка, Успенівка тощо. Кількість членів цих осередків була різною: від 82 до 132 осіб. Гуляйпільська “Просвіта” мала на своєму балансі Народний дім, самодіяльний театр “Колізей”, дві гімназії.

Відродження запорізької “Просвіти” почалося в кінці достопам’ятних 80-х років. Під тиском патріотично-демократичних сил тодішній режим змушений був удатися до політичних маневрів і загравання з міжнародною громадською думкою. Саме тому він погодився на заснування в областях Товариства української мови.

13 січня 1989 року в Будинку політосвіти (тепер Культурно-діловий центр облдержадміністрації) відбулися Установчі збори Запорізької обласної організації Товариства української мови. На зборах сталася знаменна й нечувана на той час подія: їх делегати обрали головою обласного Товариства не того, кого рекомендував обком партії! Це був перший відкритий протест проти беззаконня, перший вияв непокори московським прислужникам!

У розбудові Запорізької “Просвіти” взяли участь сотні людей різних суспільних станів і професій: учених, учителів, лікарів, інженерів, робітників, селян, студентів, державних службовців, акторів, журналістів, письменників, художників, міліціонерів, військовиків. Неоціненний внесок у роботу нашої організації зробили десятки й десятки подвижників, а серед них особливо Тарас Шевченко, Федір Турченко, Микола Лебединець, Олександр

Гапон, Віктор Гудзь, Тетяна Мірошніченко, Тетяна Нещерет, Петро Ребро та інші.

Багато чого зроблено, але ще більше не зроблено. Не зроблено з різних причин. Найголовніші з них дві. Перша – наша нерішучість, інертність, вайлуватість і недостатня наполегливість. Друга – байдужість, прихована, а іноді й неприхована неприхильність до нашої діяльності деяких місцевих владних структур. Виняток становлять сьогоднішні обласна та запорізька міська адміністрації, за що ми їм щиро вдячні. Парадокс: “Просвіта”, яка допомагає незалежній Українській державі в її зміцненні й розбудові, фактично донедавна була кинута цією державою на поталу.

Споконвічною, святою, Всевишнім визначеною українською ідеєю є незалежність, соборність і державність України. Цю ідею мають викарбувати в своїй свідомості не тільки українці, а й представники всіх етносів, які живуть на нашій землі. Викарбувати й завжди пам’ятати, що є історично автохтонні, корінні нації, які мають абсолютне право домінувати на своїй рідній землі. У Франції – це французи, в Німеччині – це німці, в Польщі – це поляки, в Україні – це українці! Хто цього не усвідомлює, той противиться Божим законам і прирікає себе на вічну гризоту.

Що значить для нас **незалежність** (як складова української ідеї)? Незалежність для нас – це можливість вільно, самостійно, без опіки “старшого”, “середульшого” чи ще там якогось “брата” вирішувати свої життєві проблеми. Ми не хочемо бути ні “варшавським сміттям”, ні “гряззю Москви”, ні слухняними роботами Вашингтона. Ми хочемо бути самими собою, господарями у своїй хаті.

Що значить для нас **соборність** (як складова української ідеї)? Соборність для нас – це духовна, соціокультурна, морально-політична й територіальна єдність, згуртованість нашого народу. Вона є стержнем національної ідеї, тому наші недруги її бояться найдужче й роблять усе можливе, щоб роз’єднати українців, нацькувати їх один на одного, посварити і знекровити самоїдством.

Що значить для нас **державність** (як складова української ідеї)? Державність для нас – це своя, власна соціальна, суспільно-політична інституція, яка забезпечує всі життєві потреби народу, визначає обов’язки й охороняє права громадян. Ми б хотіли, щоб наша держава зайняла гідне місце серед інших держав. Ми б хотіли, щоб держава Україна була українською за своєю суттю, за своїм духом, а не лише за територіальною ознакою. Ми б хотіли, щоб ця держава була незалежною для блага всього народу, а не лише для тих, хто “незалежно” той народ обкрадає.

За нашу велику ідею поклали голови мільйони синів і дочок України. Та все ж до повного її втілення в життя ще далеко. Наша теперішня незалежність хистка, наша соборність проблематична, а наша державність у певному розумінні ілюзорна. До бажаної матеріалізації української ідеї ще дуже далеко, ще дуже багато зусиль треба прикласти, щоб наша незалежність, соборність і державність були справжніми. Хто ж ті зусилля має прикладати? Звісно, в першу чергу інтелігенти-просвітники. Звідси й випливають основні завдання “Просвіти”, зокрема Запорізької обласної організації та її місцевих осередків.

Мусимо розкрити перед своїми співвітчизниками правду історії й протиставити потокові друкованої та ефірної брехні з півночі святу істину. Маємо показати: що московські царі й царенята були лютими ворогами України; що Іван Мазепа не зрадник, а герой вітчизни; що Богдан Хмельницький ніколи не “возз’єднувався” з Московщиною, а лише укладав з нею тимчасовий військово-стратегічний договір; що наша мова й культура офіційно заборонялися московськими деспотами більше двадцяти разів; що московсько-більшовицький режим голодоморами, війнами та репресіями знищив близько 20-ти мільйонів українців; що саме він, цей режим, украв у нас наше вугілля, наш газ, нашу пшеницю, наше золото й наші алмази, наші заощадження в банках, а тепер (як на сміх) ми ще за це й платимо, що саме він, цей режим, погнав наших синів у далекий Афганістан, у волелюбну Прагу і в гордий Будапешт умирати за чужі Україні інтереси...

Наша контрпропаганда тим більше необхідна, що від неї самоусунулись деякі владні й правоохоронні органи. Поблажливість, а може, й злочинне потурання з боку тих, хто мав би захищати честь Української держави, наснажує сміливістю і нахабністю українофобів. Переживши переляк після анекдотичного ГКЧП, вони оговталися, “вилізли”, як вони самі кажуть, “із окопів” і почали діяти. Це вони на восьмому році нашої незалежності закликають нещасний люмпен поставити Президента України “к стенке”; це вони тероризують редакцію єдиної в області патріотичної газети “Запорозька Січ”; це вони добиваються статусу другої державної для російської мови; це вони анонімно погрожують нашому соловейкові Анатолію Сердюкові; це вони брудом закидають щити з написами незалежницького змісту; це вони не дають талановитому запорізькому вченому-економістові Андрію Ткаченкові пробитися у велику науку...

У центрі уваги “Просвіти” має залишатися функціонування української мови. Без мови нація приречена на загибель. Без мови засихає генетичний корінь народу, гасне його інтелект, умирає його

культура. І що ж у нас, у славному козацькому краї, тепер діється?! Живемо, як у якійсь там Рязані чи Костромі, як у полоні чи діаспорі. Майже ніде не чути рідного слова. А є ж Закон про мови! Та хто його виконує?!

Не подумайте, що в наших змаганнях за добробут і честь українського народу ми керуємося неприязню до інших народів та їх мов. У нашій програмі, безперечно, є елементи націоналізму, але націоналізму конструктивного, тобто патріотизму, який передбачає повагу до всіх народів і їх мов. Ми раді й навіть пишаємося тим, що вивчаємо і знаємо мови інших народів. Ми вважали б страшною ганьбою для себе, якби хтось із членів “Просвіти”, будучи психічно здоровим, раптом заявив: “Я не хочу вивчати цю власівську мову”, або “Я не хочу вивчати цю гітлерівську мову”. Ви знаєте, що я хочу сказати і який та чий вислів я перефразую... Я питаю вас, братове: що б ви робили, якби, скажімо, в тій же таки Рязані російські дітки навчалися по-башкірському, а в Краківському університеті майже всі дисципліни читалися шведською, у Мюнхені німецькою мовою виходила одна-однісінька газета, а в Тель-Авіві рабини молилися по-арабському? Ви скажете: так такої чудасії й бути не може! А в нас, бачте, є... Причому нас ще й звинувачують, що ми буцімто “прітесняєм”. Воістину, злодій кричить: “Лови злодія!”

Наш Пророк Тарас Шевченко колись писав:

“...Встане Україна.

І розвіє тьму неволі

Світ правди засвітить...”

Йому вторив Олександр Кониський у “Молитві за Україну”:

“Боже великий, єдиний!

Нам Україну храни!

Волі і світла промінням

Ти її осіни.

Світлом науки і знання

Люд її просвіти!”

Бачте! “Світ”, “засвітить”, “світло”, “просвітити”... То все святі заповіді нашій “Просвіті” (з газ. “Запорозька Січ”).

3. *Ознайомтеся з фрагментом оповідання А.Чехова “Скудная история”. З’ясуйте, які навички лекторської праці аналізує чехівський герой – старий професор Микола Степанович.*

📖 При моем появлении студенты встают, потом садятся, и шум моря внезапно затихает. Наступает штиль.

Я знаю, о чем буду читать, но не знаю, как буду читать, с чего начну и чем кончу. В голове нет ни одной готовой фразы. Но стоит

мне только оглядеть аудиторию (она построена у меня амфитеатром) и произнести стереотипное: “В прошлой лекции мы остановились на...”, как фразы длинной вереницей вылетают из моей души и – пошла писать губерния! Говорю я неудержимо быстро, страстно и, кажется, нет той силы, которая могла бы прервать течение моей речи. Чтобы читать хорошо, то есть нескучно и с пользой для слушателей, нужно, кроме таланта, иметь еще сноровку и опыт, нужно обладать самым ясным представлением о своих силах, о тех, кому читаешь, и о том, что составляет предмет твоей речи. Кроме того, надо быть человеком себе на уме, следить зорко и ни на одну секунду не терять поля зрения.

Хороший дирижер, передавая мысль композитора, делает сразу двадцать дел: читает партитуру, машет палочкой, следит за певцом, делает движение в сторону то барабана, то валторны и проч. То же самое и я, когда читаю. Предо мною полтора лица, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя – победить эту многоликую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания, то она в моей власти. Другой мой противник сидит во мне самом. Это – бесконечное разнообразие форм, явлений и законов и множество ими обусловленных своих и чужих мыслей. Каждую минуту я должен иметь ловкость выхватывать из этого громадного материала самое важное и нужное и так же быстро, как течет моя речь, облекать свою мысль в такую форму, которая была бы доступна разумению гидры и возбуждала бы ее внимание, причем надо зорко следить, чтобы мысли передавались не по мере их накопления, а в известном порядке, необходимом для правильной компоновки картины, какую я хочу нарисовать. Далее я стараюсь, чтобы речь моя была литературна, определения кратки и точны, фраза возможно проста и красива. Каждую минуту я должен осаживать себя и помнить, что в моем распоряжении имеется только час и сорок минут. Одним словом, работы немало. В одно и то же время приходится изображать из себя и ученого, и педагога, и оратора, и плохо дело, если оратор победит в вас педагога или ученого или наоборот.

Читаешь четверть, полчаса и вот замечаешь, что студенты начинают поглядывать на потолок, на Петра Игнатьевича, один полезет за платком, другой сядет поудобнее, третий улыбнется своим мыслям... Это значит, что внимание утомлено. Нужно принять меры. Пользуясь первым удобным случаем, я говорю какой-нибудь каламбур. Все полтора лица широко улыбаются, глаза весело блестят, слышится ненадолго гул моря... Я тоже смеюсь. Внимание освежилось, и я могу продолжать.

4. Прочитайте та проаналізуйте наведений епізод “Остап і Еллочка” з роману І.Ільфа і Є.Петрова “Дванадцять стільців”, підготувавши аргументовані відповіді на такі питання:

• Як Остап досягає своєї мети? Які засоби впливу він використовує?

• Як швидко Остап зорієнтувався в ситуації спілкування та зрозумів, ким є його співрозмовниця?

• З чого він починає? Якою є реакція Елочки?

• Як прозвучала перша згадка про справу? Чи називає Остап конкретну причину своєї появи?

• Отже, яким є перший спосіб впливу на співрозмовницю і якими є результати цього впливу?

• Як Остап подає пропозицію продати стілець?


• Який спосіб суто мовленнєвого впливу обирає Остап?

• Що виявилось вирішальним: слова чи дії? Якою була реакція Елочки?

• Як виражено “формулу згоди” і як скористався згодою Остап?

• Комунікабельною чи некомунікабельною людиною є Остап? А Еллочка? Доведіть головну тезу.

• Як комунікативний намір Остапа визначає вибір чи зміну способів впливу на співрозмовницю? Як співвідносяться стратегія і тактика мовленнєвої поведінки героя?

 Остап постукав у двері, зовсім не думаючи, під яким приводом він увійде. Для розмов з дамочками він вважав за краще натхнення.

– Ого? – запитали за дверима.

– Маю до вас справу, – одказав Остап.

Двері відчинились. Остап пройшов у кімнату, яку могла обставити тільки істота з уявою дятла. На стінах висіли кінолістівки, лялечки й тамбовські гобелени. На цьому строкатому тлі, від якого рябіло в очах, важко було помітити крихітну господиню кімнати. На ній був халатик, перероблений з товстовки Ернеста Павловича й облямований загадковим хутром.

Остап одразу зрозумів, як поводитись у світському товаристві. Він заплющив очі й ступив крок назад.

– Прекрасне хутро! – скрикнув він.

– Жартуете! – сказала Еллочка ніжно. – Це мексиканський тушкан.

– Бути цього не може. Вас ошукали. Вам дали далеко краще хутро. Це шанхайські барси. Безумовно! Барси! Я пізнаю їх по

відтінку. Бачите, як хутро грає на сонці!.. Изумруд! Изумруд!

Еллочка сама фарбувала мексиканського тушкана зеленою аквареллю, і тому похвала вранішнього відвідувача була їй особливо приємна.

Не даючи господині отямитись, великий комбінатор вивалив усе, що чув коли-небудь про хутра. Після того заговорили про шовк, і Остап обіцяв подарувати чарівній господині кількасот шовкових коконів, нібито привезених йому головою ЦВК Узбекистану.

– Ви – парніша знаменитий, – зауважила Еллочка після перших хвилин знайомства.

– Вас, звичайно, дивує ранішній візит незнайомого мужчини?

– Хо-хо!

– Але я до Вас в одній делікатній справі.

– Жартуєте!

– Ви вчора були на аукціоні і справили на мене надзвичайне враження.

– Хамите!

– Ну, що ви! Хамити такій чарівній жінці жорстоко.

– Жах!

Розмова тривала далі в такому ж напрямі, з чудесними, однак, у деяких випадках плодами. Але компліменти Остапа раз у раз ставали безбарвніші й коротші. Він помітив, що другого стільця в кімнаті не було. Довелося намацувати слід. Пересипаючи свої запитання барвистими східними лестощами, Остап дізнався про події, що стались учора в Елоччинім житті.

“Нове діло, – подумав він, – стільці розповзаються, як таргани”.

– Люба панночко, – несподівано сказав Остап, – продайте мені цей стілець. Він мені дуже подобається. Тільки ви з вашим жіночим почуттям могли вибрати таку річ. Продайте, голубонько, я вам дам сім карбованців.

– Хамите, парнишо, – лукаво сказала Еллочка.

– Хо-хо, – втовкмачував Остап.

“З нею треба інакше, – вирішив він, – запропонуємо піти на обмін”.

– Ви знаєте, в даний момент у Європі й у найкращих домах Філадельфії поновили старовинну моду – розливати чай через ситечко. Надзвичайно ефектно й дуже елегантно.

Еллочка насторожилась.

– До мене якраз знайомий дипломат приїхав із Відня й привіз у подарунок. Кумедна річ.

– Мабуть, знаменито, – зацікавилась Еллочка.

– Ого! Хо-хо! Давайте обміняємось. Ви мені – стілець, а я вам – ситечко. Хочете?

І Остап витяг з кишені маленьке позолочене ситечко.

Сонце качалось у ситечку, як яйце. По стелі стридали зайчики. Несподівано засіяв темний куток кімнати. На Еллочку річ справила таке різке враження, яке справляє стара банка з-під консервів на людоїда племені Мумбо-Юмбо. В таких випадках людоїд кричить на повен голос. Еллочка ж тихо застогнала.

– Хо-хо!

Не давши їй опам'ятатись, Остап поклав ситечко на стіл, узяв стілець і, дізнавшись у чарівної жінки адресу чоловіка, галантно розпрощався (*пер. укр. мовою М.Пилинської*).


5. Прочитайте і проаналізуйте наведений з комедії М.Гоголя "Ревізор" епізод – першу зустріч Городничого з Хлестаковим (дія II, ява VIII). Дайте аргументовані відповіді на запитання, здійснивши риторичний аналіз тексту:

- Які особливості ситуації спілкування (з урахуванням контексту I і II актів п'єси) визначають мовленнєву поведінку партнерів, насамперед – розуміння (нерозуміння) один одного?

- Якими є комунікативний намір (стратегія) Городничого, етапи його реалізації (зміни тактики) та комунікативний намір Хлестакова?

- Як відбувається зміна комунікативного лідера, перехід ініціативи? Які вербальні й невербальні засоби, використані учасниками спілкування, забезпечують цей перехід, зокрема інтонаційні засоби?

- Якими є умови ефективності (неефективності) ведення діалогу, використання засобів впливу на партнера?

 (*Городничий, увійшовши, зупиняється. Обидва з переляком дивляться кілька хвилин один на одного, витріщивши очі.*)

Городничий (*трохи підбадьорившись та простягнувши руки по швах*). Бажаю доброго здоров'я.

Хлестаков (*вклоняється*). Моє шанування.

Городничий. Вибачте.

Хлестаков. Та нічого...

Городничий. Обов'язок мій, як градоначальника цього міста, дбати про те, щоб проїжджим і всім благородним людям ніяких утисків...

Хлестаков (*спочатку трохи заїкується, але накінець говорить голосно*). Та що ж робити?.. Я не винен... Я, їй-богу,

сплачу... Мені вишлють із села. (*Бобчинський виглядає з дверей*). Він більше винен: яловичину мені подає таку тверду, як колода; а суп – він чорт знає, чого хлюпнув туди! – я мусив вилити його за вікно. Він мене морить голодом ці дні... чай такий дивний: смердить рибою, а не чаєм. За що ж я... От новина!

Городничий (*торопіючи*). Вибачте, я, бігме, не винен. На базарі в мене яловичина завжди добра. Привозять холмогорські купці, люди тверезі й поведінки хорошої. Я вже й не знаю, звідки він бере таку. А коли що не так, то... Дозвольте мені запропонувати вам переїхати зі мною на іншу квартиру.

Хлестаков. Ні, не хочу! Я знаю, що значить на іншу квартиру: тобто – в тюрму. Та яке ви маєте право? Та як ви смієте? Та ось я... Я служу в Петербурзі! (*Бадьоритьсья*). Я, я, я...

Городничий (*набік*). О, господи ти боже, який сердитий! Про все дізнався, все розказали прокляті купці!

Хлестаков (*хоробряться*). Та от ви хоч тут з усією своєю командою – не підю. Я просто до міністра! (*Стукає кулаком по столу*). Що ви? Що ви?

Городничий (*виструнчившись і тремтячи всім тілом*). Згляньтеся, не занепастьте! Дружина, діти маленькі... Не зробіть нещасною людину.

Хлестаков. Ні, я не хочу. От іще! Мені яке діло? Через те, що у вас жінка й діти, я повинен іти в тюрму, от прекрасно! (*Бобчинський виглядає в двері й злякано ховається*). Ні, дякую красно, не хочу.

Городничий (*тремтячи*). Через недосвідченість, їй-богу, через недосвідченість. Брак статків... Самі з вашої ласки поміркуюте: казенної платні не вистачає навіть на чай та цукор. Якщо ж і були хабарі, то тільки дрібниця: до столу чого-небудь та на пару одержин. Що ж до унтер-офіцерської вдови, яка живе з купецтва, яку я нібито висік, то це наклеп. Це вигадали лиходії мої; це такий народ, що на життя моє ладні замах учинити.

Хлестаков. Та що? Мені нема ніякого діла до них... (*У задумі*). Я не знаю, однак, навіщо ви говорите про лиходіїв або про якусь унтер-офіцерську вдову... Унтер-офіцерська дружина зовсім інше, а мене ви не смієте висікти, до цього вам далеко... От іще! Диви який! Я заплачу, заплачу гроші, але в мене тепер немає. Я тому й сиджу тут, що в мене нема ні копійки.

Городничий (*набік*). О, тонка штука! Ач, куди метнув! Якого туману напустив! Розбери, хто хоче! Не знаєш, з якого боку й узятися. Ну, та вже спробувати, хай там що! Хай буде, що буде, спробувати на щастя. (*Вголос*). Якщо ви справді маєте потребу в грошах або в чому іншому, то я готовий служити цю хвилину. Мій

обов'язок – допомагати проїжджим.

Хлестаков. Дайте, дайте мені позичково! Я зараз-таки розплачусь із трактирником. Мені б тільки карбованців із двісті або хоч навіть і менше.

Городничий (підносячи папірці). Рівно двісті карбованців, хоч і не трудіться лічити.

Хлестаков (беручи гроші). Найширше дякую. Я вам тієї ж миті пришло їх із села... у мене це враз... Я бачу, ви благородна людина... Тепер інша справа.

Городничий (набів). Ну, славу богу! Гроші взяв. Справа, здається, піде тепер гаразд. Я таки йому, замість двохсот, чотириста всунув.

Хлестаков. Гей, Йосипе! (Йосип входить). Поклич сюди трактирного слугу! (До городничого і Добчинського). А чого ж ви стоїте? Зробіть ласку, сідайте! (До Добчинського). Сідайте, прошу вас!

Городничий. Нічого, ми й так постоїмо.

Хлестаков. Зробіть ласку, сідайте! Я тепер бачу цілковиту відвертість вашої вдачі й привітність; а то, скажу вам, я вже думав, що ви прийшли для того, щоб мене... (До Добчинського). Сідайте! (Городничий і Добчинський сідають. Бобчинський виглядає в двері й прислухається).

Городничий (набів). Треба бути сміливішим. Він хоче, щоб вважали його інкогнітом. Гаразд, вдамо й ми дурника, прикинемось, ніби зовсім і не знаємо, що він за людина. (Вголос). Ми, проходжуючись у справах службових, от із Петром Івановичем Добчинським, тутешнім поміщиком, зайшли навмисне до готелю, щоб дізнатися, чи добре тут утримують проїжджих, бо не так, як інший городничий, якому ні до чого діла нема; ні, я, крім служби, ще з християнської чоловічілюбності хочу, щоб усякого смертного добре приймали, – і от наче в нагороду випадок дав таке приємне знайомство.

Хлестаков. Я теж сам дуже радий. Без вас я, скажу по правді, довго б просидів тут: зовсім не знав, чим заплатити.

Городничий (набів). Еге ж, розкажуй, не знав, чим заплатити! (Вголос). Чи наслідуюся спитати: куди і в які місця їхати зволите?

Хлестаков. Я їду в Саратовську губернію, у власне село.

Городничий (набів, з обличчям, що набирає іронічного виразу). У Саратовську губернію! Га? І не почервоніє! О, та з ним бережи вуха! (Вголос). За добре діло зволити взятись. Адже от про дорогу: кажуть, з одного боку, неприємності щодо затримки з кіннями, але, з другого боку – розвага для ума. Адже ви, гадаю, більше для власної приємності їдете?

Хлестаков. Ні, батечко мене викликає. Розсердився старий, що досі нічого не вислужив у Петербурзі. Він гадає, що так от приїхав, та зараз тобі Володимира в петлицю й дадуть. Ні, я б послав його самого поштовхатися в канцелярію.

Городничий (набік). Прошу подивитись, яку ману пускає! І старого батька приплів! (Уголос). І на довгий час зволите їхати?

Хлестаков. Направду, не знаю. Адже мій батько впертий і дурний, старий шкарбун, як колода. Я йому просто скажу: як хочете, я не можу жити без Петербурга. За що ж, справді, я повинен занাপастити вік з мужиками? Тепер не ті потреби; душа моя прагне освіти.

Городничий (набік). Добре зав'язав вузлика! Бреше, бреше – і ніде не обірветься! А який же непоказний, низенький, здається, нігтем би придушив його. Ну, та зажди, ти в мене проговоришся. Я тебе вже примушу більше розказати! (Уголос). Справедливо зволити сказати. Що можна зробити в глушині? Адже от хоч би тут: ночі не спиш, стараєшся для вітчизни. Не жалієш нічого, а нагорода невідомо ще коли буде. (Оглядає кімнату). Здається, ця кімната трохи вогка?

Хлестаков. Кепська кімната, і блошиці такі, яких я ніде ще не бачив: як собаки кусають.

Городничий. Скажіть! такий освічений гість і терпить – від кого ж? Від якихось нікчемних блошиць, що їм і на світ не слід би родитися. Начебто й темно в цій кімнаті?

Хлестаков. Так, зовсім темно. Хазяїн завів звичку не давати свічок. Іноді щось хочеться зробити, почитати, або спаде фантазія річ якусь написати; не можу – темно, темно.

Городничий. Насмілюсь прохати вас... але ні, я недостойний...

Хлестаков. А що?

Городничий. Ні-ні, недостойний, недостойний.

Хлестаков. Та що ж таке?

Городничий. Я б не насмілився... У мене в будинку є чудесна для вас кімната, світла, затишна... Але ні, почуваю сам, це вже надто велика честь... Не прогнівайтесь. Йй-богу, від щирої душі запропонував.

Хлестаков. Навпаки, будь ласка, я з радістю; мені значно приємніше в приватнім домі, ніж у цьому шинку.

Городничий. А який я радий буду! А вже як дружина зрадіє. Така вже в мене вдача: гостинність з самого дитинства; надто ж коли гість освічена людина. Не подумайте, щоб я казав це з лестошів. Ні, не маю цієї вади, від щирої душі говорю.

Хлестаков. Сердечно дякую. Я сам теж – я не люблю людей дволикх. Мені дуже подобається ваша відвертість і привітність, і я б, скажу правду, більше б нічого не вимагав, як тільки виявляй мені відданність і повагу, повагу й відданність.

6. Поясніть, що означає поняття **ефект першого враження**, і сформулюйте поради, як його досягти в позитиві.

7. Прокоментуйте функції та зазначте сфери використання **різних прийомів активізації уваги слухачів, як-от:** риторичне запитання; зачитування газетних заголовків (або назв статей) з визначеної проблеми; драматизація; співставлення всіх “за” і “проти”; згадка про цікаву пригоду з минулого чи сучасного; експресія; внесення елементу неформальності; прогнозування; провокація; несподівана інформація; гіперболізація; наведення цитат, максимів, афоризмів, прислів'їв та приказок; подання незвичних (дивних) пропозицій; наведення історичного епізоду або епізоду з особистого життя; апеляція до авторитету; “провокація”.

8. Схарактеризуйте та проілюструйте прикладами найтипівіші прийоми активізації уваги слухачів на судових процесах, ділових нарадах і зборах, наукових конференціях.

9. Спрогнозуйте можливість використання риторичних запитань, газетних заголовків, прийому драматизації для посилення уваги слухачької аудиторії, перед якою ви виступатимете з питань дитячої та підліткової злочинності.

10. Прочитайте фрагмент промови та з'ясуйте, хто є за фахом оратор і яким прийомом посилення уваги слухачів він скористався. Назвіть ситуації спілкування, в яких доцільно застосовувати цей метод.

☐ Шановні батьки! Мене вкрай вражає ваша безтурботність. Ваші діти можуть, принаймні один із десяти, стати наркоманами і як наслідок цього – розорити вас, стати злочинцем. І навіть якщо це не станеться з вашим сином чи донькою, то все одно ви будете втягнуті в рішення цієї проблеми: хворітиме син сусіда, а сплачувати за лікування будете ви, і немалі гроші. Бо матеріальний фонд соціального забезпечення не зростає так відчутно, як збільшується кількість дітей, що захворіли на “білу смерть”. Чим більше наркоманів, тим дорожчими стають пігулки від кашлю, а звідси байдужість до проблеми наркоманії – це спустошення гаманців. Ось чому незалежно від того, чи є ви батьками хворої дитини, чи ваші діти є здоровими, ви маєте бути життєво

зацікавленими в організації профілактики й запобіганні розповсюдженню цієї “білої смерті” у великому помешканні, у під’їзді, будинку, школі, де вчаться діти, у місті, області – всюди. І пам’ятайте: чим солодшим є життя вашої дитини, чим менше ви уваги приділяєте їй, чим більше вона предоставлена сама собі, тим вірогіднішою стане її бажання відчуту дію наркотиків (з газети). ♪

11. З’ясуйте, про які прийоми активізації уваги слухачів ідеться та за яких ситуацій спілкування ними доцільно скористатися юристові, управлінцю, політику, журналісту.

- Першими фразами промови на короткий час викликаємо у слухачів реакцію незгоди із висловлюваною інформацією. Пізніше пропонуємо конструктивні й обґрунтовані висновки, уточнюємо думки і власну точку зору. ♪

- Початок промови готуємо з “ефектом збудження”, наводячи несподівану, невідому для слухачів інформацію, а також оригінальні формулювання. ♪

- Ми використовуємо спочатку перебільшення, щоб виявити, з одного боку, причинно-наслідкові й умовно-наслідкові взаємозв’язки між подіями, процесами, явищами; з іншого боку, поведінки слухачів; потім чітко, без перебільшень, викладаємо свою позицію з обговорюваної проблеми. ♪

12. Обґрунтуйте силу так званих “дрібниць”, які набувають вирішального значення у встановленні й посиленні контакту між мовцем і слухачською аудиторією.

- Оперувати простими, зрозумілими й переконливими поняттями, шукати і знаходити найточніші відтінки поняття й адекватно передавати словами.

- Обирати той спосіб і темп аргументування, який відповідатиме особливостям темпераменту слухачів.

- Коректно аргументувати, залучаючи для переконання аргументи, які є прийнятними для цієї аудиторії й не порушують етику спілкування.

- Уникати неясних, неконкретних висловлювань і формулювань, які ускладнюють аргументування й розуміння.

- Намагатись унаочнювати свої докази, умовиводи, думки та ідеї.

13. Прокоментуйте в контексті професійної діяльності менеджера, перекладача, юриста, журналіста наведений епізод з життя Мікеланджело та проілюструйте прикладами.

Одного разу аматор спостерігав, як геніальний італійський художник Мікеланджело підправляв то одну, то іншу деталь на своїй картині. Насамкінець здивований глядач вигукнув: “Усе, що ти зараз змінив, – це дрібниці!”. На це художник відповів: “Звичайно, це дрібниці. Але ці дрібниці завжди ведуть до вдосконалення, а досконалість, безумовно, не є дрібницею”.

14. З'ясуйте, яких із наведених фраз слід уникати мовцеві й чому. Визначте найоптимальніші початки фраз для активізації уваги слухачів.

<ul style="list-style-type: none"> •Ви маєте все ж таки визнати... •Я дійшов такого висновку... •Для мене є цікавим... •Коли-небудь ви зрозумієте, що... •Я вважаю, що... •Ви, безумовно, ще про це не думали... •Хоча вам це й невідоме... •Я вам допоможу... •Зараз я вам, нарешті, доведу і це... •Найвірогідніше, що ви про це не чули... 	<ul style="list-style-type: none"> •Чи не думаєте ви, що... •Вам буде цікаво дізнатися, що... •Ваше питання полягає у тому, що... •Чи згодні ви з тим, що... •Чи не задумувалися ви, що... •Вам, безумовно, цікаво, що... •Як ви знаєте, ... •Ви зможете досягти... •Зараз ви зможете переконатись у ... •Ви, мабуть, уже про це чули
---	---

15. Перекладіть українською мовою наведений вислів В.Ключевського та проілюструйте його прикладами. З'ясуйте роль наочності і технічних засобів доведення у роботі юриста, менеджера.

Развивая мысль в речи, надо сперва схему ее вложить в ум слушателя, потом в наглядном сравнении предьявить ее воображению и, наконец, на мягкой лирической подкладке осторожно положить ее на слушающее сердце, и тогда слушатель – Ваш военнопленный – и сам не убежит от Вас, даже когда Вы отпустите его на волю.

16. Прокоментуйте в контексті завдань судової та ділової риторики твердження відомого американського ораторознавця Ф.Снелла про роль і значення встановлення контакту зі слухачами.

Перші речення за значущістю можна порівняти зі стуком торговельного агента у ваші двері – й те, й інше має бути цілеспрямованим, позитивним, цікавим. Інакше на вас чекає невдача.

2.3.2. Сутність діалогічності монологу та способи ведення діалогу і полілогу

1. Схарактеризуйте **роль і значення складників комунікативної ситуації у професійному спілкуванні** (індивідуальному – діалозі, груповому – полілозі, публічному): а) обставин (ситуація, за якої відбувається спілкування); б) стосунків між комунікантами (ступінь їх знайомства, спільність інтересів тощо); в) мовленнєвого наміру; г) характеру реалізації самого акту спілкування (виникнення стимулів до подальшого розгортання висловлювання).

2. З'ясуйте, чим суттєво відрізняються індивідуальне, групове й публічне спілкування, звернувши увагу на такі параметри, як мета, природа і характер (формальне, неформальне) спілкування, кількість партнерів та їх комунікативні ролі.

3. Проаналізуйте характер стосунків між комунікантами і кваліфікуйте в результаті цього характер спілкування (формальне чи неформальне), запропонувавши фінали речень-тверджень.

а) Публічне спілкування є ...?

б) Спілкування керівника й підлеглого є ...?

в) Спілкування міліціонера й пішохода, що порушив правила дорожнього руху, є ...?

г) Бесіда матері з сином є ...?

д) Обговорення з колегою теми наукової доповіді є ...? ☐

4. Відомо, що висловлювання думок при спілкуванні може відбуватися у формі непередбаченої (спонтанної) або передбаченої промови. Проілюструйте переконливими прикладами спонтанне та передбачене мовлення в освітянській і діловій сферах.

5. Підтримайте або спростуйте, наводячи достатні й переконливі аргументи, твердження, що **монолог – це усичений діалог**.

6. Поясніть, як ви розумієте поняття **діалогічність монологу**. Проілюструйте переконливими прикладами свою думку.

6.2.7. ✎ Проаналізуйте свій монолог або монолог однокурсника під час семінарського заняття, колоквіуму, іспиту, заліку тощо за **основними характеристиками монологічного мовлення**: а) безперервність (монолог не обмежується однією фразою, а являє собою надфразову єдність певного обсягу); б) послідовність, логічність у викладі думок (висловлювання розвиває ідею, уточнює, доповнює, обґрунтовує її);

в) відносна смислова завершеність; г) комунікативна скерованість висловлювання; д) тематика; е) синтаксична ускладненість (переважання синтаксично повних структур, різноструктурність речень, обмеженість еліпсів, відсутність емоційно-оцінних вигуків).

8. Проілюструйте різновиди монологічного мовлення яскравими прикладами з юридичної літератури різних стилів і жанрів та доповніть відповідно таблицю “Види монологічного мовлення”.

Види монологічного мовлення

Вид монологу	Ознаки монологу	Ілюстрація
Опис (портрету людини, помешкання, місця пригоди, події тощо)	а) конкретний або узагальнений; б) перелік ознак і якостей (наближається до характеристики); в) використання номінативних речень	???
Розповідь	а) динамічність оповіді; б) дійсність представляється у процесі зміни й розвитку, як ланцюжок взаємопов'язаних дій та станів; в) використання складних (складносурядних, складнопідрядних, безсполучникових) речень	???
Розмірковування	а) є вихідна теза або, навпаки, висновок, якого дійшли під час розмірковування; б) наявність різних цілей: дати обґрунтування діям, виявити їх причиновий зв'язок; підтримати тезу (висновок) або аргументовано спростувати; в) переважне використання складнопідрядних речень із підрядними мети, причини, наслідку, умови	???

9. Складіть тези монологу за темою “Українська Правнича Фундація” у формі опису та розмірковування і виголосіть його перед однокурсниками. Оцініть своє мовлення з урахуванням реакції і вражень слухачів.

10. Проілюструйте прикладами наведені **специфічні особливості діалогу як форми соціально-мовленнєвої взаємодії**: а) мовленнєве ціле у формі діалогічної єдності формується двома співрозмовниками: учасники діалогу по черзі виконують роль то слухача, то мовця; б) активне використання мимики, жестів, рухів; в) емоційність та експресивність; г) у рамках одного мовленнєвого акту поєднуються реценція (сприйняття мови слухача) і репродукція (промовляння почутого у внутрішній мові); д) відсутність часу на підготовку відповіді; е) здатність не тільки реагувати на репліку, але й ініціативно продовжувати спілкування; є) спільна для мовця й слухача ситуація; ж) менша синтаксична складність (у порівнянні з монологом); з) широке застосування стереотипів, штампів, словесних формул.

11. Доведіть, чому в умовах природного спілкування монолог у чистому вигляді трапляється вкрай рідко, а репліки діалогу інколи розгортаються так, що набувають великих обсягів.

12. Прокоментуйте твердження В.Ключевського: **“Слухачів, що сидять у залі, можна порівняти лише з голодними гостями, які дивляться на вас”**.

13. Назвіть спільне й відмінне між монологом і діалогом, схарактеризувавши їх за цілями, функціями, характером.

14. Відомо, що діалогічна єдність являє собою поєднання реплік (опорної і реактивної), що характеризуються структурною, семантичною та інтонаційною завершеністю. Наведіть приклади двочленних і багаточленних діалогічних єдностей з фахової діяльності.

15. Проілюструйте прикладами з навчального процесу **різні види двочленних діалогічних єдностей**: а) запитання → відповідь; б) запитання → контрзапитання; в) інформація → запитання; г) повідомлення → репліка → підтримка або доповнення; д) спонукання → повідомлення; е) спонукання → запитання.

16. Відомо, що за характером комунікативної установки (на повідомлення чи на висловлювання власного ставлення до повідомлюваного) **діалоги** розподіляються на 2 види: **диктальні** (мета – повідомлення й одержання інформації, з'ясування, уточнювання, пошук невідомого) й **модальні** (одномодальні – діалоги погодження, унісону; різномодальні – діалоги спору, полеміки). З'ясуйте, в яких професіях переважають диктальні, а в яких – модальні діалоги. Наведіть приклади.

17. Наведіть власні приклади **одномодальних** ("унісон") і **різномодальних** ("полеміка") **діалогів** та з'ясуйте відмінне між ними за структурою, обсягом, мовним оформленням.

18. Проілюструйте прикладами з навчального процесу такі види діалогу: а) обмін інформацією; б) запит інформації чи її уточнення, доповнення; в) планування спільних дій; г) обмін враженнями, точками зору; д) спір, полеміка. З'ясуйте, які з цих видів діалогу і чому переважають на практичних заняттях з фахових дисциплін.

19. Складіть діалоги, метою реактивних реплік яких є: а) погодження з пропозицією; б) непогодження з почутим; в) прохання уточнити повідомлення; г) доповнення, уточнення почутого; д) обґрунтування почутого; е) висловлення подяки, співчуття; є) спростування почутого; ж) прохання поради, пропозиції.

20. Узагальніть свої знання з монологу й діалогу та сформулюйте вимоги до вмінь і навичок мовців під час монологічного мовлення та діалогічного спілкування. З'ясуйте спільне та відмінне. Доповніть назвою й належною інформацією наведену таблицю. ☒

<i>Вид мовлення</i>	<i>Уміння й навички мовця</i>
Монолог	<ul style="list-style-type: none"> • Висловлювати відносно завершену думку, яка має комунікативну скерованість • Логічно розгортати думку, пояснювати її, ілюструвати • Логічно розмірковувати, зіставляти, порівнювати, аналізувати, узагальнювати • Висловлюватися достатньо нормативно на фонетико-інтонаційному і лексико-граматичному рівнях мови спілкування
Діалог	???

21. Розкажіть про обрану професію у формі монологу та уявного діалогу. Визначте доречність використання певних слів, конструкцій, фраз у тексті монологу й діалогу.

22. Уявіть, що до вашої навчальної групи завітав журналіст. Спрогнозуйте ймовірні його запитання про роль риторичної освіченості у професійній діяльності та запропонуйте відповіді.

23. Відрекомендуйтеся докторові наук, професорові, за підручниками й посібниками якого ви вивчаєте певну галузь, але особисто з ним не знайомі та ніколи не зустрічалися. Змодельуйте уявний діалог із ним про риторичну компетентність науковця.

24. Ознайомтеся з тестом, що допоможе вам визначити свій рівень комунікабельності, без якої ускладнюється спілкування. Дайте відповіді на поставлені запитання, використовуючи три варіанти: "Так" (2 бали), "Інколи" (1 бал), "Ні" (0 балів).

Запитання	Так	Інколи	Ні
У Вас має відбутися ординарна чи ділова зустріч. Чи вибиває Вас із колії її очікування?			
Чи не відкладаєте Ви візит до лікаря до того моменту, коли вже буде зовсім погано?			
Чи викликає у Вас збентеження або незадоволення доручення виступати з доповіддю, повідомленням, інформацією на певному засіданні?			
У Вас передбачається відрядження до міста, де Ви ніколи не бували. Чи докладете Ви максимальних зусиль, аби уникнути цього відрядження?			
Чи любите Ви ділитися своїми переживаннями з кимось?			
Чи роздратовує Вас те, що незнайомиць на вулиці звертається до Вас із проханням (показати дорогу, назвати час, відповіді на питання)?			
Чи вірите Ви, що існує проблема "батьків і дітей" і що людям різних поколінь важко розуміти одне одного?			
Чи посоромитесь Ви нагадати знайомому, що він забув Вам повернути гроші, які позичив декілька місяців тому?			
У кав'ярні (їдальні) Вам подали явно недоброякісну страву. Чи промовчите Ви, лише сердито відсунувши тарілку?			
Опинившись сам на сам із незнайомою людиною, Ви не вступите з нею в бесіду та будете вважати за обтяжливе, якщо вона заговорить першою. Чи це так?			

Вас жахає будь-яка довга черга, де б вона не була (в магазині, бібліотеці, банкоматі). Ви скоріше відмовитесь від черги, ніж станете у її кінець і будете нудьгувати в очікуванні?			
Чи боїтеся Ви брати участь у будь-якій комісії для розгляду конфліктної ситуації?			
У Вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінювання творів літератури, мистецтва, культури і ніяких “чужих” думок Ви не поділяєте. Чи це так?			
Почувши десь у кулуарах явно помилкову точку зору з добре відомого Вам питання, чи промовчите Ви?			
Чи викликає у Вас прикрість чиєсь прохання допомогти розібратися в тому чи іншому складному питанні або навчальній темі?			
Чи охочіше Ви викладаєте свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій формі, ніж в усній?			

Результат:

30-32 бали. З усього видно, що Ви некоммунікбельні і це є Ваша біда, оскільки страждаєте від цього більш за все Ви самі. Але й Вашим близьким є нелегко. На Вас важко покластись у справі, яка вимагає групових зусиль. Намагайтеся бути товариським, контролюйте себе.

25-29 балів. Імовірно за все, Ви неговірки, надаєте перевагу самотності, і тому у Вас, мабуть, мало друзів. Нова робота і необхідність нових контактів якщо не змушують Вас панікувати, то надовго виводять із рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте незадоволені собою. Але це не обмежується тільки таким невдоволенням: Ви можете змінити свій характер. Хіба так не буває, коли при сильному захопленні чимось/кимось Ви “раптом” виявляєте повну “коммунікбельність”?

19-24 бали. Ви певною мірою комунікабельні, у знайомій обстановці почуваетесь впевнено. Нові проблеми Вас не лякають, однак із новими людьми сходитеся з побоюванням, у суперечках і диспутах берете участь з небажанням. У Ваших висловлюваннях інколи забагато сарказму (без будь-яких на те підстав). Цих недоліків можна позбутися.

14-18 балів. Ви досить комунікабельні! Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, достатньо терплячі у спілкуванні з іншими, обстоюєте свою точку зору без запальності. Без неприємних переживань ідете на зустріч з новими людьми. У той же час не любите галасливих компаній, екстравагантні витівки й багатослів'я викликають у Вас роздратування.

9-13 балів. Ви дуже товариські, допитливі, говірки, любите висловлюватися з різних питань, що інколи дратує оточуючих. Охоче знайомитеся з новими людьми, ніколи не відмовляєте у проханні, хоча не завжди можете його виконати. Буває, запалюєтесь, але швидко заспокоюєтесь. Чого Вам бракує, так це посидючості, терпіння й відваги при зіткненні з серйозними проблемами. При бажанні, однак, Ви зможете примусити себе не відступати.

4-8 балів. Ви, як говорять росіяни, – “рубаха-парень”, а Вашій товариськості можна позаздрити. Ви завжди в курсі всіх справ. Любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у Вас нудьгу. Охоче берете слово з будь-якого питання, навіть якщо маєте про нього поверхове уявлення. Всюди почуваете себе як “у своїй тарілці”. Беретесь за будь-яку справу, хоча далеко не завжди можете успішно її завершити. З цієї причини керівник і колеги ставляться до Вас із деяким побоюванням. Чи не є це найголовнішою проблемою для Вас?

3 бали і менше. Ваша комунікабельність набуває небезпечного характеру. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтесь у справи, які Вас зовсім не стосуються, беретесь судити про проблеми, в яких зовсім некомпетентні. З власної волі чи ні Ви нерідко буваєте причиною різного роду конфліктів. Вам необхідно зайнятися самовихованням.

25. Участь у діалозі нерідко вимагає власного ставлення до висловлюваного або почутого, в чому допомагають доречні до ситуації мовлення вставні слова й конструкції. Ознайомтеся з наведеною таблицею “Типологія вставних конструкцій” і спробуйте про одну й ту ж подію розказати спочатку впевнено, переконливо, з посиланням на джерело повідомлення, а потім – невпевнено, використовуючи відповідні вставні слова, словосполучення, речення.

Типологія вставних конструкцій

№ з/п	Значення вставних конструкцій	Приклади
1.	Упевненість	безперечно, безумовно, безсумнівно, справді, розуміється, звичайно
2.	Непевненість	може, мабуть, можливо, певно, здається, й(і)мовірно, очевидно
3.	Різні почуття	на жаль, на лихо, на щастя, на диво, чого доброго, на превелику біду
4.	Джерело повідомлення	на думку (кого?)...; за словами (кого?)...; як кажуть, думаю, за повідомленням (кого? чого?)...; за теорією (кого?)...; за визначенням (кого?)...; по-моєму, на наш погляд...
5.	Зв'язок думок, послідовність викладу чи його завершення	по-перше, по-друге, по-третє, між іншим, до речі, втім, відтак, нарешті, отже, таким чином, наприклад
6.	Характер висловлення або способи оформлення думок	коротше кажучи, іншими словами, так би мовити, можна сказати
7.	Привертання уваги співрозмовника	пам'ятаєте, знаєте, розумієте, уявіть собі, даруйте, пробачте на слові, чуєш, бач, бачте

26. Відомо, що саме в монологічності найяскравіше виявляється вплив судової промови: промови прокурора й адвоката скеровані на переконання суддів, а також сприяють правовому вихованню присутніх у залі суду громадян. Разом із тим **судова промова є частиною діалогу, який ведеться між прокурором та адвокатом упродовж усього судового процесу: діалог виявляється в дослідженні матеріалів справи з точки зору обвинувачення й захисту, в поданні клопотань, а завершується в судових дебатах, коли визначаються, аргументуються точки зору процесуальних супротивників. Звернення до суду, обґрунтування визначеної кваліфікації тієї чи іншої обставини призводять до необхідності відтворити й оцінити (спростувати або прийняти) думки органів досудового розслідування, підсудного, потерпілого, свідків і формують**

діалогічність монологічної судової промови. Отже, юристи розглядають діалогічність як основну ознаку судової промови, якщо вона (ознака) зв'язана з її (промови) переконливим характером і виявляється у використанні:

а) дієслів, що спонукають до дії (Зверніть увагу на...);

б) лекторського “МИ”, що допомагає об'єднати оратора та склад суду у процесі пошуку істини (Ми вважаємо, що суд правильно поставиться до свідчень мого підзахисного...);

в) питань, що встановлюють контакт (Панове судді, хіба Петренко погано характеризується?);

г) питань, що інтриguють (І що ж відбувається далі?...);

д) авторських запитань (Що ж мені хочеться сказати?).

Доповніть прикладами різні форми вияву внутрішньої якості судової промови – її діалогічності.

27. Прослухайте уважно судові дебати та проаналізуйте промови прокурора й адвоката за ознакою діалогічності.

28. Назвіть та схарактеризуйте приклади публічного діалогу, який останніми роками набув умотивованої актуальності і поширення в українському суспільстві.

2.3.3. Правила спілкування для мовця і слухача

1. Уважно прочитайте наведений діалог та з'ясуйте, над яким недоліком мислення й мовлення жартує відомий письменник і літературний критик.

📖 – Вы знаете Петра? – Нет, не знаю. – Да это тот, что женат на Авдотье. – Да я и Авдотью не знаю. – Ах, боже мой, да это та, что замужем за Петром. – А! Ну теперь знаю и Петра и Авдотью. Давно бы вы мне так и объяснили (*Д.Писарев*).

2. З'ясуйте, про порушення якого правила спілкування йдеться в наведеному вислові. Прокоментуйте та проілюструйте яскравими прикладами це правило.

Приписувати своїм ворогам те, що несправедливо, говорити неправду для того, щоб їм зашкодити, значить помститися самому собі і грати на руку ворогам (*Ж.Лабрюйєр*).

3. Про зв'язок, але нетотожність яких понять йдеться в наведеному афоризмі Ларошфуко: **“Можна дати пораду, але не можна**

дати вміння нею скористатися”? Проілюструйте цей афоризм переконливими прикладами з риторики.

4. Пригадайте близькі за змістом афоризми до наведеного нижче висловлювання Вовенарга: **“Ясність – краса глибоких думок. Неясність – царювання омани”**. Сформулюйте відповідну рекомендацію для мовця.

5. Сформулюйте правило спілкування для мовця на основі афоризму Вовенарга: **“Ми марно плакаємо надію переконати інших у тому, про що самі не думаємо”**.

6. Назвіть підстави, які дозволяють стверджувати думку Ларошфуко: **“Скільки б мало ми не довіряли людям, які розмовляють з нами, ми все-таки уявляємо, що з нами вони правдивіші, ніж з іншими”**. Наведіть ситуації, в яких набуває сили наведений афоризм.

7. Про що застерігає у спілкуванні наведений афоризм? Проілюструйте його яскравими прикладами з художньої літератури.

Не розраховуйте на повагу й довіру людини, яка входить у всі ваші інтереси, але не говорить вам про свої (Вовенарг).

8. Про які вади під час спілкування йдеться в наведеному афоризмі? Сформулюйте відповідне правило-рекомендацію для мовців.

Люди часто вивертають думку як сукню, щоб скористатися нею ще багато разів (Вовенарг).

9. Сформулюйте, спираючись на наведений афоризм Вовенарга, відповідне правило спілкування.

Доказ вдалого (відповідного) виразу – це коли при найзаплутаніших твердженнях його не можна розуміти двояко.

10. Прокоментуйте, подавши власну точку зору, вислів: **“Людина одержала язик, щоб мати можливість сховати свої думки”**. З'ясуйте, які правила спілкування близькі за змістом до цього вислову.

11. Прочитайте наведені роздуми письменника К.Паустовського про “живе і мертве слово”. Поясніть, як пов'язана проблема, на яку вказує автор, зі стилем публічного виступу, та сформулюйте відповідне правило спілкування.

Появилось у нас много людей, владеющих двумя языками – языком ведомственным и языком живым. Они применяют тот или иной язык смотря на надобности. Шаблонный и

неуклюжий язык протоколов и отчетов считается у людей как бы эталоном современности – языком, единственно годным для служебной и общественной жизни. Живая и образная речь отодвигается на второе место – в область семьи, личных привязанностей и увлечений. В одном из среднерусских сел, где мне пришлось жить, председателем сельсовета был некий Петин – маленький, милый, всегда чем-то взволнованный человек. С величайшим благоговением он относился к наукам, особенно к истории. Много лет он “составлял” (по его словам) историю своего села и вписывал ее в толстую тетрадь.

Я видел эту тетрадь. История сама начиналась словами: “От седых волос древности возвышается наше село, как крепость, охраняя еще во времена татарских набегов широкие речные пути – дороги к матушке-Москве”. Разговор Петина в обыденной жизни был полон метких слов, сравнений, прибауток, юмора. Но стоило ему подняться на трибуну для очередного доклада и выпить при этом – по примеру ораторов – стакан желтоватой кипяченой воды, как он преображался и, держась за несвойственный ему галстук, как за якорь спасения, начинал речь примерно так:

– Что мы имеем сегодня в смысле дальнейшего развития товарной линии производства молочной продукции и ликвидации ее отставания по плану надоев молока?

И вот умный и веселый человек, вытянувшись и держа руки по швам, нес два часа убийственную словооколесицу на неизвестном варварском языке. Именно на неизвестном и варварском, потому что назвать этот язык русским мог только жесточайший наш враг.

12. Ознайомтеся з таблицею, яка містить практичні поради професора А.Айві до використання основного порядку вислуховування. Прокоментуйте запропоновані прийоми та наведіть приклади їх доречного використання в професійній діяльності..

**Використання прийомів
вислуховування у професійному спілкуванні**

<i>Назва прийому</i>	<i>Приклади</i>
Відкрите запитання	Чи не могли б ви сказати, що Вас найбільше цікавить у комп'ютерній мережі?
Дослівне повторення, заохочення	Сумісність з основною мережею? Доступність програмного забезпечення?

Переказ	Схоже на те, що сумісність – ваша головна турбота. Чи не так?
Визнання почуттів	Ви, напевно, намучилися із сервісом теперішнього партнера?

13. Ознайомтесь із сімома засобами впливу на слухачів, які розробив професор А.Айві. Прокоментуйте ці прийоми за трьома ступенями (слабкий, середній, сильний) та складіть план і текст усної промови, мета якої – захист цих прийомів впливу для досягнення лідерства у професійно-ділових стосунках.

**Засоби впливу на слухачів
для досягнення лідерства у спілкуванні**

<i>Ступінь</i>	<i>Зміст засобів впливу</i>
Слабкий	<ul style="list-style-type: none"> • Зворотний зв'язок: повідомляєте іншим, як їх дії сприймаються вами • Інформація/пояснення: передаєте факти, погляди, ідеї, причому скоріше інформуєте, ніж навіюєте
Середній	<ul style="list-style-type: none"> • Інтерпретація: презентуєте проблему або ситуацію з нової точки зору • Саморозкриття: ділитесь своїми думками й набутим досвідом • Порада: говорите, що і як робити (вашій пораді можуть наслідувати чи ні) • Директива: приписуються іншому певні дії
Сильний	<ul style="list-style-type: none"> • Попередження/загроза: чітко вказуєте послідовність дій

14. Як ви розумієте **сутність головного постулату спілкування – принципу комунікативного співробітництва**, сформульованого Г.Грайсом? Прокоментуйте у взаємозв'язку такі **постулати спілкування, як постулат кількості та якості інформації, релевантності та манери оформлення промови**. Сформулюйте реченнями наказового способу ці постулати-рекомендації.

15. З'ясуйте, які правила спілкування випливають із вислову відомого російського письменника Л.Толстого: **“Люди вчаться, як говорити, а головна наука – як і коли мовчати”**. Сформулюйте ці правила та наведіть відповідного змісту українські прислів'я.

16. Перекладіть українською мовою міркування сучасного філософа і висловіть власну аргументовану точку зору на наведене твердження.

☐ Люди – не плохие и не хорошие. Они такие, каковы они в общении. Подобно тому, как стеклянное есть и хрупкое и крепкое в зависимости от того, с чем оно соприкасается: если с железом, то хрупкое; если, скажем, с поролоном, то крепкое. А само оно “по себе” какое? – А никакое. Характеристика предмета – это результат только исключительного взаимодействия (за П. Тарановым).

17. З'ясуйте, про ефективність якого невербального засобу спілкування йдеться в наведеному мікротексті. Запропонуйте найяскравішу та найпривабливішу назву до тексту.

☐ Вона нічого не коштує, але створює багато. Вона збагачує тих, хто її одержує, не збіднюючи тих, хто її дає. Вона триває одну мить, але пам'ять про неї часто зберігається назавжди. Вона – відпочинок для втомленого, світло надії при відчаї, сонячне сяйво для сумного і найкращий серед природних засобів проти горя.

Проте її не можна ані купити, ані випросити, ані позичити, ані вкрасти, бо вона являє собою таку цінність, яка не принесе ані найменшої користі, якщо тільки не буде віддана від чистого серця (Д. Карнегі).

18. Обґрунтуйте, який хист людини має силу лікування, і переконайте, чому саме. Згадайте відомий вислів Феофана Прокоповича щодо цього.

19. Сформулюйте поради мовцеві, який хоче, щоб слухачі йому вірили.

20. Прокоментуйте наведений фрагмент із книги видатного українського педагога В. Сухомлинського про недостойні речі, зневага яких руйнує емоційний світ морально порядної людини.

☐ Негідно мовчати, коли твоє слово – це чесність, благородство і мужність, а мовчання – малодушність і підлість; негідно справжній людині не тільки брехати, лицемірити, плазувати, підлаштовуватись під чиюсь волю, а й не мати власного погляду, втратити своє обличчя;

негідно легковажно кидатися словами, давати обіцянки, що їх не можна виконати.

21. Переконайте своїх слухачів, наводячи достатні аргументи, у справедливості запропонованих **правил бесіди**. Зазначте, складними реченнями якого типу доречно скористатися при формулюванні

рекомендацій і якої мети можна досягти, якщо додержуватися цих правил у спілкуванні.

1. Не треба розмовляти надто голосно.
2. Можна лише помірно жестикулювати.
3. Обирати теми, які становлять спільний інтерес для співрозмовників.
4. Правильно й максимально точно висловлюватися.
5. Розмовляти (відповідати на запитання) мовою, якою до Вас звертається (якщо її знаєте) співрозмовник.
6. Уважно й терпляче вислуховувати співрозмовника.
7. Постійно стежити за реакцією співрозмовника.
8. Не нав'язувати товариству власні теми.
9. Стримувати свої почуття, не насміхатися зі співрозмовника.
10. Повсякчас пам'ятати про необхідність самоконтролю за інтонацією, тоном, позою, жестами, поглядом.
11. Знати специфіку мовної поведінки народів, із представниками яких відбувається спілкування.
12. Говорити щонайстисліше і якомога коротше.
13. Обережно висловлювати сумніви, підозри, непогодження.
14. Виявляти дружне і доброзичливе ставлення до співрозмовників.
15. Вживати якомога більше слів, які підкреслюють шанобливе ставлення до співрозмовника: “даруйте”, “перепрошую”, “дякую”, “будь ласка” тощо.

22. Прокоментуйте окреслені в сучасній науковій літературі з проблем спілкування три основні позиції, які займає людина в суперечці. Наведіть конкретні приклади для ілюстрації цих позицій і з'ясуйте, яка з них сприяє народженню істини.

Види основних позицій людини в суперечці

<i>Позиція учасника суперечки</i>	<i>Сутність позиції</i>
Самодержавна	Це так, бо я так думаю!
Псевдо логічна	А хто ти такий, щоб мені вказувати?!
Доросла	Чому я так думаю, чому сперечаюся?

23. З'ясуйте, чого вимагає від співрозмовників **культура поведінки у спілкуванні** і недотримання яких правил спричиняє конфліктну ситуацію.

24. Яке правило спілкування є “схованим” у вислові Ф.Ларошфуко: **“Як великим умам властиво давати багато чого в небагатьох словах, так і маленькі уми, навпаки, володіють даром багато говорити й нічого не сказати”**? Сформулюйте це правило.

25. Ознайомтеся з класифікацією правил спілкування, які треба знати кожному фахівцеві і про які детально йдеться у книзі “Ефективність ділового спілкування”. Прокоментуйте ті правила, що є актуальними в обраній професії.

Правила спілкування

- Правила комунікативного етикету (порядок звернення й відрекомендовування; способи йменування при зверненні; вибір формул звертання).

- Правила узгодження комунікативної взаємодії.

- Типи спілкування за ситуацією: ділове, світське, ритуальне, інтимно-особистісне тощо.

- Кодекси спілкування:

- кодекс партнерства (чотири правила: необхідність і достатність інформації; якість інформації; правило відповідності; правило стилу);

- кодекс ввічливості (правила такту, доброзичливості, доброчинності, схвалення, згоди, симпатії тощо).

- Взаємозв'язок ділового і світського спілкування.

- Самопредставлення (необов'язковість цих правил; формулювання їх за поодинокими винятками, для власного користування) (Ю.Жуков).

26. Про порушення якого правила спілкування йдеться у вислові Б.Паскаля: **“Найблискучіша промова набридає, якщо її затягти”**? Сформулюйте це правило та проілюструйте прикладами з різних видів публічного мовлення.

27. Прокоментуйте, аргументуючи, правила жестикулювання під час спілкування, яких рекомендує дотримуватися мовцеві американський дослідник Поль Л.Сопер. Зазначте, які з цих правил найчастіше і чому порушуються мовцями.

Правила жестикулювання під час спілкування

- Застосовувати жести мимовільно.

- Не жестикулювати безперервно.

- Керувати жестами.

- Урізноманітнювати жестикуляцію.

- Узгоджувати жести з характером повідомлення.

2.3.4. Функції запитань, їх різновиди, способи введення та типи відповідей на них

1. Прокоментуйте відомий вислів німецького філософа І.Канта: **“Уміння ставити розумні запитання вже є важливою й необхідною ознакою розуму чи проникливості”**. З’ясуйте роль і функції запитань у спілкуванні.

2. Ознайомтесь уважно з класифікацією запитань, з’ясуйте сутність запитань та проілюструйте їх прикладами. Складіть таблицю “Класифікація запитань”.

- За логічною структурою запитання бувають:
 - Уточнювальні (закриті; мета – з’ясувати істинність / неістинність поданого в них судження; використовується частка **чи**. Типи відповідей: “Так”, “Ні”).
 - Доповнювальні (відкриті; мета – з’ясувати нові завдання відносно подій, явищ, предметів, що цікавлять слухача; використовуються питальні слова **хто? що? де? коли? як? чому?** Існують різні типи відповідей на запитання такого роду).
- За складом запитання поділяють на:
 - Прості (не розчленовуються на інші запитання; їх мета – з’ясувати істинність / неістинність одного судження чи нове знання. Типи відповідей : “Так”, “Ні”).
 - Складні (розчленовуються на два і більше простих запитань; мета – з’ясувати істинність / неістинність кількох суджень чи нові знання; містять у собі кілька питальних слів; можуть вимагати різні типи відповідей).
- За формою запитання бувають:
 - Логічно коректні (правильно поставлені й сформульовані; їх підґрунтя – істинні судження).
 - Логічно некоректні (неправильно поставлені й сформульовані; їх підґрунтям є псевдосудження або невизначені судження).
- За характером запитання розподіляють на:
 - Нейтральні.
 - Доброзичливі.
 - Недоброзичливі.
 - Ворожі.
 - Гострі (є актуальними, життєво важливими, принциповими).

Тон голосу під час озвучення цих запитань – стриманий, спокійний, виважений.

3. Прочитайте наведений мовою оригіналу фрагмент з оповідання М.Салтиков-Щедріна. Прокоментуйте розмірковування судді та з'ясуйте, чому його запитання є некоректними.

📖 Есть у меня приятель судья, очень хороший человек. Пришла к нему экономка с жалобой, что такой-то писец ее изобидел: встретившись с ней на улице, картуза не снял... Подать сюда писца.

- Ты по какому это праву не поклонился Анисье?
- Да помиуйте, ваше высокоблагородие...
- Нет, ты отвечай, по какому ты праву не поклонился Анисье?
- Да помиуйте, ваше высокоблагородие...
- Нет, ты отвечай, по какому ты праву не поклонился Анисье?
- Да помиуйте, ваше высокоблагородие...
- Ты мне говори: отвالتها у тебя руки? а? отвالتها?
- Да помиуйте, ваше высокоблагородие...
- Нет, ты не вертись, а отвечай прямо: отвالتها у тебя руки или нет?

La question ainsi carrément posée, писец молчит и переминается с ноги на ногу. Приятель мой – во всем блеске заслуженного торжества.

- Что же ты молчишь? ты говори: отвالتها или нет?
- Нет, – отвечает подсудимый с каким-то злобным шипением.
- Ну, следственно...

4. Прочитайте наведений мовою оригіналу фрагмент з казки М.Салтиков-Щедріна. Прокоментуйте скрутну ситуацію, в яку потрапляє карась-ідеаліст через розпач і зніяковіння від прямо поставленого запитання.

📖 – Да за что же меня есть, коли я не провинился? – по-прежнему упорствовал карась.

– Слушай, дурья порода! Едят-то разве “за что”? Разве потому едят, что казнить хотят? Едят потому, что есть хочется, только и всего. И ты, чай, ешь. Не попусту носом-то в иле роешься, а ракушек вылавливаешь. Им, ракушкам, жить хочется, а ты, простофиля, ими мамон (т.е. брюхо – Авт.) с утра до вечера набиваешь. Сказывай: какую такую они вину перед тобой сделали, что ты их ежеминутно казнишь? Помнишь, как ты намердился говорил: “Вот кабы все рыбы между собой согласились, сладко ли тебе, простофиле, тогда было?”

Вопрос был так прямо и так неприятно поставлен, что карась сконфузился и слегка покраснел.

- Но ракушки – ведь это... – пробормотал он смущенно.

– Ракушки – ракушки, а караси – караси. Ракушками караси лакомяться, а карасями – щуки. И ракушки ни в чем не повинны, и караси не виноваты, а и те, и другие должны ответ держать. Хоть сто лет об этом думай, а ничего другого не выдумаешь.

5. Ознайомтесь із таблицею, яка визначає типологію запитань за метою та ситуації їх використання. Доповніть таблицю прикладами.

Типи запитань за метою

<i>Типи запитань</i>	<i>Ситуації використання</i>	<i>Приклади</i>
Етикетні (для встановлення контакту)	• при вході до кабінету, помешкання	Можна до Вас?
	• до відвідувача	Чим можу допомогти?
	• при несподіваній зустрічі із знайомою людиною	Якою долею?
	• при зустрічі знайомого	Як життя?
	• про спільних знайомих	Як почуваеться ваш брат?
Інформаційні	• про суб'єкт	Хто це? Хто це зробив? Хто Ви?
	• про об'єкт	Що це?
	• про дію	Що Ви робите? Чим Ви займаєтесь?
	• про подію	Що там було? Які новини? Що трапилось? У чому справа? Що сталося?
	• про ознаку суб'єкта й ознаку дії	Який він? Як він працює? Як це здійснити?
	• про місце помешкання, народження, події, пригоди, напряму, при пошуках особи, предмета	Де це? Де Ви мешкаєте? Де народилися? Де працюєте? Де це трапилось? Куди йдете? Звідки повернулися? Де він може бути?

<i>Типи запитань</i>	<i>Ситуації використання</i>	<i>Приклади</i>
Інформаційні	<ul style="list-style-type: none"> • про час, час події, тривалість часу, час на годиннику 	<p>Коли? Як довго? Котра година? Коли це трапилося? Якого року Ви закінчили університет? Коли вчилися?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про причину 	<p>Чому? Чому Ви не прийшли? Чому це сталося?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про наслідки 	<p>Що із цього випливає?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про умову 	<p>У якому випадку? За яких ситуацій?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про мету 	<p>Навіщо? З якою метою?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про кількість, вік, вартість 	<p>Скільки? Скільки Вам років? Скільки це коштує?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про порівняння 	<p>Що краще? Що найдоцільніше?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про внутрішній стан співрозмовника, його інтереси, думки 	<p>Що з Вами? Як Ви себе почуваете? У Вас щось трапилось? Ви на мене образилися? З чого Ви радієте? Ви не стомилися? Вам не важко? Ви не зголодніли? Як Ваше здоров'я? Як почуваетесь? Ви раді? Ви не боїтесь? Ви не хвилюєтесь? Вам не соромно? Ви мені довіряєте? Вас це дивує? Чим Ви цікавитесь? Вам подобається? Як Ви думаєте? Що Ви можете запропонувати?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • про згоду (незгоду) 	<p>Ви згодні? Ви не згодні?</p>
<ul style="list-style-type: none"> • про підтвердження 	<p>Це правда?</p>	

6. Складіть офіційні й неофіційні діалоги з усіма видами запитань, наведеними в завданнях 2 та 5.

7. З'ясуйте причини найтипівіших помилок у формулюванні етикетних та інформаційних запитань.

8. Проаналізуйте найтипівіші помилки мовців при формулюванні запитань і наведіть приклади нормативних речень.

9. Запропонуйте для мовця поради-рекомендації щодо формулювання запитань та для слухача щодо конструювання відповіді як реактивної репліки.

10. Прокоментуйте раду видатного англійського філософа Ф.Бекона щодо доцільності запитань. Перекладіть твердження Бекона українською мовою і сформулюйте відповідну рекомендацію співрозмовникам.

☞ Тот, кто задает много вопросов, много узнает и много получает, в особенности если его вопросы касаются предметов, особенно хорошо известных тем лицам, кого он спрашивает, ибо тем самым он предоставляет им случай доставить себе удовольствие в разговоре, а сам постоянно обогащает свой ум знаниями. Однако его вопросы не должны быть слишком трудными, дабы разговор не походил на экзамен. Он также должен поступать так, чтобы и всем остальным людям была предоставлена возможность говорить в свою очередь.

11. Обґрунтуйте та проілюструйте прикладами народну мудрість: **“Яке запитання, така й відповідь”**.

12. Ознайомтеся з прикладами відповідей на запитання та ситуаціями їх використання. Доповніть наведену таблицю яскравими прикладами з професійної діяльності.

Типи відповідей на запитання

<i>Типи запитань</i>	<i>Ситуації</i>	<i>Приклади відповідей</i>
1. Запитання → відповідь	1.1. Запитання, яке вимагає відповіді й підтвердження	Так. Безумовно. Безперечно. Без сумніву. Ні. На жаль, ні.
	1.2. Запитання, яке вимагає інформаційно-відповідь по суті, апелює до авторитетів, загальної думки; акцентує власну думку	– Ми повернулися з Києва. Моє прізвище, ім'я, по батькові – Петренко Юрій Андрійович В інструкції йдеться про... У наказі повідомляється про... Відомо, що... Говорять, що... Думаю, що... Переконаний, що... Упевнений, що... На мою думку,...
2. Запитання → запитання	2.1. Уточнення	Ви можете уточнити запитання? А чому Вас це цікавить?
	2.2. Перепитування	Ви говорите про...? Вас цікавить...? Ви маєте на увазі мою заяву?
3. Запитання → відмова від відповіді	3.1. Відсутність часу	Перепрошую, але я поспішаю. Вибачте, я дуже зайнятий. Пробачте, я маю відлучитися у справах.
	3.2. Складність запитання, відсутність підстав для відповіді	На це запитання неможливо відповісти. Я не маю достовірної інформації, щоб відповісти на це запитання.
	3.3. Неточна адресація запитання	Це питання, на жаль, не в межах моєї компетенції.

Типи запитань	Ситуації	Приклади відповідей
	3.4. Нетактовність запитання	Такі запитання не є коректними. На такі запитання не відповідають. Не питайте мене про це.
	3.5. Небажання відповідати	Я не буду (не хочу) відповідати. Вибачте, мені не хотілося б зараз відповідати на Ваше запитання. Нічим не можу допомогти. Не задавайте, будь ласка, зайвих питань. Не знаю. Мовчання.
4. Запитання → незнання відповіді	Університетська і шкільна практика, педагогічне спілкування, офіційна сфера	Я не можу згадати цього. Я не пам'ятаю про це. Ви цього не пояснювали. Я не знаю. Мені про це невідомо. Вперше чую від вас. Я не в курсі справи. Звідки мені знати? Я ще не готовий відповісти. Мені треба подумати. Я не обізнаний з цього питання. Хіба все запам'ятаєш!
5. Запитання → ухилення від відповіді	5.1. Переадресація запитання третій особі	Це запитання не до мене, а до... Зверніться, будь ласка, з цим запитанням до... Це питання в компетенції... Спитайте, будь ласка, про це в... А Ви цікавилися про це в...
	5.2. Переадресація запитання тому, хто запитує	А як Ви думаєте? А як Ви вважаєте? А якою є Ваша думка? А хіба Ви цього не знаєте? Невже це не зрозуміло (важко зрозуміти)? А Ви про це чули?

<i>Типи запитань</i>	<i>Ситуації</i>	<i>Приклади відповідей</i>
	5.3. Зустрічне запитання замість відповіді	А навіщо? Звідки Ви про це знаєте? Звідки у Вас ця інформація? Хто Вам про це сказав? Яке це має значення? Не все одно? Як Вам сказати? А що мені робити? А що б Ви робили на моєму місці? Куди він подінеться?
5. Запитання → ухилення від відповіді	5.4. Пряме ухилення від відповіді на запитання.	
	5.4.1. Відповідь-повідомлення на суміжну (іншу) тему	<i>Екзаменатор:</i> Ви не можете відповісти на запитання в екзаменаційному білеті? <i>Студент:</i> Я себе погано почуваю. (Мені зле).
	5.4.2. Відповідь з констатацією очевидних для того, хто запитує, фактів	<i>Викладач:</i> Чому Ви не готуєтесь до семінарського заняття? <i>Студент:</i> Я читаю цікавий детектив.
	5.4.3. Тлумачення одного зі слів, що є у запитанні, замість відповіді	<i>Викладач:</i> Які Ви знаєте правила спілкування? <i>Студент:</i> Правила спілкування – це постулати вербальної комунікації
	5.4.4. Коментар до запитання замість відповіді	<i>Викладач:</i> Які види аргументів Ви знаєте? <i>Студент:</i> Без аргументів неможливо переконати.
	5.4.5. Відповіді-приказки, загадки.	<i>Друг:</i> Як життя? – Краще не придумаєш!
	5.4.6. Вказівка на обставини, за яких той, хто запитує, сам дізнається відповіді	<i>Дитина:</i> Як побудований Всесвіт? <i>Дорослий:</i> Коли станеш дорослим, дізнаєшся.

13. Складіть офіційні та неофіційні діалоги з усіма типами відповідей на запитання, наведеними в завданні 12.

14. Спираючись на таблицю "Типи відповідей на запитання", з'ясуйте, які типи запитань-відповідей і чому домінують в освітянській та управлінській сферах.

15. Проілюструйте прикладами та поясніть види відповідей **за змістом** (правильні й неправильні), **за мотивом** (позитивні й негативні), **за обсягом** висловлюваної інформації (короткі й розгорнуті), **за характером** (коректні й некоректні).

16. Прочитайте притчу знаменитого сирійського письменника-енциклопедиста Абуль-Фараджа, який жив у XIII столітті, та висловіть своє ставлення до поставленої проблеми.

☞ Некто рассказывал про своего учителя, что однажды тому было задано более пятидесяти вопросов, на которые он без излишнего смущения отказался ответить, ссылаясь на незнание. "Не знаю", – говорил он, даже когда знал, но в чем-то сомневался. У него было обыкновение отвечать только на те вопросы, в которых он безукоризненно разбирался.

17. Пригадайте, який тип відповідей на запитання найбільшою мірою характеризує вас і чому ви їм надаєте перевагу. Сформулюйте поради-рекомендації для коригування своєї мисленнєво-мовленнєвої поведінки під час спілкування.

2.3.5. Складники поняття коефіцієнт корисної дії публічної промови, причини вербальної агресії та принципи безконфліктного спілкування

1. Як розуміють поняття **коефіцієнт корисної дії (ККД) спілкування (бесіди, публічної промови, дискусії тощо)?** Що є його складниками і від кого та чого він залежить?

2. З'ясуйте, ілюструючи переконливими прикладами, пряму залежність ККД спілкування (публічної промови) від ступеня обізнаності мовця-слухача з обраної теми, актуальності й новизни теми спілкування, ефективності вступної частини промови, інформаційної свіжості, логічності розвитку теми, достатності й достовірності аргументації основних положень, уміння встановити й посилити контакт зі слухачською аудиторією.

3. Обґрунтуйте, чи впливають на ККД публічної промови (і якщо так, то чому та як саме) прийоми драматизації промови, мистецтво цитування, вміння відповідати на запитання слухачів і правильно формулювати запитання, наочність, культура мовлення, гумор, поведінка оратора на трибуні, інтонаційна забарвленість промови й елементи театралізації.

4. Сформулюйте вимоги, що має пам'ятати мовець, який планує досягти високого ККД спілкування.

5. Ознайомтеся з порадами професора психології Масачусетського університету щодо умов досягнення лідерства у професійному спілкуванні. Прокоментуйте навички, необхідні для лідера.

Умови досягнення лідерства у професійному спілкуванні

Уміння й навички	Функції солідарності та лідерства
Активна увага	Дозволяє Вам спостерігати або приєднуватися до вербального (словесного) й невербального (жести тощо) поводження партнера
Постановка питання	Полегшує розуміння чужої (іншої) точки зору, але також дає можливість контролювати напрямок і тривалість бесіди
Відображення чужих думок та почуттів	Є особливо корисним для приєднання й розуміння іншої точки зору
Структурування	Показує, як планувати зустріч, що має скоро відбутися, для досягнення результату. Підходить як для короткого контакту з однією людиною, так і для групової зустрічі
Фокусування	Веде людину або колектив до глибокого розуміння проблеми, тим самим забезпечуючи найкраще її рішення
Загострення (конфронтація)	Центральний момент для менеджменту. Це вміння дозволяє оптимально поєднати прийоми солідарності й лідерства для свідомого "загострення" процесу переговорів, перевірки виконання, для пошуку творчого рішення
Вплив	Лідерство виявляється в умінні чітко й ефективно впливати на особистість

6. Складіть текст міні-лекції за яскраво сформульованою вами темою для однокурсників з урахуванням порад, наведених у завданні 5, та за запропонованим планом:

План

1. Уміння слухати – прелюдія до лідерства.
2. Ознаки уваги під час спілкування:
 - а) візуальний контакт;
 - б) мова тіла;
 - в) тон і темп розмови;
 - г) незмінність предмета розмови.
3. Уміння слухати – це корисно і зручно.

7. З'ясуйте, в чому полягає реальна соціальна небезпека вербальної (мовної/мовленнєвої) агресії та чи можна через мовну поведінку людини усвідомити перспективи гуманізації суспільства й життя.

8. Поясніть, як ви розумієте твердження філософа XIX ст. М.Федорова:

“Немає ворожості вічної, усунення ворожості тимчасової і складає наше завдання”.

9. Пригадайте, які механізми захисту від мовленнєвої агресії існували в слов'янській (наприклад, російській, українській) культурі? Ё

10. З'ясуйте, якими можуть бути мотиви й цілі “агресора” в акті вербальної агресії. Ё

11. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами **різні форми вербальної агресії**: а) за інтенсивністю (стерта, слабка, сильна (крик)); б) за ступенем усвідомлення “агресором” та цілеспрямованістю; в) за кількістю учасників ситуації (масова; соціально замкнена); г) за об'єктом (перехідна – безпосередня, конкретна; опосередкована – неперехідна, абстрактна).

12. Відомо, що вербальна агресія, як і інші форми мовної поведінки, виявляє чітку специфіку в різних культурах: те, що в логосфері однієї культури вважається агресією, може зовсім інакше сприйматися в логосферах інших культур. Наведіть яскраві приклади, які ілюструють культуроспецифічність вербальної агресії та її проявів.

13. Обігруйте та проілюструйте переконливими прикладами твердження, що причиною вербальної агресії при міжкультурних контактах може стати порушення порозуміння внаслідок як загальних відмінностей, так і специфіки мовної / мовленнєвої поведінки.

14. Наведіть відомі вам ситуації прояву вербальної агресії в таких сферах, як сім'я, школа та інші освітні заклади, армія, господарство, торговельні комплекси, транспорт, парламент тощо. З'ясуйте причини вербальної агресії.

15. Сформулюйте завдання й принципи "профілактики" вербальної агресії та на цих засадах скоригуйте власну мовну поведінку.

16. Прокоментуйте шість правил, які пропонує Дейл Карнегі у книзі "Як завойовувати друзів і впливати на людей". Чи намагалися ви дотримуватися всіх правил, у тому числі водночас, і яких висновків ви дійшли? З'ясуйте, до якої групи правил спілкування (комунікативний етикет; правила узгодження комунікативної взаємодії; самопредставлення) може стати прикладом ця низка "рецептів" Д. Карнегі і на яких підставах.

Правила стосовно того, як сподобатися людям

- Щиро цікавтесь іншими людьми.
- Посміхайтесь.
- Частіше називайте співрозмовника на ім'я.
- Будьте хорошим слухачем; заохочуйте інших говорити про себе.
- Розмовляйте про те, що цікавить вашого співрозмовника.
- Щиро переконуйте співрозмовника в його значущості.

17. Прокоментуйте, спираючись на наведену таблицю, різні стратегії розв'язання конфлікту, сформульовані Дж. Г. Скоттом.

Стратегії розв'язання конфліктів

Види стратегій	Мета і сутність стратегій	Типові ситуації застосування стратегій
Конкуренція	Задовольнити власні інтереси, примушуючи інших прийняти ваше рішення проблеми	1. Ви маєте достатній авторитет, і є очевидним, що Ваше рішення найкраще. 2. Треба швидко прийняти рішення, і у Вас є достатньо влади для цього. 3. Ви у критичній ситуації, яка вимагає миттєвого реагування. 4. Ви розумієте, що у Вас немає іншого вибору і що Вам немає чого втрачати.

<i>Види стратегій</i>	<i>Мета і сутність стратегій</i>	<i>Типові ситуації застосування стратегій</i>
Ухилення	<p>Не обстоювати свої права, не вступати у співробітництво ні з ким для вироблення рішення проблеми чи просто ухилитися від розв'язання конфлікту</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Напруженість є занадто великою, і Ви відчуваєте необхідність послабити її. 2. Результат не є важливим для Вас чи Ви вважаєте, що рішення є настільки тривіальним, що не варто витратити на нього сили. 3. У Вас важкий день, а розв'язання цієї проблеми може завдати зайвого клопоту й неприємностей. 4. Ви знаєте, що не можете або навіть не хочете розв'язати конфлікт на власну користь. 5. Ви бажаєте виграти час, щоб одержати додаткову інформацію або заручитися чиеюсь підтримкою. 6. Надто складна ситуація, і Ви усвідомлюєте, що розв'язання конфлікту вимагає від Вас багато чого. 7. Ви маєте мало влади для розв'язання проблеми або для її вирішення у бажаний для Вас спосіб. 8. Ви відчуваєте, що в інших є більше шансів для розв'язання цієї проблеми. 9. Намагання розв'язати проблему невідкладно є безпечним, бо відкрите обговорення конфлікту погіршить ситуацію.

<i>Види стратегій</i>	<i>Мета і сутність стратегій</i>	<i>Типові ситуації застосування стратегій</i>
Приспосовування	Діяти спільно з іншою людиною, не намагаючись обстоювати власні інтереси	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вас майже не хвилює те, що сталося. 2. Ви хочете зберегти мир і добрі стосунки з іншими. 3. Ви розумієте, що важливіше зберегти з кимось хороші стосунки, ніж обстоювати власні інтереси. 4. У Вас недостатньо влади чи мало шансів перемогти. 5. Ви вважаєте, що інша людина може зробити корисні для себе висновки з цієї ситуації, якщо Ви поступитеся своїми бажаннями, хоча й не погоджується з тим, що вона робить, або вважаєте, що вона припустилася помилки.
Співробітництво	Брати активну участь у розв'язанні конфлікту й обстоювати свої інтереси, намагаючись при цьому співпрацювати з іншою людиною	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розв'язання проблеми є важливим для обох сторін, і ніхто не хоче повністю від цього відсторонитися. 2. У Вас довготривалі, тісні і взаємозалежні стосунки з іншою стороною. 3. У Вас є час попрацювати над проблемою, що виникла. 4. Ви обидва спроможні викласти суть своїх інтересів і вислухати одне одного. 5. Обидві сторони, затягнуті в конфлікт, мають однакову владу або ігнорують різницю у стані для того, щоб на рівних шукати розв'язання проблеми.

Види стратегій	Мета і сутність стратегії	Типові ситуації застосування стратегії
Компроміс	Децо поступитися у своїх інтересах, аби задовольнити їх частково; інша сторона робить те ж саме	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обидві сторони мають однакову владу і взаємовиключні інтереси. 2. Ви хочете швидко дійти рішення, бо у Вас немає часу або це є найекономішій та найефективніший шлях. 3. Вас може влаштувати тимчасове вирішення. 4. Ви можете скористатися тимчасовою владою. 5. Інші підходи до розв'язання проблеми виявилися неефективними. 6. Компроміс дозволить вам зберегти взаємостосунки, і Ви намагаєтесь одержати хоч щось, ніж усе втратити.

18. Як ви вважаєте, що найчастіше заважає колегам порозумітись і про що треба не забувати, спілкуючись вербальними засобами певної мови? Яку роль в офіційному спілкуванні грає підбір і порядок слів у реченні, дотримання відмінків, часів, родів, числа та як це впливає на взаємопорозуміння?

19. Прокоментуйте наведений мовою оригіналу діалог з книги Ю.Семенова. З'ясуйте, якої саме помилки й чому припустився один із спірозмовників, та запропонуйте виправлений (нормативний) з мовного боку варіант цього діалогу між незнайомцем та жінкою.

☞ – А почему, дорогая, вы его запомнили?

– Никакая я вам не дорогая!

– Но для кавказца всякая красивая женщина – “дорогая”.

– Ну и оставьте для Кавказа свои обращения. А я вам гражданка Евсева.

– Хорошо, гражданка Евсева. Я приношу вам извинения.

20. Висловіть своє ставлення до рекомендації Дейла Карнегі **“не брати гору в суперечці, а досягти перемоги шляхом уникнення ситуації конфлікту”**. Наведіть конкретні приклади уникнення ситуацій конфлікту та прокоментуйте їх.

21. Обґрунтуйте, як треба й можна себе поводити в побутовій конфліктній ситуації. Спрогнозуйте привід для конфлікту у транспорті (магазині, на вулиці) та розіграйте ситуацію з однокурсником, пам'ятаючи, що завдання одного – намагатися “розпалити” конфлікт; а іншого – “розв'язати” конфлікт завдяки вмілому використанню вербальних засобів вибачення, прохання тощо.

22. Пригадайте, чи часто й чому застосовували ви **демагогічні прийоми** у своїх виступах, а саме: а) **підміняли діяння високими словами й закличками**; б) **дуже часто пояснювали труднощі сьогодення наслідками минулого**; в) **промовляли з псевдопафосом**; г) **використовували велику кількість неперевіраних цифр, неймовірних фактів без їх аналізу й зіставлення**; д) **ображали, кричали замість спокійного обговорення проблеми**; е) **подавали неповну інформацію**; ж) **перекладали вину на інших тощо**.

Сформулюйте відповідні поради-рекомендації оратору й скоригуйте на цих засадах свої публічні виступи.

23. Переконайте, що кожній людині можна і треба навчитися безконфліктному спілкуванню у професійній діяльності.

24. Опрацюйте фрагменти передмови до книги Е.Берна “Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы” і перекладіть українською мовою. З'ясуйте умови ефективності вербальної комунікації.

📖 Главная цель, которою преследовал Эрик Берн в своих книгах, заключается в том, чтобы научить человека анализировать характер своего общения, научить использовать слова, мысли, интонации, выражения применительно к целям коммуникации (парадным, деловым или эмоциональным), помочь человеку в его умении анализировать свои слова и поступки, постоянно осмысливая их истинную суть и их восприятие собеседником. Э.Берн полагал, что каждый человек имеет свой жизненный сценарий, модель которого намечается в ранние детские годы. В соответствии со своим жизненным сценарием люди играют в

различные игры, которыми заполнена в основном вся жизнь человечества. Самой страшной игрой на Земле, по выражению самого Берна, является война. В связи с этим очень важно отметить, что групповая психотерапия (по Э.Берну) должна складываться на уровне “Взрослый-Взрослый”. Цель состоит в том, чтобы научиться выделять состояния “Взрослого” как в своем собственном сознании и поведении, так и в сознании и поведении других людей, добиваясь общения на уровне “Взрослый-Взрослый”. Достоинство концепции Э.Берна заключается также и в том, что она ставит своей целью формирование искренней, честной, доброжелательной личности.

Каждый человек представляет собой хранилище стереотипов, обусловленных спецификой воспитания в самом широком смысле этого слова. И одновременно есть в каждом человеке нечто такое, что толкает его на спонтанные поступки и действия, обусловленные детским “хочу” или “не хочу” (эмоции, импульсы и т.д.). В реальной жизни люди пытаются соотносить “хочу” и “должно”, причем те, кому это удастся сделать в наилучшей степени, более гармонично вписываются в окружающий мир. Они предстают перед окружающими чаще всего разумными и преуспевающими людьми, могут занимать в жизни хорошее социальное положение. Эти исходные позиции достаточно тривиальны, и вряд ли можно считать абсолютной новизной тот факт, что совокупность устоявшихся стереотипов Э.Берн называет состоянием “Родитель”, эмоциональную часть Я каждой личности – “Ребенок”, а трезвого “весовщика”, соизмеряющего “хочу-нужно”, – словом “Взрослый”.

В каждом человеке самым сложным образом переплетены эти три состояния: “Взрослого”, “Родителя” и “Ребёнка”. Общение с людьми (начальником на работе, продавцом в магазине, другом, сослуживцем и т.д.) может строится по-разному, в зависимости от психологического состояния человека, от темы общения и – что очень важно – от того, является ли взаимодействие бескорыстным или человек хочет чего-то добиться от своего собеседника. Надо учитывать, что при этом включаются различные психологические механизмы, которые вызывают у человека доминирование того или иного состояния, каждое из которых “пользуется” своим особенным “языком” слов, жестов и поступков.

Если люди будут стараться многие важные дела тесно связывать с состоянием “хочу”, то деятельность человека будет осуществляться с большей радостью и с большим эффектом.

РЕЗЮМЕ:**Чи усвідомили Ви, що...**

- заповітна мрія кожного промовця – комунікативний контакт зі слухачською аудиторією;
- причиною невдач багатьох ораторів було невміння встановити, утримати й посилити контакт зі слухачами;
- психологічний вплив оратора на слухачів починається до його промови, з моменту появи його перед публікою;
- головні показники взаєморозуміння мовця і слухачів – це позитивна реакція на слова мовця, зовнішній вияв уваги у слухачів (їх поза, контакт очима, зосереджений погляд, погодження у хитаннях головою, занотовування, усмішки, оплески тощо), “робоча” тиша у залі;
- активізація уваги слухачів досягається різними прийомами, як окремо, так і в сукупності, а саме: ерудицією мовця, його принциповістю, риторичними та проблемними запитаннями; драматизацією промови, вмілою орієнтацією у проблемах, наведенням цікавої, нової, несподіваної інформації; гіперболізацією; цитуванням; ефектним початком і яскравим завершенням промови; переорієнтацією оригінальних пропозицій;
- майстерність слухати цінується не менше, ніж талант оратора;
- спілкування буває індивідуальним, груповим, публічним;
- є різні види монологічного мовлення: опис, розповідь, розмірковування;
- за характером комунікативної установки діалоги розподіляються на диктальні й модальні;
- діалогічність є основною ознакою судової промови і пов’язана з переконливим характером промови;
- є кодекс правил спілкування для мовця й слухача;
- запитання класифікуються за метою, логічною структурою, складом, характером, формою;
- відповіді на запитання залежать від ситуації та культури спілкування;
- “коефіцієнт корисної дії” спілкування залежить від багатьох чинників та являє собою багатомірне поняття;
- вербальна агресія становить реальну соціальну небезпеку, виявляє чітку специфіку в різних культурах і може статися під час міжкультурних контактів;

- науковці розробили різні реальні стратегії розв'язання конфліктів;
- не слід доводити очевидного та наводити яскраві приклади без належної підготовки, пояснювати те, в чому самі не повністю переконані;
- треба уникати ненадійних доказів і не забувати головну думку промови;
- необхідно уникати в публічних виступах демагогічних прийомів (підміна діяння високими словами й закликами; пояснення труднощів сьогодення наслідками минулого; псевдопафос промови; використання великої кількості неперевірених цифр, неймовірних фактів без їх аналізу й зіставлення; ображення, крик замість спокійного обговорення проблеми; подання неповної інформації; перекладання вини на інших тощо);
- обов'язково контролювати своє мислення, мовлення, поведінку й емоції під час спілкування.

Чи відомо Вам, що...

- типи мовленнєвої культури залежать від комплексу ознак як суто лінгвістичних (вимова, формотворення, слововживання тощо), так і етичних, комунікативно-риторичних (якість та ефективність спілкування, доцільність побудови тексту промови тощо), загальнокультурних;
- сфера літературної мови маніфестується елітарним та середньолітературним типами мовленнєвої культури; найстійкішою до мовних зрушень є елітарна мова;
- збереження національної самобутності української мовленнєвої культури в елітарному типі найбільше виявляється в дотриманості українських комунікативних норм;
- сучасний публічний діалог – динамічна сфера мовної комунікації, яка представлена великою кількістю видів та різновидів (від коротких опитувань на вулиці до “круглих столів” і прес-конференцій), що об'єднані спільною структурно-мовною ознакою – почерговим мовленням співрозмовників;
- носій елітарного типу мовленнєвої культури може помилитися, однак він усвідомлює, що припустився помилки у промові, та знає, де і якої; носій середньолітературного типу мовленнєвої культури і не підозрює, що помилився, наприклад, у наголошенні слів, використанні прийменників, сполучників тощо;

- існує поняття “мовленнєва самодисципліна”;
- ще 1720 року Петро I видав Указ №740, зміст якого був таким: “Указую: господам сенаторам речь в присутствии схода держать не по писаному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была”;
- зібрати слухачів, а потім читати їм писаний матеріал – це все одно, що, запросивши приятеля прогулятися, запитати, чи не заперечує він пройтися пішки, а самому їхати поруч з ним на автомобілі (*лауреат Нобелівської премії фізик Уільям Брегг*);
- відомий політик та досвідчений парламентарій У.Черчилль ставив на полях у тих місцях своїх промов, де відчував слабкість аргументування, дві букви: S. L. (slower – “повільніше”; lander – “голосніше”);
- на дії, вчинки людини впливають шість причин: випадок, природа, примушення, розум, бажання, пристрасть (*Арістотель*);
- треба бути найуважнішими до своїх думок – вони початок вчинків (*Лао-Цзу*);
- саме слово як семантична одиниця мови є тією територією, яка об’єднує співрозмовників;
- уміння ставити запитання та відповідати на питання – це важлива й необхідна ознака розуму;
- одна із заповідей неориторики закликає говорити не їм, а з ними, або геть монолог;
- Res est magna tasere (Велика справа – мовчання).

Чи переконані Ви, що...

- мовлене слово має більше переваг над писаним; (*Ж.Лабрюйєр*)
- якщо хочеш примусити когось заплакати, то перш за все повинен заплакати сам (*Горацій*);
- людина, яка багато говорить, скаже, нарешті, дурницю; (*О.Дюма*)
- можна відповісти на будь-яке запитання, якщо воно задане правильно (*Платон*);
- бесіда – мистецтво, в якому суперником людини виступає все людство (*Емерсон*);
- і найблискучіша промова набридає, якщо її затягти. (*Б.Паскаль*);
- Dictum ac factum (Сказано – зроблено);
- всім необхідно поширювати нормативне мовлення для досягнення комунікативного успіху.

РОЗДІЛ 3. ПРИКЛАДНА РИТОРИКА

3.1. Усне спілкування в освітянській, управлінській та професійній діяльності

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ сутність, структуру, різновиди і жанри усного академічного та ділового спілкування і їх риторичну специфіку
- ▶ принципи та правила ефективного академічного й ділового спілкування
- ▶ етичні аспекти і мовні засоби ділового спілкування
- ▶ модель та характерні особливості сучасної ділової телефонної розмови в професійній діяльності

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

академічне мовлення	нерефлексивне слухання
бар'єри ділового спілкування	партнерські стосунки
граматичні засоби ввічливості	пауза
деструктивне спілкування	потреби та інтереси
ділова нарада	слухачів
ділова риторика	принцип ввічливості
ділове спілкування	принцип кооперації
ділові контакти	регламентованість ділового
дуалізовані партнери	спілкування
спілкування	рефлексивне слухання
емпатія	риторика управління
етика ділових стосунків	риторичний стиль лідера
кодекс спілкування	самореалізація
комунікативний етикет	соціонічна сумісність
лексичні засоби ввічливості	спіч
лекція	телефонна комунікація
маніпулювання у спілкуванні	типи співрозмовників
наукова доповідь	узгодження комунікативної
	взаємодії

3.1.1. Сутність, структура, різновиди і жанри усного академічного та ділового спілкування і їх риторична специфіка

1. Обґрунтуйте, чому ще здавна альфою й омегою людських взаємин, початком і кінцем їх було та лишається по наш час саме ділове спілкування.

2. Порівняйте ділове спілкування як специфічну форму офіційних контактів і взаємодії людей, що мають певні повноваження від своїх організацій, зі звичайною (неформальною) розмовою. Виявіть суттєві особливості ділового спілкування (за метою, завданнями, змістом, структурою, формою, характером, соціальною функцією тощо) та чітко їх сформулюйте.

3. Прокоментуйте в контексті завдань офіційно-ділового спілкування та проілюструйте переконливими прикладами наведене в перекладі з “Глумачного словника живої великоруської мови” В.І.Далєя, виданого 1917 року, відоме твердження:

☞ “З мовою, з людським словом, з мовленням безкарно жартувати не можна, словесне мовлення людини – це видимий, відчутний зв’язок, сполучний ланцюжок між тілом і духом, без слів немає свідомої думки...”

4. Відомо, що **основою ділової взаємодії є діалог (полілог), у якому два (або більше) інформаційні потоки, що йдуть від одного співорозмовника до іншого (інших), не складаються, а взаємодіють, і внаслідок цього процесу створюється нова спільна інформація: об’єднуються різні погляди, поняття.** З’ясуйте, чому саме і наскільки активно сприяють ефективності взаємодії в діловому спілкуванні такі три умови: а) обопільне прагнення співорозмовників досягти спільності в поглядах та порозуміння; б) щирість співорозмовників у викладенні своїх поглядів; в) намагання дотримуватися принципу рівноправності.

5. Ознайомтеся з класифікацією людських потреб та інтересів, запропонованою американським психологом А.Маслоу, для усвідомлення особливостей ділового спілкування. З’ясуйте, які саме горизонти спілкування відкриває (і як?) кожна з наведених потреб, ієрархізованих ученим за ознакою пріоритету задоволення.

Класифікація людських потреб

- Фізіологічні потреби.
- Потреби в почутті безпеки.
- Потреби в коханні, прихильності, симпатії.
- Потреби визнання та адекватності оцінки.
- Потреби в реалізації своїх потенційних можливостей, здібностей, талантів.

6. Проілюструйте переконливими прикладами три особисті потреби, які завжди намагається задовольнити співрозмовник у діловому спілкуванні: **визнання почуття гідності, емоційна підтримка, самореалізація.**

7. Схарактеризуйте три обов'язкові компоненти поведінки людини в діловому спілкуванні, що надають останньому позитивних результатів: **пізнавальний, емоційний, практичний.**

8. Проілюструйте прикладами з професійної діяльності різні результати ділового спілкування, якщо виявляється надмірний прояв одного з трьох компонентів поведінки людини, а саме:

домінанта пізнавального компонента в діловому спілкуванні якнайчастіше сприяє створенню методики, стратегії, алгоритму розв'язання проблеми;

спілкування із превалюванням емоційного компонента замкнеться на взаємобміні переживаннями з приводу проблеми;

ділове спілкування з яскраво вираженим практичним компонентом закінчиться вирішенням справи, діловою акцією, практичними діями.


9. Опрацюйте фрагмент із навчального посібника "Культура спілкування ділових людей", де визначаються чотири ступені якості взаємодії співрозмовників у діловому спілкуванні. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами ці ступені якості взаємодії співрозмовників.

☞ Є чотири ступені якості взаємодії:

- **спілкування на рівні маніпуляції** (найбільш небажаний). Один із партнерів сприймає іншого лише як засіб чи перешкоду до реалізації свого проекту діяльності;
- **рівень рефлексивної гри**, коли партнер враховує у своїй поведінці думку іншого, але не визнає її рівноцінною своїй. Він намагається всіма силами досягти виграшу, зневажаючи інтереси іншого;
- **рівень правової взаємодії**. Партнери намагаються досягти справедливості, визнаючи право на думку кожної сторони. Вони створюють обов'язкові для сторін узгодження, але роблять це більш вимушено, а не під впливом своїх переконань;
- **рівень морального спілкування**. Це найвищий за розвитком рівень відносин, коли партнери за покликом душі, на рівні переконань ухвалюють загальний проект дії як результат добровільного узгодження проектів діяльності один одного, який не суперечить їхнім інтересам (М.Дороніна).

10. Дослідниками ділових контактів доведено, що **знання можливостей соціонічної сумісності співрозмовників сприяє ефективності ділового спілкування.** За фундаментальною типологією А.Аугустинавічуте, є 16 типів особистостей, які виявляють у своїх психічних характеристиках орієнтації на одну з трьох якостей: сенсорика – інтуїція, етика – логіка, екстраверсія – інтроверсія. При цьому, за твердженням психологів, саме дуалізовані партнери доповнюють один одного, не впливаючи деструктивно, а навпаки – сприяючи безконфліктним діловим контактам.

Прочитайте наведений мікротекст і з'ясуйте, до якого соціонічного типу особистості ви наближені та хто з ваших товаришів може стати чи вже є вашим дуалом.

 Люди з інтуїтивним типом мислення добре сприймають досвід минулого, передчувають імовірні події. Але вони не спроможні втілити свої ідеї. Це справа сенсорних типів, які добре почуваються в наявній ситуації, зібрані та рішучі.

Логічні типи сильні в аналізі ситуацій, побудові логічного зв'язку явищ, ефективній організації діяльності. Але їхня робота втрачає сенс без наснаги, емоційного заряду та оцінки з боку етичних типів.

Екстраверти зорієнтовані на світ зовнішніх подій, об'єктів, а інтроверти – на внутрішній світ переживань, думок, почуттів (М.Дороніна).

11. Обґрунтуйте, чому вміле користування вербальними й невербальними каналами зв'язку в академічному та діловому спілкуванні є ефективним і перспективним, а постійна робота над збагаченням словникового запасу, напрацювання навичок утримувати увагу співрозмовника та зосередження на його словах, визначення та прийняття до уваги його проблем дає високу результативність спілкування.

12. З'ясуйте, що означає термін **емпатія** та чому в діловому спілкуванні важливо створити механізм емпатії.

13. Сформулюйте собі конкретні завдання для самовдосконалення як комуні канта під час академічного та ділового спілкування.

14. Проаналізуйте свої суттєві потреби в діловому спілкуванні та визначте, досягнення яких із них перетворилося на вашу мету.

15. Лаконічно визначте риторичну специфіку академічного та ділового спілкування.

16. Схарактеризуйте з урахуванням спільних і відмінних рис особливості двох видів усного ділового спілкування за ситуаціями мовлення: публічне й приватне. Складіть таблицю “Види усного ділового спілкування в обраній професії”, де були б, наприклад, такі колонки: назва виду усного ділового мовлення, мета, сфери використання, риси, особливості, застереження тощо.

17. Обґрунтуйте, наводячи достатні аргументи, чому саме під час прийому відвідувачів (приватне усне ділове мовлення) голос не повинен форсуватися, напружуватися; в кінці фрази він має помітно знижуватися, впродовж бесіди часто змінюватися; паузи, яких порівняно небагато, покликані увиразнити, підкреслити сказане; слова можуть вимовлятися менш виразно й старанно, ніж при публічному мовленні, вимова окремих звуків може послаблюватися; тон має бути спокійним, стриманим, темп розмови – неспішним, але й не млявим.

18. З’ясуйте, чому висуваються досить високі вимоги до складу лексики в мові посадової особи, а саме: повна відсутність просторічної лексики (слів із забарвленням грубої зневаги, образливої іронії, негативних експресивних оцінок тощо); уникнення елементів професійного жаргону, діалектизмів; вільне й доречне послуговування формулами ввічливості різних типів; лексичне багатство; глибоке знання ділової та професійної термінології тощо.

19. Прокоментуйте та проілюструйте переконливими прикладами такі обов’язкові риси посадової особи під час приватного ділового спілкування, як діловитість, чіткість, уважність, ввічливість, коректність, тактовність, делікатність, доброзичливість.

20. Сформулюйте обов’язки працівника установи при діловому спілкуванні з жінкою.

21. Порівняйте поняттєвий зміст слів **діловитість** і **бюрократизм**. Проілюструйте прикладами зі службового спілкування поняттєвий простір цих слів.

22. Порівняйте за метою, завданнями, функціями і сферами застосування телефонне ділове спілкування й ділове листування. Для унаочнення складіть таблицю.

23. Проаналізуйте специфічні риси і роль такого виду усного мовлення, як телефонна службова розмова.

24. З'ясуйте, які жанри публічного ділового спілкування покликані сприяти колективному розв'язанню службових завдань. ♪

25. Прокоментуйте твердження, що **ділова нарада – це робота колективного розуму, і його шкода витратити на дрібниці.**

26. Сформулюйте вимоги до публічних виступів під час різних видів службових нарад: інформаційних, диспетчерських, дискусійних тощо.

27. Наведіть переконливі аргументи (або контраргументи) стосовно твердження, що якість обговорення питань значно більшою мірою залежить від ретельної підготовки й умілого проведення наради, ніж від кількості питань у порядку денному. Проілюструйте яскравими прикладами з досвіду участі в службових нарадах.

28. Обґрунтуйте основні вимоги до ораторів під час публічних виступів на нарадах: виявлення максимальної уваги до кожної пропозиції; тактовність при обговоренні конфліктних ситуацій; ввічливість у ставленні до всіх учасників наради; ретельний добір переконливих аргументів; чітка пропозиція до загального розв'язання проблеми; спокійний і діловий тон; підкреслено тихий голос; темп неспішний; добір вагомих слів; небагатослівність; природність поведінки; зосередженість оратора; доброзичливість у ставленні до слухачів.

29. Поясніть, чому успіх публічного виступу значною мірою залежить від наявності чи відсутності у промовця індивідуального стилю мовлення, та проілюструйте пояснення яскравими й переконливими прикладами.

30. З'ясуйте, від чого і як залежить вибір фраз **зачину** й **кінцівки** для публічної промови на ділових нарадах та лекціях. Наведіть переконливі приклади.

31. Прочитайте та обґрунтуйте поради щодо належної підготовки тексту публічної промови (доповіді) до виголошення під час наради.

☞ Щоб прочитане справило добре враження, слід текст промови спеціально доопрацювати, зробивши в ньому поправки на виголошення. Які це поправки?

1) Довгі речення треба, по можливості, замінити короткими (або поділити);

2) слід увести – і не лише на початку – звертання до слухачів, покликані активізувати їх увагу (*як ви знаєте, колеги*); їх не повинно бути дуже багато, але в “ключових” позиціях тексту вони потрібні;

3) добре б включити словосполучення, властиві для усної мови (*можна сказати, як кажуть у таких випадках та ін.*);

4) якщо автор тексту не вміє ввести в нього елементи діалогу, то вже зовсім не важко перебудувати окремі місця доповіді, вживаючи питання й відповідь (замість розповідного речення). Доповідач сам ставить питання й сам на нього відповідає (*Що відрізняло минулий рік? Насамперед те, що...; Чи правильно це? Ні, неправильно; Чого не вистачало? Чіткої, злагодженої роботи, продуманої організації*). Це збагачує інтонації, поживляє виклад, примушує стежити за ходом думки;

5) смислові зв'язки між частинами доповіді повинні бути виражені словами. При читанні статті, наприклад, ми стежимо за викладом авторських аргументів і самі встановлюємо причиново-наслідкові, часові, зіставні та інші зв'язки між частинами тексту; на слух ці зв'язки встановити важче; тому треба подбати про те, щоб вони мали й словесне вираження (*отже, таким чином, загалом – узагальнення; потім, далі, пізніше – часові зв'язки та ін.*);

6) саме тому, що слухачеві важко все по суті “тримати в пам'яті”, необхідно час від часу називати предмет вашої думки (ці повторення видаються зайвими при звичайному читанні, але слухачам вони лише допомагають, наприклад: *ці завдання – вони*);

7) надзвичайно важливо продумати, в яких місцях тексту потрібні паузи. Текст, прочитаний як суцільний, нечленований потік, справляє погане враження, а головне – погано сприймається;

8) не менш важливо подивитися на текст своєї доповіді ще й під таким кутом зору: чи не забагато в ній “книжних” слів, тих слів, які ми звичайно знаємо, але в усному мовленні їх обминаємо;

9) у тексті доповіді, підготовленої до читання, слід наперед виділити ті місця, які будуть переказуватися (доповідач повинен час від часу відриватися від тексту, щоб побачити своїх слухачів, відчуті їх реакцію на прослухане);

10) перед виступом промову треба кілька разів прочитати вголос: це дає змогу викинути з тексту “пусті” місця й цим скоротити його; уточнити формулювання; розставити позначки для пауз, виділити те, що можна переказати своїми словами.

Зауважимо одразу: читати такий текст нелегко, потрібна неабияка майстерність (інакше це справить на слухачів враження театральної штучності: актор не вивчив ролі, читає її “з аркуша”) (*А.Коваль*).

32. Поясніть, чому ораторське мистецтво здавна вважається одним із найважчих у діловому спілкуванні.

33. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами твердження: **“Чим своєріднішою, оригінальнішою є особистість оратора, тим яскравішим і складнішим є його внутрішній світ”**.

34. Переконайте своїх однокурсників, що краса мови оратора під час публічної ділової промови виявляється у таких її якостях, як досконалість, бездоганність, лексичне багатство, синтаксичне розмаїття, ритмічність, мелодійність, відповідність до змісту й ситуації мовлення.

35. Відомо, що інтонація разом із мімікою, жестикоуляцією й засобами милозвучності може до невпізнання змінити написаний текст при його усному виголошенні. Проведіть власний експеримент для доведення та ілюстрації справедливості цього твердження.

36. Проілюструйте переконливими прикладами відоме твердження К.Станіславського, що “інтонація й пауза самі по собі, без слів, мають силу емоційного впливу на слухачів”.

37. Поясніть, що означає правдивість, природність інтонації при публічному виступі на ділових нарадах.

38. З'ясуйте сутність, роль і функції у діловому спілкуванні всіх трьох типів наголосів при інтонуванні фрази: а) словесного; б) логічного; в) емпатичного. Наведіть переконливі приклади з ділової промови. ♣

39. Пригадайте, які вади жестикоуляції ораторів і чому заважали вам як слухачам. Сформулюйте та обґрунтуйте правила жестикоулювання під час ділового спілкування. ♣

40. Схарактеризуйте особливості ділової доповіді через порівняння з політичною, звітною доповіддю, з одного боку, і промовою (мітинговою, дипломатичною, виборчою), лекцією – з іншого.

41. Обґрунтуйте та проілюструйте прикладами, чому саме ділова бесіда є чи не найскладнішим з усіх жанрів ділового спілкування. ♣

3.1.2. Принципи та правила ефективного академічного й ділового спілкування

1. Прочитайте наведений фрагмент із поеми М.Гоголя “Мертві душі”. Проаналізуйте описані письменником різні форми спілкування у чиновницькому середовищі часів царської Росії. З’ясуйте моральні установки поведінки чиновника під час спілкування та сформулюйте загальні принципи ділового спілкування.

📖 Надобно сказать, что у нас на Руси если не угнались еще кой в чем другом за иностранцами, то далеко перегнали их в умении обращаться. Пересчитать нельзя всех оттенков и тонкостей нашего обращения. Француз или немец век не смекнет и не поймет всех его особенностей и различий; он почти тем же голосом и тем же языком станет говорить и с миллионщиком, и с мелким табачным торгашом, хотя, конечно, в душе поподличает в меру пред первым. У нас не то: у нас есть такие мудрецы, которые с помещиком, имеющим двести душ, будут говорить совсем иначе, нежели с тем, у которого их триста, а с тем, у которого их триста, будут говорить опять не так, как с тем, у которого их пятьсот, а с тем, у которого их пятьсот, опять не так, как с тем, у которого их восемьсот, – словом, хоть восходи до миллиона, все найдутся оттенки. Положим, например, существует канцелярия, не здесь, а в тридевятиом государстве, а в канцелярии, положим, существует правитель канцелярии. Прошу посмотреть на него, когда он сидит среди своих подчиненных, – да просто от страха и слова не выговоришь! Гордость и благородство, и уж чего не выражает лицо его? Просто бери кисть да и рисуй: Прометей, решительный Прометей! Высматривает орлом, выступает плавно, мерно. Тот же самый орел, как только вышел из комнаты и приближается к кабинету своего начальника, куропаткой такой спешит с бумагами под мышкой, что мочи нет. В обществу и на вечеринке, будь все небольшого чина, Прометей так и останется Прометеем, а чуть немного повыше его, с Прометеем сделается такое превращение, какого Овидий не выдумает: муха, меньше даже мухи, уничтожится в песчинку! “Да это не Иван Петрович, – говоришь, глядя на него. – Иван Петрович выше ростом, а этот и низенький, и худенький; тот говорит громко, басит и никогда не смеется, а этот черт знает что: пищит птицей и все смеется. Подходишь ближе – точно Иван Петрович!” “Эхе-хе”, – думаешь себе...” 📖

2. Проілюструйте прикладами таку специфічну особливість ділового спілкування як його регламентованість, тобто відповідність установленим правилам та обмеженням, що визначаються жанром ділового спілкування, ступенем його офіційності, цілями та завданнями конкретної ділової зустрічі, національними і культурними традиціями.

3. Прокоментуйте принцип регламентованості ділового спілкування відомим прислів'ям **"Час – гроші!"**.

4. З'ясуйте, який принцип ділового спілкування високо цінується, проте якнайчастіше порушується і чому саме? ₪

5. Наведіть тлумачення значень спільнокоренових дієслів з російської мови **слушать** и **слышать**. З'ясуйте, яке з цих дієслів називає рідкісне вміння (за даними вчених, ним володіють близько 10 відсотків людей), наявність якого у співрозмовників стає запорукою успіху в службовому спілкуванні та суттєвим елементом культури ділового спілкування. ₪

6. Відомо, що стиль слухання залежить і від особистості співрозмовника, і від його характеру, інтересів, від статі, віку, посади тощо. Обґрунтуйте справедливість цього твердження прикладами з освітянської, управлінської та професійної сфер.

7. Поясніть, яка необхідна умова ефективного спілкування і чому є давньою нормою слов'янського етикету. Проілюструйте переконливими прикладами свою відповідь. ₪

8. Прокоментуйте наведені **два основні правила ефективного слухання під час ділової розмови** та з'ясуйте доцільність їх суворого дотримання.

- Намагайтеся сконцентруватись на людині, яка з вами спілкується, звертайте увагу не тільки на слова, але й на голос, міміку, жести, позу тощо.

- Покажіть мовцю, що ви його розумієте.

9. Пригадайте, як часто ви самі дотримуетесь **принципу ефективного слухання, який дозволяє**, за переконливим твердженням академіка Д.Лихачова, досягти в діловій розмові як мінімум трьох цілей: 1) мовець не зможе заперечити, що його "неправильно зрозуміли", що він "цього не казав"; 2) інші слухачі виявлять симпатію за уважне вислуховування вами мовця; 3) слухаючи, перепитуючи, уточнюючи, ви реально збільшуєте час на обдумування власної позиції.

10. Ознайомтеся з таблицею, яка містить узагальнені вітчизняними та зарубіжними дослідниками рекомендації щодо ефективного слухання співрозмовника. Обґрунтувавши правила, доповніть таблицю необхідною інформацією.

Правила ефективного слухання під час ділового спілкування

Як треба слухати?	Чому ?
Не приймайте мовчання за увагу і погодження	??
Будьте фізично уважними (поверніться обличчям до співрозмовника, дивіться на нього, підтримуйте контакт очима)	??
Не імітуйте процес слухання	??
Не розмовляйте з іншими слухачами	??
Дайте співрозмовнику достатньо часу для висловлювання	??
Зосередьтеся на інформації співрозмовника	??
Не перебивайте без потреби співрозмовника, а, в разі свого втручання у його монолог, допоможіть поновити перерваний Вами хід його думок	??
Не робіть невиважених висновків, утримуйтеся від поспішних оцінок	??
Стримуйте негативні емоції, не виявляйте надмірної вразливості від емоційних слів мовця, обережно користуйтеся словами критики	??
На початку своєї промови повторіть основні позиції співрозмовника і з'ясуйте, чи саме це він мав на увазі	??

11. Обґрунтуйте, чому під час професійного спілкування саме вміння слухати набуває найбільшого значення і впливає на успіх усієї справи.

12. З'ясуйте, які саме види процесу слухання за метою (із наведених нижче) найбільшого представлені в діловому спілкуванні й чому. Доповніть таблицю необхідною інформацією.

Види слухання

Мета процесу слухання	Сфери спілкування
1. Задоволення власних потреб	???
2. Навчання	???
3. Аналіз й оцінка почутого	???
4. Активний мисленнєвий процес	???
5. Обмін думками	???

13. Аргументуйте доцільність, корисність та ефективність наведених нижче заповідей для слухача – учасника ділового спілкування.

- Забудьте особисті упередження проти співрозмовника.
- Розмежуйте факти і погляди.
- Будьте безпристрасними в оцінці почутого від співрозмовника.
- Не поспішайте з відповідями й висновками.

14. Ознайомтеся з рекомендаціями щодо активного слухання під час ділового спілкування та складіть відповідну пам'ятку (наказовими реченнями) для слухача.

- Обов'язково треба налаштувати себе на хвилю внутрішньої зацікавленості у темі ділового спілкування (на зборах, засіданні, нараді тощо).
- Слухаючи, доцільно занотовувати головні думки мовця, співрозмовників і намагатися правильно (адекватно) їх зрозуміти.
- Слухаючи, занотовувати свої запитання, сумніви, думки (при цьому доречно скористатися таким методом риторичного аргументування, як “метод шматків”).
- Слухаючи, прогнозувати, які дії можуть статися після розмови.

15. Прочитайте й усвідомте контрольні запитання, які можуть допомогти вам осмислити модель ділової розмови та свою позицію в ній.

- Яку головну мету я ставлю перед собою в цій діловій бесіді?
- Чи здивувався мій співрозмовник, коли я його попросив про ділову зустріч?
- Чи можу я обійтися без цієї розмови?
- Чи готовий до ділового обговорення запропонованої теми мій співрозмовник?
- Чи впевнений я в сприятливому (для мене) розв'язанні ділової проблеми?
- Чи впевнений у тому ж мій співрозмовник?
- Що саме я хочу з'ясувати для себе?
- Який вихід влаштує (або не влаштує) мене, його, нас обох?
- Які прийоми впливу на співрозмовника я використаю в розмові?
- Які питання я буду ставити?
- Які питання може поставити мені співрозмовник?

16. З'ясуйте, чому під час підготовки до ділового спілкування є доцільним прогнозування своєї мисленнєво-мовленнєвої діяльності через

відповідь, наприклад, на таке запитання: “Як я поводитиму себе, якщо мій співрозмовник...”

- у всьому погодиться зі мною?
- рішуче заперечить, перейде на підвищений тон?
- адекватно не відреагує на мої доводи?
- виявить недовіру до моїх слів, думок?
- намагатиметься приховати свою недовіру?

17. Поясніть, чому запитання, які ви адресуєте співрозмовникові, повинні містити питальні слова “Коли...”, “Чому...”, “Як...”. ☞

18. Наведіть та прокоментуйте фактори, які можуть заважати ефективності ділового спілкування. Сформулюйте поради співрозмовникам, спираючись на власні враження та уроки, які ви винесли з попереднього досвіду ділового спілкування. ☞

19. Ознайомтеся з наведеною інформацією про деякі причини невдалого ділового спілкування, які аналізуються в книзі “Ділове спілкування”. Назвіть також інші причини, через які ділова розмова не зможе досягти бажаного результату.

☞ На вашу думку, ви дуже добре підготувалися до засідання або службової наради: перечитали масу спеціальної літератури, глибоко вивчили проблему, яка буде обговорюватися, визначили тему свого виступу, впевнені, що виступити треба, що ваше мовлення допоможе справі. І все ж... У процесі спілкування з аудиторією Вам не завжди вдається досягти бажаного результату. Чому?

Ось декілька конкретних причин.

– Ви не в змозі контролювати, як сприймається все те, що повідомляєте слухачам. Адже частина тих, хто сидить перед Вами, оцінює Ваші думки не за словами, а за тим, як вони були сказані. Жест, інтонація, міміка можуть заважати сприйманню того, про що Ви говорите.

– Ви не завжди добре знаєте своїх слухачів, навіть коли довго працюєте разом із ними.

– Вас можуть сприймати як “антиінформативну” особистість, якщо Ви є джерелом відомостей, які інші активно відкидають. Часто заперечне ставлення до тієї або іншої інформації переноситься на того, хто її повідомляє.

– Ви обов’язково помилитесь в оцінці, якщо станете судити про людей по собі, тобто проектувати на них свої думки і почуття. (Л.Власов, В.Сементовська)

20. Прокоментуйте доцільність наведеної рекомендації психологів, адресованої учасникам ділового спілкування: “Не давайте оцінок, не давайте порад!”.

21. Опрацюйте уважно фрагмент із книги “Мистецтво гречності: Чи вміємо ми себе поводити?” та складіть таблицю “Кодекс ділового спілкування”, де були б, наприклад, такі колонки: назва правила, сутність, специфіка, рекомендації щодо його використання тощо.

📖 Мистецтва спілкування, а отже, мистецтва ввічливості й шанобливого ставлення до людини як до особистості вчить, зрештою, весь життєвий досвід. Та не можна нехтувати й “технікою взаємин”, тобто основними правилами спілкування.

Щоб досягти мети спілкування, людина не тільки повинна мати певний фізичний та інтелектуальний потенціал, навички комунікації, а й знати правила спілкування.

Є три групи таких правил.

1. Правила комунікативного етикету. Вони визначають порядок звертання (молодшого – до старшого, чоловіка – до жінки, гостей – до господарів і т.д.), способи йменування (на ім’я, по батькові, на прізвище, за посадою, званням, титулом), вибір звертання (на “ти” чи “ви”) тощо.

2. Правила узгодження комунікативної взаємодії. Ці правила зумовлюють і тип спілкування: ділове, світське, ритуальне, інтимно-особистісне і т.п.

Різні типи спілкування мають свої комунікативні кодекси. Так, ділове спілкування відбувається в межах кодексу кооперативності, партнерства, що передбачає чотири правила: правило необхідності й достатності інформації (“Говори не більше і не менше, ніж потрібно в цей момент”), правило якості інформації (“Намагайся узгоджувати свої висловлювання з істиною”), правило відповідності (“Не відхиляйся од теми!”) і правило стилю (“Висловлюйся зрозуміло!”).

Світське спілкування визначається іншим кодексом – “кодексом ввічливості”. Він реалізується в правилах такту, симпатії, доброзичливості, схвалення, згоди, великодушності тощо.

Сутність світського спілкування – антипода ділової комунікації – у його безпредметності: в тому розумінні, що люди кажуть не те, що думають, а те, про що узвичаєно розмовляти в подібних ситуаціях.

Власне, світське спілкування здійснюється задля того, аби продемонструвати іншим і переконатися самому, що учасники бесіди володіють правилами пристойності. Якщо й виникає

суперечка, то в основному це свідчить про вміння коректно дискутувати. До того ж будь-які спроби вийти за межі пристойності господар має вправно припинити, перевівши гостру розмову на іншу тему за допомогою фраз на кшталт: “Друзі, цього року хоча й дощове літо, зате вдосталь овочів та фруктів”.

Наголосимо: для світської бесіди погляди співрозмовників у тій чи іншій справі не мають ніякого значення. Хоч би які були думки людей, завершення спілкування відоме наперед – учасники бесіди підуть додому, сказавши традиційне: “Яке все-таки приємне товариство зібралось”.

Зрозуміло, ділове спілкування, як і світське, теж здійснюється за певними правилами. Однак правила тут не самоціль, а засіб забезпечення ефективного обміну думками, намірами, програмами діяльності тощо.

У разі порушення якогось правила слід пояснити причину нехтування його. Найчастіше подібне трапляється тоді, коли неможливо додержувати всіх правил водночас. Це дає ключ до з’ясування орієнтацій та інтересів учасників спілкування. Скажімо, у діловій розмові правила “кодексу ввічливості” приносять у жертву правилам партнерства, а якщо учасники зустрічі чинять навпаки, то насправді це світське спілкування під виглядом ділової бесіди. Та коли в товаристві, яке мало намір приємно згайнувати час, виникла принципова суперечка з ігноруванням такту, то йдеться вже не про світську бесіду, а про невчасну й недоречну ділову дискусію.

3. Самопредставлення. Специфіка цих правил полягає в тому, що вони не є обов’язковими. Виконання чи ігнорування їх пов’язане не зі спільною для всіх ефективністю, а з особистим успіхом окремих учасників спілкування.

Такі правила нерідко індивідуалізовані, конструюються, за поодинокими винятками, для власного користування. Прикладом може бути низка “рецептів” Дейла Карнегі – автора книжки “Як завойовувати друзів і впливати на людей”. І хоча ці рецепти прийнятні лише для окремих людей і можуть реалізуватися тільки за певних обставин, проте за бажання кожен зможе оволодіти мистецтвом спілкування.

Звичайно, “правила Карнегі” не бездоганні – вони мають певні неточності, навіть суперечності. Так, спроба додержувати всіх правил водночас може виявитися невдалою, навіть катастрофічною для досягнення мети спілкування. Безумовно, не можна “бути щирим у висловленні своїх почуттів” і розмовляти, зважаючи на інтереси співрозмовника, коли вони вас зовсім не цікавлять. Та вихід завжди можна знайти: скажімо, запропонувати тему розмови, цікаву для обох її учасників, або ж інтерес до особистості співрозмовника дасть змогу

зацікавитись і темою розмови. Отже, знання правил і відшукання шляхів для якнайуспішнішої реалізації їх у процесі спілкування дуже важливе.

Правила самопредставлення як ефективний засіб організації власної поведінки в кризовій ситуації не обмежуються способами оформлення зовнішності: манерою одягатися, зачісуватися, користуватися косметикою тощо. Вони стосуються також механізму, техніки й тактики спілкування. Досить згадати про таке загальновідоме правило: “Якщо в тебе трапилася пауза, витримуй її якомога довше!”. Або: “Розмова має відбуватися по наростаючій!”, тобто не слід демонструвати ерудицію, дотепність, багатство виражальних засобів на початку бесіди, варто приберегти все це на завершення її, щоб досягти успіху (за О.Корніякою).

22. *Ознайомтеся з наведеним текстом і лаконічно прокоментуйте основні рівні (або способи) спілкування людей у ділових стосунках.*

📖 Безперечно, будь-яке спілкування, і зокрема ділове, має певну мету. Аби досягти її, крім перелічених приписів, слід додержувати відповідного рівня взаємин з конкретною людиною. Дослідники пропонують різну кількість таких рівнів з неоднаковою аргументацією. У нас особливий інтерес викликають (сподіваємося, що й у читача) позиції з цього питання двох американських психологів – Е.Берна і Е.Шострома.

Так, Шостром вважає, що є два основних рівні, два типи спілкування – **маніпуляція й актуалізація**. Під маніпуляцією розуміють ставлення й взаємодію з людьми як з речами. Актуалізацію розглядають як визнання незалежності людини, її права бути тією чи іншою, як природність і повноту її особистісного та емоційного життя.

Автор книжки “Ігри, у які грають люди: Психологія людських взаємин. Люди, які грають в ігри: Психологія людської долі” Е.Берн налічує шість основних рівнів (або способів) спілкування людей:

1-й – “нуль спілкування”, “занурення в себе”, невербальна оцінка партнера (приміром, за допомогою контакту очима: “симпатичний-неприємний”).

2-й – це ритуали, формалізовані способи спілкування за узвичаєними в суспільстві нормами поведінки (скажімо, “при зустрічі вітаються”, “за послугу дякують”).

3-й – робота. Йдеться про різнобічне й ефективне ділове спілкування.

4-й – розваги. Цей рівень Е.Берн визначає як “розмову на визначені теми у відповідній манері”, тобто щось на зразок світського спілкування.

5-й – ігри (або спілкування), коли людина зображує одне, а насправді має на увазі зовсім інше.

Е.Берн зазначає, що будь-яка гра, зокрема й під час бесіди, має своєрідну пастку, – та пастка спрацьовує тільки тоді, коли в співрозмовника є якась слабина, за котру, як за підойму, може вхопитися суб’єкт. Такою підоймою, або слабиною, може бути страх, жадібність, сентиментальність чи роздратованість. Коли співрозмовник потрапляє на гачок, гравець переключасться, щоб дістати свою плату. За цим іде збентеження та розгубленість жертви, поки вона намагається зметикувати, що сталося. Потім обидва збирають свою плату, і гра завершується. Платіж завжди обопільний, переконаний Е.Берн, і полягає в почуттях (не обов’язково однакових), які гра викликала в учасників. Отже, відмітними рисами гри є наявність прихованих мотивів і виграшу. Головне у грі – не вияв нещирого характеру почуттів, а вміння ними керувати. Коли людина не здатна управляти своїми почуттями, то гра може призвести до вибуху емоцій, конфліктних ситуацій. Приміром, гра “Якби не ти”, описана Е.Берном у межах “трансакційного аналізу”. Її сутність полягає в тому, що зовні один із партнерів звинувачує іншого в обмеженні його свободи, нарікає на пригнічення його індивідуальності, а насправді “гравець” потерпає від страху дістати свободу і самостійність, бо підспудно потребує “батьківської опіки”. Інший “гравець” має шанс відігратись і зупинити потік нарікань свого партнера, мовивши: “Я хочу зарадити твоєму горю, тому звільняю тебе від необхідності...”. Ця гра дає змогу перекласти відповідальність за власні невдачі на іншого, це один із способів психологічного захисту.

Шостий, найвищий, рівень – це близькість. На цьому рівні спілкування людина щира, безкорислива, прихильна до іншого “всіма силами своєї душі”.

Цікаво, що прийняті правила й традиції у спілкуванні теж належать до ігор, у які грають люди (за *О.Корніякою*).

23. Проаналізуйте, спираючись на наведену нижче інформацію, три “лінії поведінки” в діловому спілкуванні та проілюструйте їх яскравими й переконливими прикладами.

📖 Практика підтвердила існування трьох “ліній поведінки” в спілкуванні, які особливо виразно окреслюються під час бесіди: на рівних; домінування і підкорення, що досягається за допомогою

певних пози й погляду, характеру й темпу мовлення; ініціатива в установленні контакту. Ці лінії поведінки реалізуються завдяки наявності в людини “трьох начал”, трьох ролей, які виявляються, на думку американського вченого Е.Берна, у трьох позиціях: Дорослого, Батька і Дитини.

Дорослий керується принципом реальності, його мислення є послідовним і логічним, а життєвою метою виступає діяльність – при цьому він спроможний конструктивно розв’язувати виниклі проблеми. “У кожній людині є дорослий”. Разом з тим “кожний колись був дитиною і назавжди зберіг у своїй душі дитячі форми реагування”, – запевняє Е.Берн. Відтак, Дитині притаманний “принцип насолоди”, втіхи, її мислення підпорядковане афектам.

Нарешті, поняття “батько” виникає через ототожнення себе з батьками. Як твердить Е.Берн, “кожен носить у собі батька”, бо “у кожної людини були батьки (або ті, хто їх заміщав), і він зберігав у собі низку станів “Я”, які повторюють стани “Я” його батьків (як він їх сприймав)”. Ці батьківські стани “Я” за деяких обставин починають активізовуватися.

Роль “дорослого” – це сприймання світу таким, яким він є, коли людина у своїй життєдіяльності керується принципом реальності. Позиція “батька” – людина не цікавиться, яким є світ, бо точно знає, яким він має бути; це той, хто діє за принципом “добре-погано”, “можна-заборонено”, наставляє і карає. Роль “дитини” – це безпосередність, ставлення до реальності як до гри, вияв почуттів за принципом: “хочеться-не хочеться”, “цікаво-не цікаво”.

Людина, обравши певну роль для спілкування, підкреслює її відповідною манерою поведінки, використанням типової лексики, зміною інтонації. Так, батьківська твердість, що часто супроводжується жестом вказівного пальця, або граційні рухи шії матері скоро стають звичними **батьківськими** ознаками поведінки; замислена зосередженість у поєднанні зі стислими губами – це типовий **дорослий**; нахили голови, усмішки, то скромні, то кокетливі – типовий вияв **дитини**. Типово **батьківськими** є слова: “дороженька”, “синок”, “гідкий”, “вulgарний”, “смішний” тощо; **дорослі** слова – “негативний”, “здібний”, “економний”, “бажаний”; клятва, лихослів’я, всілякі “круті” епітети – типовий вияв **дитини**, – вважає Е.Берн. Нерідко люди мають два голоси – кожний зі своїми інтонаціями, хоча за певних обставин один з цих голосів може надовго зникати (скажімо, гнівний голос батька).

Ці позиції (ролі) можна проілюструвати на прикладі взаємин начальника й підлеглого. Начальник запитує працівника: “В’ячеславе Сергійовичу, ви підготували папери на оренду приміщення?” (позиція

“дорослого”) – і чує у відповідь: “Звичайно. Усе гаразд”. (Теж позиція “дорослого”). Але йому можуть відповісти і з позиції “батька”: “Ви забули попередити про нагальність підготовки їх”, – і з позиції “дитини”: “Ой, Іване Петровичу, ви теж забули про закінчення терміну оформлення орендних документів?”.

Дослідники встановили, що закріплюються й стають “довгожителлями” лише ті ролі, які були підтвержені відповідною реакцією та діями навколишніх.

Звикання з провідною роллю або низкою подібних ролей помітно збіднює людину. З цього приводу психолог і письменник Володимир Леві зауважує: “...Чому так болісно сором’язливі, скуті, чому так невпевнені в собі багато молодих і не вельми молодих людей? Та тому, що не вилазять з ролі Оцінюваних, Екзаменованих, Обстежуваних, Досліджуваних! Бо з наполегливістю, гідною кращого застосування, виконують ролі Зацікавлених-у-Справленому-Враженні!

Вихід – лише в переході до протилежних ролей...”. Зміна ролей – це звернення до нових, конструктивніших позицій (за *О.Корніякою*).

24. З’ясуйте, опрацювавши наведені тексти, роль очей у діловому спілкуванні різних народів та сформулюйте поради з поглядознавства.

☐ За всіх часів неабиякий інтерес викликали очі та вплив їх на людську поведінку. Ми часто кажемо: “вона пройняла його поглядом”, “у неї очі, як у дитини”, “у нього очі бігають”, “багатообіцяючий погляд”, “у нього очі дивно блищать”, “він мене зурочив”. Та не завжди помічаємо, що таким чином ведемо мову про розмір зіниць і про те, як людина поглянула на когось. У книжці “Очі, що промовляють” Д.Гесс зазначає, що очі якнайвідвертіше і щонайточніше свідчать про ставлення людини до вас, бо вони є ніби центром тіла, – до того ж зіниці функціонують автономно.

За певного освітлення добре видно, як зіниці або розширюються, або звужуються залежно від зміни людських взаємин, настрою і ставлення до ситуації: від позитивного до негативного й навпаки.

У давнину цю властивість людських очей використовували китайські торговці коштовним камінням, спостерігаючи за розширенням зіниць своїх покупців під час торгів. Досвідчені гравці в карти, несвідомо фіксуючи розширення чи звуження зіниць свого опонента, переконуються в успішності або марності власної спроби робити ставку на гру. Відомо, що грецький мільярдер-судновласник Арістотель Сократес Онассіс надівав темні окуляри на переговори,

щоб очі не виказували його думок. Володіючи “технікою” спілкування й уміло приховуючи людські вади, він додавав собі впевненості у виняткових ситуаціях, що ставало запорукою успіху в справах (О.Корніяка).

☞ ...Людський погляд виконує функцію, яка значною мірою відмінна від погляду у тварин. Він тісно пов’язаний з мовленням і часто є засобом встановлення контакту. Різні народи досить неоднаково використовують погляд у спілкуванні. Етнографи, що досліджували це питання, поділяють людські цивілізації на “контактні” й “неконтактні”. У “контактних” культурах погляд у розмові й спілкуванні має велике функціональне значення (люди контактних культур і стоять ближче одне до одного під час розмови, і частіше торкаються одне одного). Це араби, латиноамериканці, народи півдня Європи. До неконтактних відносять індійців, пакистанців, японців, північноєвропейців. Дослідження, проведені в США, показали, що навички використання погляду у спілкуванні, засвоєні колись у дитинстві, упродовж життя майже не змінюються, навіть коли людина потрапляє в інше національне середовище. Іноді це може призводити до непорозумінь і незручностей.

Шведи, розмовляючи, дивляться одне на одного більше, ніж англійці. Індіанці племені навахо вчать дітей не дивитися на співрозмовника. У південноамериканських індіанців племен вітуто й бороро той, хто говорить, і слухач дивляться в різні сторони, а якщо оповідач звертається до великої аудиторії, він зобов’язаний повернутися до слухачів спиною і звернути свій погляд у глибину хижі. Японці в ході розмови дивляться на шию співрозмовника, кудись під підборіддя, таким чином, що очі та обличчя партнера перебувають у полі периферійного зору. Прямий погляд в обличчя, за їхніми уявленнями, неввічливий. У інших народів таке правило поширюється лише на певні випадки спілкування. Так, у кенійського племені луо зять і теща під час розмови мають повернутися один до одного спиною.

В інших народів, приміром у арабів, вважається за необхідне дивитися на того, з ким розмовляєш. Дітей вчать, що нечемно розмовляти з людиною й не дивитись їй в обличчя. Багато хто помічав, що розмовляти з людиною в непроникних темних окулярах не надто приємно.

Людина, яка мало дивиться на співрозмовника, представникам контактних культур здається нещирою й холодною, а “неконтактному” співрозмовникові “контактний” видається набридливим, нетактовним, навіть нахабним.

Та в більшості народів існує неписаний закон, своєрідне табу,

що забороняє просто у вічі розглядати іншу людину, особливо незнайомця. Це вважається зухвалістю, визивною або навіть образливою поведінкою. У середземноморських країнах досить поширена віру в злу силу “лихого ока”. Згідно з цим повір'ям людина з “лихим оком” приносить нещастя кожному, на кого пильно дивиться. Певно, у цьому марновірстві відображено те почуття психологічного дискомфорту, яке викликає пильний погляд незнайомця.

Жінки, як правило, використовують прямий погляд набагато частіше, ніж чоловіки, – і частіше дивляться на свого співрозмовника, і довше не відводять очей. Можливо, це – вроджена відмінність, у будь-якому разі вже з шестимісячного віку дівчатка “окатіші”, ніж хлопчики. З віком ця різниця збільшується.

Про що ж свідчать праці психологів? З'ясувалося, що погляд виконує під час бесіди функцію синхронізації. Той, хто говорить, звичайно менше дивиться на партнера, ніж слухач. Вважають, що це дає йому змогу більше концентруватися на змісті своїх висловлювань, не відволікаючися на щось інше. Але приблизно за секунду до завершення довгої фрази або кількох логічно зв'язаних фраз той, хто говорить, вдивляється прямо в обличчя слухача, мовби даючи сигнал: я закінчую, тепер ваша черга. Партнер, що бере слово, у свою чергу відводить очі.

Слухач виражає поглядом увагу і схвалення або незгоду. За очима можна зрозуміти емоційний стан людини. Фінський психолог Т.Нумменмаа пред'являв різним людям смужки, вирізані з фотографій акторів, яких попросили передати мімікою ту чи іншу емоцію. На смужках виднілися лише очі. Відсоток правильних відповідей був вищий, ніж це трапляється за випадкової розгадки. Очевидно, в передаванні емоцій відіграє роль і вся ділянка обличчя навколо очей.

М.Арджайл і його співробітники довели, що погляди допомагають підтримувати під час розмови контакт. Поглядом ніби компенсується дія чинників, що роз'єднують співрозмовників. Приміром, якщо попросити співбесідників сісти по різні боки широкого столу, з'ясується, що вони частіше дивляться одне на одного, ніж коли вони розмовляють, сидячи за вузьким столом. У цьому випадку збільшення відстані між партнерами компенсується зростанням частоти поглядів.

Частота прямих поглядів на співбесідника залежить і від того, “вищим” чи “нижчим” від себе ви його вважаєте: чи старший він од вас, займає вище суспільне становище. Група психологів з Лінфільд-коледжу експериментувала зі студентками. Кожній з досліджуваних експериментатор представляв іншу, незнайому їй

студентку й просив обговорити якусь проблему. Але одним казали, що їхня співрозмовниця – аспірантка з іншого коледжу, іншим її представляли як випускницю школи, яка вже не перший рік не може вступити до вузу. Якщо студентки вважали, що їхнє становище вище, ніж у партнерки, вони дивилися на неї й коли самі говорили, й коли тільки слухали. Якщо ж вони думали, що їхнє становище нижче, то кількість поглядів при слуханні була більшою, ніж під час мовлення.

Відсутність погляду теж може бути сигналом. Можна підкреслено відводити очі, показуючи, що ігноруєш партнера, не хочеш мати з ним справу. Загалом спостереження в найрізноманітніших ситуаціях показали, що позитивні емоції супроводжуються зростанням кількості поглядів, негативні відчуття характеризуються відмовою дивитися на співрозмовника. (за В.Мироненко)

25. Обґрунтуйте доцільність наведених рекомендацій учасникам ділового спілкування у випадку заперечення їхніх доводів співрозмовниками.

- Вислухати зразу декілька (або всі) заперечень.
- Не поспішати з відповіддю, поки не є зрозумілим запитання.
- Уточнити, чи не говорите ви із співрозмовником про різні речі.
- З'ясувати істинну причину заперечень: наявність різних точок зору або різна постановка питання.
- Ніколи не відповідати на заперечення в категоричному тоні.
- Питання формулювати конкретно й так, щоб співрозмовник мав необхідність зробити вибір між, як мінімум, двома варіантами відповіді.

26. Проаналізуйте з власного досвіду свою роль як співрозмовника в діловій бесіді з певного питання та зазначте вразливі місця у своїй промові (виступі). З'ясуйте причини своїх помилок і помилок співрозмовників.

Скористайтеся наведеними контрольними запитаннями:

- Чи не вплинув (і саме як) на характер ділової бесіди мій настрій, не пов'язаний зі змістом бесіди?
- Чи не виявив я мімікою, поглядом і позою незадоволення розмовою?
- Чи не відволікався я під час бесіди?
- Чи послідовною була моя основна лінія в розмові?

– Чи не нав'язував я свої аргументи співрозмовникові при прийнятті рішення?

– Чи ґрунтовними були мої зауваження й заперечення?

– Чи вдалося мені бути тактовним упродовж усієї розмови та не мати упереджень проти співрозмовника?

– Чи досягнуто максимальну користь розмови, що відбулася, для справи?

Але ви не в перший (та й не в останній) раз вели ділову розмову. І, зрозуміло, не всім залишилися задоволені. Добре б наступного разу врахувати всі уроки цієї розмови, чи не так?

27. Ознайомтеся з таблицею “Види запитань у діловому спілкуванні” та доповніть її прикладами. Зазначте, які з цих запитань і чому якнайчастіше використовуються в обраній професії.

Види запитань у діловому спілкуванні

<i>Назва</i>	<i>Сутність</i>	<i>Мета</i>	<i>Приклади</i>
Закриті запитання	На них можна відповісти лише або позитивно (“Так!”), або негативно (“Ні!”)	Створити сприятливі обставини для початку розмови (запитання з орієнтацією на позитивні відповіді); для констатації окремих фактів і напруженості розмови (запитання з можливими негативними відповідями)	???
Подвійні закриті запитання	Розширення можливостей у відповіді	Уточнити	???
Відкриті запитання	Розширення можливостей відповідача, потреба пояснень, зокрема у вигляді монологу	Створити атмосферу або маневрування, або, у разі втрати ініціативи в розмові, контролю за її ходом	???

<i>Назва</i>	<i>Сутність</i>	<i>Мета</i>	<i>Приклади</i>
Переломні запитання	Запитання конкретно формулюються за допомогою дієслів минулого часу і використовуються за бажанням переключитися на іншу тему	Утримати розмову у визначеному напрямі, а також для порушення нових проблем, визначення слабких позицій, точок зору	???
Риторичні запитання	Розраховані на прямі відповіді того, хто запитує	Забезпечити підтримку позиції, викликати нові запитання, активізувати слухання	???
Запитання для обмірковування	Спонукають до роздумів, коментарів, обґрунтувань, є корисними для часткового повтору як уточнення	Створити клімат взаємодовіри на етапі формулювання рішень	???

28. З'ясуйте, яким саме нормам і правилам ефективного ділового спілкування суперечать наведені приклади поведінки співрозмовників та про що це свідчить.

- Нетактовне обривання співрозмовника на півслові.
- Ігнорування чи висміювання аргументів співрозмовника.
- Навмисне висловлювання підозри до інформації співрозмовника.
- Різка реакція на критику, наведену співрозмовником.
- Невиправдане намагання.

29. Поясніть, чому наведені прийоми дозволяють викликати й посилити позитивні емоції співрозмовника до своєї особи під час ділової бесіди.

1. Звернення до співрозмовника (-ів) на ім'я.
2. Усміхнене, привітне, щире й люб'язне обличчя.
3. Доречні й тактовні компліменти.
4. Терпляче й уважне слухання співрозмовника (-ів).

5. Тактовний і доречний інтерес до особи співрозмовника та його проблем.

6. Ощадливе ставлення до часу розмови.

30. Ознайомтеся з класифікацією основних типів співрозмовників у діловому спілкуванні, яку запропоновано П.Міццем у книзі “Як проводити ділові бесіди”. Спрогнозуйте за назвами різних типів співрозмовників.

Визначте особливості характеру таких співрозмовників та проаналізуйте наведені рекомендації щодо створення конструктивно-цивілізованої атмосфери ділової бесіди з такими учасниками. Доповніть таблицю необхідною інформацією.

Типи співрозмовників у діловому спілкуванні

<i>Назва типу співрозмовника</i>	<i>Риси характеру</i>	<i>Рекомендації його партнеру в діловому спілкуванні</i>
“Нігіліст”	???	Бути стриманим, спокійним, компетентним, холоднокривним; нейтралізувати його або допомогти йому стати позитивним учасником бесіди.
“Усезнайка”	???	Треба весь час стримувати такого співрозмовника та закликати до надання можливості висловитися іншим партнерам; доручати йому сформулювати проміжні висновки, іноді задавати йому складні спеціальні питання, на які, в разі потреби, відповідь дасть реальний лідер бесіди.
“Базіка”	???	Коректно зупиняти балачки та спрямовувати увагу до теми розмови, обмежувати час його виступу, нейтралізувати його.
“Боягуз”	???	Делікатно поставити кілька простих запитань, допомагати йому висловитися й розвинути думку, не дозволяти глузувати іншим з нього, застосовувати підбадьорливі формулювання типу “всі хотіли б почути і Вашу думку”, особисто дякувати за його внесок у бесіду або за зауваження, рекомендації, пропозиції.

<i>Назва типу співрозмовника</i>	<i>Риси характеру</i>	<i>Рекомендації його партнеру в діловому спілкуванні</i>
“Поважний птах”	???	Стримувати його в критиці інших позицій, не дозволяти бути “гостем” у бесіді, користуватися риторичним методом аргументування “так..., але...”.
“Чомучка”	???	Його прості і негайні інформаційні запитання адресувати присутнім для відповіді, а складні – адресувати йому самому, відразу визнавати його правоту, якщо немає можливості надати йому потрібної відповіді.
“Неприступна людина”	???	Попросити його поділитися набутим досвідом, зацікавити в обміні досвідом.
“Позитивна людина”	???	Найбільш бажаний і приємний тип співрозмовника; кожному треба намагатися виховувати в собі якості такої ділової людини. Спільно з ним з’ясувати та завершити розгляд справи, шукати в нього підтримку в складних та спірних питаннях.

31. З’ясуйте, до якого типу співрозмовника відноситься ви і чому. Сформулюйте собі рекомендації для вдосконалення ділового спілкування.

3.1.3. Етичні аспекти і мовні засоби ділового спілкування

1. Наведіть дефініцію терміна **діловий етикет** та розкрийте зміст його на конкретних прикладах. ☐

2. Чітко сформулюйте правила сучасного ділового етикету і зазначте вірогідні наслідки порушення етикетних норм ділових стосунків. Наведіть яскраві приклади, як знання / незнання правил ділового етикету дозволяло / заважало людині почувати себе впевнено, цивілізовано, природно.

3. Порівняйте поняття **етикет, діловий етикет і мовленнєвий етикет**, зазначивши, чого саме допомагає досягти співрозмовникам у ділових стосунках використання етикетних мовленнєвих кліше. ☐

4. Відомо, що **мовленнєвий етикет, у тому числі при діловому спілкуванні, – це категорія історична**. Пригадайте, наприклад, закони (які було видано великим реформатором Петром I і які діяли до 1917 р.), що приписували, як треба звертатися до представників різних верств населення. Прокоментуйте ці закони.

5. Про яку специфічну рису мовленнєвого етикету йдеться в наведеному мовою оригіналу уривку з книги В.Овчинникова “Ветка сакури”?

📖 В розговорах люди всячески избегают слов “нет”, “не могу”, “не знаю”, словно это какие-то ругательства, нечто такое, что никак нельзя высказать прямо, а только иносказательно, обиняками.

Даже отказываясь от второй чашки чая, гость вместо “нет, спасибо” употребляет выражение, дословно обозначающее “мне уже и так прекрасно”...

Если токийский знакомый говорит: “Прежде чем ответить на ваше предложение, я должен посоветоваться с женой”, то не нужно думать, что перед вами поборник женского равноправия. Это лишь один из способов не произнести слова “нет”.

К примеру, вы звоните японцу и говорите, что хотели бы встретиться с ним в шесть вечера в пресс-клубе. Если он в ответ начинает переспрашивать: “Ах, в шесть? Ах, в пресс-клубе?” и произносит какие-то ничего не значащие звуки, вы должны тут же сказать: “Впрочем, если вам это неудобно, можно побеседовать в другое время и в другом месте”. И вот собеседник вместо “нет” с превеликой радостью скажет “да” и ухватится за первое же предложение, которое ему подходит.

6. Ознайомтеся з наведеною мовою оригіналу дефініцією терміна **мовленнєвий етикет**, запропонованою Н.Формановською. Обґрунтуйте точність дефініції, перекладіть її українською мовою та наведіть для ілюстрації яскраві приклади.

Под речевым этикетом понимаются регулирующие правила речевого поведения, система национально специфических стереотипных, устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контакта собеседников, поддержания и прерывания контакта в избранной тональности.

7. Проілюструйте прикладами різні способи мовного вираження ввічливості: а) лексичні засоби ввічливості; б) граматичні засоби ввічливості; в) додаткове вмотивування мовленнєвої дії. 📖

8. Сформулюйте та обґрунтуйте правила етики ділового спілкування, проаналізувавши зазначені нижче **вразливі місця співрозмовників**:

- Авторитарність, неврахування точки зору інших
- Ігнорування особливостей стану співрозмовника
- Байдушність до проблем співрозмовника
- Неслухання співрозмовника
- Перебивання мовців
- Занадто довга промова
- Висловлення позиції одним реченням

9. Наведіть основні випадки використання особових займенників **ВИ** і **ТИ** у діловому спілкуванні. Прокоментуйте найтипівіші помилки у використанні цих займенників.

10. Відомо, що з-поміж різних функцій мовленнєвого етикету, крім основної – **комунікативної** як функції спілкування, науковці виокремлюють **фатичну** (встановлення контакту), **конативну** (орієнтація на адресата), **регулювальну** й **емотивну** (емоційно-модальну). Проілюструйте прикладами ці функції та з'ясуйте їх роль у діловому спілкуванні.

11. Ознайомтеся з таблицею “Речевые обороты как выражение эмоциональных установок”, підготовленою за матеріалами книги А.Романова “Грамматика деловых бесед”. Запишіть таблицю українською мовою і складіть діалоги, використовуючи словесні формули як згоди, позитивної відповіді, так і незгоди, негативної відповіді в ситуаціях ділового, академічного, професійного та соціально-побутового спілкування.

Речевые обороты как выражение эмоциональных установок

<i>Ступени аффекта</i>	<i>Одобрение (+)</i>	<i>Неодобрение (-)</i>
Без аффекта	Да	Нет
Подтверждение/ критика	Совершенно верно Верно Так точно Правильно В порядке Согласен (согласна) Ясно О'кей Добро	Ни за что Ни в коем случае Не подойдет Неправильно Невозможно Не может быть и речи Исключено Никогда

<i>Ступени афекта</i>	<i>Одобрение (+)</i>	<i>Неодобрение (-)</i>
Похвальная аттестация / дисквалификация	Очень хорошо Прекрасно Шикарно Замечательно Отлично Исключительно Грандиозно	Плохо Ужасно Скверно Никудышно Негодно Неразумно Безрассудно Неумело Глупо По-дилетантски Примитивно
Умиление / негодование	Великолепно Чудесно Упоительно Баснословно Сказочно Фантастично Неописуемо Ужасно сильно Восхитительно	Абсолютная бессмыслица Глупо Очень неприятно Совершенно невозможно Абсолютно не подле- жит обсуждению Ужасающе Крайне скверно Ужасно неприятно Просто жуть какая-то Ужасно
Торжество / отвращение	Ну просто жуть, как замечательно Как замечательно Безумно Великолепно Обалдеть можно Я тащусь (торчу)	Чепуха Ерунда, чушь Дерьмо Отвратительно Безобразно Мерзко Противно

12. Поясніть, як ви розумієте вислів **граматика ділових бесід**. Якого відтінку значення набуває слово **граматика** в цьому словосполученні? Запропонуйте до наведеного вислову синонімічні.

13. Опрацюйте наведений мовою оригіналу фрагмент з книги "Секреты делового общения". З'ясуйте, про які етичні аспекти спілкування йдеться та що має стати першим кроком до ефективного ділового спілкування.

📖 **“Я-образ”**. У каждого человека есть свой образ “Я”. “Я-образ” – это то, каким индивид известен самому себе, каким он представляет сам себя. Образ “Я” для нас – субъективная реальность, через призму которой мы видим, оцениваем и ощущаем мир. Наш образ “Я” является своеобразным фильтром. Каждый из нас имеет тенденцию не воспринимать, отрицать или исказить информацию, не соответствующую полностью образу “Я”. Причем иногда для сохранения “Я-образа” человеком принимается даже ложная информация. Когда мы воспринимаем информацию, которая отличается от того или не совпадает с тем, как мы видим себя или окружающий мир, мы часто чувствуем дискомфорт.

С неадекватностью представлений о себе связаны не только трудности самопознания, но и многие психологические барьеры эффективного делового общения.

Деловому человеку чрезвычайно важно стремиться к возможно более полному и глубокому пониманию значения таких реакций, источников и причин различного рода мнений о себе, которые складываются у окружающих в ходе взаимодействия.

Никто не может достичь своих целей без содействия, помощи со стороны окружающих. Несомненно, справедлива такая мысль: “Всем нравятся сильные, жизнеутверждающие и гармоничные люди”. Тогда постараемся быть именно такими людьми, бодрыми соответственно возрасту, излучающими жизненную энергию. Если нам это удастся, мы будем привлекать к себе большее количество людей, чем если бы выглядели болезненными и жалкими нытиками.

В первые секунды решающим является не то, сколько вы знаете, главное – это те “очки”, которые вы надеваете на нос собеседнику и через которые он видит вас.

Если он видит: “Вот входит суетливый нервный человек”, тогда вы и на самом деле будете для него суетливым нервным человеком.

Если он видит: “Ко мне походит боязливый неуверенный человек”, то вы и будете для него боязливым и неуверенным.

Открывается дверь, входит уверенный в себе человек. Он выиграл еще до того, как произнес хотя бы одно слово.

Задайте себе вопрос: “Произвожу ли я впечатление симпатичного человека? Видят ли во мне человека, способного разрешать проблемы?”

Что же делает человека несимпатичным?

Возможно, исходящее от него негативное излучение.

Никому не нравится тот, кто: ко всем и вся придирается, ворчит и брюзжит; постоянно рассказывает о своих болезнях;

сплетничает, плохо отзываясь об отсутствующих; во всем находит недостатки; не умеет радоваться; не умеет даже от души посмеяться; не может терпеть самого себя; вечно накликает беду; редко или никогда не говорит “спасибо”; не вымолвит и доброго слова о другом человеке.

Симпатичные люди ведут себя совершенно иначе: они любят самих себя; они мирятся с маленькими слабостями как своими, так и окружающих их людей; у них здоровое чувство собственного достоинства; они порядочные и всегда готовы прийти на помощь; они испытывают чувство благодарности.

Вы сами должны выработать свою концепцию, объективно учитывающую все ваши достоинства и недостатки. Это требует, однако, чтобы вы отчетливо представляли себе, чего вы хотите.

Предположим, вы не боитесь работы с полной самоотдачей и твердо решили достичь большего, чем имеете. Но одного желания мало, перед вами сразу же встанут десятки вопросов, на которые вам надлежит ответить, и первый из них:

Как вы хотите работать – самостоятельно или под чьим-то началом? Прежде чем ответить на этот вопрос, вы должны выяснить для себя, в состоянии ли вы работать самостоятельно, можете ли вы вести собственное дело или вы по складу характера не годитесь для этого. Попробуйте протестировать себя, ответив на приведенные ниже вопросы предельно честно: 1. Являетесь ли вы генератором идей? 2. Любите ли вы людей? 3. Удастся ли вам роль лидера? 4. Не боитесь ли вы ответственности? 5. Хороший ли вы организатор? 6. Можете ли вы работать не покладая рук? 7. Всегда ли вы держите слово? 8. Можете ли вы взять на себя решение ответственного вопроса? 9. Всегда ли вы реализуете принятые вами решения? 10. Крепкое ли у вас здоровье?

Если вы не смогли с полной уверенностью утвердительно ответить на все вопросы, следует серьезно задуматься, стоит ли вступать на стезю самостоятельного предпринимательства.

Мы займемся, используя различные методики, изучением своего образа “Я”, дадим ответы на вопросы: Кто я? Чего я хочу? Что я могу?

Каков ваш темперамент? Напомним, что темпераментом обычно называются врожденные особенности человека, определяющие характер его психики – степень уравновешенности, эмоциональной подвижности. Темперамент не следует путать с характером, который представляет собой сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей личности.

Холерик. Это вспыльчивый, безудержный человек. “Шутки не понимает” (А.Чехов). Подвижен, инициативен, самоуверен. Поэтому

его идеи, подчас интересные, недодуманы до конца. Нетерпелив, и если увлечется, то его трудно остановить. Ожидание способно вывести его из себя. Неудачи – тоже, и он или лихорадочно действует, или впадает в апатию. Предсказать, как поведет себя холерик в новой обстановке, скоро ли освоится, – очень трудно. Быстро переходит от радости к печали, от смеха к гневу.

Стараясь как можно скорее получить результат, начинает опережать события, суетиться. Движения быстрые, порывистые. Схватывает информацию на лету, быстро запоминает. В критические моменты может работать долго и неудержимо. Для этого психологического типа характерны частые срывы.

В производственной деятельности холерики отличаются срывами в поведении, склонностью к агрессии при неудачах. При удачном стечении обстоятельств работник холерического типа способен проявить большую силу воли, активность, динамичность. Главное, что нужно при поддержке такой деятельности, – это не утомлять его однообразием работы. Для холерика желательна смена деятельности.

Сангвиник. Сильный тип, хорошо владеет собой, уравновешен, подвижен. Он производит впечатление человека, уверенного в своих силах. Часто предлагает какие-то идеи и добивается их осуществления. Без труда приспосабливается к новой обстановке, в трудных ситуациях становится более собранным и целеустремленным, не теряя при этом чувства юмора. Хорошо умеет сдерживать свои эмоции. Речь быстрая, громкая, с живыми интонациями и мимикой. Любит шутку, остроумен. Он больше склонен к решению тактических задач. Его вкусы и интересы непостоянны. Если работа кажется неинтересной, то сангвинику сразу же становится скучно. Но зато он упорен, если увлечется делом. Имеет тенденцию к продвижению в системе руководящих должностей. Склонен к лидерству.

Флегматик. Спокоен и невозмутим, его уверенность основана на знаниях и расчете. Говорит в основном по делу, не любит пустословия. Ему не чужда предприимчивость, однако предлагать новую идею склонен только после тщательного взвешивания всех “за” и “против”. Никакая неудача не способна вывести его из себя. Способен работать равномерно и долго даже в неблагоприятных условиях. Прежде чем действовать, подумает о возможных помехах, о том, как их преодолеть. Он стратег и постоянно сверяет свои действия с перспективой. Уравновешен, его трудно обидеть или вывести из себя. Умеет ждать. Речь спокойна. К новой обстановке приспосабливается медленно. Нередко долго колеблется, принимая решение. Его не следует только торопить. Диапазон характера

флегматика довольно широк. В зависимости от среды и воспитания из него может вырасти и большой лентяй, и целеустремленный борец.

Меланхолик. Это слабый тип. Для него характерны нерешительность, неуверенность, трудность выбора. Склонен к опасениям по поводу и без повода, с трудом вступает в контакты с незнакомыми людьми. Пассивен, обидчив. Малейшая неприятность способна вывести его из равновесия. Голос у него тихий, речь замедленная. Предпочитает подчиняться правилам и авторитетам.

Он не боец и предпочитает плыть по воле житейских волн. Но меланхолик отличный работник, когда для этого созданы необходимые условия, имеются точные инструкции, а его самого поощряют и поддерживают. Этому темпераменту противопоказаны сильные или долго действующие раздражители. Преимущества этого темперамента проявляются, например, в профессиях, требующих большого внимания в условиях принудительного ритма деятельности, – переводчик-синхронист, авиадиспетчер. Склонность к тревоге тоже имеет положительную сторону: меланхолик запаслив и предусмотрителен.

Однако куда чаще в людях сочетаются черты всех четырех темпераментных типов, один из которых выражен сильнее, другие – слабее. Поэтому мы будем говорить уже не о темпераменте, а о вашей темпераментной структуре, которая включает в себя все типы (*по Л.Вечер*).

14. Ознайомтеся з формулою ділового успіху, яку вивели німецькі експерти і без дотримання якої не є ефективним ділове спілкування. Прокоментуйте всі 25 правил ділового успіху та запишіть українською мовою ті, врахування яких впливає на професійне спілкування.

1. Развивай силу воли. Не жди, когда тебя кто-нибудь “откроет”, раскрывайся сам, повторяй про себя: я хочу, я могу, я делаю. Успех приходит к тем, кто его добивается.

2. Подглядывай и учись. Постарайся понять, что добившиеся успеха делают не так, как ты. Все дело в прилежании, выдумке, самоотдаче, тренировке, умении учиться на собственных ошибках.

3. Преследуй свою цель. Сформулируй конкретную идею, а не предавайся туманным мечтам. Это укрепляет волю. Запиши, когда и чего собираешься достичь. Возникает задержка – установи, чем она вызвана. Возьми новый разбег, но никогда не упускай из виду цель.

4. Определи приоритеты в личной жизни. Можно выступать в разных ролях – любовника, ученого-теоретика, спортсмена, коллекционера, но не во всех одновременно. Подумай, что для тебя

важнее. Кто разбрасывается, заранее обречен на неудачу.

5. Определи приоритеты в работе. Выбирай начальника, который умеет быть эффективным. Если ему это удастся, стремись к той же цели, что и он. Если нет, старайся действовать эффективнее, чтобы его сменить.

6. Работай по плану. Вечером записывай дела на завтра. Долгосрочные деяния тоже следует подготавливать заранее.

7. Учись говорить “нет”. Это не всегда удобно и часто вызывает стресс, но “быть приятным во всех отношениях” – напряженный труд, который не каждому по плечу.

8. Нравься сам себе. Постарайся понять свои лучшие качества и культивируй их. Подумай, чем обратить на себя внимание шефа, он может не знать о твоих достоинствах. Честно назови вслух свои слабости. Кто обманывает себя, никогда не добьется успеха.

9. Следи за временем. Осознай, какое время дня для тебя наиболее продуктивно. Не трать эти драгоценные часы на еду, телефонные разговоры и разные мелочи. Рутинные дела можно выполнять, когда расслабляешься. Заметь, на чем теряешь время. Поиски бумаг, ключей или чулок? Оставляй время для размышлений, отдыха и секса.

10. Переспрашивай себя: действительно ли нужно то, что собираешься делать?

11. Укрощай стресс. Постарайся понять его причину. Он возникает от работы, отношения коллег, невнимания начальника. Отбрось сомнения, не бойся вступать в спор. Лучше сказать: “Не получилось! Попробуй еще раз!”

12. Смирись со стрессом, если не можешь его одолеть. Когда работаешь на полных оборотах, не пой, а постарайся смаковать это состояние. Второе дыхание возможно не только в спорте.

13. Двигайся. Кто хочет чего-то достичь, должен быть в “форме”. Плавай, гуляй, не давай застаиваться телу и духу.

14. Развивай положительное мышление. Пессимизм не улучшает качество жизни. Говори себе: “Хочу большего!”

15. Будь решителен. Сначала сообрази, в чем проблема и как за нее взяться. Потом проверь, какими средствами располагаешь, достаточно ли их. Проконсультируйся со всеми, кто принимает участие в решении этой проблемы. Учти все “за” и “против”. И тогда принимай решение. Проконтролируй результат.

16. Распределяй обязанности. Будь ты начальник или подчиненный, поделись с другими частью своей ответственности. Используй энергию и интеллект других в своих целях.

17. Поощряй других. Вдохновляй на полезные поступки коллег, друзей и детей. Излучай хорошее настроение.

18. Ничего не откладывай. Лучше принять неправильное решение, чем мучиться неизвестностью. То, к чему лежит душа, делай немедленно.

19. Прислушивайся к другим. Будь любопытен к чужому мнению, коллекционируй противоречивые высказывания. Выслушай другого прежде, чем начнешь говорить сам. Никого не перебивай. Особенно внимательно наблюдай за начальником, чтобы определить, когда и какую он хотел бы получить информацию. Возможно, он не любит плохих известий по пятницам.

20. Будь прозорливым. Продумай заранее, какие препятствия тебя ожидают. Это сэкономит время и энергию. Учти степень риска. Тогда тебя не просто сбить с пути.

21. Доверяй собственным ощущениям. Разум не всемогущ. Фантазируй. Гениальным идеям нередко предшествовали фантазии.

22. Будь скромнее. Гордость и трусость мешают признать собственную ошибку, не приближают успех. Внимай советам и критике, это – путь к успеху.

23. Будь скромнее. Старайся поднять планку выше своих возможностей. Но это относится только к намеченной цели.

24. Хвали других и добивайся похвалы для себя. Не экономь на добрых чувствах, когда другие хорошо трудятся. Но, если успехом они обязаны тебе, громко скажи об этом.

25. Не бойся взять на себя слишком много. Во время неразберихи сохраняй хладнокровие. Самое ценное качество преуспевающего менеджера – оставаться спокойным, когда остальные нервничают.

15. Прочитайте наведенный мовой оригиналу текст та з'ясуйте мотиви, роль і наслідки критики в ділових та професійних стосунках.

☞ Почему человек критикует? Чтобы лучше понять, почему люди всех уровней и всех возрастных групп критикуют, Н.Энкельман предлагает рассмотреть следующие мотивы: 1. Из-за недоброжелательного отношения. 2. Из мести. 3. По злему умыслу. 4. Из зависти. 5. Из-за неудовлетворенности собой. 6. Чтобы перенести свою критику на другого. 7. Из-за собственной неспособности. 8. Чтобы отвлечь внимание от собственных слабостей. 9. Чтобы обратить внимание на себя. 10. Так как человек уверен, что сам сможет все сделать лучше. 11. Чтобы оскорбить. 12. Из тщеславия. 13. Из-за общего дурного настроения. 14. Так как в данный момент человек не может терпеть самого себя. 15. Так как человек хочет отвлечься от своих собственных проблем. 16. Из

жажды поднять вокруг какого-то вопроса шум. 17. Из-за высокомерия. 18. Из-за агрессивного настроения.

Как видим, этот список, который является далеко не полным, изобилует негативными чертами характера. Если у меня открытые, положительные общие установки, то любое сообщение, информацию или событие я сначала восприму нейтрально и попытаюсь соотнести их с моими нынешними воззрениями. При этом я наверняка рассмотрю в том, что узнал, положительные и отрицательные признаки, поразмышляю над теми и другими, так как только таким образом можно прийти к какому-то заключению. И так нужно бы действовать всегда, прежде чем открыть рот и высказать другому человеку критическое замечание, что, как известно, гораздо проще. Попробуйте мгновенно обнаружить в этом человеке три положительные черты. И только после этого, как вы их определите, вы можете высказывать свои критические замечания. Вы удивитесь, как вам будет трудно отыскать у некоторых людей три положительных качества (и как же банально будет выглядеть после этого ваша критика!). И все-таки вы не должны подвергать сомнению то, что каждый человек обладает по меньшей мере тремя положительными чертами. И если вы до сих пор не обнаружили их, значит, вы, очевидно, направляли своё внимание на что-то другое, и именно только на негативное.

Так обстоит дело с общей оценкой. Не насакивайте с ходу на то, чему внутренне сопротивляетесь, проявляйте самодисциплину: сначала все выслушайте, все посмотрите и осмыслите, а потом можно выражать своё мнение.

Часто критика бывает самонадеянной. Мы оцениваем крошечную часть, которую видим, и убеждены при этом, что можем судить обо всем в целом. Или же просто настолько ослеплены, что своё собственное мнение воспринимаем как единственно верное, хотя при этом каждый знает, что сам систематически пребывает в двух реальностях: в дневном сознании и ночью во сне, т.е. достаточно очевидно, что существует более чем одна действительность.

Но чего-то мы все-таки достигаем критикой? Чего добиваются критикой? Плохого настроения; неблагоприятной обстановки; необходимости защищаться; бесполезных, длящихся не один час, споров или оправданий; враждебных отношений; агрессивности; дальнейшего ухудшения собственного настроения до полного уныния; упадка сил той или другой стороны; неуверенности; оскорблений; неверия; безразличия; встречной критики; страха перед дальнейшей критикой; и самое главное – противоположного тому, чего стремились достичь; следствием критики является

только негативное для нас самих и для критикуемого.

Кроме перечисленных выше мотивов, причиной критики может быть только глупость, ведь мы не знаем, чего достигаем. Или мы настолько не любим людей и не стремимся к нормальному сосуществованию с ними? Но без любви к людям, к жизни дело совершенно не пойдет (*Л.Вечер*).

16. *Перекладіть українською мовою та обґрунтуйте доцільність наведених рекомендацій щодо критикування у службових стосунках.*

Так что же делать?

1. Последите за самим собой, как часто в течение дня вы критикуете других, пусть даже дело касается вполне “безобидной” критики.

2. Понаблюдайте, как выражают критику окружающие вас люди и средства массовой информации, принимаете ли вы ее?

3. Прежде чем вам снова захочется кого-либо покритиковать, спросите себя, чего вы этим добьетесь?

4. Когда вы захотите разразиться критикой, подумайте о трех положительных качествах критикуемого.

5. Вместо критики тренируйтесь в искусстве положительно мотивировать. Будьте благодарны за то, что произошло, вместо того чтобы быть неблагодарным за то, что не произошло.

6. Если критикуют вас самого, учитесь искусству не принимать критику близко к сердцу, позволять ей стекать с вас как с гуся вода. Задумайтесь, почему критикующий вас хочет “выпустить пар”, обращая стрелы своей критики на вас, и простите ему это. Поразмыслите в спокойной обстановке, в чем он может быть прав.

7. Если другой упорствует в высказывании критических замечаний, реагируйте, сохраняя невозмутимость и хладнокровие, констатируя: “Таково ваше мнение и ваша позиция, мои же – таковы... Давайте подумаем, в чем наши точки зрения сходятся”.

8. Учитесь каждое “нет”, сказанное собеседником, превращать в “да” не посредством уговоров, а через убеждения и позитивную мотивацию.

17. *Ознайомтеся з наведеною мовою оригіналу інформацією про так званих “жертв у ділових стосунках”. З’ясуйте, які стратегії поведінки найчастіше призводять до програшу в діловому спілкуванні та як найдоцільніше скоригувати свою поведінку, в тому числі й мовленнєву, у професійній сфері.*

Основные типы жертв

1. Жертва-паникер

Этого человека легко испугать. Гиперэмоции и склонность к страхам не позволяют ему разумно оценить обстановку. Жертва запугивает себя сама, принимая поспешные и эмоциональные решения в ситуациях часто надуманных ею же проблем. Манипулировать такой жертвой просто. И поэтому она сама притягивает к себе интриганов, раздувающих ее страхи и толкающих ее на поступки, выгодные “чужому дяде”. Жертва-паникер достаточно часто используется в качестве подставной фигуры в административных играх. С ней играют “в темную”, подкидывая дезинформацию и направляя на ее мнимого врага. Человеку, склонному стать жертвой-паникером, нужно быть особенно осторожным в доверительных, неформальных контактах. Опытному интригану доставит особенное удовольствие использовать этот тип жертвы в своей игре в качестве подставной фигуры.

2. Экспрессивная жертва (или жертва-агрессор)

Казалось бы, “жертва” и “агрессор” – два несовместимых понятия, но они легко уживаются друг с другом, если вспомнить, как неуравновешен, поспешен, эмоционален экспрессивный человек. Это его слабое место. И, нажав на это слабое место, вполне возможно заставить необычную жертву яростно рубить сук, на котором она сидит. Экспрессивную жертву легко спровоцировать, и поэтому ею легко манипулировать, заставляя играть подставные роли нигилиста-разрушителя. При этом жертва сама не понимает, что губит не только свою мишень, но и себя.

3. Жертва-простак

Это тот Иванушка-дурачок, который во всех русских сказках всем верит, всем доверяет, а затем оказывается в тюрьме, в кандалах, в беде. А выручает его доброта, друзья, товарищи. Да и сам Иванушка к концу сказки становится умным, красивым, сильным, богатым, женатым. Так что у каждого Ивана есть свой шанс “выйти в люди” – быть душевно щедрым и учиться на собственных и чужих ошибках. Молодые бизнесмены могут избежать участи “жертвы-простака”, если у них появятся связи, если они смогут в критической ситуации провести “мозговую атаку” приятелей-коллег, если они используют чей-то опыт, коли нет своего, если они любознательны и современны.

4. Жертва-тихоня

Садясь в троллейбус, мы часто оказываемся свидетелями того, как наиболее вежливые, культурные, интеллигентные люди, не умеющие расталкивать других локтями, остаются за его бортом, даже без стоячего места. В жизни такие тихие, не умеющие

защититься коллеги, даже если они в отличие от Иванушки-простака понимают, что их обманывают, часто оказываются на краю общей кормушки. Их успешно вытесняют, эксплуатируют, первыми “сокращают” и пр. Неумение защитить себя проявляется у этих людей и в большом, и в малом. Часто, являясь альтруистами и энтузиастами полезных общественных дел, сами они остаются за бортом распределяемых благ, не могут поднять вопрос о своем служебном повышении и пр. Совестьливость, скромность, внутренняя застенчивость, доброта, интеллигентность нередко принимаются окружающими за психологическую слабость и природную уступчивость. Однако у таких людей есть шанс вырваться из плена эксплуатации, не замыкаясь на служении одному человеку или одной команде. Их природные организаторские способности, культура поведения дают значительные шансы в достижении успеха на поприще социального работника, при участии в различных переговорах, в координационных центрах, на тех местах, где их “слабость” обернется уникальными способностями понимать, убеждать, помогать и принесет им заслуженный авторитет.

5. Жертва – скупой рыцарь

Жадный человек, как это ни парадоксально, всегда слаб. Вспомним известную повесть о Ходже Насреддине. Жадный человек может легко утонуть, если ему, тонущему, говорить “Дай руку!”, а вот “Возьми руку!” воспринимается им совсем по-другому: он тут же за нее хватается. А ведь как часто одно и то же событие, явление, поступок могут быть истолкованы по-разному. Завистники, алчные люди постоянно недовольны жизнью, им всего мало, оттого и настроение плохое, оттого легко они поддаются стрессу. Легко клюют на наживку. Игра в “банк систем”, рассчитанная на стремление к обогащению нерасчетливых граждан, выявила многих жертв этого типа. Жертвы – скупые рыцари достаточно часто ограничены нравственно и интеллектуально. Им становятся недоступны релаксация и катарсис, снятие нервного напряжения и умственное очищение. Да и как они могут достичь этих состояний, если искусство воспринимается ими, как правило, через утилитарную ценность произведений, если порываются духовные связи с цивилизацией, если люди интересуют их лишь в примитивно-деловом аспекте. Духовность личности – величайший дар каждого из нас. Бизнес должен помогать нам расти, раскрывать скрытые возможности, вести к инновациям. В этом – высший смысл предприимчивости раскрепощенного менеджера. Но если бизнес приводит личность к зависти, ненависти, озлобленности, скупости, такой человек не сможет вырваться из психологии ожесточенной конкуренции, не

сможет стать предпринимателем завтрашнего дня... Тот, кто хочет съесть другого, сам оказывается съеденным теми, кто сильнее.

6. Жертва с “пятном”

Человек этого типа уже допустил хотя бы раз ошибку, остуился и вынужден скрывать свой грех. Но о нем знает манипулятор и заставляет выполнять свои требования. Как правило, жертва с “пятном” является производным жертвы-жадуги. Человек, легко “клюющий” на богатую приманку, сам становится носителем компромата и легко уязвим.

7. Жертва-игрок

Человек, стремящийся к риску, может не рассчитать свои ходы, поверить в удачу. Такого легко обмануть, заманив первоначальным выигрышем, а затем “обвести вокруг пальца”.

Конечно, без риска нет предпринимательства. Однако стремление к риску должно быть взвешено. Надо определить возможность удачи и шансы проигрыша. Надо подсчитать, сколько вы выиграете в благоприятном случае и сколько можете проиграть. Взвесив все это, можно определить, “стоит ли игра свеч”. Развитие своих аналитических способностей, уравновешенности – лучший психологический путь вхождения в бизнес лиц, склонных стать жертвой данного типа.

Итак, подведем итоги. Жертва, как видим, имеет не просто одно-два качества, которые привлекают к ней интриганов, как мух на мед. В имидже жертвы разных типов сочетается целый комплекс различных качеств, главные из которых: неуравновешенность, отсутствие эмпатии и надежных партнеров, жадность, недальновидность, психологическая безграмотность, отсутствие чувства юмора, склонность к стрессам и пр.

Однако, на какой бы стадии интриги жертва ни находилась, к какому бы типу она ни относилась, положение ее не безвыходно. Всегда имеется несколько альтернатив выхода из интриги. Но для этого нужно развить в себе хотя бы некоторые психологические качества, позволяющие повысить ваши шансы в борьбе за выживаемость или хотя бы целенаправленно применять приемы выхода из интриги.

Мы видим, что жертва может быть различна. Каждый из нас может оказаться в сложной психологической ситуации. И поэтому читателю стоит прежде всего определить свой собственный потенциальный “тип жертвы”. Обратим внимание еще на одну особенность: каждый из этих типов имеет свой “фактор риска” в различных сферах взаимоотношений людей и при разных видах общественной психологии.

Попытаемся определить, какие стратегии поведения чаще всего приводят к проигрышу. В жизни, условно, мы могли бы выделить по степени интенсивности психологического воздействия и взаимодействия три стратегии: 1) стратегия уступок силе, давлению; 2) путь “наскока”, силового давления на партнера; 3) диалога, взаимного понимания.

Представители первой тактики поведения в сложных ситуациях весьма часто оказываются жертвами-тихонями и жертвами-простаками. Вероятность попадания в интригу этих лиц весьма высока. Они всем своим незащищенным видом “провоцируют” агрессоров на нападение и запутывание своих жертв. Человек может в этих условиях демонстрировать разные типы поведения: делать вид, что он не замечает несправедливость по отношению к себе, позволять себя эксплуатировать, допускать бестактное отношение, проявлять уступчивый тип поведения при конфликтах. С каким бы сочувствием ни относилось общественное мнение к такому типу людей, как бы ни прославляла их художественная литература, как бы ни были симпатичны нам герои, жертвующие собой, на экране, однако в реальной жизни именно такого типа людям приходится чрезвычайно тяжело. Едва попав на глаза сильному интригану, они притягивают его как магнит своей беззащитностью, а если у них есть что дать (свой интеллект, энергию, а то и материальные ценности), то они неумолимо попадают в сети, которые плетутся подчас не одним человеком, а целой командой “с повышенным аппетитом”.

Представители второй тактики поведения в сложных ситуациях – наскока, – казалось бы, должны все время выигрывать, ведь они подавляют окружающих, подчиняют себе слабых. Однако именно их агрессия выделяет этих людей из числа других, и более уравновешенные и расчетливые интриганы легко направляют эмоционально-взрывчатые натуры друг на друга, сталкивая их лбами. Жертва-агрессор даже не замечает, как ее специально провоцируют на публичное проявление эмоционального характера и создают вокруг нее гнетущий ореол, воспринимаемый общественным мнением сугубо отрицательно. Оказываясь в кольце всеобщего неприятия, “агрессор” становится уязвимым, ищет союзников и тут-то часто становится жертвой хладнокровного “друга”.

Агрессивный тип имеет меньше риска оказаться жертвой, чем первый. Поэтому в условиях нестабильности общественной психологии, повышения степени конфликтности в обществе “напористый” тип поведения приобретает все большее количество граждан. В этой ситуации все чаще возникают конфликты, попытки взаимного психологического нападения друг на друга, скандалы,

эмоциональные выяснения отношений и пр. Развитие этого типа общественной психологии отнюдь не уменьшает риска попадания в жертвы подобного типа людей, а наоборот, увеличивает эту возможность, ибо слабых становится все меньше, а исход психологической битвы решается чаще путем силы. Причем, в ход идут недозволенные приемы обмана, хитрости, дезинформации, что в конечном счете приводит не к выигрышу, а к поражению в бизнесе как отдельной личности, так и всех действующих лиц разыгрываемой трагикомедии.

Ко всем отрицательным последствиям агрессивного типа поведения прибавляется и еще одно – сиюминутность выигрыша и проигрыш перспективы. В условиях НТР и демократизации стремительно растет уровень психологического самопроявления граждан. И даже самый застенчивый тихоня не сможет простить грубого давления на него и постарается сменить своего партнера. Нестабильность экономической, политической жизни общества как никогда делает актуальным вопрос психологического стержня, создания вокруг бизнесмена команды, на которую он мог бы положиться. Но если он проявляет агрессивный тип поведения, грозит судом за проступки, которые не подпадают под правовую ответственность, позволяет себе кричать, заявлять неуместные требования, оскорблять, унижать “своих людей”, – что ж, такому человеку осталось недолго ждать, когда его либо покинут, либо поставят на него психологический капкан... Не лучше ли предупредить все это, чем высчитывать, где же вас поджидает психологическая ловушка, которую вы сами же на себя и поставили?

Диалог, взаимопонимание, конечно же, более выигрышная методика взаимодействия, чем первые две. Однако и она не всегда помогает человеку не стать жертвой интригана-демагога, умеющего вести беседы и доказывать, что дважды два пять. Однако этот стиль поведения уменьшает опасность попадания в сети манипулятора, в особенности, если взаимоотношения с потенциальным “эксплуататором” находятся под общественным контролем, на виду морально устойчивого трудового коллектива, друзей, доверенных лиц.

Если вы чувствуете, что происходит что-то неладное и вы вдруг становитесь жертвой обстоятельств, вокруг вас сжимается кольцо зависти и негативного отношения окружающих и на помощь вам спешит умудренный жизнью, но не испытанный вами, “непроверенный” друг, – попытайтесь разобраться в следующем:

1. Так ли уж негативны обстоятельства вашей жизни, сравните их с теми, которые имеются у ваших коллег, бывших одноклассников, сокурсников. Может быть, из “мухи делают слона”?

2. Так ли уж бескорыстен ваш “советчик”? Имеет ли он личную выгоду от навязываемой вам линии поведения?

3. Существуют ли еще возможные каналы доверия? Не стоит ли вам посоветоваться с людьми, которые уже доказали вам свое бескорыстие и доброе отношение и которые просто не будут заинтересованы в распространении вашей тайны? Этими людьми могут оказаться, в зависимости от обстоятельств, и мудрая мать (отец), и попутчики в поезде, и психолог из службы доверия, и проверенный друг, и просто уважаемый всеми наставник, зарекомендовавший себя в глазах неформального общественного мнения.

4. Может быть, ситуация не так уж грозна, и вам вообще можно справиться с ней одному, не прибегая к помощи “любезного друга”?

5. Насколько по-доброму ваш новый друг относится к другим коллегам, своим родителям, детям? Нет ли здесь явной эгоцентрической игры, свойственной именно этому человеку и выдающей стиль вымогателя? (по Л.Вечер)

18. Прочитайте текст і схарактеризуйте чинники самозахисту в діловому спілкуванні. З'ясуйте, яку роль грає в цьому мистецтво спілкування.

Конечно, бескорыстная дружба (или дружба “на равных”) – большой дар, и, если вам действительно встретился мудрый советчик, вас можно только поздравить. Ваша “проверка” должна, естественно, иметь основания и проводиться тактично. Нет ничего более хрупкого, чем человеческие отношения. Легко оскорбить человека подозрением, но как нелегко налаживать уже испорченные связи. Во всех ситуациях ответная доброжелательность (наряду с развитием самоанализа и расширением круга общения) будет наиболее оптимальной и выигрышной тактикой. В то же время, если анализ привел к выводу, что вас дурачат, советуем отстраниться от вашего партнера. Прямой конфликт с интриганами хорош лишь в условиях, когда у вас есть максимальная поддержка и понимание окружающих. Но в том-то и дело, что психологические сети плетутся, как правило, незаметно, тайно, и вы в прямом нападении на обидчика можете оказаться “в дураках” в глазах общественного мнения. В то же время возможно, что для вас будет лучше всего полностью порвать отношения с интриганом, если вы не в состоянии перестроить их, отдалившись на достаточную деловую дистанцию. Но разрыв отношений советуем делать не в

оскорбительной форме, а с максимальной выдержкой, без эмоций, постепенно “по объективным обстоятельствам”, сокращая время контакта со своим мнимым другом.

В деловых связях мы достаточно часто встречаемся с еще одним приемом театрализации – разыгрыванием роли знатока. Особенно он характерен для тех, кто ищет работу или “навязывает” вам услуги творческого коллектива. Однако подобный розыгрыш фактически идентичен с обычным враньем. Человек или группа людей могут приписывать себе неосуществленные дела и несуществующую компетентность. В этом случае застраховать себя вы можете самым простым способом: проверив данную информацию, получив рекомендацию от тех авторитетных лиц, на которых ссылаются ваши потенциальные исполнители. Если специалисты имеют диплом, рекомендации других фирм, – налицо объективные факторы их искренности. Хотя и здесь могут быть просчеты. Кроме того, даже искусное “вранье” достаточно просто распознаваемо с помощью наблюдения поз, интонации, а главное, с помощью проверки приведенных фактов. Наконец, роль знатока выявляется и еще одним способом – своеобразным экзаменом, серией вопросов, позволяющих проиллюстрировать эрудицию пришедших к вам, их способности. Наконец, есть психологические приемы, направленные специально на выявление ложности той информации, с которой к вам приходят. Вы можете, например, спросить “знатока”, читал ли он несуществующую книгу с несуществующим автором по своей специальности. Можно просто пригласить психолога на встречу с человеком, с которым вам, возможно, придется заключить контракт.

Посещение вашей фирмы может носить и ряд неочевидных целей: сбор информации о вашей деятельности, знакомство со специалистами и пр. Поэтому при приходе посторонних лиц даже с соблазнительными предложениями, до той поры, пока деловой контакт с ними не будет проверен хотя бы временем, не стоит раскрывать своих карт.

Можно привести и еще другие приемы театрализации. Но нам хотелось бы подчеркнуть то общее, что объединяет их. Это прежде всего воздействие на чувства жертвы, создание у нее целенаправленных доминант, стереотипов восприятия. Театрализация интриги – это не просто игра актеров, а игра, подчиненная законам манипулирования людьми, например закону “волны”, означающему смену эмоции одного знака эмоцией другого знака, чаще всего первоначально положительных чувств – отрицательными. Меняется и сама тактика интриги. В театрализованных сетях интриги мы все либо ее зрители, либо

участники спектакля. И очень важно, чтобы, поняв роли своих партнеров, каждый из нас не оставался в пассивном положении, а повел собственную контригру, защищая себя от любых театральных эффектов, став на один уровень подмостков сцены с ведущими актерами.

Прежде всего психологическая самозащита в этих условиях подразумевает развитие собственной эмпатии, позволяющей человеку отличить маску от лица. Это умение достигается специальными тренингами, которые предоставляют нам не только жизнь, но и различные психологические школы. В бизнесе риск оказаться в проигрыше из-за рассматриваемых выше обстоятельств очень велик, поэтому дешевле бывает содержать в фирме специальную психологическую службу, обучить свой управленческий аппарат приемам психологической самозащиты, чем терпеть убытки, связанные с внутренними интригами, обманом вас на переговорах и т.д. В то же время каждому из нас, в целях самозащиты, нужно уметь самому играть ответные роли и повышать собственное актерское мастерство, помогающее в деловом общении, в достижении деловых целей.

Особого внимания заслуживает разбор и анализ уже сложившейся ситуации в учреждении. Подчас она выходит за рамки законности и требует привлечения правоохранительных органов. Однако понять ее суть и наиболее оптимальные пути выхода из нее можно как с помощью деловой мозговой атаки в виде деловой игры, организованной специалистами, так и с помощью индивидуальных консультантов-психологов.

В наше время деловых отношений, увеличения числа контактов нормальный человек просто не в состоянии иметь частые глубокие психологические связи. Коммуникации людей все более объединяются, а потребность в неформальном общении остается. Для многих она становится дефицитом и все более “повышается в цене”. Искусство обвораживания во многом состоит именно из мастерства человека сочетать исчезающие элементы неформального дефицитного общения с общением повседневно-деловым. Использование данного приема может производиться не обязательно в целях интриги, а быть сознательным элементом продуктивного делового партнерства. Однако обвораживание и в том, и в другом случае лишь средство, прием, с помощью которого достигается цель (*по Л.Вечер*).

19. Ознайомтеся з практичними порадами мовцеві та з'ясуйте доцільність кожної поради, схарактеризувавши її функції у ділових бесідах, лекціях, зборах, нарадах.

- Виступати за обов'язкової умови: якщо є що сказати та якщо впевнені у значущості предмета й змісту промови.
- Промова має бути обмеженою визначеною темою та містити перевірені й ретельно дібрані факти.
- Стиль і мова виступу мають відповідати меті промови і враховувати особливості слухацької аудиторії.
- Якнайчастіше слід використовувати слова, що підкреслюють поважливе ставлення мовця до слухачів, зокрема до опонентів.
- Не перевищувати показники середнього для східних слов'ян темпу мовлення (110-120 слів за хвилину) та чергувати короткі й більш довгі фрази.
- Намагатися говорити чутно, зрозуміло, ясно, виразно та без потреби не підвищувати голосу.
- Постійно стежити за реакцією слухачів та вчасно й адекватно реагувати.
- Не виявляти зарозумілості до слухачів, опонентів та не допускати негативних емоцій відносно них.
- Не припускатися менторського тону, не моралізувати, бути доброзичливим та готовим до вияву повною мірою позитивних емоцій.
- Контролювати свою міміку, погляд і жести, намагаючись їх зробити спокійними, доречними, точними.

20. Розкрийте сутність та проілюструйте переконливими прикладами зазначені складники етики сучасних ділових стосунків:

- Дотриманість правил і норм ділового мислення, які й визначають ділову поведінку та ділове спілкування фахівців.
- Рациональне забезпечення “працюючих” норм ділового мислення з позицій здорового глузду, потреб професії, установи, суспільства, окремої людини як суб'єкта.
- Обґрунтування або доказ і критичний аналіз чинних норм ділового мислення з позицій гуманізму, відбитих в основних міжнародних документах з прав людини, з позицій економічної й управлінської доцільності та норм права.

21. Прокоментуйте в контексті обраної професії та проілюструйте прикладами формулу ділового успіху, в тому числі й у спілкуванні, яку запропонували західні спеціалісти: “Успіх = професіоналізм + порядність”.

22. Оцініть з позицій ділової етики свою поведінку в ролі: а) того, хто критикує; б) того, кого критикують. Зробіть висновки з огляду на власний досвід та сформулюйте відповідні поради собі.

23. Прокоментуйте доцільність основних рекомендацій тому, хто готується критикувати на ділових нарадах. З'ясуйте, спираючись і на власний досвід, які з наведених порад найчастіше не дотримуються тим, хто критикує, та чому.

- Бути переконаним у тому, що все, що робилося раніше, якщо не в цілому, то частково, можна зробити краще.

- При підготовці до критичного аналізу певної негативної ситуації ретельно з'ясувати, чи не можна її впорядити без критики.

- Чітко визначити цілі критики та пам'ятати, що критика є лише засобом удосконалення роботи, а не самоціллю.

- До початку критичного аналізу задати запитання для всебічного з'ясування позиції того, хто критикуватиметься, щодо негативної події.

- Знати індивідуальний характер сприйняття критики цим колегою та з урахуванням цього обрати належні форми критичного впливу.

- Точно, всебічно й у деталях знати сутність справи (або розслідуваної ситуації)

- Не заперечувати пропозицій до або без аналізу їх.

- Не спотворювати точку зору й діяння того, хто критикується, бо саме за це критик несе моральну, а в певних випадках адміністративну та кримінальну відповідальність.

- Не зневажати гідність того, хто критикується, ані словом, ані мімікою, ані жестами, позою.

- Критикувати треба конструктивно і доброзичливо, аби допомогти колезі та надати його професійній діяльності оптимістичного імпульсу, виявити резерви, а не зламати його як особистість.

- Той, кого критикують, має лише право на конструктивне осмислення критики, а не на образ.

24. Опишіть характер ділового погляду під час спілкування та з'ясуйте його функції у службових контактах. ♪

25. Ознайомтеся з наведеними варіантами кліше публічних промов, які виголошувалися за професійно-ділових ситуацій спілкування. Перекладіть українською мовою та запропонуйте інші варіанти кліше до промов за зазначеними комунікативними ситуаціями.

Начало речи (вступительная часть)

~ Я высоко ценю возможность встречи с вами, дамы и господа, и я глубоко благодарен за оказанные мне честь и доверие.

~ Вряд ли есть необходимость говорить о том, какая это для меня большая честь выступать с этой высокой трибуны.

~ Я высоко ценю оказанную мне честь приветствовать организацию, которая за столь короткое время сумела вырасти в сильную и влиятельную ассоциацию. Ваша организация престижна и влиятельна. Так пусть же она и впредь использует свое положение и влияние на всеобщее благо.

~ С вашего позволения, воспользуюсь некоторыми подготовленными мною записями, но не для того, чтобы говорить много и долго, а чтобы уложиться в тот регламент, который мне отведен.

Приветствия (по случаю встречи)

~ Я с радостью выполняю сегодня одну из самых приятных миссий: приветствовать вас в стенах этого престижного в Украине учебного заведения.

~ Спасибо вам за то, что вы собрались здесь! Мы надеемся, что вы возвратитесь домой с приятными воспоминаниями об увиденном и услышанном. Если мы что-то упустили из виду, стремясь сделать ваш визит еще более интересным, полезным, приятным, мы обязательно восполним.

Благодарность в адрес докладчика

~ То, как Вы изложили свое выступление, было весьма впечатляющим и убедительным. Мы сердечно благодарим Вас за выступление.

~ Хочу произнести слова благодарности за яркое выступление. Особая ценность выступления заключается в том, что оно построено на глубоком знании фактов и умении их объективно анализировать.

Поздравления

~ Позвольте присоединиться к многочисленным поздравлениям, которые Вы уже получили по случаю профессионального праздника – Дня машиностроителя.

~ Примите сердечные поздравления по случаю завершения сложнейшего научного эксперимента в области нанотехнологий.

~ Примите наши сердечные поздравления с Днем юриста. Все члены нашей ассоциации имеют основание гордиться Вашими успехами. Примите искренние и наилучшие пожелания успехов в работе во главе нашего коллектива.

~ Поздравляю Вас. Да наградит Вас Всевышний здоровьем для выполнения обязанностей, возложенных на Вас руководимой организацией.

Вручение наград и памятных подарков

~ Примите в знак нашей искренней благодарности за Вашу преданность профессиональному долгу и личный вклад в развитие университета...

~ Мы организовали эту скромную встречу с двумя целями – поздравить Вас с Международным днем театра и вручить этот альбом с фотографиями, запечатлевшими самые яркие эпизоды нашей совместной профессиональной деятельности.

~ От имени нашей Ассоциации счастлив присоединиться к словам благодарности за Вашу искреннюю преданность и вручить Вам памятную награду.

Слова благодарности и признательности

~ Глубоко тронут тем, что удостоен этой высокой чести. Благодарю.

~ От всего сердца благодарю каждого из вас за то, что вы осчастливили меня своим присутствием на этом волнующем и незабываемом вечере по случаю тридцатилетия моей научной деятельности.

~ Хочу публично поблагодарить коллектив организации за высокую честь, которую он мне оказал, избрав меня на этот высокий пост.

Заключительные слова

~ Сегодня встреча была очень плодотворной. Мы все можем разойтись с чувством выполненного долга. Спасибо всем за сотрудничество.

~ К сожалению, должен констатировать, что пришло время завершить дискуссию. И заканчиваем мы ее на оптимистической ноте. Благодарю всех выступивших.

~ Завершая эту встречу, с удовлетворением отмечаю, что она была конструктивной. Искренне благодарю всех участников и организаторов этой встречи.

Церемония введения в должность

~ Я искренне надеюсь, что сумею оправдать доверие всех сотрудников университета, выдвинувших меня на эту должность, и всех тех, кто отдал свои голоса за мою кандидатуру.

~ Позвольте мне сказать, что я без колебаний принимаю оказанную мне честь. Я от всей души благодарю Вас и горжусь вашим доверием, которое постараюсь оправдать.

~ Заверяю всех присутствующих, что глубоко тронут вашим

доверием и понимаю, какую ответственность налагает на меня столь высокая должность.

3.1.4. Модель та характерні особливості сучасної ділової телефонної розмови в професійній діяльності

1. Відомо, що ділова телефонна комунікація – це специфічне спілкування співрозмовників, яке є контактним і обмеженим за часом, невизуальним, дистантним у просторі й опосередкованим спеціальними технічними засобами. З'ясуйте обумовлену зазначеними чинниками специфіку ділової телефонної комунікації. ♪

2. Обґрунтуйте, чому саме ділові телефонні розмови стають найчастішим джерелом “перешкод” у ділових стосунках.

3. Ознайомтеся з десятьма найпоширенішими в діловому телефонному спілкуванні “гріхами” та, враховуючи їх, сформулюйте важливі поради співрозмовникам.

- Неясність мети ділової телефонної розмови.
- Неточна визначеність адресата.
- Непідготовленість ініціатора до телефонної розмови.
- Несприятливий для адресата час і тривалість телефонної розмови.
- Дзвінок без попередньої підготовки адресатом службових питань, необхідних документів.
- Попередня невизначеність ініціатором ключових слів (або плану) телефонної розмови.
- Відсутність пояснення ініціатором теми та мети розмови.
- Заміна довгими монологіями конкретних запитань і відповідей.
- Неконкретні домовленості, невміння коректно та конструктивно завершити ділову телефонну розмову.
- Переривання співрозмовника, у тому числі й паралельною розмовою з іншими особами.

4. Ознайомтеся з вимогами, що висуваються до телефонних співрозмовників для забезпечення успішності зворотного зв'язку у вирішенні професійно-ділових справ. Обґрунтуйте доцільність цих вимог і до неслужбових (неофіційних) телефонних розмов.

- Не відволікатися думками про сторонні речі, а концентрувати увагу на повідомленні співрозмовника.
- Розуміти слова співрозмовника.

• Занотовувати ключові моменти інформації співрозмовника, зазначаючи дискусійні місця у повідомленні.

• Підтримувати телефонну розмову мовленнєвими формулами, що засвідчують увагу (“так”, “розумію”, “добре”, “слухаю” тощо).

• Не допускати так званих “темних коридорів” (тобто пауз, довгого мовчання) у телефонній розмові, фіксуючи запитаннями емоційний стан співрозмовника (“Вас щось не влаштовує?”, “Невже ви не раді?”, “Вас це засмучує?”).

• Перевіряти якість чутиності під час усієї ділової телефонної розмови (“Ви мене чуєте?”, “Чи добре Вам мене чути?” тощо).

• З’ясувати найважливіші моменти повідомлення співрозмовника (“вибачте, повторіть, будь ласка, свою думку”, “нас хтось перебиває, погано чути, тому прошу повторити”, “погано чути через перевантаження ліній, тому повторіть, будь ласка” тощо).

5. Зазначте причини і схарактеризуйте можливі бар’єри в телефонній комунікації, які поділяються на фізичні та бар’єри мовленнєвої діяльності. Сформулюйте поради телефонним комунікантам для попередження виникнення й уникнення бар’єрів вербального спілкування. ♣

6. Ознайомтеся з наведеною класифікацією ділових телефонних розмов за цільовою установкою адресанта та доповніть таблицю специфічними мовними кліше, які найчастіше використовують за цих ситуацій телефонного спілкування.

Типи телефонних розмов за цільовою установкою того, хто телефонує

<i>Мета</i>	<i>Тип розмови</i>	<i>Мовні кліше</i>
Довідання, з’ясування справи	З’ясувальна	???
Домовлення про зустріч	Договірна	???
Виклик на прийом	Викликальна	???
Передавання інформації	Інформаційна	???
Заявлення чогось	Заявляльна	???
Поздоровлення	Вітальна	???
Контактування за етикетом	Етикетна	???

7. Обґрунтуйте обов'язковість дотримання правил ведення телефонної розмови, що є спільними для ділового й неофіційного спілкування.

- Дзвонити у службових справах на службовий телефон (і тільки як виняток – телефонувати додому).
- Відповідати на телефонний дзвінок називанням своєї установи, відділу, в разі потреби – прізвища, посади.
- Дотримуватися припустимого часу для телефонування додому (9.00 - 22.00).
- Не перевищувати тривалість телефонної розмови (до 5-х хвилин), завершувати розмову тому, хто зателефонував.
- Не починати розмову тому, хто телефонує, запитаннями: “Хто біля телефона?”, “Хто взяв слухавку?”, “Хто це?”, “Куди я потрапив?”, “Ви хто?”, “З ким я розмовляю?”
- Не з'ясувати тому, хто взяв слухавку, особу телефонуючого, якщо адресат є відсутнім.

8. Визначте ранговість чинників, що насамперед впливають на формування безпомилкового і правильного враження про телефонного співрозмовника.

- Люб'язність (байдужість, холодність) тону.
- Тембр голосу.
- Інтонування інформації та точність вимови слів.
- Слова, що використовуються у розмові. ♪

9. Прочитайте наведену інформацію й поясніть, чому та як саме мова і словниковий запас можуть допомогти в діловій телефонній комунікації.

- Висловлювати думку простими та ясними реченнями
- Не вживати малозрозумілі слова та вузькоспеціальні терміни
- Вживати переважно дієслова у формі теперішнього часу, уникати, якщо це можливо, умовний спосіб і майбутній час
- Не допускати негативних фраз, які починаються з “ні...”, “не можна...”; жаргонних і вульгарних слів, фальшивих натяків на фамільярність (типу “говорячи між нами...”, “це залишиться між нами...” тощо); агресивних і категоричних фраз (типу “Я абсолютно не згоден із Вами!”, “Ви мене зовсім не розумієте!”, “Чи Ви не знаєте?”, “Ви помиляєтесь!”, “Я зараз Вам доведу” тощо); нещирих, надлишкових та “пустих” фраз; висловів із прикметниками найвищого ступеня; слів та висловлювань, які можуть викликати недовіру, сумнів у співрозмовника відносно професійно-службового співробітництва

10. Схарактеризуйте типову модель телефонної ділової розмови і доповніть її необхідними прикладами мовних кліше.

Типова модель телефонної розмови

<i>Етап розмови</i>	<i>Мета</i>	<i>Загальна тривалість розмови – до 5 хвилин (300 сек.)</i>	<i>Мовні кліше</i>
Початковий	Установити зв'язок: 1.1. Привітатися 1.2. Відрекомендуватися 1.3. Запросити до телефону абонента (якщо не він узяв слухавку)	20 ± 5 сек.	???
Основний	Лаконічно та ясно викласти справу: 2.1. Вибачитися за дзвінок (якщо телефонуєте додому в службових справах) 2.2. Чітко повідомити тему й мету телефонного дзвінка 2.3. Обговорити інформацію, висловити прохання 2.4. З'ясувати ситуацію, дійти рішення	240 ± 10сек.	???
Заключний	Завершення розмови: 3.1. Подякувати за допомогу у вирішенні (з'ясуванні) питання 3.2. Домовитися (у разі потреби) про нову зустріч чи розмову 3.3. Попрощатися	20 ± 5 сек.	???

11. Обґрунтуйте, для якого (яких) етапу телефонної розмови та чому є характерним уживання стереотипних виразів.

12. Поясніть, від яких чинників залежатиме вибір тих чи інших фраз на другому (основному) етапі телефонної розмови під час власне повідомлення. ☐

13. Прокоментуйте, наводячи яскраві приклади, новий в обігу вислів: **якщо театр починається з вішалки, то установа – з телефону.**

14. Поясніть, чому **завжди має завершувати розмову той, хто телефонує, або ж представниця прекрасної статі, і чи треба телефонувати на роботу з особистих питань та з приводу приватної справи й вести неслужбові розмови по службовому телефону.**

15. Прочитайте текст і лаконічно сформулюйте поради щодо користування телефоном у службовій діяльності.

☐ У діловому житті кожен розмовляє телефоном 20-30 разів на день. А якщо це керівник підприємства, установи, то розмови відбуваються частіше.

Підраховано, що кожна розмова в середньому триває від 3 до 5 хвилин. Отже, загалом ви губите в день на телефонні розмови близько 2-2,5 годин. У керівників на телефонні розмови йде від 3 до 4,5 годин. Ось, виявляється, чому багато хто з керівників не можуть “вкластися” в установлений законом робочий день, перепрацюють.

Психологи стверджують, що час телефонних розмов збільшується за рахунок емоційного забарвлення. Довготривалість телефонних розмов формує у людей нечіткість і неділовитість. Під час такої бесіди лінія зайнята трансляцією ділової інформації тільки на $\frac{2}{3}$ часу, а $\frac{1}{3}$ йде на паузи між словами і фразами, на вираження своїх емоцій з приводу тих чи інших повідомлень. Багато спеціалістів вважають, що в реєстрі безцільних марнотратників ділового часу телефон стоїть на другому місці після несподіваних візитів. Зарубіжні вчені зазначають, що серед керівників усіх рангів розповсюдилася хвороба “телефономанія”. Її симптоми: затягування часу в розмові, переконання, що телефон завжди заощаджує час. Американські психологи дійшли висновку, що телефон (у тому числі мобільний) за всіх його достоїнств скорочує життя сучасної людини на 3-4 роки. І справа тут не в тих неприємних повідомленнях, які ми інколи визнаємо з телефонної розмови, а в постійній напрузі нервової системи через очікування дзвінка, який може пролунати будь-якої хвилини.

16. Ознайомтеся з переліком тих професійно-ділових ситуацій, у яких доцільно скористатися телефоном. Проілюструйте рекомендації прикладами з освітянської, наукової, управлінської та професійної сфер.

Користуйтеся телефоном, якщо:

- Ви маєте швидко поінформувати чи отримати певні відомості;

- Вам треба з'ясувати думку тієї або іншої посадової особи з питання, яке цікавить;
- Вам бажано отримати згоду на конкретні дії у вищих інстанціях;
- Вам треба уточнити, чи залишається в силі попередня домовленість про зустріч із кимось.

17. Обґрунтуйте доцільність наведених підходів до визначення часу ділової телефонної розмови.

- За Вашими даними, він є зручним для абонента.
- З урахуванням денного розпорядку підприємства абонент обов'язково буде на своєму робочому місці.
- Ви знаєте, що саме в цей час телефон вашого абонента найменше зайнятий.
- Особисто Вам зручно телефонувати в цей час.

18. Перевірте, чи знаєте ви, як організувати свою механічну пам'ять під час телефонної розмови. Зафіксуйте у своїх зошитах корисні для себе рекомендації.

Робіть первинний запис на аркуші календаря, аби не затримувати співрозмовника. Не бійтеся дублювати записи, які, як правило, значно заощаджують час.

Будь-який номер телефону, яким ви свідомо скористалися більше трьох разів, має бути занесеним у ваш записничок.

Прийшовши вранці на службу, підготуйте список осіб, яким Вам сьогодні необхідно зателефонувати. Поруч із прізвищами поставте номери телефонів, виписані з записничка, аркуша календаря, довідника.

Раз на місяць переглядайте свій записничок і кольоровим олівцем викреслюйте всі непотрібні телефонні номери, але робіть це так, щоб, у разі необхідності, можна було прочитати закреслене.

Через рік-два міняйте свій записничок, але старий не викидайте.

19. Прокоментуйте наведену інформацію в контексті специфіки обраної професії.

Зажди пам'ятайте, що в телефонній розмові, як і взагалі в діловому спілкуванні, багато що залежить від того емоційного забарвлення, якого вона набуває. За кордоном у підручниках для секретарів є така фраза: "При відповіді на телефонний виклик тон Вашого голосу має бути таким, начебто Ви хотіли сказати: "Я такий щасливий, що можу надати Вам цю послугу".

Стежте за тим, щоб Ваше мовлення було культурним, голос – сильним і твердим. Не вживайте в телефонній розмові слова “паразити”: “ось”, “так би мовити”, “значить”, “постільки-поскільки”, “ну” тощо.

Під час телефонної розмови:

- треба враховувати, що слова виразніше звучать після міні-паузи;
- цифри, прізвища і навіть запитання краще повторювати двічі;
- більш неприємні слова треба вимовляти звичайним голосом, аби співрозмовник, замислюючись над їх суттю, відчув, чому вони використані Вами.

20. Протестуйте себе, своїх однокурсників, колег, знайомих на предмет культури ділового телефонного спілкування та порахуйте бали: а) якщо завжди дотримуєтесь цього правила – **2**; б) іноді – **1**; в) ніколи – **0**. З'ясуйте шляхи коригування своєї поведінки у діловій телефонній комунікації.

Дотримання правила ділової телефонної комунікації	Завжди 2 бали	Іноді 1 бал	Ніколи 0 балів
<p>1. Я набираю номер телефону тільки тоді, якщо є повна впевненість у його правильності.</p> <p>2. Ретельно готуюся до ділової телефонної розмови, прагнучи надати їй максимальної лаконічності.</p> <p>3. Занотовую необхідну інформацію (питання, цифри, дати тощо) перед особливо відповідальною розмовою.</p> <p>4. Якщо передбачається тривала телефонна розмова, запитую співрозмовника про його можливості та, якщо їх немає, переносю розмову на інший (узгоджений!) час.</p> <p>5. Додзвонившись до необхідної установи (закладу, підприємства тощо), називаю своє прізвище, ім'я, по батькові, посаду, місце роботи.</p>			

<p>6. Якщо через технічні незручності відбувся телефонний зв'язок не з тим абонентом, прошу вибачення, але не кладу слухавку мовчки.</p> <p>7. На “помилковий дзвінок” ввічливо відповідаю: “Ви помилились номером”.</p> <p>8. У ділових телефонних розмовах “тримаю себе в руках”, не допускаю виявів агресії, імпульсивної поведінки, незадоволення.</p> <p>9. Знімаючи слухавку у відповідь на телефонний дзвоник, називаю своє прізвище й установу.</p> <p>10. За тривалого монологу співрозмовника телефоном час від часу засвідчую свою увагу короткими репліками.</p> <p>11. Завершуючи ділову телефонну розмову, дякую співрозмовнику і бажаю йому успіхів.</p> <p>12. Якщо мій колега-абонент відсутній, цікавлюся, чи не треба передати якусь інформацію, якщо треба, то залишаю записку на його столі.</p> <p>13. Якщо під час ділової розмови з відвідувачем дзвонить телефон, я прошу перетелефонувати пізніше.</p> <p>14. За присутності колег намагаюся говорити телефоном ввічливо.</p> <p>15. Якщо під час ділової телефонної розмови до мене звертаються відвідувачі, коректно прошу їх зачекати.</p> <p>16. Якщо співрозмовника погано чути, прошу його говорити голосніше або перетелефонувати.</p>			
---	--	--	--

Результати: 1. Якщо сума балів перевищує **25**, ви дотримуетесь культури телефонного спілкування. 2. Якщо сума балів коливається **від 20 до 24**, ви в цілому дотримуетесь культури

ділового телефонного спілкування, проте маєте достатні резерви для вдосконалення. 3. Якщо сума балів не перевищує **20**, цілком доцільно ще раз уважно опрацювати правила культурного телефонного спілкування.

21. Відомо, що існує багато різновидів мовленнєвої діяльності, які виокремлюються в залежності від цільової установки мовців та від ситуації спілкування. Так, наша розмова у ліфті з випадковим супутником буде суттєво відрізнятися від ділового виступу на зборах, а бесіда з товаришем на вулиці – від телефонної розмови з ним.

З'ясуйте, в чому полягає специфіка телефонної розмови (як одного з видів мовленнєвої діяльності) через порівняння її з засобами масової комунікації, усним мовленням, технічними засобами інформації тощо. Переконайте своїх співрозмовників, наводячи аргументи, у справедливості таких тверджень: **а) телефонна розмова не є засобом масової комунікації; б) телефонна розмова – це форма спілкування зі зворотним зв'язком.**

22. Схарактеризуйте існуючі типи телефонної розмови за цільовою установкою телефонуючого. Зазначте з них ті, які застосовуються в обраній професії та проілюструйте прикладами.

Мета телефонної розмови

Отримання довідки	Замовлення	Виклик абонента	Договір	Передача інформації	Поздоровлення	Підтримання контактів (дзвінки етикетного характеру)
-------------------	------------	-----------------	---------	---------------------	---------------	---

23. Ознайомтеся з наведеною інформацією і схарактеризуйте види телефонних розмов за стосунками абонентів та ситуаціями спілкування.

Характер телефонних розмов

1. Офіційні (ділові): абоненти – незнайомі та малознайомі особи.

2. Неофіційні (приватні): 2.1. Нейтральні: абоненти – знайомі особи, рівні за службовою посадою та віком; 2.2. Дружні: абоненти – близькі люди.

24. Опрацюйте наведені правила телефонної мовленнєвої поведінки східних слов'ян. Проілюструйте їх прикладами та складіть телефонні офіційні і неофіційні розмови за цими правилами, визначивши абонентів, тему, зміст, час, ситуацію розмови, умови для виняткового спілкування.

Правила телефонної мовленнєвої поведінки

1. Обов'язково розрізняти офіційні й неофіційні телефонні розмови.
2. Не порушувати елементарного етикету щодо часу спілкування.
3. Не телефонувати додому незнайомим людям.
4. Дотримуватися норм тривалості телефонної розмови (3-5хв.).
5. Відрекомендуватися абонентові, якому телефонуєте.
6. Не починати розмову тому, хто телефонує, з питань: “Хто говорить?”, “Хто взяв слухавку?”.
7. Не з'ясовувати третій особі абонента, який телефонує, проте поцікавитися, що передати абонентові, який відсутній на цей час.
8. Завершувати розмову тому, хто зателефонував (за певних ситуацій – жінці).
9. Люб'язно допомагати абонентові, який потрапив не за номером.

25. Прочитайте гумористичний текст і аргументовано визначте, чиї репліки свідчать про невміння (і саме які) вести телефонну розмову та недотриманість певних (яких саме) правил. Скорируйте цей діалог за нормами слов'янського телефонного спілкування.

Іван зателефонував і спитав Корнієнка. Відповів жіночий голос:

- А хто його питає?
 - Товариш.
 - На ринок пішов, – відповів жіночий голос. – У нас гості.
- Іван не витривав.
- А хто зі мною говорить? – спитав він.
 - А Марченко Ольга, – відповів жіночий голос.

26. Спробуйте познайомитися по телефону зі співрозмовницею Івана (Марченко Ольгою), запропонувавши кілька варіантів діалогу.

27. Прочитайте наведений діалог і схарактеризуйте абонентів з точки зору правильності ведення ними телефонної розмови.

- Алло! Хто це?
- А хто вам потрібен?

- Наталко, це ти?
- Вона спить, уже дванадцята година ночі.
- А з ким я розмовляю?
- Це її бабуся. А ви хто?
- Її знайомий.

28. Утворіть від наведених власних імен форму кличного відмінка і використайте їх у трьох мікродіалогах неофіційної телефонної розмови.

Андрій, Анатолій, Антін, Богдан, Борис, Валентин, Валерій, Василь, Віктор, Віталій, Володимир, В'ячеслав, Галина, Ганна, Григорій, Денис, Дмитро, Іван, Ігор, Інна, Ірина, Зінаїда, Зіновій, Людмила, Максим, Мальвіна, Марина, Марія, Микола, Михайло, Надія, Наталія, Наталя, Оксана, Олег, Олександр, Олексій, Орест, Петро, Світлана, Святослав, Сергій, Федір, Юлія, Юрій.

29. Ознайомтеся з типовим повним набором семантичних частин телефонної розмови, визначте і схарактеризуйте варіанти їх композиційної послідовності. Наведіть та запишіть найпоширеніші словесні формули до кожної частини.

Типовий повний набір семантичних частин телефонної розмови

1. Установлення контакту з абонентом.
 - 1.1. Вхідження в контакт: пряме й опосередковане.
 - 1.2. Встановлення особи.
 - 1.3. Перевірка чутності: пряма й опосередкована.
2. Початок розмови.
 - 2.1. Вітання.
 - 2.2. Вибачення.
 - 2.3. Відрекомендовування.
- 2.4. З'ясування, чи є можливою розмова.
- 2.5. Розмова про справи, здоров'я (у неофіційній).
- 2.6. Повідомлення про мету розмови.
3. Розвиток теми.
4. Кінець розмови.
 - 4.1. Узагальнення теми і результатів розмови.
 - 4.2. Етикетні фрази.
 - 4.3. Прощання.

30. Складіть три телефонні розмови за наведеною типовою схемою послідовності семантичних частин: 1) абоненти: студенти однієї навчальної групи – товариші; 2) абоненти: батьки – син (студент спеціальності "Менеджмент"); 3) абоненти: науковий керівник, професор – студентка, член наукового гуртка "Культура мовлення".

31. З'ясуйте особливості формул звертання за різних життєвих і професійно-ділових ситуацій у відповідності до норм східнослов'янського мовленнєвого етикету. Наведіть приклади.

32. Визначте, аргументуючи, композиційну послідовність наступних семантичних частин телефонної розмови, якщо абоненти – незнайомі чи малознайомі люди.

Варіант А: телефонуючий називає мету і причину дзвінка, а потім відрекомендується.

Варіант Б¹: телефонуючий відрекомендується (ім'я, ім'я по батькові, прізвище), а потім пояснює, чому телефонує.

Варіант Б²: телефонуючий відрекомендується (прізвище, ім'я, ім'я по батькові), а потім пояснює, чому телефонує.

33. Наведіть репліки, які треба обов'язково вживати при технічних труднощах телефонного зв'язку з абонентом за різних ситуацій офіційного та неофіційного спілкування.

34. Наведіть репліки, які містять вибачення за клопіт, припинення офіційної та неофіційної розмови.

35. Складіть текст телефонної розмови зі своїм давнім товаришем. Ваша мета – не дати захопити йому ініціативи. Його мета – нав'язати вам власний хід розмови.

36. Наведіть і запишіть заключні фрази, які передують виходу з телефонного контакту за різних ситуацій офіційного та неофіційного спілкування.

37. Наведіть етикетні фрази, які супроводжують фінал телефонної розмови (вдячність за дзвінок; вибачення за клопіт), і запропонуйте відповіді абонента.

38. Наведіть і запишіть етикетні фрази прощання за різних ситуацій офіційного та неофіційного телефонного спілкування.

39. Опрацюйте наведену інформацію та лаконічно сформулюйте спільні та відмінні риси офіційної й неофіційної телефонних розмов.

☐ Телефонна розмова – це один із різновидів діалогічного мовлення, до того ж невізуального. Ось кілька характерних особливостей телефонного діалогу.

У телефонній розмові чітко розмежовані комунікативні ролі співрозмовників: той, хто телефонує, повідомляє (адресант) і той, хто

приймає повідомлення (адресат, абонент), можлива й участь третьої особи – посередника, який допомагає встановити контакт адресанта з адресатом. У зв'язку з тим, що співрозмовники не бачать одне одного, вони не можуть вдаватися до невербального (несловесного) спілкування, тобто приймати й передавати жести, міміку, сигнали очима тощо. Це позначається на “телефонній” мові, для якої характерні етикетні репліки-стереотипи (кліше, формули, шаблони). Особливо важливі для телефонної розмови слова ввічливості: “*вибачте*”, “*будь ласка*”, “*дякую*”, – які під час безпосереднього спілкування можна іноді замінити привітною посмішкою, кивком голови, мімікою тощо. Специфіка телефонної мови зумовлюється й низкою екстремовних причин, передусім відсутністю візуального контакту між партнерами, ілюзорною просторовою близькістю співрозмовників, обмеженістю у часі та ймовірною наявністю технічних перешкод (поганою чутністю, втручанням сторонніх абонентів і т.ін.).

Та, незважаючи на всі ці завади на шляху до повноцінного спілкування, телефонна розмова надзвичайно розширює, прискорює й інтенсифікує наші контакти з навколишніми, дає змогу підтримувати їх тривалий час, а з уведенням у дію відеотелефону дає можливість навіть посміхнутися своєму співрозмовникові й побачити ще приязнішу усмішку у відповідь (проте ймовірно й протилежне емоційне забарвлення розмови).

Спілкування по телефону можна подати у вигляді схеми:

- по-перше, початковий етап спілкування;
- по-друге, повідомлення мети дзвінка, іноді обговорення співрозмовниками повідомленої інформації;
- по-третє, завершення телефонного спілкування.

Зауважимо, якщо для початкового й кінцевого етапів спілкування по телефону обов'язковим є вживання стереотипних виразів, то вже власне повідомлення, здійснюване на другому етапі розмови, викладають у значно довільнішій формі. Вибір тих чи інших фраз зумовлений такими конкретними чинниками:

- 1) куди телефонують (у певну установу чи додому);
- 2) кому телефонують (статус, посадово-професійні характеристики адресата);
- 3) хто телефонує (статус, посадово-професійні характеристики адресанта);
- 4) характер взаємин співрозмовників, їхній емоційний стан, ступінь освіченості, психічний тип особи.

Звідси телефонну розмову в загальних рисах поділяють на офіційну (ділове спілкування) і неофіційну (повсякденно-побутове спілкування).

Діловий телефон

Певно, ви чули таку фразу: якщо театр починається з вішалки, то установа – з телефону. І це не просто банальна фраза: ефективність діяльності підприємства чи установи великою мірою визначається тим, як вам відповідають по телефону й скільки часу витрачаєте, щоб зв'язатися з потрібним вам абонентом. У Японії, приміром, під час навчання управлінського персоналу проходять спецкурс (охоплює кілька лекцій та тренінг), присвячений тому, як треба правильно говорити по телефону.

Відомий український економіст В.Терещенко, читаючи курс лекцій з організації та управління на основі узагальнення свого тридцятирічного досвіду роботи в США, запропонував спеціальну інструкцію щодо користування службовим телефоном.

Ось кілька найважливіших правил:

Перше. Якщо ви телефонуєте в установу чи незнайомій людині, то слід відреконструватися: з вами розмовляє такий-то (ім'я, по батькові, прізвище, представник такої-то організації, вказати посаду); після цього треба запитати ім'я, по батькові й прізвище свого співрозмовника. Усе це говорять без поспіху, розбірливо, щоб можна було записати. У великих установах подібні записи веде, як правило, секретар.

Друге. Завжди закінчує розмову той, хто телефонує, а не той, кому дзвонять, тому що іноді у вас може бути два питання. Перше ви вичерпали – вам відповіли й поклали трубку. А у вас ще одне питання, і тому ви змушені телефонувати повторно.

Третє. Розмовляти по телефону потрібно чітко й стисло. У противному разі – тисячі й тисячі непотрібних телефонних дзвінків, перевантаження телефонних ліній. Для цього слід заздалегідь продумувати свою розмову, щоб замість кількох хвилин не розтягувати її на півгодини.

Четверте. Правильне, раціональне використання телефону має й такий аспект – розміщення його. Треба ретельно обмірковувати це питання ще тоді, коли установу обладнують. Для цього слід заздалегідь знати, де будуть робочі місця, які потребують телефонного зв'язку, щоб найдоцільніше розмістити телефонні апарати. Як показує досвід, потрібен телефон спільного користування, розміщений у зручному для всіх місці, скажімо, у коридорі.

А тепер уявіть собі, що ви зателефонували в якійсь справі в установу, де у вас не виникло непорозуміння під час розмови, бо вона відбулася приблизно так. Ви телефонуєте, приміром, до Головної редакції політичного аналізу й прогнозування Укртелерадіокомпанії. У відповідь чуєте спокійний голос: “Редакція політичного аналізу й

прогнозування”. Вітаєтесь і запитуйте: “Чи можна запросити до телефону головного редактора?” Лаконічна відповідь: “Він зараз у відраджєнні, повернеться тоді-то. Якщо у вас нагальна справа, його заміщає заступник, його телефон такий-то”. На завершення розмови ви дякуєте за люб’язну відповідь. Зрозуміло, в такій установі все гаразд з організацією робочого часу і її співробітники вмють грєчно поводитися з телефонними абонентами, та й узагалі з відвідувачами.

У свою чергу ви теж маєте бути ввічливими, розмовляючи по телефону, а отже, не повинні нехтувати загальноновизнаними нормами телефонного етикету.

Телефонні розмови починаються здебільшого зі слів: “Доброго дня (ранку, вечора)!”. І тут же слід назвати себе. Не забувайте, якщо дзвінок службовий, то треба назвати не лише своє прізвище, ім’я та по батькові, а й посаду та організацію, яку ви представляєте. Після того, як ви відрекомендувалися, потрібно повідомити, з ким ви хочете поговорити й (у разі потреби) з якого питання ви телефонуєте. Нетактовно влаштовувати своєрідний допит своєму співрозмовникові, волаючи в трубку: “З ким я розмовляю?” чи “Хто біля слухавки?”. На своє запитання ви можете почути не зовсім корєктну відповідь: “А хто вам потрібен?” Коли слухавку взяв не той, хто вам потрібен, попросіть покликати до телефону потрібну вам людину, вживаючи при цьому якомога люб’язнішу формулу: “Дуже прошу, запросіть до телефону Валерія Павловича” або “Будь ласка, покличте до телефону Станіслава Сергійовича”. Тому, хто погодився зробити вам цю послугу, слід подякувати. Коли до телефону підійде потрібний абонент, знову треба привітатися і назвати себе.

У разі відсутності потрібної вам людини і коли ви не встигли відрекомендуватися, вас можуть запитати: “А хто його запитує?” У відповідь ви не повинні обурюватися чи кидати слухавку – за етикетом вам слід назвати себе. У свою чергу ви можете поцікавитися особою співрозмовника й попросити повідомити про ваш дзвінок потрібній людині або просто вибачитись за завдані клопоти й пообіцяти зателефонувати пізніше.

Нечемно кидати слухавку, сказавши: “Не туди потрапили”, говорити грубощі, давати абонентові неправильну інформацію, якщо він помилився номером. Грєчним буде спокійно пояснити йому, що не туди потрапив, і уточнити, за яким номером він телефонує. У противному разі людина телефонуватиме ще й ще. Та якщо ваш співрозмовник не хоче відповідати на запитання: “Куди ви телефонуєте?”, бо має причини не називати номера телефону свого абонента, то вам не варто ображатися. Ви вчините тактовно, не відмовивши йому, коли він поцікавиться номером вашого

телефону, і допоможете людині з'ясувати причину невдачі – чи це власна помилка в записі номера чи неправильне з'єднання. У свою чергу, коли ви потрапили не за номером, маєте вибачитися та уточнити номер телефону.

Не слід телефонувати на роботу з особистих питань чи з приводу приватної справи, якщо це не зумовлено крайньою потребою.

А чи можна вести особисті розмови по службовому телефону?

Вдамося до прикладу із зарубіжної практики, бо шлях до пізнання через настанови довгий, коротким і дієвим він стає через приклади. В одному англійському фільмі був епізод, коли власник фірми викликав до себе свого клерка, щоб висварити його за надмірне використання телефону в приватних справах у службовий час. Шеф закинув службовцю, що протягом чотирьохрічної праці у фірмі той вже двічі користувався службовим телефоном у власних справах: вперше, коли треба було госпіталізувати його тещу, а вдруге, коли клерк став батьком. На завершення розмови власник фірми гнівно зауважив: “Піте! Якщо ви й надалі вестимете приватні розмови у службовий час, то вам доведеться шукати роботу в іншому місці”. Гадаєте, це жарт?.. Утім, кожен жарт містить хоча б частку істини.

До речі, у США платять за кожний телефонний дзвінок, а за розмови по телефону фірми – її власник, тому йому зовсім не байдуже, з якого приводу телефонують. Проте, як свідчить досвід, такі розмови треба дозволяти – це підтвердили й спеціальні дослідження. Причина, з якої дозволяють користуватися службовим телефоном для приватних розмов, передусім психологічна. Якщо в людини виникла нагальна потреба зателефонувати (скажімо, мати лишила вдома хвору дитину), то вона неодмінно подзвонить, хоч би з телефону-автомата на вулиці. Зрештою, дешевше обійдеться, коли вона зателефонує по службовому телефону – не буде зайвого хвилювання, втрат робочого часу і відповідно – не зовсім якісної роботи.

Не прийнято по телефону просити про послугу малознайомого, краще зробити це під час зустрічі, домовившись про неї по телефону.

Неофіційний телефон

Коли вам телефонують додому, ви маєте, піднявши трубку, мовити: “Квартира Шевченка...” або “Вас слухають...”, щоб абонентові відразу стало зрозуміло, куди він потрапив. Крім власне етикетних реплік-привітань, для початкового етапу телефонної розмови типовим є використання різних реплік-запитань про

здоров'я, справи, життя співрозмовника, що є, по суті, своєрідним вітанням.

Ви вчините тактовно, якщо на початку розмови по телефону спробуєте з'ясувати, чи не завадили своїм дзвінком чомусь важливого і чи можуть вам присвятити децищу часу. У свою чергу, адресат діятиме правильно, коли, маючи намір відкласти розмову, не ображатиме свого співрозмовника аргументами на кшталт: “Зараз я слухаю музику – зателефонуйте пізніше”, а скаже: “Вибачте, я зайнятий, передзвоніть через годину”, – не пояснюючи причин.

У побутовій розмові можливі й репліки-інформування про дім, сім'ю, близьких адресата, що свідчить про дружні взаємини співрозмовників. Але не слід обтяжувати друзів по телефону своїми невдачами, прикрощами, скаргами на чоловіка (дружину), дітей, нескінченними історіями про власні пригоди та непорозуміння в приятелів тощо.

За вимогами ввічливості, не можна турбувати людей по домашньому телефону рано вранці чи пізно ввечері (без дозволу на це) і вкрай нетактовно телефонувати вночі. Та якщо виникла нагальна потреба, то після того, як привітаєтесь і назвете себе, обов'язково вибачтесь за пізній чи ранній дзвінок. Людина, яка відзначається небуденною ввічливістю і вихованістю, страшенно карається, коли доводиться вдаватися до такого порушення етики. Приміром, як герой твору “Шість днів на роздуми” Джорджо Щербаненка: “Важко описати, як він був збентежений, що турбує мене так пізно... Зрештою після численних перепросин я зрозумів, що йому треба негайно побачитися зі мною”.

У вихідний день не слід телефонувати в справах своїм співробітникам, та, якщо є крайня необхідність, ваші вибачення й важливість повідомлення не принизять вас (як нечемну людину) в очах господаря.

Розмова по телефону має бути спокійною, чемною та лаконічною. Коли це телефон-автомат, то тривала розмова, у кращому випадку, призводить до нарікань тих, хто чекає своєї черги. Ваше негречне ставлення до навколишніх може обернутися агресивною поведінкою щодо вас тих, хто чекає. Хоча й вони вчинять нетактовно, силоміць припинивши вашу розмову, – їм варто просто ввічливо попросити вас швидше її закінчити.

За етикетом завершувати телефонну розмову, як і у випадку з діловим телефонуванням, має її ініціатор.

Коли розмовляють мужчина і жінка, то право першості тут належить прекрасній статі.

Якщо один із співрозмовників поспішає й воліє швидше

закінчити розмову, він має вибачитися, пояснити причину і домовитися про наступне продовження її.

Є чоловіки, які не називають себе, коли телефонують жінці:

“Вгадай, хто?” Ця телефоногра – тільки для дошкільнят. Звичайно, жінка може впізнати ваш голос. Та правила етикету вимагають, щоб ви, зателефонувавши, на початку розмови сказали: “Доброго дня, Маріє, це Андрій!”.

Нарешті, завершуючи телефонну розмову, обов’язково слід попрощатися. Зауважимо, що репліки-привітання і прощання, прохання, вибачення й подяки не завжди включаються в телефонну розмову, що зумовлено різними причинами, і передусім можливим роздратуванням співрозмовника, терміновістю та важливістю повідомлення і, звичайно, невихованістю. Нетактовно класти трубку, не дочекавшись прощальних слів вашого співрозмовника.

Такими є більш-менш докладний “портрет”-еталон телефонного спілкування та соціально-психологічні вимоги телефонного етикету (за О. Корніякою).

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- є багато спільного між академічним та діловим публічним мовленням, проте вони виявляють риторичну специфіку;
- в академічних лекціях, наукових доповідях, повідомленнях та оглядах ґрунтовно подаються нові або розглядаються вже відомі для слухачів факти, узагальнюються результати досліджень, пошуків, експериментів, формуються нові підходи до відомих явищ;
- успіх службових контактів майже на 85% залежить від уміння людини спілкуватися;
- мета ділового спілкування – викликати у партнерів взаємне бажання діяти певним чином, а тому воно завжди орієнтоване на результат;
- колеги-службовці через ділове спілкування виконують кілька взаємопов’язаних функцій: **інформаційну** (передають та приймають службову інформацію); **коригувальну** (впливають один на одного, коригують свою мисленнево-мовленнєву поведінку і колег); **стимулювальну** (спонукають до пошуку

можливостей узгодження ділових інтересів); **організаційну** (організують спільну діяльність для опрацювання й досягнення взаємоважливих і взаємовигідних рішень службових планів та стосунків); **конструктивну** (розв'язують конкретні службові завдання, досягають визначеної мети);

- домінанта пізнавального компонента в діловому спілкуванні сприяє створенню стратегії, алгоритму розв'язання проблеми;

- сприяють колективному розв'язанню службових завдань такі жанри публічного ділового спілкування, як наради, конференції, збори, засідання;

- якщо під час ділового спілкування не виникає ділової взаємодії, то це спричиняє взаємне несприйняття, яке переростає у конфлікт;

- усне ділове спілкування поділяється на три фази: **початкову** (встановлення контакту); **основну** (встановлення проміжних цілей та кінцевої мети спілкування, взаємний аналіз позицій та спільний пошук конструктивних рішень); **фінальну** (підбиття підсумків, окреслення перспектив подальшого ділового спілкування);

- ключовими принципами ділового спілкування є партнерство, регламентованість, ефективне слухання, діловий і мовленнєвий етикет;

- специфічна риса ділового спілкування – його регламентованість;

- мовленнєвий етикет – категорія історична і національна, яка певною мірою відбиває моральний стан суспільства, його моральні принципи;

- знання особливостей національного етикету, мовленнєвих формул, розуміння специфіки ділового спілкування різних народів допомагають у службових контактах із зарубіжними партнерами;

- перед оратором, крім завдання сказати, стоїть завдання бути почутим;

- вправне користування вербальними й невербальними каналами зв'язку в діловому спілкуванні є ефективним і перспективним;

- погляд під час ділового спілкування виконує функцію синхронізації: мовець менше дивиться на партнера, ніж слухач;
- у діловому спілкуванні треба остерігатися не розбіжності поглядів, їх протиріччя, а невміння слухати;
- нейтралізувати зауваження під час ділової бесіди можна посиланням на визнані професійні авторитети, перефразовуванням, умовною згодою, риторичними методами аргументування “так..., але...”, “шматків” тощо;
- саме знання породжують терплячість у діловому спілкуванні, а на пошук істини має право кожний співрозмовник;
- у діловому спілкуванні пауза є важливим елементом мовлення та одним із головних його козирів;
- є два види слухання: нереклексивне (вміння уважно мовчати, не втручатися в промову співрозмовника своїми зауваженнями) та рефлексивне (активне втручання в промову співрозмовника, надавання йому допомоги у висловленні думок і почуттів, забезпечення правильного й точного порозуміння співрозмовників);
- досвідчену та спостережливу людину важко ввести в оману за допомогою невербальних форм спілкування;
- за будь-якої ситуації ділових стосунків людина охочіше говорить про свої проблеми, ніж про чужі;
- найвищою формою критики в діловому спілкуванні є глибокий аналіз добре працюючої системи;
- той, хто критикує, не має права на критику загальними словами (типу “ми його знаємо”, “це поганий працівник” тощо), без точного визначення помилок;
- найнеобхіднішою і найскладнішою є критика недосконалості того, що здається нормальним;
- саме звук є основним маркером виразності ділової телефонної комунікації: ним схвалюють співрозмовника й інформацію, захоплюються нею, дорікають, дивуються, шкодують тощо;
- існують два загальні правила вітання на діловій зустрічі: першими вітають молодші старших, чоловіки першими вітаються з жінками;

- до службових осіб під час офіційного спілкування звертаються, називаючи їхні посади.

Чи знаєте Ви, що...

- Катерина II з метою поширення просвітництва дозволила відкрити для всіх бажаючих загальнодоступні чотиримісячні курси лекцій з основних галузей науки;
 - університетські лекції з другої половини XIX ст., крім студентів, відвідують і купці, і прикажчики, і майстри та ін.;
 - ораторське мистецтво у діловому спілкуванні здавна вважається одним із найважчих;
 - зоровий контакт між співрозмовниками є давньою нормою слов'янського етикету;
 - нерелексивне слухання часом помилково сприймається як прийняття позиції опонента;
 - розмір хвилювання під час ділового обговорення службових проблем є обернено пропорційним часу, який витрачено на виступ (*А.Кони*);
 - для ділового спілкування людей, що належать до різних культур, першочергового значення набуває вміння безпомилково тлумачити вираз погляду співрозмовника;
 - люди краще сприймають у діловому спілкуванні позицію та слова того співрозмовника, до якого у них виникли позитивні емоції (почуття дружби, симпатії);
 - співрозмовники виявляють більшу критичність до звучання голосу, ніж до зовнішності, манер тощо;
 - велика кількість необ'єктивних зауважень під час обговорення службових справ – показник поганого психологічного клімату в колективі;
 - чоловіки в розмові перебивають жінок майже в два рази частіше, оскільки люблять слухати самих себе;
 - жінки здебільшого починають і підтримують ділову бесіду, проте чоловіки контролюють і спрямовують її, виявляючи власну зацікавленість або волюючи змінити тему;
 - у Західній Європі діють п'ять правил вишуканої поведінки у ділових стосунках: ввічливість, простота, вихованість, гідність, точність у всьому;

- у США найпопулярнішою формою вдосконалення ділової етики є кодекси поведінки як перелік правил для службовця;
- у деяких національних мовах (наприклад, японській, корейській) існує граматично оформлена категорія ввічливості;
- телефон, за даними американських психологів, скорочує життя сучасної людини на 3-4 роки;
- один із десяти працівників установи, офісу, підприємства розмовляє одну годину по телефону впродовж робочого дня, а четверо з десяти — понад дві години;
- легше виявити навмисний обман у телефонній розмові, ніж за ситуації “віч-на-віч”
- в Японії під час навчання управлінського персоналу опановують спецкурс (лекції та тренінг), як правильно спілкуватися телефоном у службових справах;
- спіч – це найдосконаліша форма публічного виступу на виробничу тему від групи фахівців, що працювали над обговорюваним питанням;
- у діловому спілкуванні існують, як мінімум, чотири ступені якості взаємодії співрозмовників: рівень маніпуляції, рівень рефлексивної гри, рівень правової взаємодії, рівень морального задоволення;
- принципи, правила і конвенції спілкування є необхідною умовою ефективної ділової комунікації між різними народами та країнами.

Чи переконані Ви, що...

- здавна і по наш час альфою й омегою людських взаємин, початком і кінцем їх є ділове спілкування;
- успіх академічної лекції та наукової доповіді залежить від комунікативної майстерності оратора;
- невміння спілкуватися суттєво знижує або навіть руйнує рейтинг управління;
- очі слухача виявляють справжню “температуру” ділової розмови;
- якщо навчитися слухати, то можна дістати користь навіть від тих, хто говорить погано (*Плутарх*);

-
- голос, що погано звучить, суттєво знижує значущість інформації;
 - визнати критику означає взяти на себе відповідальність за усунення недоліків;
 - можна і треба навчитися самокритичності;
 - ми передбачаємо труднощі, пов'язані зі здійсненням нашого наміру, однак рідко думаємо про ті, що вкорінені в нас самих (*Вовенарг*);
 - ділова нарада – це робота колективного розуму, і його шкода витратити на дрібниці;
 - в діловому спілкуванні можна виявити позиції “Дорослого”, “Батька”, “Дитини”, але найконструктивнішою є позиція “Дорослого”;
 - в академічному та діловому спілкуванні вразливими якостями співрозмовників є авторитарність, необ'єктивність, нещирість, нахабність;
 - ділові проблеми ніколи не можна розв'язати з тими думками, які їх породили (*А.Ейнштейн*);
 - кодекс ділового спілкування має два основні критерії: критерій істинності і критерій щирості;
 - основні принципи міжособистісного ділового спілкування – принцип кооперації та принцип ввічливості;
 - ділове спілкування може стати або конструктивним, або деструктивним;
 - спекулятивні (маніпулятивні) засоби аргументації в управлінській діяльності є некоректними і неприпустимими;
 - риторика управління сприяє досконалості сучасного суспільства і працює на його перспективу.

3.2. Судова риторика

Опрацювавши матеріали цього підрозділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ комунікативні стратегії учасників судочинства
- ▶ особливості судового красномовства
- ▶ різновиди судового красномовства в їх риторичній специфіці
- ▶ традиції слов'янської судової риторики
- ▶ засади, функції, специфічні риси та стильовий статус судових промов
- ▶ особливості підготовки судової промови та ознаки комунікативної культури судового оратора

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

аргументованість	мовленнєва культура судового оратора
діалогічність судової промови доведення (доказування)	мовленнєві засоби логічності
доказ	обвинувальна судова промова
доказовість	прийоми стилістичного синтаксису
засади судової промови	промова державного обвинувача
захисна судова промова	промова потерпілого
“ілюзія зрозумілості” промови	промова свідка
інформаційна функція судової промови	самозахисна промова підсудного
комунікативні стратегії учасників судочинства	спростування
комунікативна функція судової промови	судова аудиторія
культура мови юриста	судова промова
лексичні зображувальні засоби	судові дебати
максимальна об'єктивність промови	

3.2.1. Особливості судового красномовства

1. *Схарактеризуйте через порівняння судове, ділове й соціально-побутове публічне мовлення та проілюструйте прикладами ці види красномовства.*

2. *Прочитайте наведений фрагмент промови і схарактеризуйте її за метою, видом та жанром публічного мовлення. Опишіть, як вплинула на вас ця промова.*

☐ Господа судьи, господа присяжные заседатели! Вам предстоит произнести приговор по делу, которое по своей трудности, сложности и важности превышает все дела,

разбиравшися до сих пор в стенах этого суда. Трудности эти состоят прежде всего в том, что преступление, о котором идет речь, совершено уже давно, очень давно – 15 лет тому назад. Затем перед вами, вопреки тому, что бывает в большей части преступлений, не является потерпевшего лица, а между тем его помощь необходима правосудию в деле, в котором существуют расчеты коммерческие, так как оно одно может объяснить их обстоятельно и полно.

Только впоследствии случай дал возможность возбудить уголовное дело вновь, и вот в настоящее время оно подлежит вашему рассмотрению. Вам, господа присяжные, предстоит пристально взглянуть в отдаленное прошлое, сквозь заслоняющую его массу томов и документов, сквозь целый ворох имен и чисел; вам придется всмотреться в ту даль, на которой написано “1858 год”; вам надлежит беспристрастным взглядом оценить обстановку завещания Беляева и затем произнести ваш приговор.

Таким образом, господа присяжные, обвинение мое окончено. Я старался, не увлекаясь, спокойно и сжато изложить перед вами существенные обстоятельства этого сложного дела и те данные, которые почерпнуты мною из письменных документов.

Я обвиняю Александра Мясникова в том, что он задумал составить завещание от имени Беляева и привел это намерение в исполнение.

3. Назвіть, схарактеризуйте і проілюструйте переконливими прикладами визначальні риси судових промов (офіційної вузькопрофесійної мови) та умови їх успіху. ¶

4. Обґрунтуйте наведене твердження А.Коні про специфіку судового красномовства.

В основі судового красномовства лежить необхідність доводити й переконувати.

5. Схарактеризуйте функції судових промов у контексті суспільних функцій мови як поліфункційної знакової системи, якими є як базові (**комунікативна** – засіб спілкування, **когнітивна** – засіб мислення і пізнання, **емотивна** – засіб вираження почуттів та емоцій, **метамовна** – засіб дослідження й опису мови в термінах самої мови), так і похідні (вторинні) функції (**фатична** – засіб установлення контакту, **конативна** – засіб засвоєння, **волюнтативна** – засіб волевиявлення, впливу, **кумулятивна**, або **історико-культурна** – засіб зберігання всього того, що вироблено нацією в духовній сфері за весь історичний час).

6. Перекладіть українською мовою та проілюструйте прикладами твердження Ф.Брокгауза про моральний обов'язок судового оратора.

Достоинство судебного состязания требует также, чтобы противник не пользовался неловкостью оппонента в ущерб истине.

7. Обґрунтуйте наведене твердження А.Коні про специфіку мовленнєвої поведінки судового оратора.

Моральний обов'язок судового оратора – поводитися обережно з цією зброєю (словом – Г.О.) і робити своє слово лише слугою глибокого переконання.

3.2.2. Різновиди судового красномовства в їх риторичній специфіці

1. Опрацюйте текст. Класифікуйте види судових промов і складіть схему (таблицю) "Жанри судового красномовства".

У судовому засіданні при розгляді кримінальних, цивільних, адміністративних, господарських справ можна виділити такі **види судових промов**:

1. Обвинувальна промова прокурора в кримінальних справах у суді першої інстанції.

2. Промова прокурора в кримінальній справі при відмові від обвинувачення в суді першої інстанції.

3. Захисна промова адвоката в кримінальній справі в суді першої інстанції.

4. Промова адвоката – представника потерпілого, цивільного позивача і цивільного відповідача.

5. Самозахисна промова підсудного.

6. Промова потерпілого і його представника.

7. Промова цивільного позивача і цивільного відповідача або їхніх представників (у межах цивільного позову в кримінальних справах).

8. Промови прокурора й адвоката в цивільних справах у суді першої інстанції.

9. Промови прокурора й адвоката в адміністративних справах.

10. Промови прокурора й адвоката в кримінальних і цивільних справах у суді другої інстанції.

11. Промови громадського обвинувача й громадського захисника в кримінальних справах.

12. Промови позивача та відповідача або їх представників у цивільних справах.

13. Промови третіх осіб або їх представників у цивільних справах.

14. Промови уповноважених органів державного управління, профспілок, підприємств, установ, кооперативних організацій та їх об'єднань у цивільних справах.

15. Промови представників громадських і трудових колективів у цивільних справах.

16. Промови осіб, які притягаються до адміністративної відповідальності, та їх представників.


17. Промова потерпілого в адміністративній справі.

18. Захисна промова близьких родичів, опікунів або піклувальників підсудного в кримінальній справі.

19. Промова адвоката (представника сторони) при веденні господарських справ в арбітражному суді.

20. Промова прокурора при підтриманні позову в арбітражному суді (*В.Молдован*).

2. *Ознайомтеся з наведеною інформацією та з'ясуйте спільне й відмінне між різними видами судових промов.*

 **Судова промова** – це промова, звернена до суду та інших учасників судочинства і присутніх при розгляді кримінальної, цивільної, адміністративної справи, у якій містяться висновки щодо тієї чи іншої справи.

Виступаючи в суді з промовою, прокурор і адвокат підбивають підсумки не лише судового розгляду справи, але і всієї своєї попередньої праці, аналізують докази, висловлюють свою позицію у справі, міркування з питань, на які суду необхідно дати відповідь під час складання вироку, рішення, постанови, ухвали.

Згідно зі ст.318 КПК України у судових дебатах, крім прокурора й адвоката (захисника), можуть брати участь громадський обвинувач і громадський захисник; потерпілий і його представник; цивільний позивач і цивільний відповідач та їх представники; близькі родичі, опікуни або піклувальники підсудного (як захисники) і сам підсудний.

У цивільному процесі в судових дебатах можуть брати участь: позивач та його представник; відповідач та його представник; третя особа, яка заявила самостійні позовні вимоги та її представник; третя особа без самостійних вимог; уповноважені органів державного управління, профспілок, державного підприємства, установи, кооперативних організацій та їх об'єднань, представники громадських організацій і трудових колективів і, звичайно ж, прокурор (ст.194 ЦПК України).

В адміністративному процесі згідно зі ст.268-279 Кодексу України про адміністративні правопорушення на засіданні суду

заслуховуються особи, які беруть участь у розгляданні справи. До них відносяться: особа, яка притягається до адміністративної відповідальності; потерпілий; законні представники особи, яка притягається до адміністративної відповідальності; адвокат; прокурор.

Судова промова державного обвинувача у кримінальному процесі своїм змістом має: громадсько-політичну оцінку злочину й особи підсудного; характеристику складу злочину, який, на його думку, знайшов своє підтвердження в судовому засіданні; вичерпний аналіз зібраних і перевірених на судовому слідстві доказів і обґрунтування ними своєї позиції щодо вини підсудного, кваліфікації його дій та міри покарання. Крім того, прокурор у своїй промові підтримує пред'явлений ним або цивільним позивачем позов, якщо цього вимагає охорона державних чи громадських інтересів або прав громадян, а також висловлює й обґрунтовує свою думку з усіх інших питань, які належать вирішити судові під час постановлення вироку (ст.324 КПК України).

Судова промова громадського обвинувача повинна насамперед відобразити ставлення до вчиненого злочину та особи підсудного громадської організації або колективу трудящих, які уповноважили його для участі в судовому розгляді справи. Проте громадський обвинувач є самостійним учасником процесу й викладає судові свою думку про доведеність обвинувачення, суспільну небезпеку вчиненого злочину та особи підсудного, ґрунтуючись на даних судового слідства. У своєму виступі він має право також висловити свої міркування щодо застосування кримінального закону, міри покарання та інших питань.

Судові промови цивільного позивача й цивільного відповідача або їх представників своїм основним змістом мають питання, які стосуються відшкодування завданої злочином майнової шкоди: доведення чи недоведення факту вчинення злочину, наявності чи відсутності підстав для пред'явлення й задоволення позову, його предмета та розміру відшкодування. Питання вини підсудного та обрання йому міри покарання ними не обговорюються, оскільки це не пов'язане з цивільним позовом.

Судова промова громадського захисника спрямована на виконання функції захисту. В ній громадський захисник викладає судові свої міркування з приводу: обставини, що пом'якшують вину підсудного або виправдовують його; можливості пом'якшення йому покарання; умовного засудження чи відстрочки виконання вироку; можливості передачі підсудного на поруки громадській організації чи трудовому колективу, від імені яких громадський

захисник бере участь у розгляді справи. При цьому громадський захисник обов'язково дає характеристику особи підсудного, виходячи з його трудової та громадської діяльності.

Судова промова захисника зумовлена його функцією у кримінальному процесі – функцією захисту й повністю підпорядковується відстоюванню законних інтересів свого підзахисного. За своєю структурою вона, як правило, є аналогічною промові державного обвинувача. Проте за своєю спрямованістю – різко відмінною від промови прокурора. Захисник у своїй промові всі факти й докази розглядає під кутом інтересів підсудного, тлумачить їх так, щоб спростувати обвинувачення, а якщо воно безсумнівно доведене, – пом'якшити його вину і відповідальність (*В.Молдован*).

3. Схарактеризуйте за метою і функціями основні види судових промов та доповніть відповідною інформацією таблицю.

Судові промови

<i>Вид судової промови</i>	<i>Мета, зміст</i>	<i>Функції</i>
Судова промова державного обвинувача у кримінальному процесі	Подати громадсько-політичну оцінку злочину й особи підсудного, характеристику складу злочину, вичерпний аналіз зібраних і перевірених на судовому слідстві доказів та обґрунтувати ними свою позицію щодо вини підсудного, кваліфікувати його дії та міру покарання	???
Судова промова громадського обвинувача	Відобразити ставлення вповноваженої громадської організації для участі в судовому розгляді справи до вчиненого злочину та особи підсудного	???
Судові промови цивільного позивача й цивільного відповідача	???	???

Судова промова громадського захисника	Подати характеристику особи підсудного, виходячи з його трудової та громадської діяльності; викласти обставини, що пом'якшують вину підсудного або виправдовують його; обґрунтувати можливості пом'якшення покарання, умовного засудження чи відстрочки виконання вироку	???
Судова промова захисника	Розглянути всі факти й докази під кутом зору інтересів підсудного; розтлумачити їх так, щоб спростувати обвинувачення, а якщо воно безсумнівно доведене, пом'якшити вину й відповідальність підсудного	???

4. Проілюструйте яскравими прикладами різні жанри судового красномовства. З'ясуйте спільні й відмінні риси між ними.

5. Відомо, що монологічна судова промова містить елементи діалогічності, які, на думку юристів, і складають основну ознаку судової промови. З'ясуйте функції і схарактеризуйте сутність таких форм вияву діалогічності, як інтригуючі запитання, авторські, для встановлення контакту. Наведіть переконливі приклади.

6. З'ясуйте, чому судовий оратор має володіти логікою розмірковувань, тобто вмінням обґрунтовувати свою правоту й логічно доводити неспроможність тез опонента. Проілюструйте прикладами свою відповідь.

3.2.3. Традиції слов'янської судової риторики

1. Прокоментуйте в контексті судової риторики відомий вислів Цицерона:

“Необхідно знати всю історію давнини, аби черпати з неї приклади”.

2. Відомо, що прекрасними взірцями судового ораторського мистецтва кінця XIX ст. – початку XX ст. справедливо вважають судові промови таких талановитих російських юристів, як А.Коні, В.Спасович,

П.Александров, С.Андрієвський, Ф.Плевако, М.Казаринов, А.Лохвицький. За часів дореволюційної Росії судове красномовство ставило за мету не тільки об'єктивно дослідити і з'ясувати обставини справи, але й активно вплинути на почуття присяжних засідателів. Пролікуйте прикладами з художньої літератури цю специфіку дореволюційних судових промов.

3. Пригадайте, які непересічні достоїнства судового красномовства об'єднували таких талановитих юристів: а) А.Коні, В.Спасович, М.Карабчевський, М.Холева; б) В.Спасович, К.Арсеньєв; в) Ф.Плевако, С.Андрієвський, В.Жуковський. 📖

4. Ознайомтеся з наведеними фактами з біографій видатних російських адвокатів. Коротко запишіть і відтворіть біографічні довідки українською мовою, акцентуючи увагу на особливостях ораторського мистецтва кожного з юристів. У разі потреби, скористайтеся збірником "Судебные речи известных русских юристов".



В.Д. Спасович (1829-1908)

Владимир Данилович Спасович родился в городе Речице Минской губернии. В 1849 г. закончил юридический факультет Петербургского университета. Двадцати двух лет защитил магистерскую диссертацию по кафедре международного права, причем некоторые главы его диссертации вошли в состав Парижских деклараций 1856 г. В адвокатуру он вступил в 1866 г., до этого же получил известность как преподаватель и автор одного из лучших в свое время учебников русского уголовного права, после опубликования которого ему была присуждена степень доктора наук уголовного права.

Как и многие его коллеги, Спасович был большим эрудитом, обладал ораторским талантом, литературным даром, о котором можно судить по его опубликованным статьям о Пушкине, Гете, Шекспире и других, но, кроме того, он был крупным ученым, разрабатывающим, например, помимо работ по международному праву, теорию судебно-уголовных доказательств. Речи свои отработывал до мельчайших подробностей. Они поражают силой чеканного слова, богатством языка и глубиной мысли, умелым использованием сравнений. Однако сила его речей была в их внутреннем содержании. Из замечательной плеяды дореволюционных адвокатов никто так умело и широко не пользовался научными знаниями, как Спасович. Глубокие, поистинне энциклопедические знания были его могучим оружием в судебном поединке.

В.И. Жуковский (1838-1899)

Владимир Иванович Жуковский родился в Санкт-Петербурге и получил классическое юридическое образование в Петербургском университете.

В двадцать три года, после получения звания кандидата наук, он начал работать судебным следователем и, переменяв затем множество должностей, в 1870 г. стал товарищем (помощником) прокурора. Работа в прокуратуре в течение последующих восьми лет навсегда определила направленность ораторского таланта Жуковского. Впоследствии, уже в качестве защитника, Владимир Иванович все равно чаще занимал позицию обвинителя, выступая представителем гражданского истца.

С 1878 г. В.И. Жуковский – в адвокатуре. Он принимает участие в рассмотрении многих известных уголовных дел в качестве защитника.

Выступления Жуковского в громких процессах быстро сделали его знаменитым адвокатом, выявив и такую черту его таланта, как остроумие – средство, которое он часто предпочитал юридическим уловкам. Подчас художественные образы, яркие и живые, действовали на присяжных лучше, чем сухая и скучная, но выверенная с правовой стороны речь оппонента.

Главное в ораторском мастерстве Жуковского – остроумие и находчивость, которые имели почву в глубоком изучении дела и основательной предварительной подготовке к нему. Он легко разрушал сильную аргументацию удачной шуткой, меткой остротой. Его судебные речи отличает не только умение владеть словом; они составляли неразрывное единство с мимикой, жестикуляцией и иными внешними дополнениями его красноречия. Он не умел мириться со злом, не знал уступок в вопросах чести. Но сколько сердечности, душевной мягкости он проявлял, когда речь шла о людских слабостях или ошибках, сколько было желания принести пользу!

П.А. Александров (1838-1893)

Петр Акимович Александров родился в семье небогатого священнослужителя Орловской губернии.

В 1860 г. Александров окончил юридический факультет Санкт-Петербургского университета, после чего в течение 15 лет занимал различные должности по Министерству юстиции, последней из которых была должность товарища (помощника) оберпрокурора кассационного департамента Правительствующего Сената. В 1876 г. он был вынужден подать в отставку после служебного конфликта, когда начальство не одобрило его выступление в защиту свободы печати.

После выхода в отставку Александров поступил в адвокатуру и сразу же проявил себя как юрист-оратор, как талантливый адвокат в политическом процессе “193-х” (1877-1878 гг.) в Петербургском окружном суде. Но этот процесс был закрытым. А вот дело Веры Засулич прославило его: речью в защиту Веры Ивановны Засулич добился оправдательного приговора, что принесло ему широкую известность не только в России, но и за рубежом. После его победы в этом деле все увидели рождение нового значительного юридического таланта, выступившего в защиту женщины, отстаивавшей, пусть, может быть, и неверными методами, с нашей современной точки зрения, права человека.

В деле Сарры Модебадзе П.А. Александров не просто защитил четырех невиновных людей, а практически выступил против реакционных идей разжигания национальной розни, что так созвучно жизни нашего общества конца XX века.

Дело же Нотовича, которого Александров защищал во вторичном слушании 10 февраля 1893 г., вообще можно считать образцом для многочисленных современных дел, связанных с публичным оскорблением и клеветой. Несомненно, речь Александрова в защиту Нотовича послужила огромным подспорьем современным российским адвокатам, выступающим по таким новым делам. Его судебные речи отличались строгой логичностью, грамматическим совершенством, остроумием, деловитостью, убедительностью, глубоким и тонким анализом всех деталей дела и выводов экспертизы. Слово Александрова имело сокрушительную силу, ведь превосходное знание дела – лучшее из красноречий.

Ф.Н. Плевако (1842-1908/09)

Пожалуй, самым знаменитым из всей плеяды блестящих российских адвокатов был Федор Никифорович Плевако, закончивший Московский университет и вступивший в адвокатуру в 1864 г.

Ф.Н. Плевако выступал защитником как по уголовным делам, так и в крупных политических процессах. Популярность и признание, которые он приобрел на этих процессах, привели к тому, что он стал членом 3-ей Государственной думы. Выступал защитником на таких крупных политических процессах: 1) дело лютторических крестьян (1880); 2) дело севских крестьян (1905); 3) дело о стачке рабочих фабрики т-ва С.Морозова (1886); 4) дело о братьях Янсенах.

Отточенность речи, глубокое изучение фактов и материалов следствия, тонкое проникновение в психологию людей, умение располагать к себе и завоевывать симпатии слушателей

характеризуют его яркий ораторский талант, принесший ему огромную известность и в России, и за рубежом. По выражению А.Кони, это был юрист, у которого ораторское искусство переходило “во вдохновение”. В основе его профессионального успеха лежало большое трудолюбие, настойчивая работа над словом и мыслью, умение понимать и проникать в настроение судебной аудитории. Образные сравнения увеличивали впечатления от его эффектных речей.

А.Ф. Кони (1844-1927)

Анатолий Федорович Кони родился в Санкт-Петербурге в семье доктора философии и актрисы, которые с детства привили ему вкус к родному языку и литературе.

А.Ф. Кони закончил юридический факультет Московского университета, затем занимал различные должности по Министерству юстиции в Петербурге, Харькове, Казани, а в 1871 г. был назначен прокурором Санкт-Петербургского окружного суда, где очень быстро завоевал известность как блестящий оратор. В 1877 г. он стал председателем вышеназванного суда, впоследствии около десяти лет проработал в сенате, занимаясь преподавательской, литературной, общественной деятельностью.

Предельно убедительные, глубоко аналитичные судебные речи Кони только при его жизни издавались четырежды. Он опубликовал также большое количество статей и воспоминаний. Сила ораторского искусства А.Кони проявлялась в умении показать не только само событие, но и те условия, что привели к нему. Его речи выявляли талант психологического анализа, дар совершенного владения словом.

С.А. Андриевский (1847-1918)

Сергей Аркадьевич Андриевский родился в Екатеринославе. В 1869 г. закончил юридический факультет Харьковского университета, затем занимал различные юридические должности, где и приобрел огромный профессиональный опыт, а в 1873 г. он был назначен товарищем (помощником) прокурора Петербургского окружного суда, где зарекомендовал себя как первоклассный судебный оратор.

Отказавшись от роли обвинителя по известному делу Веры Засулич в 1878 г., Андриевский был уволен в отставку и по прошествии некоторого времени поступил в адвокатуру.

С.А. Андриевский обладал несомненными литературными способностями, опубликовал ряд публицистических и даже стихотворных произведений. Свою защиту он предпочитал строить не столько на конкретных фактах (хотя, разумеется, и на них тоже), сколько на раскрытии психологии участников дела, побудительных

мотивов преступления и, благодаря своему литературному дару и, конечно же, связанному с ним красноречию, дела, построенные на психологической защите, как правило, выигрывал.

Н.П. Карабчевский (1851-1925)

Николай Платонович Карабчевский родился в Херсонской губернии. В 1874 г. закончил юридический факультет Петербургского университета и поступил в адвокатуру.

Николай Платонович был всесторонне образованным человеком, обладавшим, как и его коллега С.Андрієвський, литературным талантом. Он писал стихи, прозу и даже являлся редактором журнала “Юрист”.

Во всех судебных процессах Н.Карабчевский проявил себя как настойчивый адвокат, умеющий дать обстоятельный анализ в сложных и запутанных делах. Судебные выступления Карабчевского убедительные, уверенные и горячие.

Карабчевский сочетал в себе истинный профессионализм с глубоким знанием психологии и талантом аналитика. Блестящий полемист, умевший использовать любые упущения следствия и промахи обвинения, он пользовался безусловным признанием и участвовал почти во всех крупных процессах конца XIX – начала XX в.

5. Опрацюйте наведені тексти і з'ясуйте, що є спільним у біографіях видатних юристів XX ст., життя й діяльність яких пов'язана з Україною, та які особистісні якості сприяли розвитку їх судового красномовства. Складіть за матеріалами текстів доповідь на тему “Слов'янська судова риторика: історія і традиції”.

Сергій Андрієвський

Народився в Катеринославі. 1865 року із золотою медаллю закінчив курс у місцевій гімназії й вступив на юридичний факультет Харківського університету. Після закінчення його в 1869 році працює у прокуратурі Харківської судової палати, потім слідчим у м.Карачеві, товаришем (помічником) прокурора Казанського окружного суду. У 1873 році, за безпосередньої участі А.Коні, з яким був близьким по спільній роботі у Харківській судовій палаті, Сергій Андрієвський переводиться товаришем прокурора Петербурзького окружного суду. Працюючи в прокуратурі столиці Російської імперії, він зарекомендував себе першокласним оратором, одним із провідних державних звинувачів.

Коли в 1878 році готувалася до слухання справа Віри Засулич, яка звинувачувалася в замаху на вбивство Петербурзького градоначальника Трепова, Андрієвському запропонували виступити звинувачем у процесі, однак він відмовився брати участь

у цьому процесі. Самостійний у своїх міркуваннях, сміливий у поглядах, молодий правник поставив умову надати йому право в своїй промові визначити громадську оцінку вчинку Трепова і його особистості. Зрозуміло, що адміністрація на таку вимогу не погодилася. Більше того, після розгляду справи В.Засулич Андрієвський був звільнений у відставку. Однак А.Коні підшукав своєму другові місце юрисконсульта в одному із петербурзьких банків, а потім рекомендував до вступу в адвокатуру. Уже перший процес, в якому виступав Андрієвський, створив йому репутацію сильного адвоката. Промова у справі Бекер принесла йому репутацію одного із найблискучіших риторів і популярність за межами Російської імперії.

В основу судової промови Андрієвський завжди висував особу підсудного, умови його життя, внутрішні мотиви злочину. Він не відзначався глибоким всебічним аналізом матеріалів справи, недостатньо надавав уваги висновкам попереднього слідства. “Не будуйте вашого рішення на доказаності вчинку, – говорив він в одній справі, захищаючи підсудного, – а загляньте в його душу і в те, що неминуче викликало підсудного на його спосіб дій”.

Сергій Андрієвський – майстер психологічного захисту, оригінальний ритор, самостійний, з яскраво вираженою творчою індивідуальністю. Вміло користувався місткими порівняннями, часто вживав гострі співставлення.

Досить успішно Андрієвський займався й літературною діяльністю. Він часто друкувався у “Вестнике Европы”. У книзі “Литературные чтения” за 1881 рік опубліковано низку його творів – критичних статей про Некрасова, Тургенєва, Достоевського, Баратинського.

Опубліковано два збірники його віршів. А згадувані вже судові промови Сергія Андрієвського ще за його життя витримали п’ять видань.

У 1997 році виповнилося 150 років від дня народження цього видатного українця, про якого в Україні нині, окрім фахівців, мало хто й знає.

Анатолій Коні

Народився в Санкт-Петербурзі в інтелігентній сім’ї: батько – викладач історії в гімназії, доктор філософії, мати – актриса й письменниця, українка з Полтавщини. 1865 року Анатолій Коні закінчив юридичний факультет Московського університету. Починав помічником секретаря Петербурзької судової палати. Потім – товаришем прокурора окружного суду в Сумах, Харкові, де звернув на себе увагу громадськості як сміливий, об’єктивний обвинувач.

Двадцятисемирічний Анатолій Коні стає прокурором Петербурзького окружного суду, а через шість років призначається головою столичного окружного суду – першого суду Російської імперії. Як голова суду, пов'язав своє ім'я з одним із найвідоміших політичних процесів того часу – процесом Віри Засулич.

Олександр II, висока судова адміністрація вимагали від голови суду винесення звинувачувального вироку, причому якнайсуворішого. Проте А.Коні не лише не пішов на компроміс з власною совістю, але й відстояв незалежність своїх поглядів. Розгляд справи В.Засулич закінчився виправдувальним вердиктом. На непокірного суддю падає гнів начальства. “Вигнати” із суду його не могли, оскільки судді обиралися довічно, і Коні переводять в цивільну колегію “воювати з паперами”. А ось його покровитель – міністр юстиції граф Пален був звільнений “за недбале ведення справи В.Засулич”.

Після семирічного забуття, коли вляглися політичні пристрасті, вже за іншого царя, А.Коні присвоюють генеральський чин дійсного статського радника й призначають обер-прокурором Урядового Сенату, сенатором, членом Державної ради. У 1888 році він знову в Україні, у Харкові керує слідством у справі про аварію царського поїзда в районі ст. Борки. Невдовзі вченою радою Харківського університету йому присвоюється вчений ступінь доктора кримінального права за сукупністю робіт.

У 1917 році указом Тимчасового уряду призначений головою касаційних департаментів Сенату. А через рік його обирають професором Інституту Живого Слова – унікального навчального закладу, де готували судових ораторів, спеціалістів з мистецтва мовлення, письменників, акторів. На той час лише в Оксфордському університеті існувала кафедра поезії. До цього слід додати, що ще в 1910 році Академією наук Російської імперії А.Коні (разом з Л.Толстим, А.Чеховим і В.Короленком) був обраний академіком словесності. Нагороджений шістьма золотими медалями Академії наук, вісьмома орденами царського уряду, причому перший орден Святого Станіслава II ступеня з імператорською короною отримав у 24 роки в Харкові, останній орден – орден Олександра Невського – у віці 71 року. За архівними даними, майже 150 разів обирався почесним членом юридичних, медичних, філологічних та інших товариств.

У 1927 році, читаючи лекцію в холодному приміщенні, захворів на запалення легень, що й призвело до смерті. Похований у Санкт-Петербурзі поруч із могилами І.Тургенева, І.Гончарова, М.Салтикова-Щедріна. На могилі зберігся напис: “МЫСЛИЛ, ЧУВСТВОВАЛ, ТРУДИЛСЯ”. Про Анатолія Коні написано багато, всі відзначають його прекрасне ораторське мистецтво,

оригінальність промов, відсутність шаблону. Він по праву вважається першим серед судових ораторів “чародієм слова”, як його називали сучасники. І така оцінка беззаперечна.

Упродовж 1966-1969 рр. у Москві видавництвом “Юридическая литература” було випущено зібрання творів А.Коні у восьми томах. Його праця “Судові промови” вперше вийшла 1888 року, в ній зібрано обвинувачувальні промови, керівні напутні слова присяжним засідателям, касаційні висновки.

Сучасники відзначали, що навряд чи був обвинувач більш небезпечний, стійкий і сильний завдяки такту й почуттю міри, відсутності натяжок і односторонності, ніж А.Коні. Він завжди глибоко вивчав і добре знав матеріали справи, хоча виписки робив рідко. Сила ораторського мистецтва А.Коні проявлялася і в тому, що він умів показати не лише саму подію, але й ті умови, які до неї призвели. У А.Коні хист психологічного аналізу поєднувався з даром художника слова. Його промова була багата образами, порівняннями, узагальненнями, влучними зауваженнями. Це все надавало життєвості й правдивості, захоплювало слухачів.

Микола Карабчевський

Народився в Херсонській губернії. Після закінчення (із срібною медаллю) Миколаївської реальної гімназії вступив на юридичний факультет Петербурзького університету, який у 1874 році успішно закінчив із ступенем кандидата прав.

Не отримавши посвідчення про благонадійність, яке вимагалось для роботи по лінії Міністерства юстиції, Микола Карабчевський вступає до адвокатури Петербурзької судової палати. Досить швидко завоював популярність як один із кращих захисників. З успіхом виступав у багатьох “гучних” процесах: про інтендантські зловживання під час російсько-турецької війни (кримінальна справа розглядалася особливим присутством Петербурзького Військово-окружного суду); на захист Ольги Палем, яка звинувачувалася в убивстві студента Довнар; братів Скитських; мулатських вояків, у вирішенні долі яких активну участь брав його земляк, письменник В.Короленко; широкою популярністю користувалася його промова в справі про катастрофу пароплава “Володимир”, захисні промови з політичних справ.

Захисні промови Миколи Карабчевського переконливі, впевнені, пристрасні. Він завжди детально вивчав матеріали попереднього розслідування, досить активним був на судовому слідстві. Вмів показати помилки й похибки протилежної сторони.

У 1894 році М.Карабчевський виголосив знамениту промову у справі Сазонова, який звинувачувався в убивстві міністра внутрішніх справ Плеве. Надзвичайно збуджений, оратор проголосив: “Панове судді! Мабуть, бомба, яку кинув Сазонов,

була наповнена не динамітом, а гнівом народу!” Тут його перебиває головуючий: “Це крамола!”. Але М.Карабчевський швидко зорієнтувався і відповів: “Так думав Саонов”.

Інтереси Миколи Карабчевського були надзвичайно багатогранними: активно займався наукою, публіцистикою, критикою, художньою прозою й віршами. Його літературні твори опубліковані у збірнику “Піднята завіса”. Окремими виданнями вийшли дві фундаментальні роботи – “Около правосудия” (СПб., 1902) і “Речи” (М., 1916). Редагував журнал “Юрист”.

Помер Микола Карабчевський за кордоном в еміграції.

Микола Холева

Народився в м.Керчі Таврійської губернії. Після закінчення курсу місцевої класичної гімназії 1877 року вступив на юридичний факультет Санкт-Петербурзького університету. З 1881 року працював в адвокатурі при Петербурзькій судовій палаті.

Характерною особливістю М.Холеви як адвоката є рідкісна сумлінність і виняткова працьовитість. Він завжди багато уваги приділяв детальному вивченню справи, всіх її обставин. Його промови – це результат великої попередньої праці й ґрунтовної підготовки до процесу. Для адвоката не існувало дрібниць в обставинах справи. Будь-який факт – суттєвий чи другорядний – не проходив повз його увагу. Промови чіткі, послідовні. Доти, поки не закінчував всебічного розгляду одного питання, він не переключав своєї уваги на щось інше.

Промова у справі Максименка дуже добре відбиває особливості ораторського обдарування Миколи Холеви. У ній плавно й послідовно висвітлюються всі події справи. Аналіз доказів вичерпний і всебічний. Дуже ґрунтовний розбір висновків експертів. У захисній промові відсутні відступи з питань, що не мають відношення до справи. В інших промовах, наприклад, у справі про катастрофу пароплава “Володимир”, вдало використано літературно-художній опис окремих подій, образні порівняння.

Микола Йосипович займався літературною роботою. Брав участь у виданні журналів і газет, працював секретарем комісії зі збирання юридичних звичаїв при етнографічному відділенні Географічного товариства (за В.Молдованом).

6. Ознайомтеся з наведеною мовою оригіналу заключною частиною промови видатного судового оратора А.Коні щодо справи начальника Харківського повіту В.Протопопова, котрого було засуджено Харківською судовою палатою до звільнення зі служби за перевищення влади. Згідно з апеляційною скаргою В.Протопопова справа слухалася у кримінальному департаменті Сенату в лютому 1893 р.

З'ясуйте, якими ораторськими прийомами й полемічними засобами скористався А. Коні у своїй промові на захист рішення Харківської судової палати.

☐ Остается сказать об указаниях на суровость приговора, выразившуюся в исключении подсудимого из службы. Палата не приняла во внимание объяснений Протопопова о своей молодости. И правильно сделала! По закону земским начальником можно быть с 25 лет, как и мировым судьей, судебным следователем и присяжным заседателем. Этот возраст обеспечивает известный житейский опыт, вдумчивость и выдержку, необходимые для того, чтобы пользоваться властью, проявление которой отражается на судьбе других людей. Протопопов на пять лет – ему было в 1890 году 30 лет – ушел вперед от этого срока. Когда же признает он себя зрелым человеком, считая 30-летний возраст еще таким, к которому применимо мерило, созданное жизнью для молодости, смотрящей на все неопытными, отуманенными легкомысленною радостью существования глазами? Не менее неосновательна и ссылка его на новизну дела и незнание, чем руководствоваться в своих действиях. Приступая к новому делу по собственному желанию, он должен был изучить закон, который считал себя призванным исполнять. Закон этот очень невелик. На подробнейшее изучение по нему своих прав и обязанностей достаточно одной недели. Да и содержание его в большей части ничего нового не представляет для того, кто выдержал экзамен из уголовного и гражданского судопроизводства и должен был знать, что такое Мировой Устав и Положение о наказаниях. Характерные стороны народного быта тоже должны быть известны подсудимому. Он местный помещик, а следовательно, знаком с народом не из книжек. Не помешала же новизна дела мировым посредникам первого призыва с честью и безупречно исполнять свои обязанности.

Протопопов ссылается на то, что приговор палаты уничтожает его права на дальнейшую службу. Таким образом, пропали годы его университетского учения и преимущества, даваемые степенью кандидата прав! Да, пропали! Это грустно, но заслуженно. Напрасно ищет он в ссылке на свои университетские годы основание для особого снисхождения. Своею деятельностью он доказал, что они прошли для него бесследно. Студент обязан выносить из университета не один багаж систематизированных сведений, но и нравственные заветы, которые почерпаются в источнике добра, правды и серьезного знания, называемом наукою; эти заветы и в конце жизни светят студенту и умиляют его при мысли об университете. Наука и право в своих обширных разветвлениях везде говорит о началах справедливости и уважения к достоинству человека. Поэтому тот, кто через год с небольшим по окончании курса бросил эти заветы и начала

как излишнее и непрактичное бремя, кто, вместо благодарной радости о возможности послужить на добро и нравственное просвещение народа со смиренным сознанием ответственности перед законом, сменил спасительные указания этого закона в ничто, напрасно ссылается на свой диплом. Звание кандидата прав обращается в пустой звук по отношению к человеку, действия которого обличают в нем кандидата бесправия. Лишены значения и указания апелляции на третировку имени подсудимого неразборчивым общественным мнением и советы суду не прислушиваться к этому мнению, а просвещать его. Общественное мнение действительно было бы очень неразборчиво, если бы его не смущал образ действий Протопопова и если бы оно находило его заурядным и не стоящим внимания явлением. Суду не следует служить органом общественного мнения, которое бывает изменчиво и слагается иногда случайно, под слишком разнородными и неуловимыми влияниями. Но суд, оставаясь живым организмом, а не мертвым механизмом, не может не отражать в своем приговоре голоса общественной совести, которая выражается и в твердом слове закона, и в проникающем этот закон духе. И если перед судом есть доказанное обстоятельство, оскорбляющее такую совесть, суд исполняет свою обязанность, произнося слово осуждения без той ложной чувствительности, за которую столь скрывается черствое равнодушие к положению потерпевших.

Подсудимый настаивает перед Правительствующим сенатом об отмене приговора во всех частях, кроме одной, и об открытии ему вновь дверей государственной службы. Будучи в настоящем деле прокурором апелляционного суда, т.е. представительной власти, я выражаю надежду, что Правительствующий сенат оставит приговор палаты в силе, а ходатайство подсудимого без последствий. Устав о службе гражданской т.III Свода законов определяет в ст.712 “общие качества должностного лица и общие обязанности, которые должны быть всегда зеркалом всех его поступков”. К ним принадлежат: здравый рассудок, человеколюбие, радение о должности, правый и равный суд всякому состоянию и т.д. Мы видели, как часто гнев потемнял здравый рассудок подсудимого, мы знакомы с характерными способами выражения им своего человеколюбия, мы знаем, как радение о должности обращалось у него в радение о своей власти, нам известно, как облегчал он обращение к своему правому и равному суду... Он не может, без опасения причинения дальнейшего вреда поручаемому ему делу, оставаться матросом на корабле государственной службы. Его следует высадить за борт, и когда он, предавшись частной жизни, сольется с массой людей, не имеющих

никакої власті, он взглянет на последнюю снизу вверх и, вероятно, поймет, как дурно для других и опасно для себя распорядился он тою властью, которая была ему с доверием дана...

7. Поясніть, чому видатний, всесвітньо відомий юрист А.Коні часто згадував вислів українського письменника М.Гоголя **“зі словом треба поводитися чесно”** і дотримувався саме цього принципу у своїх обвинувальних промовах.

8. Прочитайте і перекладіть українською мовою характеристику Анатолія Федоровича Коні, наведену у статті “Круг літературних отношеній А.Ф.Кони” членом-кореспондентом АН Б.Модзалевським, який особисто знав юриста і працював із ним при створенні Пушкінського дому. Переконайте, що знання літератури й уміння писати, безперечно, допомагають у судовій практиці.

Если в науке этот человек с многострунной душой считался и считается крупным криминологом – теоретиком и практиком – и по этим заслугам был избран в почетные члены Академии наук, если в государственной жизни он достиг высшего для своего времени звания – члена Государственного совета, а в общественности нашей считался величайшим авторитетом в делах судебных, как представитель общественной совести, и навеки связал свое имя с так называемою “эпохой великих реформ”, – то в сфере литературы он заслужил высшее звание, которое в его пору существовало, – титул Почетного Академика ныне упраздненного “Пушкинского” Разряда изящной словесности Академии наук.

9. Ознайомтеся з інформацією та проілюструйте значення загальновідомих міжнародних судових процесів, у яких брали участь М.Криленко та Р.Руденко.

Микола Криленко (1885-1938)

Народився в селі Бехтєєво Смоленської області (Росія) в сім'ї політичного вигнанця з України. 1914 року закінчив юридичний факультет Харківського університету. У 1917 році – Верховний головнокомандувач і нарком у військових справах. З 1918 року працює в органах юстиції, організовує судові й прокурорські органи. Згодом – голова Верховного трибуналу при ВЦВК, прокурор Російської Федерації. Народний комісар юстиції СРСР, державний обвинувач політичних процесів, завідувач кафедри кримінального права Московського інституту радянського права.

Микола Криленко був прикладом умілого й глибокого поєднання юридичного й психологічного аналізу обставин справи. Майстерно володів усіма прийомами полеміки, звертав особливу

увагу на суспільне і політичне значення справи. Письменник Л.Шейнін писав про М.Криленка, що він був “оратором незабутнім”.

М.Криленко – автор фундаментальних творів: “Суд и право в СССР”, у 3-х т.(1927-1930); “Судебные речи. Избранное” (1964).

Роман Руденко (1907-1981)

Народився в місті Носівка Чернігівської губернії. Закінчив Московську юридичну школу й Вищі юридичні курси при Всесоюзній правовій академії в 1941 році. У 1944-53 рр. – прокурор СРСР. Почесний доктор юридичних наук університету ім. Гумбольдта (1960), Празького університету (1966).

Виступав з обвинувачувальними промовами на відомих міжнародних процесах: у справі по звинуваченню головних німецьких військових злочинців у Нюрнберзі; справі американського льотчика-шпигуна Ф.Паурера.

Роман Руденко виголошував свої промови яскраво, сильно, глибоко аналізував міжнародну обстановку й політичне значення справ, які розглядалися. Був об’єктивним не тільки в дослідженні обставин справи, але й особи підсудного. Його заключна промова як головного обвинувача на Нюрнберзькому процесі була подією великої політичної значущості (за В.Молдаваном).

10. *Ознайомтеся з газетним дописом та прокоментуйте описуваний А.Коні у спогадах випадок, що стався зі студентами юридичного факультету.*

Можно ли верить свидетелям?

“Никто так не врет, как свидетель и биографы”, – изрек однажды Дидро.

Эту ситуацию решил как-то проверить знаменитый юрист А.Ф. Кони (1844-1927). В своих пятитомных воспоминаниях “На жизненном пути” он рассказывает, как однажды он повел своих студентов на спектакль “Преступление и наказание”.

На следующий день А.Кони предложил им изложить свои свидетельские показания об убийстве старухи-процентщицы.

Среди записей не было даже двух одинаковых показаний, а ведь их давали будущие юристы, профессиональным долгом которых считается предельная точность в изложении фактов и событий.

11. *Ознайомтеся реферативним читанням з наведеним мовою оригіналу фрагментом останньої книги Петра Сергійовича Пороховщикова (Сергейча) – видатного російського юриста, теоретика судового красномовства – “Искусство речи на суде”. Занотуйте логічні засади судового красномовства, складіть текст публічної промови “Як треба говорити у суді” та виголосіть її на широкий студентський загал.*

 **Некоторые правила диалектики**

Argumenta pro meliора parte plura sunt semper, говорит Квинтилиан. И Аристотель писал: на стороне правды всегда больше логических доказательств и нравственных доводов.

Правду нельзя изобличить в логической непоследовательности или намеренном обмане; на то она и правда. Тот, кто искренне стремится к ней, может быть смел в речах; у него не будет недостатка и в доводах. По свойству нашего ума, в силу так называемой ассоциации представлений и мыслей, оратор в своих догадках о том, что было, в поисках истины находит и логические основания для подтверждения своих заключений о фактах; другими словами, аргументы создаются у нас сами собой во время предварительного размышления о речи: поэтому, чтобы научить читателя находить их, я отсылаю его к сказанному выше в пятой главе. Напомню только, что надо размышлять без конца.

В делах с прямыми уликами основная задача оратора заключается в том, чтобы объяснить историю преступления; в делах с косвенными уликами – доказать или опровергнуть прикосновенность к преступлению подсудимого. Но основное правило в обоих случаях одинаково: *meditez, meditez encore, meditez toujours*, говорит современный писатель оратору. То же писал Квинтилиан две тысячи лет тому назад. Не удовлетворяйтесь теми соображениями, которые сами собою напрашиваются. *Non oportet offerentibus se contentum esse; quaeratur aliquid, quod est ultra*. Лучшие доказательства бывают обыкновенно скрыты в подробностях дела; их не так легко найти. *Plurimae probationes in ipso cauzarum complexu reperiantur eaeque sunt et potentissimae, et minimum obviae*. Это не цветы на летнем лугу, где стоит протянуть руку, чтобы набрать их сколько угодно; это – ископаемые сокровища, скрытые под землей. Долго, упорно трудится писатель, пока найдет драгоценную жилу в горных недрах или слиток под бесконечной песочной гладью. Но находка вознаградит его поиски: у него будет золото. Так и в судебной речи: соображение, почерпнутое в самой сути дела и его особенностях, бывает несравненно убедительнее всяких общих мест.

Курс диалектики и эристики не входит в предмет настоящей книги, и я не могу распространяться здесь о правилах логики и о софизмах. Есть маленькая книга Шопенгауэра “Эристика, или искусство спора”; в русском переводе она стоит 50 коп., в немецком издании 20 коп.; каждому из нас должно иметь ее в голове, так же как пятую книгу “Логики” Милля об ошибках. Это необходимо потому, что всякая судебная речь по существу своему есть спор, и умение спорить – одно из основных и драгоценнейших свойств оратора. Я привожу ниже некоторые риторические правила

из этой области, которые кажутся мне преимущественно полезными в уголовном суде. Это правила тактики судебного боя. Но здесь необходимо отметить особенность, составляющую существенное отличие судебного спора от научного.

Наука свободна в выборе своих средств; ученый считает свою работу законченной только тогда, когда его выводы подтверждены безусловными доказательствами; но он не обязан найти решение своей научной загадки; если у него не хватает средств исследования или отказывается дальше работать голова, он забросит свои чертежи и вычисления и займется другим. Истина останется в подозрении, и человечество будет ждать, пока не найдется более счастливый искатель. Не то в суде; там нет произвольной отсрочки. Виновен или нет? Ответить надо.

В нашем суде существует поговорка: **истина есть результат судоговорения**. Эти слова заключают в себе долю горькой правды. Судоговорение не устанавливает истины, но оно решает дело. Состязательный процесс есть одна из несовершенных форм общественного устройства, судебные прения – один из несовершенных обрядов этого несовершенного процесса. Правила судебного состязания имеют до некоторой степени условный характер: они исходят не из предложения о нравственном совершенстве людей, а из соображений целесообразности. Наряду с этим сознание того, что последствием судебного решения может быть несправедливая безнаказанность или несоразмерное наказание преступника, а иногда и наказание невиновного, обращает спор между обвинителем и защитником в настоящий бой. Если человек, владеющий шпагой, вышел на поединок с неумелым противником, он волен шадить его, не пользуясь своим превосходством и промахами врага. Но если перед ним равный противник, а от исхода боя зависит участь другого человека, он будет считать себя обязанным пользоваться своим искусством в полной мере. В судебном состязании это сознание борьбы не за себя, а за других извигает многое и больше, чем должно, подстрекает обыкновенного человека к злоупотреблению своим искусством. Готовясь к судебному следствию и прениям, каждый оратор знает, что его противник приложит все свое умение к тому, чтобы остаться победителем; знает также, что судьбы и присяжные, как люди, могут ошибаться.

При таких условиях человек не может отказаться от искусственных приемов борьбы. Поступить иначе значило бы идти с голыми руками против вооруженного.

Р.Гаррис говорит: “Не должно прибегать к искусственным приемам ради того только, чтобы добиться осуждения человека; но никто не обязан отказываться от них только потому, что предметом

речи является преступное деяние. Ваша обязанность заключается в том, чтобы доказать виновность подсудимого перед присяжными, если можете сделать это честными средствами. Чтобы достигнуть этого, следует передавать факты в их естественной последовательности (это искусство), в наиболее сжатом виде (это искусство) и с наибольшей простотой (это также искусство)". На одной продолжительной выездной сессии в Йоркшире адвокат Скарлет, впоследствии лорд Эбингер, прозванный за свои постоянные удачи перед присяжными "грабителем вердиктов", выступал несколько раз против блестящего Брума. По окончании сессии кто-то из их товарищей спросил одного присяжного о впечатлении, вынесенном им из судебных состязаний.

– Брум – замечательный человек, – отвечал тот, – это мастер говорить; а Скарлет ваш немножко стоит. – Вот как! Удивляюсь. Отчего же вы каждый раз решали в его пользу? – Ничего удивительного нет: ему просто везло; он всякий раз оказывался на стороне того, кто был прав. – Удивляться, действительно, было нечему, но причина была другая.

Основные элементы судебного спора суть: *probatio* – доказательство и *refutatio* – опровержение.

Probatio (доказательство)

1. Во всем, что продумано, различайте необходимое и полезное, неизбежное и опасное.

Необходимое следует разобрать до конца, не оставляя ничего недоказанного, объяснять до полной очевидности, развивать, усиливать, украшать, повторять без усталости; о полезном достаточно упомянуть; опасное должно быть устранено из речи с величайшим старанием, и надо следить за собой, чтобы случайным намеком, неосторожным словом не напомнить противнику козырного хода; неизбежное надо решительно признать и объяснить или совсем не касаться его: оно подразумевается само собой.

*2. Не забывайте различия между *argumentum ad rem* и *argumentum ad hominem*.*

Argumentum ad rem, то есть соображение, касающееся существа предмета, есть лучшее орудие спора при равенстве прочих условий. Суд ищет истины, и потому в идее **argumentum ad hominem**, то есть соображения, хотя и убедительные для данного лица или нескольких данных лиц, но не решающие существа спора, не должны бы встречаться в прениях. При нормальных условиях *argumentum ad hominem* есть свидетельство о бедности, выдаваемое оратором его делу или самому себе. Но при ненадежных судьях приходится пользоваться и *argumentis*, убедительными для данного состава суда, например, когда подсудимый и судьи принадлежат к

разным и враждебным сословиям или к враждующим политическим партиям. В этих случаях предпочтение настоящих доказательств мнимым может быть губительной ошибкой.

Если бы в нашем военном суде невоенный оратор начал свою речь с общего положения, что честь воинская не есть нечто отличное от чести вообще, судьи сказали бы себе: придется слушать человека, рассуждающего о том, чего не понимает. Если, напротив, он начнет с признания предрассудка и скажет: не может быть сомнения в том, что честь воинская и честь, так сказать, штатская суть совершенно различные вещи, судьи-офицеры подумают: этот вольный кое-что смыслит. Ясно, что в том и другом случае его будут слушать далеко не одинаково.

Припоминаю, однако, случай удачного применения аргумента *ad hominem* по общему преступлению перед присяжными. Это упомянутое выше дело околоточного надзирателя Буковского, обвинявшегося в убийстве студента Гуданиса. Мотив убийства, признанный присяжными, был не совсем обыкновенный – оскорбленное самолюбие. Студент давал уроки детям Буковского; последний сознавал умственное превосходство молодого человека и чувствовал, что его семейные видят это превосходство. Но Буковский обладал большой физической силой, и, убежденный, что в этом отношении Гуданис хуже его, он мирился со своим унижением. В один злополучный вечер они вздумали померяться силами, и молодой человек положил богатыря-противника “на лопатки”. Этого Буковский простить не мог и спустя несколько времени безо всякого нового повода застрелил его в упор. Он утверждал, что выстрелил потому, что Гуданис бросился на него и душил его за горло. В прекрасной, сдержанной, но убедительной и трогательной речи обвинитель, между прочим, воспользовался аргументом *ad hominem*, чтобы подтвердить свои соображения о мотиве преступления. “Возможно ли вообще убийство по столь ничтожному поводу? – спросил он. – Возможно. По крайней мере, возможно для Буковского. Это не подлежит сомнению; это явствует из его собственных объяснений: он все время твердит, что Гуданис, не выдавший от него никакой обиды, настолько ненавидел его, Буковского, что только и думал о том, как бы убить его, грозил ему словами: “свою кровью”, – и даже семье его: “всем вам смерть принесу”.

3. *Osteregetiesь так называемых argumenta communia или ambigua, то есть обоюдоострых доводов.*

Commune qui prius dicit, contrarium facit: всякий, кто выставляет подобные соображения, тем самым обращает их против себя. “Нельзя не верить потерпевшему, – говорит обвинитель, – ибо

невозможно измыслить столь чудовищное обвинение”. “Невозможно, согласен, – возразит защитник: но если невозможно измыслить, как же можно было совершить?” (Квинтилиан, V, 96).

Оратор говорит: “Я спрашиваю, в какой степени вероятно, чтобы человек, имеющий преступное намерение, два раза накануне совершения преступления приходит в то место, в котором может быть узнан и изобличен?” Ответ напрашивается сам собою: он приходил исследовать местность.

Егор Емельянов сказал своей жене, которую впоследствии утопил: “Тебе бы в Ждановку”. Спасович говорил по этому поводу: “Из всей моей практики я вынес убеждение, что на угрозы нельзя полагаться, так как они крайне обманчивы; нельзя поверить в серьезность такой угрозы, например, если человек говорит другому: я тебя убью, растерзаю, сожгу. Напротив, если имеет затаенную мысль убить человека, то не станет грозить, а будет держать свой замысел в глубине души и только тогда приведет его в исполнение, когда будет уверен, что никто не будет свидетелем этого, уж никак не станет передавать своей жертве о своем замысле”. Это сказано с большим искусством, но это убедительно лишь наполовину. У каждого готов ответ на это рассуждение: что на уме, то и на языке. А по свойству отношений между мужем и женой слова: тебе бы в Ждановку – не были случайной фразой; они выражали озлобление, уже перешедшее в ненависть.

Братья Иван и Петр Антоновы были в давней вражде с Густавом Марди и Вильгельмом Сарр. На сельском празднике в соседней деревне между ними произошла ссора, и Марди нанес Ивану Антонову тяжелую рану в голову. Спустя несколько часов, когда Марди и Сарр поздно ночью возвращались домой, из-за угла раздались выстрелы, и оба они были ранены. Это было уже в их собственной деревне. Поднялась тревога, староста с понятиями пошел к Антоновым для обыска. Они застали всю семью на ногах; Иван Антонов с перевязанной головой сидел за столом; мать, сестра и брат были тут же. Обвинитель указал на это обстоятельство как на улику; семья была в тревожном ожидании. Действительно, на первый взгляд это бодрствование целой семьи среди деревни, погруженной в сон, эта освещенная комната среди темноты зимней ночи казались знаменательными. Защитник указал присяжным, что Иван Антонов не спал потому, что страдал от полученной раны, а его семейные – потому, что ухаживали за ним и боялись, чтобы рана не оказалась смертельной. Это было верное соображение. Но если бы защитник помнил, что *commune qui prius dicit, contrarium facit*, он мог бы прибавить: если бы в семье Антоновых знали, что оба сына только что покушались на убийство, то пришедшие крестьяне,

конечно, застали бы в доме мрак и полную тишину; в ожидании обыска преступники и их близкие, вероятно не могли бы спать, но, наверное, притворились бы спящими. Этот пример, как и предыдущие, указывает на необходимость обсуждать каждый факт с противоположных точек зрения.

Из этого примера также видно, что, объясняя себе факты, надо думать до конца.

4. Из предыдущего правила вытекает другое: умеете пользоваться обоюдоострыми соображениями.

Это правило особенно важно для обвинителя. Бывают обстоятельства, которых нельзя объяснить только в свою пользу и вместе с тем нельзя обойти молчанием, потому что они слишком заметны и интересны, заманчивы. Многие соображения за и против подсудимого выясняются еще на судебном следствии, преимущественно при допросе свидетелей. Иногда стороны по собственной неосторожности выдают свои соображения, иногда выводы навязываются сами собою из выяснившихся фактов. Если, таким образом, внимание присяжных обращено на какое-нибудь заметное *argumentum amdiguum* и обвинитель понимает, что они остановятся на нем, ему следует идти им навстречу, не выжидая, чтобы это сделал защитник, особенно, если в устах последнего оно дает возможность произвести впечатление.

“Как? – восклицал защитник в деле Золотова, – богатый купец, миллионщик, подкупает убийц, чтобы разделаться с любовником жены, и он обещает за это не то сто, не то полтора рубля! Накануне убийства Киреев получил от него десять рублей, Рябинин три рубля или пять. Кто хочет быть правдивым, тот скажет: “Да эти пять рублей – это спасение Золотова, это прямое доказательство, что он поручил Лучину отколотить Федорова, а не убивать его!” Это эффектное соображение; оно было указано данными судебного следствия, и обвинитель мог бы предугадать и вырвать его у своего противника. Он мог сам заметить присяжным: “Можно подумать, что эти полтора рубля – это спасение Золотова” и т.д. Но затем сказал бы: “До убийства и три, и пять рублей хорошие деньги для пропойцы и хулигана, во всяком случае – осязательная приманка; до убийства Золотов еще важный барин: захочет – даст денег, захочет – прогонит вон; он вне их власти. После убийства он у их ног, его касса для них открыта: от каторги придется откупаться уже не рублями, а тысячами, пожалуй, десятками тысяч рублей”.

5. Не доказывайте очевидного.

Читая или слушая, говорит Кембель (*Philosophy of Rhetoric*), мы всегда ищем чего-нибудь, чего раньше не знали или, по крайней

мере, не замечали. Чем меньше находим такого, тем скорее теряем охоту следить за книгой или за речью. Казалось бы, указание это не требует доказательств; лишним кажется и напомнить о нем; но многие ли у нас соблюдают это правило?

У нас постоянно приходится слышать, как оратор с внушительным видом разъясняет присяжным, что они должны обсудить злосчастную триаду о событии, о совершенном подсудимым и о его виновности. Это может быть вполне целесообразно, если существенный материал речи распадается на эти подразделения; но то же самое нередко разъясняется и тогда, когда факт установлен или подсудимый отрицает свою виновность, а не свое деяние. Это делается отчасти по суеверному преклонению перед текстом 754 ст. устава уголовного судопроизводства, частью вследствие неумелого подражания образцам, а иногда и по непривычке следить за своими мыслями.

После протокола, удостоверяющего десяток смертельных ран, и вскрытия трупа присяжные неожиданно слышат, что “во всяком деле они должны прежде всего обсудить, имело ли место событие преступления”. За этим, конечно, немедленно следует дополнение спохватившегося оратора, что в данном случае такого вопроса не возникает; но для присяжных ясно, что он говорит не думая. Еще хуже, конечно, когда несомненное или ненужное увлекает оратора в долгие рассуждения.

Говоря о новом, следовательно, об интересном, можно говорить много и подробно; если же приходится повторять уже известное, надо быть по возможности кратким: чем короче, тем лучше, лишь бы поняли слушатели, что нужно; одно слово, быстрый намек могут с успехом заменить страницу протокола или целое свидетельское показание. Вы помните расположение комнат – это настоящая западня; вы оценили по достоинству этого свидетеля: помнит все, забыл только свою присягу. Если свидетель действительно лгал неискусно, нет нужды доказывать это: пусть ваш противник защищает его.

6. Если вам удалось найти яркое доказательство или сильное возражение, не начинайте с них и не высказывайте их без известной подготовки.

Впечатление выигрывает, если вы сначала приведете несколько других соображений, хотя бы и не столь решительных, но все же верных и убедительных, а в заключение – решительный довод, как *coup de grace*.

7. Отбросьте все посредственные и ненадежные доводы.

Только самые прочные и убедительные доказательства должны входить в речь; важно качество, а не количество. *Cum colligo*

argumenta causarum, non tam ea numerare soleo, quam expendere, – говорит Цицерон. Не следует опасаться, что речь покажется слабой от того, что в ней мало доказательств; практическое правило можно высказать как раз в обратном смысле: чем меньше доказательств, тем лучше, лишь бы их было достаточно. Si causa est in argumentis, firmissima quaeque maxime tueor, sive plura sunt, sive aliquod unum. Это в особенности полезно помнить начинающим. Коль скоро есть два или хотя бы одно решительное доказательство, то других и не нужно. Защитник, доказавший алиби, ничего другого доказывать не станет: все прочее, как бы ни было интересно, умно, красиво, будет лишним, а иногда и опасным. Цицерон говорит: “Многие соображения напрашиваются сами собою; они кажутся подходящими для речи; но одни настолько незначительны, что не стоит и высказывать их; другие, хотя в них и есть нечто хорошее, таят вместе с тем в себе и невыгодное для оратора, причем полезное не настолько хорошо, чтобы можно было допустить и связанное с ним опасное” (De orat., II, 76) Квинтилиан указывает и другое соображение: “Не следует обременять память судей многочисленными доказательствами; это утомляет их и вызывает недоверие: судья не может положиться на наши доводы, когда мы сами напоминаем о их недостаточной убедительности, нагромождая их больше, чем нужно”.

Не рассчитывайте на невнимательность противника; помните, что после вас будет говорить опасный враг судья. Называю его врагом потому, что он обязан зорко следить за каждой вашей ошибкой и ни одной не имеет права вам простить; называю опасным потому, что в большинстве случаев он беспристрастен, а также потому, что он пользуется большим доверием присяжных. Итак, не ошибайтесь! А чтобы не ошибаться, не позволяйте себе ненадежных аргументов.

Имейте в виду, что каждый слабый довод, привлекая внимание, подрывает доверие ко всем другим: один калека испортит целый строй.

8. Доказывая и развивая каждое положение, не упускайте из виду главной мысли и других основных положений; пользуйтесь всяким случаем, чтобы напомнить то или другое.

В каждой из первых четырех речей Цицерона против Верреса он заранее упоминает о казни Гавия, составляющей главное обвинение в пятой речи. Защищая ла Ронсьера, Ше д’Эст Анж повторяет на каждом шагу: все это обвинение есть ряд невозможностей; все недоразумение объясняется тем, что Мария Моррель страдает истерией или иной непонятной болезнью.

9. Не упускайте случая изложить сильный довод в виде рассуждения: одно из двух, то есть дилеммы.

Это, может быть, лучшая форма рассуждения перед судьями. Цицерон говорит: *comprehensio, quae, ultimum concesseris, debet tollere, numquam reprehendetur*; никогда не следует возражать на верную дилемму.

Отчего так убедительны для присяжных соображения председателя о силе доказательств? Оттого, что он не имеет права высказывать своего мнения и потому всегда указывает два возможных толкования каждого разбираемого им обстоятельства: наиболее благоприятное обвинению и наиболее благоприятное подсудимому. “Которое из этих объяснений покажется вам более соответствующим логике и вашему житейскому опыту, – прибавляет председатель, – то вы и примите в основание своего суждения”.

Привожу простой пример.

Подсудимая, воровка по ремеслу, жалостно плачет; это явно притворный плач. Если обвинитель сказал: это притворный плач, он сделал ошибку. Если он скажет: возможно, что она плачет искренне, возможно, что притворяется; решайте сами; но ни то, ни другое не имеет значения для решения вопроса о виновности. Присяжные, предоставленные своему непосредственному впечатлению, без колебания скажут: притворство.

Дилеммы встречаются на каждом шагу в речи Демосфена о венце. Он спрашивает Эхина: “Как прикажешь сказать: кому ты враг: мне или государству? Конечно, мне! Однако, когда тебе представлялись законные поводы возбудить против меня обвинение, если только я был виноват, ты этого не делал. А здесь, когда я огражден со всех сторон и законами, и давностью, и позднейшими постановлениями народного собрания, когда против меня нет ни проступка, ни улики, а вместе с тем государство до известной степени должно нести ответственность за все совершенное с его ведома, ты выступаешь против меня. Смотри, как бы не оказалось, что ты на самом деле враг государства и только прикидываешься моим врагом” (§125). В другом месте: “Если ты один предвидел будущее, когда шли всенародные совещания, то тогда же должен был высказаться перед государством; а если ты не предвидел будущего, чем же я виноват больше тебя?” (§196). Еще ниже: “Я бы спросил Эхина: когда все радовались, когда по всему городу распевались хвалебные гимны богам, он радовался с прочими, участвовал в жертвоприношениях или сидел дома, вздыхая и негодуя на общее счастье? Если он был со всеми, не странно ли, что он теперь требует, чтобы вы признали государственным бедствием то самое, что тогда он перед лицом богов называл их величайшим благодеянием? А если он не был со всеми, то не достоин ли тысячи смертей, он,

проклинавший то, о чем ликовал весь народ?”

10. Не бойтесь согласиться с противником, не дожидаясь возражения.

Это подтверждает ваше беспристрастие в глазах судей; выводы, сделанные из его собственных посылок, вдвойне интересны для слушателей; можно также согласиться с его положением, чтобы затем доказать, что оно ничего по делу не доказывает или доказывает не то, чего хотел противник.

11. Если улики сильны, следует приводить их порознь, подробно развивая каждую в отдельности; если они слабы, следует собрать их в одну горсть.

Квинтилиан говорит: “Первые сильны сами по себе и надо только показать их такими, какие они есть, не заслоняя их другими; вторые, слабейшие, взаимно подкрепляют друг друга. Лишенные значения качественно, они убедительны количеством – тем, что все подтверждают одно и то же обстоятельство. Предположим, что человек обвиняется в убийстве своего родственника с целью воспользоваться его наследством; оратор скажет: вы рассчитывали на наследство, и наследство богатое, вы были в нужде, вас теснили кредиторы; будучи наследником по завещанию покойного, вы оскорбили его и знали, что он собирается изменить завещание. Взятые в отдельности, каждое из этих соображений не имеет большого значения; соединенные вместе, они производят известное впечатление”. Это правило не требует пояснений, а примеры найдутся в любой речи.

Цицерон советует скрывать от слушателей число своих доказательств, чтобы их казалось больше. Это может быть выгодно в политических речах, но это не годится в суде. Как бы ни были взволнованы, увлечены присяжные, в совещательной комнате наступает момент, когда они прямо ставят вопрос: что же есть в деле против подсудимого? Сказать на это: есть многое – значит не сказать ничего; для обвинителя необходимо, чтобы они могли припомнить все приведенные им аргументы, и ему нет оснований опасаться их ограниченного числа, раз он знает, что они разьясняют дело. По тем же соображениям и для защитника, мне кажется, выгоднее отчетливо разграничить свои доводы, чем утаивать их число.

12. Старайтесь как можно чаще подкреплять одно доказательство другим.

Если в деле есть прямое доказательство, оставьте его в стороне и докажите спорный факт косвенными уликами; сопоставление логического вывода с прямым удостоверением факта есть сильнейший риторический прием.

Крестьянин Иван Малик судился в Харьковском окружном суде по 1449 ст. уложения о наказаниях. Самой сильной уликой против него было показание одной крестьянки, Анны Ткаченковой, проходившей через рощу на расстоянии нескольких шагов от места, где как раз в это время было совершено убийство; она утверждала, что слышала громкий спор и узнала голоса отца и сына. Малик отрицал свою виновность, но все местные крестьяне считали его убийцей отца. Показание Анны Ткаченковой, переданное ею чрезвычайно живо, казалось основным устоем обвинения; но защитник легко мог бы вызвать недоверие к показанию опасной для него свидетельницы, указав, что в нем отражается общее настроение окружающих. Обвинитель сумел предупредить это. Он внимательно, без торопливости, с деловитым бесстрашием разобрал другие данные дела и потом сказал: “Все известные нам обстоятельства указывают, что убийство было совершено ни кем иным, как Иваном Маликом, во время ссоры его с отцом, в роще. Наряду с этим мы знаем достоверно, что в это же время около того же места проходила Анна Ткаченкова; поэтому, если бы она сказала, что не слыхала голосов ссорившихся, мы не могли бы поверить ей, мы должны были бы заключить, что она лжет”. Блестящая мысль!

13. Не пытайтесь объяснять то, что сами не вполне понимаете.

Неопытные люди часто делают эту ошибку, как будто рассчитывая, что найдут объяснение, если будут искать его вслух. Противник бывает искренне признателен этим ораторам. Не следует забывать, что внимание слушателей всегда сосредоточивается на слабейшей части рассуждений говорящего.

14. Не старайтесь доказывать большее, когда можно ограничиться меньшим.

Не следует усложнять своей задачи. Беглый солдат и проститутка обвинялись в убийстве с целью ограбления; он признал себя виновным, но утверждал, вопреки сильным уликам, что женщина не участвовала в преступлении. Во время судебного следствия присяжные очень интересовались взаимными отношениями подсудимых, стараясь выяснить, почему мужчина выгораживал свою явную соучастницу; но это осталось неустановленным. Товарищ прокурора сказал по этому поводу: “В деле нет определенных указаний на те побуждения, по которым Семенухин отрицает соучастие Андреевой в убийстве; я также не знаю их; но я укажу вам общее соображение, которое избавит нас от необходимости искать эти побуждения: изобличая ее, он ничего не выигрывает, спасая ее – ничего не теряет”.

15. Не допускайте противоречия в своих доводах.

Это правило постоянно нарушается нашими защитникам. Они подробно и старательно доказывают полную неприкосновенность своего клиента к преступлению, а потом заявляют, что на случай, если бы их доводы не показались присяжным убедительными, они считают себя обязанными напомнить им обстоятельства, могущие служить основанием к отпущению вины или, по крайней мере, к снисхождению. Несколько заключительных слов обращают всю защиту в пепел. Это ошибка в самой схеме речи; то же повторяется и с отдельными аргументами. Вот что пишет мне об этом один присяжный заседатель:

“Обвинению много помогали защитники”.

“Сначала набрасываются на прокурора и следствие, доказывая, что ничего, решительно ничего ими не установлено: ни самого преступления, ни подробностей его... Прокурор выстроил картонный домик. Коснитесь его слегка, чуть-чуть, и он разлетится. Но сам защитник картонного домика не трогал и, как он рассыпается, не показывал, предоставляя присяжным заседателям вообразить себе такое касательство и рассыпание, дойти до него собственным умом. В заключение, должно быть на случай недостатка в них необходимой сообразительности, он просил нас, присяжных заседателей, проникнуться чувством жалости к своему “клиенту”, не забывать его молодости или стесненного положения и дать возможное снисхождение. Таким образом, окончание защитительных речей почти всегда шло вразрез с их началом, подрывая к нему всякое доверие. Естественно, что при такой архитектуре этих речей самые жалостливые присяжные заседатели заключают, что в пользу подсудимого ничего сказать нельзя”.

В деле доктора Корабевича один из защитников много говорил о свидетельнице Семечкиной; он горячо доказывал, что ее показание ни в чем не опровергнуто, напротив, подтверждается фактами, он грозно упрекал обвинителя в неумении быть беспристрастным к ней... А кончил он так: “Но оставим Семечкину; она не нравится прокурору. Я согласен. Она опорочена. Хорошо. Оставим ее. У нас есть лучшие доказательства”. Возможно, что были такие доказательства, но показания Семечкиной уже обратилось в довод против подсудимого.

Аделаида Бартлет обвинялась в отравлении мужа; с ней вместе в качестве пособника предан суду пастор Дайсон; было установлено, что смерть Бартлета последовала от отравления хлороформом в жидком виде. Хлороформ был доставлен жене Дайсоном; последний под вымышленным предлогом добыл незначительные дозы яда в трех различных местах и, перелив

хлороформ из отдельных пузырьков в одну склянку, тайно передал ее подсудимой. По его словам, она уверяла его, что пользовалась хлороформом как снотворным средством для больного мужа. На суде представитель короны заявил, что не имеет достаточных оснований поддерживать обвинение против Дайсона, и по предложению председателя присяжные, как это допускается в Англии, немедленно признали его невиновным; судебное следствие продолжалось только над Аделаидой Бартлет.

“Господа присяжные заседатели, – говорил ее защитник Э.Кларк, – я не могу не остановиться на одном обстоятельстве, которое, вероятно, бросилось в глаза и вам с самого начала процесса: если ложное показание есть доказательство вины, то представляется несколько странным, что господин Дайсон явился здесь в качестве свидетеля. *Я прошу вас иметь в виду*, что не только нимало не осуждаю действие поверенного короны по отношению к господину Дайсону, но, напротив, *всцело присоединяюсь к заключению его, что в деле действительно не было оснований предъявить Дайсону какое-нибудь обвинение*. Если бы мой почтенный противник считал, что такое основание существует, он никогда, конечно, не отказался бы от его обвинения. Я не говорю, что такое основание есть, я подчиняюсь, могу ли сказать? Я верю в справедливость решения, вынесенного вами по предложению короны; признаю, что господин Дайсон не был участником преступления, если здесь было преступление. Но когда вам предлагают обсудить это дело по отношению к госпоже Бартлет и предлагают вменить ей в улику или допустить, чтобы другие вменяли ей в серьезную улику те ложные объяснения, которые будто бы были ею даны и которые удостоверяются перед вами показаниями господина Дайсона, насколько он их помнит или говорит, что помнит, то не приходила ли вам в голову мысль: какое счастье для господина Дайсона, что он сам не сидит на скамье подсудимых?

...Господа присяжные заседатели! Я прошу вас помнить, что я *не возбуждаю ни малейшего сомнения в его невиновности*. Я не хотел бы, чтобы в едином слове моем вы увидели намек – и в моих словах нет такого намека – на какие-либо сомнения по этому поводу с моей стороны. Но предположим, что вы судили бы его. Какие факты были бы перед вами? В воскресенье утром он идет по дороге в церковь для проповеди и на ходу выбрасывает теми движениями, которые он здесь повторил перед вами, три или четыре склянки. Что если бы кто-нибудь из людей, знающих его, увидел его на этой дороге в это утро, заметил, как он бросил эти склянки, и подумал: не странно ли, что преподобный господин Дайсон разбрасывает какие-то склянки по дороге в церковь в

воскресное утро? Что если бы этот случайный прохожий из любопытства поднял одну из этих склянок и прочел на ней надпись: “Хлороформ. Яд!” Что если бы с первых шагов дознания выяснилось, что господин Дайсон был постоянным посетителем в том доме, где произошла смерть? Если бы выяснилось, что госпожа Бартлет имела обыкновение выходить вместе с ним из дому, что она бывала у него на квартире? Если бы выяснилось, что его отношение к супругам Бартлет, в особенности к жене, носило исключительный характер? Если бы выяснилось из показания аптекаря – на ярлыке склянки есть название аптеки – что, когда господин Дайсон требовал хлороформа, он солгал, сказав, что хлороформ нужен ему, чтобы вывести пятна с платья, пятна, сделанные на его сюртуке во время его поездки в Пуль? Каково бы было положение господина Дайсона? Этот суровый человек, Ричард Бэкстер (один из свидетелей), имеет обыкновение говорить, что, видя осужденного, идущего на казнь, он всякий раз мысленно говорит себе: не будь милость божия, вот куда вели бы Ричарда Бэкстера. Я думаю, что в течение всей своей жизни, читая отчеты судебных процессов об убийствах, господин Дайсон будет каждый раз вспоминать, какой страшной уликой было бы против него его опрометчивое, непростительное поведение, если бы обвинение, возбужденное против него, не было прекращено в самом начале процесса”.

“Господа присяжные заседатели! Я говорю все это не с целью внушить вам – я сказал и повторяю, что не хотел бы внушить вам – малейшее сомнение в невинности господина Дайсона. Я говорю это для того, чтобы показать вам, что если его, невинного человека, можно было уличить здесь в том, что он солгал с исключительной целью добыть этот яд, и это обстоятельство могло бы в глазах присяжных стать для него роковым, то было бы жестоко, чтобы уверениям этого самого человека о том, будто госпожа Бартлет солгала ему, чтобы этой ложью побудить его достать ей хлороформ, – было бы странно, если бы этому показанию придавалось в ваших глазах сколько-нибудь серьезное значение как улике против нее”.

Каково первое впечатление от этих слов? Оратор утверждает, что ни в чем не подозревает Дайсона, и всеми силами стремится внушить присяжным заседателям убеждение в его соучастии в убийстве. Это яркий пример того, что мысль недоговоренная сильнее мысли, выраженной прямо. Ясно, что факты и на самом деле навлекли на Дайсона сильные подозрения. Почему же защитник с такой настойчивостью повторяет, что вполне убежден в его невинности? Потому, что знает свое дело и соблюдает другое

правило: не допускать противоречий в своих доводах. Его главное положение, главное доказательство невинности подсудимой, которая судится за убийство, это – что убийства не было, а было самоубийство. Поэтому он не может допустить и предположения о виновности Дайсона.

Refutatio (опровержение)

1. Разделяйте обобщенные доводы противника.

Возьмем указанный выше пример Квинтилиана: вы были наследником умершего, вы нуждались, вас теснили заимодавцы; покойный был раздражен против вас, вы знали, что он собирается изменить свое завещание; остановившись с некоторой подробностью на каждом из этих обстоятельств, можно без труда обнаружить их ничтожное значение. Это правило применяется в возражении против так называемых улик поведения.

Иногда бывает уместен и обратный прием – обобщение. Квинтилиан говорит: обвинитель перечислил те побуждения, которые могли толкнуть подсудимого на преступление; к чему разбирать все эти соображения? Не достаточно ли сказать, что, если человек имел основание к известному поступку, из этого еще не следует, что он совершил его?

В речи по делу Максименко Плевако говорил: “Я советую вам разделить ваше мнение поровну между подсудимыми, обдумывая доказательства виновности отдельно для каждого... Совершилось преступление. Подозревается несколько лиц. Мы начинаем смотреть на всех подсудимых, привлеченных по одному делу, на всю скамью как на одного человека. Преступление вызывает в нас негодование против всех. Улики, обрисовывающие одного подсудимого, мы переносим на остальных. Он сделал то-то, она сделала то-то, откуда заключается, что они сделали и то и другое вместе. Вы слышали здесь показания, которыми один из подсудимых изобличался в возведении клеветы на врача Португалова, а другая – в упреке, сделанном его соседке Дмитриевой в неосторожном угощении большого мужа крепким чаем, что было на самом деле. И вот в речи господина обвинителя эти отдельные улики объединяются в двойную улику: оказывается, что Максименко и Резников клеветали на доктора, Максименко и Резников упрекали Дмитриеву”.

2. Возражая противнику, не выказывайте особой старательности.

Слишком настойчивое возражение против того или иного довода, не сопряженное с безусловным его опровержением, может придать ему новый вес в представлении слушателей, у них слагается собственное соображение, невыгодное для оратора: если он так

много говорит об этом, значит, это действительно имеет большое значение. Напротив того, когда оратор лишь мимоходом возражает противнику, как бы пренебрегая его доводами, они часто уже по одному этому кажутся не заслуживающими внимания (Квинт., V, 13). Я помню случай, когда обвинителю пришлось возражать двум защитникам; первый из них говорил два часа, второй почти час. Обвинитель сказал присяжным: “На первую речь я возражать не буду: не стоит; обратимся ко второй”. Так можно говорить, конечно, только при уверенности в своей правоте. Если это риторическая уловка, противник смешает с грязью такое легкомыслие.

3. Не оставляйте без возражения сильных доводов противника.

Но, возражая на них, отнюдь не следует развивать их или повторять те соображения, которыми он эти доводы подкреплял.

Это, к сожалению, делается у нас слишком часто и почти бессознательно. Оно вполне понятно: повторять то, что уже сказано, легко, и, повторяя, мы отдыхаем, вместе с тем уясняя себе то, чему собираемся возражать, думаем, что и возражение выиграет от этого. А выходит наоборот. Соображения противника были подготовлены и изложены в наиболее подходящей форме. И повторяя, мы немного сокращаем и упрощаем их, делаем, так сказать, конспект этих соображений, уясняем их присяжным, то есть искусным образом помогаем противнику: присяжные могли не понять, не вполне усвоить себе его доводы – мы поясняем их; они могли забыть их – мы их напоминаем. Сделав, таким образом, все возможное, чтобы подкрепить положение противника, мы затем экспромтом переходим к его опровержению: опровержение не подготовлено и страдает многословием, не продумано, и мы не успеваем развить свои доводы до конца, хватаемся за первые пришедшие в голову соображения и упускаем из виду более важные, излагаем их в неясной, неудачной форме. Многозначность и туманность возражения после сжатой и ясной мысли противника только оттеняют убедительность последней.

4. Не доказывайте, когда можно отрицать.

“Если житейская или законная презумпция на вашей стороне, – говорит Уэтли, – и вы опровергли выставленные против вас доводы – ваш противник разбит. Но если вы сойдете с этой позиции и дадите слушателям забыть благоприятную вам презумпцию, вы лишите себя одного из лучших своих доводов; вместо славно отбитого приступа останется неудачная вылазка. Возьмем самый наглядный пример. Человек привлечен к уголовному делу в качестве обвиняемого без всяких улик; ему надо сказать, что он не признает себя виновным, и потребовать, чтобы обвинитель доказал обвинение;

предположим, однако, чтобы вместо этого задался целью доказать, что не виновен, и приводит ряд соображений в подтверждение этого; во многих случаях окажется, что доказать невинность, то есть установить отрицательное обстоятельство, невозможно; вместо того, чтобы рассеять подозрения, он усилит их”.

Приведенное правило допускает исключение. На нем основана защита Карабчевского по делу Скитских; защита Андреевского по делу об убийстве Сарры Беккер представляет его нарушение. Приводя ряд соображений в доказательство того, что убийство не могло быть совершено Мироновичем, защитник доказывает затем, что убийцей была Семенова. Такое исключительное построение защиты объясняется исключительными обстоятельствами дела. Семенова сама утверждала, что убийство было совершено ею, и так как она действительно была в ссудной кассе в роковую ночь, то ее мнимое признание подтверждалось рядом фактов. Было бы ошибкой не воспользоваться этим обстоятельством, и в этом случае схема защиты вполне соответствовала указанию Квинтилиана, что такое построение удваивает аргументацию.

5. Отвечайте фактами на слова.

Мать убитого Александра Довнара называла Ольгу Палем лгуньей, шантажисткой и авантюристкой. Н.П.Карабчевский разбивает эти эпитеты. На слово “шантажистка” он отвечает, что за четыре года сожительства с подсудимой Довнар истратил из своего капитала в четырнадцать тысяч не более одной тысячи рублей и что после убийства в номере гостиницы у убитого оказалось меньше, а у Ольги Палем больше денег, чем надобно было заплатить по счету. Защитник признает, что подсудимая отличалась чрезвычайной лживостью, но доказывает, что это ложь безвредная: простое хвастовство и желание казаться выше своего двусмысленного общественного положения. Остановливаясь на слове “авантюристка”, оратор доказывает, что под этим подразумевалось желание подсудимой выйти замуж за Довнара. Он замечает, что во время их продолжительной связи убитый многим выдавал ее за свою жену, что он посылал ей письма на имя “Ольги Васильевны Довнар”, и выходит из этого, что ее желание сделаться законной супругой любимого человека не представляет ничего предосудительного. Немного даже в той же речи оратор возвращается к отзывам госпожи Шмидт об Ольге Палем, указывает, что в своих письмах мать называет сожительницу сына “милая Ольга Васильевна”, подписывается “уважающая вас Александра Шмидт” и напоминает, что она поручила ей надзор за своим младшим сыном, тринадцатилетним мальчиком: “Балуйте моего Виву, заботьтесь о бедном мальчике”, – писала госпожа Шмидт. “Сколько нужно

доверия, сколько нужно глубочайшего, скажу более безграничного уважения к женщине, стоящей по внешним условиям в таком щекотливом, в таком двусмысленном положении относительно госпожи Шмидт, как стояла госпожа Палем в качестве любовницы ее старшего сына, чтобы ей же, этой самой женщине, без страха, без колебаний доверить участь младшего малолетнего сына!” Что могло остаться от неблагоприятных отзывов свидетельницы после речи защитника? Они все послужили к тому, чтобы выставить подсудимую в более выгодном освещении: на слова оратор отвечал фактами.

“Я сделал все, что мог”, – говорил на суде доктор Корабевич. “Да, – сказал обвинитель, – он сделал, что мог; об этом говорят тело умершей девушки и квитанции на скромные вещи, заложенные ею, чтобы платить врачу за преступную помощь”.

*б. Возражайте противнику его собственными доводами. Это называется *retorsio argumenti*.*

Обвинитель по делу об убийстве Ал. Мерка высказал следующее соображение: если Антонова просила Никифорова достать ей морфия, то это могло быть сделано лишь с целью отравить Мерка, а не для самоубийства; если бы она хотела покончить с собой, она искала бы более сильного яда. Защитник возразил: прокурор не верит, что можно отравиться морфием; пусть откроет прокурор любую газету: он убедится, что не только морфием – уксусной эссенцией ежедневно отравляются женщины и девушки. Обвинитель мог бы воспользоваться этим возражением; он мог бы сказать: из слов защитника ясно, что достать отраву для самоубийства очень легко; Антонова, как всякая другая девушка, могла достать себе уксусной эссенции, если бы хотела отравиться; у нее не было разумного основания обращаться для этого к знакомому фельдшеру; но отравить другого уксусной эссенцией очень трудно, хотя бы и живя в одной квартире с отравляемым: ее нельзя выпить незаметно; отравить морфием при тех же условиях несравненно легче.

Блистательный пример *retorsiones argumenti ex persona* указан Аристотелем (*Rhetor.*, II, 23): “Инфикрат спросил Аристофонта, способен ли был бы тот продать за деньги флот неприятелю; а когда тот ответил отрицательно, сказал: ты, Аристофонт, не решился бы на измену, а я, Ификрат, пошел бы на нее!”

В деле священника Тимофеева, обвинявшегося в убийстве мужа своей любовницы, был свидетель Григорий Пеньков. Он давал страшные показания против подсудимого; он говорил, что священник много раз подговаривал его убить Никиту Аксенова, что в ответ на отказ Тимофеев просил только побить Никиту настолько,

чтобы жена имела повод послать за священником, то есть за подсудимым. Григорий Пеньков шел дальше: по его словам, священник высказывал при этом, что, причащая Никиту, он без труда заставил его выпить яду из своей чаши.

Невероятное показание! Однако обвинитель имел основание верить ему. Но Григорий Пеньков был горький пьяница и два раза сидел в тюрьме за кражи. Возможно ли, спрашивал защитник, мыслимо ли отнестись не только с доверием, но хотя бы со вниманием к этому чудовищному обвинению? И кто же свидетель? Кто обличитель? Последний мужик во всей деревне, пропойца, известный вор. Довольно знать его, чтобы выбросить из дела его показание как бессмысленную, наглую ложь.

Что можно было возразить на это?

Обвинитель благодарил противника за яркое освещение этой непривлекательной фигуры: “Защитник совершенно прав, говоря, что Григорий Пеньков – последний мужик в Ендовке; только поэтому мы и можем поверить его ужасным показаниям; когда нужен убийца, его ищут не в монастыре, а в кабаке или в остроге. Только такой человек, как Григорий Пеньков, и мог знать то, что говорил суду; если бы честный и трезвый крестьянин говорил, что священник решился подкупать его на убийство, мы действительно не могли бы верить ему”.

7. Не спорьте против несомненных доказательств и верных мыслей противника.

Это спор бесполезный, а иногда и безнравственный.

Антоний говорит у Цицерона: “Мое первое правило заключается в том, чтобы совсем не отвечать на сильные или щекотливые доказательства и соображения противника. Это может показаться смешным. Кто же не сумеет этого? Но я говорю о том, что делаю я, а не о том, что могли бы сделать другие на моем месте, и, признаюсь, что там, где противник сильнее меня, – отступаю, но отступаю, не бросив щита, не прикрываясь даже им; я сохраняю полный порядок и победоносный вид, так что мое отступление кажется продолжением битвы; я останавливаюсь в укрепленном месте так, чтобы казалось, что отступил не для бегства, а для того, чтобы занять лучшую позицию”. Если факт установлен, то задача не в том, чтобы возражать против него, а в том, чтобы найти объяснение, которое примирило бы его с выводом или основными положениями оратора.

Защита доктора Корабевича в процессе 1909 года была сплошным нарушением этого основного правила; правда, защитники были связаны настойчивым запирательством подсудимого. Он был осужден.

8. Не опровергайте невероятного.

Это – удары без промаха по воде и по ветру. Подсудимый обвинялся в двух покушениях на убийство: он в упор стрелял в двух человек, попал в обоих, но ни одна из трех пуль не проникла в толщу кожи раненых. Эксперт сказал, что револьвер, из которого были произведены выстрелы, часто не пробивает одежды и служит больше тому, чтобы пугать, чем нападать или защищаться. Обвинитель сказал несколько слов о слабом бое револьвера. Защитнику надо было только мимоходом, с убеждением в тоне упомянуть, что из револьвера нельзя было убить. Вместо этого он стал приводить самые разнообразные соображения, чтобы доказать то, что было ясно из самого факта и с каждым новым соображением давно сложившаяся мысль – не револьвер, а игрушка – постепенно тускнела и таяла. Мальчишка – подсудимый производил жалкое впечатление; отзывы о нем были хорошие; оказалось возможным, что его напоили старшие, чтобы толкнуть на бывшего хозяина. На суде он, вероятно, был подавлен обстановкой и, может быть, жалел о том, что сделал, но высказать этого не умел. Это надо было объяснить присяжным, но об этом защитник не подумал.

9. Пользуйтесь фактами, признанными противником.

Эсхин приглашал афинян судить Демосфена по обстоятельствам дела, а не по предвзятому мнению их о нем. Демосфен ответил на это: “Эсхин советует вам отрешиться от того мнения обо мне, которое вы принесли сюда с собой из дому. Посмотрите, как непрочно то, что несправедливо. Ведь этим самым он утверждает вашу уверенность в том, что мои советы всегда шли на пользу государства, а его речи служили выгодам Филиппа. Зачем бы ему разубеждать вас, если бы вы не думали именно так?” (De corona, 227, 228). Это не есть *retorsio argumenti*: Демосфен не говорит, что требование Эсхина лишено логического или нравственного основания; он пользуется тем, что противник признал факт, ему выгодный, и, заняв открывшуюся позицию, немедленно переходит в наступление.

10. Если защитник обошел молчанием неопровержимую улику, обвинителю следует только напомнить ее присяжным и указать, что его противник не нашел объяснения, которое устранило бы ее.

Если в защитительной речи были ошибки или искажения, возражение обвинителя должно быть ограничено простым исправлением их, без всяких догадок или изобличений в недобросовестности. Наши обвинители не знают этого, и прокурорское возражение часто превращается в ненужные, не всегда пристойные, а иногда и оскорбительные личные нападки; это неизбежно вызывает и колкости с противной стороны.

В виде общего правила можно сказать, что обвинитель не должен возражать; возражение есть уже признание силы защиты или слабости обвинения; напротив, спокойный отказ от возражения есть подтверждение уверенности в своей правоте. Если в речи защиты были доводы, которые могли произвести впечатление на присяжных, но не пошатнули обвинения, обвинитель должен опровергнуть их в немногих словах, предоставив присяжным их более подробное осуждение.

Следует помнить общее правило всякого спора: чтобы изобличить неверные рассуждения противника, надо устранить из них побочные соображения и, отделив положения, составляющие звенья логической цепи, расположить их в виде одного из нескольких силлогизмов; ошибка тогда станет очевидной. Этот прием вполне уместен в судебной речи: он указывает присяжным, что хотя доводы противника могут казаться очень убедительными, на них все-таки полагаться нельзя.

Можно сказать, что почти каждое обвинение в посягательстве против женской чести заканчивается ясно или неявно выраженной мыслью: если этот подсудимый будет оправдан, нам придется дрожать за наших жен и дочерей. Логическое построение этой мысли таково: всякий, совершивший преступление против женской чести, должен быть наказан, ибо иначе мы будем дрожать за своих жен и дочерей; подсудимый совершил такое преступление, следовательно, подсудимый должен быть наказан. Первая посылка составляет бесспорное положение, но пока не доказана вторая, вывод не верен. Защитник должен возразить: всякий, не изобличенный в преступлении, должен быть оправдан. Вопрос в том, изобличен ли подсудимый, обвинитель подменил предмет спора: он доказывает то, в чем никто не сомневается, но что для нас не имеет значения, пока не решен главный вопрос. Этот софизм повторяется на каждом шагу не только в делах этого рода, но и при всяких других обвинениях.

12. Проаналізуйте власну промову (доповідь) крізь призму її доказовості. Які поради ви адресуєте собі?

13. З'ясуйте, які вимоги при доборі доказів ви найчастіше ігноруєте і чому.

14. Назвіть сильні та слабкі свої риси як оратора при спростовуванні. З'ясуйте, яких знань та вмійн вам бракує як ораторові.

3.2.4. Засади, функції, специфічні риси та стильовий статус судових промов

1. Схарактеризуйте природу та компоненти трьох основних засад судової промови (психологічну, етичну й логічну), кожна з яких впливає не тільки на зміст судової промови, а й на спосіб її побудови. Проілюструйте прикладами свою відповідь. ♣

2. Опишіть і проілюструйте яскравими прикладами дві функції судових промов під час судових дебатів: комунікативну та інформативну.

3. Відомо, що більшість обвинувальних промов як А.Коні, так і інших російських судових ораторів розпочиналися та завершувалися зверненням до присяжних засідателів з упевненістю у справедливий вирок. З'ясуйте, який психологічний вплив має такий прийом побудови судової промови.

4. Проілюструйте яскравими прикладами трьохелементну операцію доказування (доведення): а) наведення тези (положення, істинність якого треба довести); б) аргументування тези (теоретичні докази, підстави, за допомогою яких обґрунтовується теза; функції аргументів можуть виконувати норми права); в) демонстрація (спосіб доведення).

5. Ознайомтеся з початком професійної історії, яка трапилася з досвідченим слідчим, і спрогнозуйте її фінал, пам'ятаючи про різні прийоми впливу на слухачів з метою переконання.

Досвідчений слідчий викладав свої аргументи колегам щодо однієї версії у проведенні розслідування, проте вони були байдужими. Розуміючи, що переконати їх не зможе, він глибоко ковтнув повітря, різко зупинився і сказав: "...".

6. Обґрунтуйте рекомендації П.Сергеїча щодо змісту доказової частини судових промов. Наведіть переконливі приклади з адвокатської практики.

Мистецтво промови у суді: докази в суперечці

1. У всьому, що обдумуєте, розмежуйте необхідне й корисне, неминуче й небезпечне.

2. Не забувайте різниці між міркуваннями, які стосуються сутності суперечки, та аргументацією, спрямованою на суто людське, моральне.

3. Остерігайтеся так званих двосічних доказів.

4. Вмійте користуватися двосічними міркуваннями.

5. Не доводьте очевидного.

6. Не починайте з найяскравіших та найсильніших заперечень і не висловлюйте їх без належної підготовки.

7. Відкиньте всі посередні та ненадійні докази.

8. Доводячи й розвиваючи кожне окреме положення, не випускайте з виду головної думки та інших основних положень; користуйтеся кожним випадком, аби нагадати те й інше.

9. Не втрачайте нагоди викласти сильний доказ у вигляді міркування: одне з двох, тобто дилеми.

10. Не бійтеся погоджуватись із супротивником, не чекайте його заперечення.

11. Якщо докази є сильними, наводьте їх окремо, детально розвиваючи кожен з них: якщо вони слабкі, зберіть їх в один блок.

12. Намагайтесь якомога частіше посилювати один доказ іншим.

13. Не пояснюйте те, чого самі не зовсім розумієте.

14. Не припускайтесь суперечностей у своїх доводах.

7. Наведіть аргументи та ілюстрації до сформульованих П.Сергєєм рекомендацій щодо спростовування в судовій суперечці.

1. Поділяйте узагальнені докази супротивника.

2. Заперечуючи супротивнику, не виявляйте особливої ретельності.

3. Не залишайте без заперечень сильні доводи супротивника.

4. Не доводьте, коли можна заперечити.

5. Відповідайте фактами на слова.

6. Заперечуйте супротивнику його власними доводами.

7. Не суперечте проти безсумнівних доказів і правильних думок опонента.

8. Не спростовуйте неймовірного (неможливого).

9. Користуйтеся фактами, які визнав супротивник.

10. Якщо захисник не зреагував на неспростований доказ, обвинувачеві варто лише нагадати його присяжним і вказати, що його супротивник не знайшов пояснення, яке усунуло б цей доказ.

11. Загальне правило будь-якої суперечки: щоб викрити неправильні міркування, окремі положення, які складають ланку логічного ланцюга, розташуйте їх у вигляді одного або декількох силогізмів, помилка тоді стане очевидною.

8. За даними філологічних досліджень, судова промова є складним функційно-стильовим утворенням, у якому виявляються ознаки й використовуються засоби різних функційних стилів: від наукового, публіцистичного до розмовного. Ознайомтеся з наведеною таблицею про

функційне навантаження кожного зі стилів української мови та з'ясуйте, наводячи достатні аргументи, стильовий статус судових промов.

Функції мови у сферах спілкування

<i>Стиль</i>	<i>Наукова і освітня сфера</i>	<i>Адміністративно-правова сфера</i>	<i>Суспільна сфера</i>	<i>Мистецтво, культура</i>	<i>Побутова сфера</i>
Науковий	повідомлення переконавання				
Офіційно-діловий		повідомлення організація			
Публіцистичний			вплив		
Художній				вплив, естетична функція	
Розмовний					обмін думками

9. Проілюструйте переконливими прикладами, риси яких (а може, й усіх) мовних стилів виявляються в судових промові і чому.

10. Обґрунтуйте, риси й мовні засоби якого з функційних стилів української мови виявляються в усталених мовних формулах (кліше) типу кваліфікувати дії, шкідливі наслідки, досудове слідство, завдати шкоди тощо та у великій кількості безособових речень зі значенням посадовості. ☐

11. Обґрунтуйте, риси й мовні засоби якого функційного стилю якнайчастіше виявляються в таких композиційних частинах судової промови, як “аналіз доказів”, “юридична кваліфікація злочину”, а також у суворій логічності викладу (динаміка мислення розвивається за моделлю: констатація злочинних діянь → спростування протилежної точки зору → доведення), що досягається складними синтаксичними конструкціями. ☐

12. Обґрунтуйте, риси й мовні засоби якого функційного стилю виявляються у всіх частинах судової промови, проте найяскравіше у вступній частині та при аналізі характеристики особи підсудного і причин, що сприяли скоєнню злочину, а також у відкритому оцінюванні, в авторському “ми”, риторичних запитаннях, репліках (питання – відповідь), розчленованості висловлювань. ☐

13. Орієнтовно визначте, як кількісно співвідносяться елементи мовних засобів різних функційних стилів у судовій промові. Аргументуйте свою відповідь. ☐

14. Відвідайте відкритий судовий процес і зазначте, як дотримуються суддями й іншими судовими ораторами етичні аспекти спілкування. Підготуйте повідомлення про це.

15. З’ясуйте, чи може та як допомогти викликати увагу суду, посилити ефективність психологічного впливу промови чітка композиція, необхідна лінгвістична організація тексту судової промови.

16. Прочитайте наведену мовою оригіналу вступну частину судової захисної промови Г.Шафіра на захист Є.Калінова та з’ясуйте, як оратор зумів “зачепити” слухачів, загострити їх увагу.

☐ Когда Калинов рассказывал в судебном заседании о своей совсем небольшой жизни, всем нам врезались в память несколько слов, им произнесенных. “В 1947 году, – сказал Калинов, – я нашел свою мать”. Да, именно так он и сказал: “Я нашел!” Простые, скупые слова, а сколько горя и трагизма скрывается за ними! И – это совершенно естественно – каждый из сидящих в этом зале хотел понять эти слова именно так, как они были произнесены.

Хотелось представить себе и горе матери, разлученной с сыном, и горе ребенка, лишенного материнской ласки, заботы, любви, и трудные, мучительные поиски матерью сына, и помощь многих, многих советских людей в этом благородном деле, и, наконец, радость долгожданной встречи, когда ласковые руки матери смогли прижать к себе своего сына, того, кому она дала жизнь. Так и только так хотели мы представить эту картину встречи... Но Евгений Калинов рассказал Вам о другом. Не было поисков, не было мучений разлуки, не было радости встречи, не было слез счастья.

17. Проілюструйте яскравими прикладами різні за змістом види вступної частини судової промови обвинувача: а) зазначення причин, що сприяли скоєнню злочину; б) виклад фактичних обставин справи; в) окреслення програми промови. Обґрунтуйте ситуації їх найдоцільнішого використання.

18. З'ясуйте, від чого залежить вступна частина захисної промови та за яких ситуацій якнайкраще розпочати промову: а) моральною оцінкою скоєного злочину з посиланнями на авторитетні джерела; б) характеристикою особистості підсудного; в) визнанням підсудним вини.

19. Обґрунтуйте доцільність наведених вимог щодо вступної частини судової промови.

1. У вступі доречно описати конфлікт, на якому й буде побудовано судову промову.

2. Вступ має бути пов'язаний із головною частиною промови, бути вихідною точкою для дослідження обставин справи.

3. Вступ не повинен бути довгим.

4. Стильові риси вступної й основної частин судових промов мають гармоніювати.

20. З'ясуйте роль та обґрунтуйте послідовність логічних одиниць, сукупність яких і визначає зміст головної частини судової промови державного обвинувача: а) виклад фактичних обставин справи; б) аналіз та оцінка зібраних по справі доказів; в) обґрунтування кваліфікації злочину; г) характеристика особи підсудного; д) аналіз причин і умов, що сприяли скоєнню злочину; е) думки про міру покарання.

21. Прокоментуйте твердження, що посиленню уваги суду до всієї промови активно сприяє добре організоване мислення оратора,

зокрема, за моделлю: від старого до нового, від відомого до невідомого, від менш сильних аргументів до найсильніших, а також наведення фактів у зіставленні й протиставленні.

22. Обґрунтуйте вказівку П.Пороховщикова, що “насамперед судовий оратор має встановити перед суддями, чи є злочин у тому, що скоєно”, та визначте місце цієї композиційної частини у промові. ♪

23. Поясніть, які саме мисленнєві операції домінуватимуть при виголошенні промови в суді, якщо прокурор чи адвокат вважають за необхідне перекваліфікувати злочин. ♪

24. Відомо, що теоретиками кримінального процесу неодноразово висувалася думка, що побудова судової промови є справою творчою, а тому послідовність композиційних частин, логіка викладу визначаються задумкою промови. З'ясуйте, в якій за функцією судовій промові найвиразніше виявляється залежність логіко-сміислової структури від задуми. ♪

25. Переконайте, що від промови прокурора багато в чому залежить визначення адвокатом замислу “ударної” композиційної частини захисної промови.

26. Проілюструйте яскравими прикладами, що розмірковування в судовій промові, як і взагалі в кожній публічній промові, має відбуватися за моделлю: від констатації через спростування до доказів.

27. Поясніть, чому теоретики судового красномовства стверджують, що найсильніші аргументи й докази мають бути подані в кінці промови. ♪

28. Відомо, що в більшості обвинувальних промов А.Коні, як і багатьох інших видатних судових ораторів, вступна й заключна частини містили звернення до присяжних засідателів з вірою у справедливість вироку. З'ясуйте роль і функції такого прийому побудови судових промов, ознайомившись із початком та фіналом промови А.Коні у справі про вбивство колезького асесора Чихасва.

☞ Начало речи: “Судебное следствие развило перед вами все существенные обстоятельства дела, в наших судебных прениях мы постараемся разъяснить перед вами их значение и характер, и затем постановите беспристрастный приговор, который должен иметь

большое значение. Он укажет, возможно ли безнаказанно распоряжаться чужою жизнью под влиянием гнева и ненависти и может ли каждый сам делаться судьей в своем деле и приводить в исполнение свои, выработанные страстью и озлоблением приговоры”.

Заключение: “Мне думается, что с вашей стороны по отношению к нему должен последовать строгий приговор, который укажет, что на защите человеческой жизни стоит суд, который не прощает никому самоуправного распоряжения существованием другого. Подсудимому, стоявшему на видной ступени в обществе, умевшему быть полезным деятелем и слугою общественных интересов, много было дано. Но кому много дано, с того много и спросится, и я думаю, что ваш приговор докажет, что с него спрашивается много”.

29. Поясніть, чому сучасна судова промова значно відрізняється від промов дореволюційних судових ораторів у використанні мовних одиниць: рідше трапляються емоційно-риторичні структури, домінують форми логічного розгортання. ¶

*30. Прокоментуйте твердження Цицерона:
“Мудрість у змісті без красномовства дає мало користі”.*

31. Переконайте, що обвинувальна й захисна промови не залежать одна від одної, вони є самостійними за задумом та змістом.

32. Ознайомтеся з фрагментом судової промови державного обвинувача В.Царьова у справі братів Кондракових і з'ясуйте мету та функції цитування оратором художніх творів.

Судебная практика воочию подтверждает, что преступники-рецидивисты оказывают тлетворное влияние на неустойчивых молодых людей. Они окружают себя ореолом мнимого героизма и бывалости, похваляются стремлением к легкой жизни за счет общества. Яд, которым отравляют рецидивисты психологию окружающей молодежи, опасен. “Различие между ядами вещественными и умственными, – писал Л.Н. Толстой, – в том, что большинство ядов вещественных противны на вкус, яды же умственные, к несчастью, часто привлекательны”. Надо оберегать сознание нашей молодежи от вредного влияния рецидивистов.

33. Назвіть та схарактеризуйте інтелектуалізовані й емоційні засоби впливу в судових промовах. Зазначте, аргументуючи, які засоби є

непридатними в сучасних судових промовах, а які найбільшою мірою сприяють підвищенню переконливості промови.

34. Проілюструйте прикладами твердження, що для судового оратора володіти технікою мовлення означає свідомо керувати своїм мовленнєвим апаратом, уміло й повно використовувати свій голос, дикцію, інтонацію, паузи.

3.2.5. Особливості підготовки судової промови та ознаки комунікативної культури судового оратора

1. З'ясуйте, добираючи переконливі приклади з судових промов видатних юристів, у чому та як саме виявляється специфічність юридичної мови.

2. Прокоментуйте наведене твердження про мову судового оратора. Перекладіть українською мовою та проілюструйте прикладами.

Мало сказать: нужна ясная речь; на суде нужна необыкновенная, исключительная ясность. Слушатели должны понимать без усилий. Оратор может рассчитывать на их воображение, но не на их ум и проницательность (П.Сергеич).

3. Обґрунтуйте думку А.Коні, наведену з його твору "Приемы и задачи прокуратуры", і подайте переконливі приклади на підтримку (або спростування) її. Сформулюйте відповідні поради судовому ораторові.

Нужно знать предмет, о котором говоришь, в точности и подробности, выясняя себе вполне его положительные и отрицательные свойства; нужно знать свой родной язык и уметь пользоваться его гибкостью, богатством и своеобразными оборотами.

4. Поясніть у контексті культурно-мовленнєвого аспекту судової промови твердження А.Коні: "Найкращі промови є простими, зрозумілими й наповненими глибокого змісту".

5. Поясніть, як ви розумієте поняття **словесна точність**. Наведіть антонімічний термін і зазначте, якими засобами та для чого досягається словесна точність.

6. З'ясуйте роль і значення в судових промовах таких лексичних зображувальних засобів, як епітети, порівняння, метафори, метонімії, перифрази, гіперболи, синекдохи. Проілюструйте переконливими прикладами свою відповідь.

7. З'ясуйте роль і значення в судових промовах фразеологічних одиниць (прислів'їв, приказок, примовок, афоризмів, крилатих виразів) та зазначте ситуації їх доцільного вживання.

8. Схарактеризуйте та проілюструйте прикладами використувані в судових промовах такі прийоми стилістичного синтаксису, як повтор, інверсія, градація; риторичний вигук, риторичне запитання; антитеза. У разі потреби, скористайтеся словником.

9. Схарактеризуйте роль, доцільність і ступінь застосовуваних оратором каналів впливу на неоднорідну судову аудиторію, представлену групами: а) професійні учасники судового процесу (суддя, прокурор, адвокат, секретар судового засідання); б) представники громадськості (громадський захисник, громадський обвинувач, представники трудових колективів); в) зацікавлені у справі учасники (підсудний, потерпілий, позивач, відповідач та їх представники); г) учасники судового процесу, що

з'явилися для виконання покладених на них законом обов'язків (свідки, експерти, перекладачі); д) публіка, яка виявила інтерес до судового процесу у цій справі.

10. Ознайомтеся з висловом, який нерідко зустрічається в роботах юристів про культуру судових промов: "Людська думка постійно коливається між логічним сприйняттям та емоцією; найчастіше наша думка складається одночасно з логічної ідеї і почуття".

Прокоментуйте цей вислів, характеризуючи та ілюструючи основні мовні засоби переконання та впливу в судових промовах: уповільнення чи прискорення темпу мовлення, інтонаційне виділення певних слів, паузи, повторення, прийом адресації, точність слововикористання, риторичні запитання, метафори, порівняння, паронимазія (умисне зіткнення паронімів в одному висловлюванні з метою акцентування різниці між поняттями), **інверсія** (умисна зміна прямого порядку слів), **градація** (таке розташування слів, за якого кожне наступне слово має вищий ступінь якості чи інтенсивності), **парцеляція** (частина висловлювання, відділена від основної частини розділовою паузою), **анафора** (повторення початкових слів і словосполучень).

11. Прокоментуйте епізод, який згадував А.Коні, з позицій етики й культури мовленнєвої поведінки судового оратора.

Один із товаришів прокурора, розповідаючи про результати звинувачення, яке він підтримував, заявив: "Хоч я і програв, зате йому (підсудному – Г.О.) всю пику чоботом вимастив, – залишиться

задоволеним”. А.Ф.Коні, який був обер-прокурором Сенату, відразу звільнив його від виступів на суді як обвинувача.

12. Приєднайтеся до думки, що кожен юрист має володіти тріадою досконалих практичних умінь та навичок: умінням ясно говорити, уважно слухати, аргументовано переконувати. Наведіть приклади.

13. Проілюструйте переконливими прикладами мовленнєві засоби логічності: а) спеціальні засоби зв'язку думок; б) питальні конструкції; в) проблемні запитання.

14. Наведіть із судових промов (або придумайте) приклади різних типів висновків: а) індуктивний (типові випадки → узагальнення); б) дедуктивний (великий засновок → малий засновок → висновок); в) за аналогією (схожість → тотожність → висновок); г) каузальний (причина → наслідки).

15. Назвіть, схарактеризуйте та проілюструйте яскравими прикладами сучасні мовні засоби в різних жанрах судового красномовства.

16. Уявіть себе консультантом з питань судового красномовства і спрогнозуйте можливі запитання слухачів до вас.

17. Уявіть, що ви – адвокат. Складіть українською мовою захисну промову з кримінальної справи. Використайте необхідні латинські вислови.

18. Дайте обґрунтовану відповідь на запитання: “Яке мовлення є кращим: швидке чи повільне?” Спрогнозуйте відповідь П.Пороховщикова (Сергеїча) на це запитання, спираючись на приклад, яким він проілюстрував свою точку зору.

Обвинувач нагадав присяжним останні слова пораненого юнака: “Що я йому зробив? За що він мене вбив?” Він це сказав скоромовкою. – Треба було сказати так, щоб присяжні почули помиряючого.

19. Поясніть, чому інтонація є своєрідним музичним оформленням судової промови, що посилює її експресивність та впливовість.

20. Ознайомтеся з наведеною мовою оригіналу інформацією і зазначте, в чому виявляється сила судової промови Ф.Плевако.

☐ Прокурори знали силу Плевако. Старушка украла жестяної чайник стоимостью дешевше 50 копеек. Она была

потомственная почетная гражданка и, как лицо привилегированного сословия, подлежала суду присяжных. По наряду ли, или так, по прихоти, защитником старушки выступил Плевако. Прокурор решил заранее парализовать влияние защитительной речи Плевако и сам высказал все, что можно было сказать в защиту старушки: бедная старушка, горькая нужда, кража незначительная, подсудимая вызывает не негодование, а только жалость. Но собственность священна. Все наше гражданское благоустройство держится на собственности; если мы позволим людям потрясать ее, то страна погибнет.

Поднялся Плевако.

– Много бед, много испытаний пришлось перенести России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары и поляки. Дванадцать языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... Старушка украла чайник стоимостью в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно (*В.Вересаев*).

21. Проілюструйте прикладами наведений фрагмент характеристики А.Коні як судового оратора.

☞ У А.Ф.Кони было все, что необходимо судебному оратору: огромный запас знаний, острый, наблюдательный ум, строгая логика мышления, дар широкого обобщения фактов, незаурядное литературное мастерство, а главное – огромная теплота, задушевность, тонкое понимание движений человеческой души, умение дать правильный анализ человеческим поступкам (*М.Выдря*).

22. Прослушайте промови прокурора й адвоката під час судових дебатів та проаналізуйте їх за звуковою організацією. Зверніть увагу на те, як змінювався темп мовлення в залежності від важливості питання, та сформулюйте висновки.

23. Підготуйте та проведіть у відповідності до чинного Кримінально-процесуального кодексу (КПК) України імпровізований судовий процес за знайомою Вам справою. Слідкуйте за мовленням кожного з учасників судового процесу. Запишіть імпровізований судовий процес на відеокамеру для подальшого ретельного аналізу. Проаналізуйте мовленнєву поведінку судових ораторів.

24. Підготуйте промови, доповіді й виступи про культуру публічної промови юриста на конференцію, присвячену актуальним

проблемам культури мовлення фахівця. Забезпечте промови наочністю та переконливими прикладами.

25. Ознайомтеся з латинськими виразами, які без перекладу (в оригіналі) вживаються в судових промовах. Запам'ятайте їх та наведіть приклади мовленнєвих ситуацій їх доречного використання.

A priori – з самого початку; **ad rem** – по суті справи; **de jure** – юридично, законно; **argumenta falsa** – фіктивні докази; **argumentum invalidum** – слабкий доказ; **causa civilis** – цивільна справа; **causa criminalis** – кримінальна справа; **corpus delicti** – склад злочину; **de lege lata** – з погляду закону; **delictum** – злочин; **de facto** – фактично; **ipso facto** – в силу факту; **lapsus** – помилка; **persona grata** – особа, що користується особливою повагою, **persona non grata** – небажана особа; **post factum** – після події; **pro et contra** – за і проти; **pura veritas** – чиста правда.

26. Розтлумачте поняття **ілюзія зрозумілості** публічної промови. З'ясуйте, яким чином оратор має її уникати.

27. Які риси судової риторики давнього світу доцільні в наш час і чому?

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- максимальна об'єктивність, аргументованість та доказовість навіть у деталях – необхідні умови успіху прокурорської та адвокатської промов;
- з'ясувати, довести, переконати – три взаємопов'язані функції внутрішнього змісту судового красномовства;
- існує понад двадцять видів судових промов, кожна з яких має свою риторичну специфіку;
- основною ознакою судової промови є її діалогічність;
- прекрасними взірцями слов'янського судового красномовства кінця XIX ст. – початку XX ст. є судові промови А.Коні, В.Спасовича, П.Александрова, С.Андрієвського, Ф.Плевака, М.Казаринова, А.Лохвицького та ін.;
- на зміст судової промови, спосіб її побудови впливають усі три основні її засади: психологічна, етична, логічна структури;
- судова промова є складним функційно-стильовим утворенням, у якому виявляються ознаки офіційно-ділового, наукового, публіцистичного стилів;
- ефективність судової промови, її впливовість залежать насамперед від того, наскільки вона є аргументованою,

переконливою, логічною, а також від культури її звучання, виразності, від уміння оратора говорити ясно, чітко, правильно;

- основні елементи судового спору – докази і спростування;
- добираючи докази, слід розмежовувати потрібні й корисні, неминучі й небезпечні; не доводити очевидного; готувати слухачів до наведення найяскравішого з них; відкидати ненадійні; найсильніші з них наводити як розмірковування; не боятися погоджуватися з опонентом; слабкі докази збирати в один блок; не допускати протиріччя у своїх доказах;
- при спростовуванні на судовому засіданні необхідно поділяти узагальнені докази опонента, заперечувати без зайвої старанності, не залишати без уваги найсильніші докази супротивника, не доводити того, що можна заперечити; фактами відповідати на слова; заперечувати супротивникові його власними доводами; не суперечити безсумнівним доказам та правильним думкам опонента; не спростовувати неможливого; використовувати факти, які визнає супротивник; указувати на факти, яким не знайшов пояснення опонент, і зосереджувати увагу на них;
- доказування (доведення) являє собою трьохелементну операцію: наведення тези; аргументування тези; демонстрація як спосіб доведення;
- функції аргументів можуть виконувати норми права;
- найсильніші аргументи й докази треба наводити в кінці судової промови, аби створити смислову градацію, що й визначає логіку промови, мета якої – досягти справедливого рішення;
- головна частина судової промови державного обвинувача містить логічно пов'язану інформацію, виклад фактичних обставин справи, аналіз та оцінку зібраних по справі доказів, обґрунтування кваліфікації злочину, характеристику особи підсудного, аналіз причин та умов, що сприяли скоєнню злочину, обґрунтування пропозицій про міру покарання;
- наявність чотирьох адресатів складає одну з особливостей судової промови;
- насамперед судовий оратор має визначити перед суддями, чи є злочин у тому, що скоєно;
- мовленнєвими засобами логічності судової промови є спеціальні засоби зв'язку думок (*насамперед, передусім, поперше, натомість, тому, отже, відтак, таким чином* тощо), питальні конструкції, проблемні запитання;
- у захисній промові найвиразніше виявляється залежність логіко-смислової структури від задуму;
- зміст судової промови, її впливовість виявляються в мовних засобах і знаходяться у прямій залежності від переконаності оратора,

від точності й багатства його мови;

- для судового оратора володіти технікою мовлення – це усвідомлено керувати своїм мовленнєвим апаратом, уміло й повно використовувати голос, дикцію, інтонації, паузи;
- велике достоїнство судового оратора - дикційно чиста промова;
- формуванню культури мовлення юриста активно сприяє вивчення судових промов видатних ораторів минулого й сучасності.

Чи відомо Вам, що...

• небагато імен в Росії впродовж півстоліття мали таку популярність, як ім'я А.Коні: в ньому неперевірено поєднувався досвідчений практик – судовий діяч і видатний учений – юрист-догматик;

• за своє довге життя А.Коні написав понад 6 тисяч листів, а отримав близько 20 тисяч; листи А.Коні, як і вся його багатогранна діяльність, вчать любові до людей;

• Анатолій Федорович Коні, за свідченням його великого друга, адвоката А.Урусова, був “віртуозом доброчинності”, бо девізом його життя й діяльності був заклик: “Поспішайте робити добро!”;

• особливість діяльності суду А.Коні вбачав у роботі шостого почуття – совісті;

• доктор кримінального права, професор А.Коні є автором книги “Нравственные начала в уголовном процессе” (1902);

• сила й талант А.Коні – у живому слові; він був насамперед людиною трибуни, кафедри, естради; єдиною втіхою важкого хворого А.Коні було читання лекцій, духовне й безпосереднє спілкування зі слухачами в університеті, “Інституті Живого Слова” та інших просвітницьких закладах;

• в основу відомої п’єси Л.Толстого “Живий труп” покладено обставини судової справи про підсудну вдовицю нещасного п’яниці, який симулював (за змовою з нею) самогубство і яких, завдяки переконливій промові А.Коні, майже повністю виправдали;

• саме Сергій Андрієвський був обраний письменником Олексієм Толстим як прообраз адвоката Миколи Івановича у трилогії “Хождение по мукам”;

• знання літератури й уміння писати допомагають у судовій практиці;

• оптимальний темп мовлення складає приблизно 120 слів за хвилину.

Чи переконані Ви в тому, що...

- найдоречнішим у підготовці судового оратора є ретельне вивчення промов видатних ораторів світу (*В.Белінський*);
- досконале знання судової справи і є кращим красномовством;
- побічні докази мають бути математично точними за своєю достовірністю, якістю, розміром (*М.Карабчевський*);
- не можна нікого переконати, не будучи в душі переконаним (*Ж.Даламбер*);
- судовому ораторові в пошуках істини треба розмірковувати весь час (*П.Сергеїч*);
- факти – рапіра в руках того, хто сперечається в суді (*П.Сергеїч*);
- не треба боятися погоджуватися із супротивником;
- доцільно заперечувати супротивнику його ж доводи (*П.Сергеїч*);
- не має сенсу заперечувати правильні думки опонента та доводити очевидне (*П.Сергеїч*).

РОЗДІЛ 4. ОСНОВИ ЕРИСТИКИ

Опрацювавши матеріали цього розділу та виконавши практичні завдання, ви обов'язково з'ясуєте:

- ▶ причини та функції конфліктних ситуацій і способи врегулювання конфліктів
- ▶ сутність, різновиди, функції та історичні витоки публічного спору
- ▶ риси полемічного стилю, полемічні правила й прийоми, зміст і функції алгоритмічного припису для учасників дискусії
- ▶ засоби формування і вдосконалення полемічної майстерності
- ▶ особливості судової суперечки та етикет полеміста
- ▶ ознаки ораторського таланту і риси індивідуальності в полемічному мистецтві

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

альтернатива	ораторський талант
апеляція до публіки	переконання
атака запитаннями	позиція учасника конфлікту
гумор	полеміка
дебати	полеміст
дискусія	полемічна майстерність
диспут	полемічне мистецтво
емпатія	полемічний стиль
еристика	прийом бумеранга
індивідуальність оратора	сарказм
іронія	силогізм
комунікативна тактика	спір (суперечка)
комунікативний конфлікт	спростування псевдотези
конфліктна проблема	стиль компромісу
конфліктна ситуація	стиль конкуренції

коректні прийоми дискусії	стиль пристосування
мистецтво публічного	стиль співробітництва
спору	стиль ухилення в
модель розв'язання	конфліктах
конфлікту	стратегія поведінки у
некоректні прийоми спор	конфліктних ситуація
опонент	суперечка

4.1. Причини та функції конфліктних ситуацій і способи врегулювання конфліктів

1. Відомо близько 100 визначень поняття **конфлікт** в залежності від сфери діяльності, пізнання, цінностей, оцінок у процесі зміни епох та історичних періодів розвитку людського суспільства. Ознайомтеся з наведеними з різних термінографічних джерел дефініціями поняття **конфлікт** і назвіть самостійну науку, яка вивчає теорію конфлікту, практику прогнозування, попередження і подолання конфліктів. Обґрунтуйте зв'язок цієї інтегративної науки з риторикою.

Конфлікт (від лат. conflictus – зіткнення) – у філософії – крайнє загострення суперечностей; у психології – зіткнення осіб, їхніх ідей, інтересів, потреб, оцінок, рівня, прагнень, домагань тощо (*Психологічний словник / За ред. чл.-кор. АПН СРСР В.І. Войтка. – К.: Вища школа, 1982*).

Конфлікт – зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з однією тенденцій у свідомості окремо взятого індивіда, в міжособистісних взаємодіях або міжособистісних відносинах індивідів або групи людей, які пов'язані з гострими негативними емоціями, переживаннями (*Словник-довідник термінів з конфліктології / За ред. Пірен М.І., Ложкіна Г.В. – Чернівці-Київ, 1995*).

Конфликт (от лат. conflictus – столкновение; англ. conflict) – столкновение, серьезное разногласие, спор; юридический конфликт – противоборство сторон – государств и их органов, общественных объединений, граждан – с целью противоправного изменения статуса и юридического состояния субъектов права. Юридический конфликт со своими признаками фиксируется в конституции и законодательстве в виде: “особых юридических состояний”, конфликтной ситуации, запрета нарушать конституционные принципы устройства государства, средств преодоления конфликта, особо опасных составов преступлений – государственных. Нормы международного права не признают юридический конфликт как нормальное юридическое состояние, в

них содержиться механізм согласованного преодоления конфликтных ситуаций (Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия / Под ред. М.Ю. Тихомирова.– М., 1997).

Конфлікт комунікативний – зіткнення комунікативних стратегій адресанта й адресата, яке унеможливорює спілкування (Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник.-К., 2004.

2. З'ясуйте, чому і як знання глобального феномену людського буття – природи й анатомії конфліктів – стають у пригоді спеціалістам різних галузей знань, насамперед менеджерам, правникам, військовикам, політологам, соціологам, журналістам, педагогам.

3. Проілюструйте яскравими й переконливими прикладами, як уміння прогнозувати конфліктні ситуації, запобігати їм, регулювати та цивілізовано розв'язувати їх сприяє гармонізації людських стосунків під час спілкування.

4. Поясніть, як ви розумієте майже аксіоматичне твердження, що **творчість завжди є конфліктною**.

5. Прокоментуйте та проілюструйте прикладами твердження конфліктолога М.Фоллета: **“Сам собою конфлікт, як відображення думок, інтересів, бажань людей, не може бути поганим або хорошим...”**.

6. Обґрунтуйте в контексті конфліктності людського буття філософську мудрість української ментальності **“пізнай себе”**, сформульовану у глибоких роздумах Григорієм Сковородою:

**“Що потрібно тобі, знайдеши лиш у собі,
Подивись в нутро тобі: друга знайдеши у собі,
Стрінеши там ти іншу волю,
Стрінеши в злій блаженну долю:
У тюрмі твоїй там світ, а в болоті твоїм – цвіт”**.

7. Поясніть, як ви розумієте твердження, що розум є чинником і конфліктності, і безконфліктності.

8. Ознайомтеся з інформацією, наведеною з книги “Основи конфліктології”, та проілюструйте її переконливими прикладами.


☐ Функційна роль конфлікту зумовлена необхідністю та доцільністю змін в людських відносинах у процесі спілкування.

З точки зору мети, конфлікт відображає прагнення людини затвердити ідею, принцип, вчинок індивіда чи групи людей.

З точки зору стану міжособистісних відносин, конфлікт представляє їх деструкцію на емоційному рівні або рівні поведінки.

Серед багатьох питань, які виникають при осмисленні проблем конфліктів, одним із найбільш складних є аналіз причин, джерел, умов їх виникнення. Зрозуміло, що конфлікт може виникнути як наслідок організації певної справи, або неспівпадіння рольових очікувань, неадекватної самооцінки, нечітко окреслених прав та обов'язків, некритичності та нестабільності, дезінформації в міжособистісних стосунках (М.Пірен).

9. *Опрацюйте з книги “Конфлікт і згода” фрагмент, який допомагає сформуванню “об’ємне” уявлення про конфлікт як соціальний феномен. З’ясуйте, яка інформація для вас була абсолютно новою та сумнівною.*

 **Характеристики конфліктів.** Соціально-психологічний конфлікт можна визначати різнобічно.

1. Конфлікт – це явище міжособистісних і групових відносин.

2. Конфлікт є виявом протиборства, тобто активного зіткнення тенденцій, оцінок, принципів, думок, характерів, еталонів поведінки.

3. Конфлікт віддзеркалює прагнення людей до ствердження ідеї, яку вони захищають, принципу, вчинку, до самоутвердження.

4. Конфлікт являє собою деструкцію міжособистісних відносин на емоційному, когнітивному чи поведінковому рівні.

5. Конфлікт може розглядатися як форма комунікації людини з людиною, людини з групою або її частиною, однієї частини колективу з іншою, колективу з колективом.

6. З точки зору психічного стану протилежних сторін, конфлікт постає водночас і як захист, і як реакція у відповідь.

7. Конфлікт можна визначити як реакцію на несприятливі ситуації, що травмують особистість, на перешкоди у досягненні яких-небудь цілей.

8. Виходячи із оцінки результатів конфлікту, його можна вважати дезінтегруючою силою людських відносин, а його подолання – інтегруючою силою.

9. З інструментальної точки зору, конфлікт виступає як один із засобів самоутвердження, подолання заперечуваних особистістю тенденцій.

10. Конфлікт можна розуміти і як процес; у цьому розумінні він являє собою ситуацію незнайденого виходу, розвиток дій на шляху

пошуку засобів стабілізації відносин.

11. У технічному плані конфлікт – один із крайніх засобів регулювання міжособистісних відносин.

12. З етичного боку, конфлікт являє собою прийнятний чи неприйнятний за формою спосіб виявлення протиріч, що виникають у процесі взаємодії людей (за А.Ішмуратовим).

10. *Висловте своє ставлення до наведеної нижче інформації про функції конфліктів у суспільстві.*

☐ У зарубіжній літературі з точки зору функцій розглядаються два види конфліктів: **1) позитивні (конструктивні); 2) негативні (деструктивні).**

Вважається, що конфлікти конструктивного характеру корисні, оскільки запобігають “застою” та “змертвінню” індивідуальної чи групової життєдіяльності і стимулюють її рух вперед. Звідси більшість конфліктологів робить висновок, що ставлення до конфлікту має зводитись не до того, щоб запобігти чи усунути конфлікт, а до того, щоб віднайти спосіб зробити його продуктивним (А.Ішмуратов).

11. *Схарактеризуйте, наводячи переконливі приклади, види конфліктів за різними принципами їх класифікації.*

☐ З точки зору цілей, які відстоюють протилежні сторони, можна говорити про конфлікти, що переслідують цілі: 1) особисті; 2) групові; 3) суспільні.

У свою чергу, ці цілі можна додатково класифікувати на основі їх морального, інструментального (заради чого вони затіваються), програмного (близькі, віддалені) змісту, а також на основі відкритості – прихованості.

Залежно від емоційного стану людей конфлікти бувають з високим, помірним емоційним накалом і без емоційного накалу.

З урахуванням кількості осіб, які беруть участь у протиборстві, можна розрізнявати: 1) діадичні (парні) конфлікти, у яких діють дві людини (керівник – виконавець; два працівники); 2) локальні, що охоплюють невелику кількість членів колективу; 3) загальні конфлікти, які залучають майже всіх спільно працюючих людей, і міжгрупові.

Конфлікти в динаміці

1. *На етапі виникнення конфлікту:* а) стихійні; б) заплановані: спровоковані; ініціативні.

2. *На етапі розвитку конфлікту:* а) короточасні; б) тривалі; в) затяжні (що зайшли у безвихідь).

3. На етапі усунення конфлікту: а) керовані; б) погано керовані; в) некеровані.

4. На етапі затухання конфлікту: а) які спонтанно припиняються; б) які припиняються під дією засобів, віднайдених самими протилежними сторонами; в) що вирішуються тільки при втручанні зовнішніх сил: посередника; адміністрації; громадськості.

У тактичному плані конфлікти бувають: а) виправдані; б) невинуваті. (Мається на увазі відповідність цілям, які переслідують протилежні сторони).

З точки зору результативності, конфлікти можуть бути мобілізуючою чи дезорганізуючою силою у колективі.

З етичної точки зору, можна говорити про соціально прийнятні й неприйнятні форми прояву конфліктів (за А.Ішмуратовим).

12. Опрацюйте реферативним читанням наведений мовою оригіналу фрагмент із книги “Секреты делового общения” і проілюструйте переконливими прикладами здобуту інформацію.

Причини конфліктів

Любой конфликт имеет в своей основе противоречие, столкновение позиций, за которым стоит различие интересов, ценностных или нормативных представлений сторон. Чем более значимые для человека ценности затрагивает конфликт, тем менее вероятны уступки и компромиссы. Чем более эмоционально вовлечены участники конфликта в ситуацию, тем острее конфликт.

Избежать конфликтов невозможно, но есть способ избавиться от разрушительного влияния на взаимоотношения людей – научиться выбирать эффективные стратегии разрешения конфликтных ситуаций.

Прежде чем принимать те или иные решения, касающиеся конкретной конфликтной ситуации, необходимо знать следующее:

- В чем суть конфликта?
- Кто является участником конфликтной ситуации?
- Каковы позиции и интересы участников конфликта?
- Каковы отношения участников конфликта и их эмоциональные установки по отношению друг к другу?

Причины конфликтов достаточно разнообразны. В связи с тем, что конфликты происходят при взаимодействии индивидов, групп между собой, а неадекватное восприятие индивида (группы) окружающими часто приводит к резкому усилению агрессивности этого индивида (группы), рассмотрим более подробно механизм формирования ответной реакции, воспользовавшись понятием “Я – концепция”.

У каждого человека формируется свой образ, свое видение собственной персоны, своего “Я”, т.е. то, каким индивид видит себя в прошлом, настоящем и будущем и на основе чего он строит взаимоотношения с другими людьми, как сам к себе относится.

Стабильность “Я – образа” служит предпосылкой последовательности и устойчивости поведения человека. Если индивид оценивает объективно свои способности и в процессе работы допускает неточность или ошибку, то при обнаружении этой ошибки коллегой правильно реагирует (при прочих равных условиях) и воспринимает замечание. При завышенной самооценке замечание будет воспринято либо как оскорбление, либо не будет услышано. При заниженной самооценке появятся долгие переживания, вплоть до отказа работать дальше над полученным заданием.

В человеческом сознании заложены психологические механизмы защиты своего образа, своего реального “Я”. Они необходимы для поддержания психологического равновесия и психологического “комфорта” личности. Вместе с тем эти же механизмы могут затруднить восприятие критических замечаний, так как нарушают единство созданного внутреннего образа, представления о себе.

Неадекватное представление о себе создает многие психологические барьеры (общения, игнорирования информации, чужого мнения) и конфликтность поведения.

Данная концепция включает компоненты двух “Я”: “Я” как деятеля и “Я” как объекта отношений со стороны членов значимой для него группы. В первом случае мы рассматриваем индивида посредством его отношения к другим, во втором отношении индивида к самому себе опосредовано отношением к нему окружающих.

На основании рассмотренного подхода формируется чувство собственного достоинства личности, ее самоуважение. Неучет этого фактора на практике часто ведет к непониманию окружающими поведения индивида и как следствие этого, – к вольному и невольному созданию конфликтных ситуаций.

Признание возможностей и способностей специалиста сказывается на его самооценке, осознании собственного “Я”, организации поведения в коллективе, группе.

При изучении мотивации и предупреждения конфликтов было выявлено, что у людей необходимо создавать ощущение их собственной значимости, важности для выполнения поставленной задачи, отмечать и поощрять хорошее выполнение ими задания. В случае неудачи необходимо очень тщательно разобраться в ее

причине и подобрать такую форму наказания, чтобы не уронить достоинства специалиста.

Условием формирования адекватного представления личности о себе являются восприятие и анализ своего поведения с точки зрения других людей путем получения и изучения информации обратной связи (*Л.Вечер*).

13. Ознакомьтесь с різними способами врегулювання і розв'язання конфліктів та прокоментуйте кожен із них за ціннісними якостями і функцією. Складіть таблицю "Стилі розв'язання конфліктів" з рубриками: назва стилю, мета, ситуації застосування, приклади.

Попадая в различные конфликтные ситуации, вы должны быть вооружены соответствующей стратегией разрешения конфликта.

Определение стилей разрешения конфликта. Существует 5 основных стилей разрешения конфликта. В основу их положена система, называемая *методом Томаса-Килменна*. Система позволяет создать для каждого человека свой собственный стиль разрешения конфликта. Основные стили поведения в конфликтной ситуации связаны с общим источником любого конфликта – несовпадением интересов двух или более сторон.

Ваш стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы и интересы другой стороны.

Стиль конкуренции

Вы стараетесь, в первую очередь, удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать ваше решение проблемы. Для достижения цели вы используете свои волевые качества, и если воля ваша достаточно сильна, то вам это удастся. Это может быть эффективным стилем в том случае, если вы обладаете определенной властью: вы знаете, что ваше решение или подход в данной ситуации правильны, и вы имеете возможность настаивать на них. Однако это не тот стиль, который вы хотели бы использовать в личных отношениях.

Вот примеры тех случаев, когда следует использовать стиль конкуренции:

- Исход очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы.

- Вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения, и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение – наилучшее.

- Решение необходимо принять быстро, и вы имеете достаточно власти для этого.

• Вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и что вам нечего терять.

• Вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования.

• Вы не можете дать понять группе людей, что находитесь в тупике, тогда как кто-то должен повести их за собой.

• Вы должны принять нестандартное решение, но сейчас вам необходимо действовать и у вас достаточно полномочий для этого шага.

Когда вы используете этот подход, вы можете быть недостаточно признанным, но вы завоеуете сторонников, если он даст положительный результат.

Стиль уклонения

Реализуется тогда, когда вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения проблемы или просто уклоняетесь от разрешения конфликта. Вы можете использовать этот стиль, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека или когда этот человек обладает большей властью. Все это серьезные основания для того, чтобы не отстаивать собственную позицию.

Типичные ситуации, в которых рекомендуется применять стиль уклонения:

• Напряженность слишком велика, и вы ощущаете необходимость ослабления накала.

• Исход не очень важен для вас или вы считаете, что решение настолько тривиально, что не стоит тратить на него силы.

• У вас трудный день, а решение этой проблемы может принести дополнительные неприятности.

• Вы знаете, что не можете или даже не хотите решить конфликт в свою пользу.

• Вы хотите выиграть время, может быть, для того, чтобы получить дополнительную информацию или чтобы заручиться чьей-либо поддержкой.

• Ситуация очень сложна, и вы чувствуете, что разрешение конфликта потребует слишком многого от вас.

• У вас мало власти для решения проблемы или для ее решения желательным для вас способом.

• Вы чувствуете, что у других больше шансов решить эту проблему.

• Пытаться решить проблему немедленно опасно, поскольку

вскрытие и открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацію.

Стиль приспособления

Он означает, что вы действуете совместно с другим человеком, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Вы можете использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существен для вас. Он неподходящ, когда вы чувствуете, что другой человек не собирается в свою очередь поступиться чем-то или что этот человек не оценит сделанного вами.

Наиболее характерные ситуации, в которых рекомендуется стиль приспособления:

- Вас не особенно волнует случившееся.
- Вы хотите сохранить мир и добрые отношения с другими людьми.
- Вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие отношения, чем отстаивать свои интересы.
- Вы понимаете, что правда на вашей стороне.
- У вас мало власти или мало шансов победить.
- Вы полагаете, что другой человек может извлечь из этой ситуации полезный урок, если вы уступите его желаниям, даже не соглашаясь с тем, что он делает, или считая, что он совершает ошибку.

Стиль сотрудничества

Вы активно участвуете в разрешении конфликта и отстаиваете свои интересы, но стараясь при этом сотрудничать с другим человеком.

Для успешного использования стиля сотрудничества необходимо затрачивать некоторое время на поиск скрытых интересов и нужд, чтобы разработать способ удовлетворения истинных желаний обеих сторон.

Если вы оба понимаете, в чем состоит причина конфликта, вы имеете возможность вместе искать новые альтернативы или выработать приемлемые компромиссы.

Такой подход рекомендуется использовать в описанных ниже ситуациях:

- Решение проблемы очень важно для обеих сторон, и никто не хочет полностью от него уклониться.
- У вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной.
- У вас есть время поработать над возникшей проблемой.
- Вы и другой человек осведомлены о проблеме, и желания обеих сторон известны.

• Вы и ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения.

• Вы оба способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга.

• Обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или игнорируют разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Обе стороны должны затратить на это некоторое время, они должны уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты решения проблемы.

Стиль сотрудничества среди прочих самый трудный, однако он позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных и конфликтных ситуациях.

Стиль компромисса

Вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их частично, и другая сторона делает то же самое. Как при сотрудничестве, вы не ищете скрытые нужды и интересы. Вы рассматриваете только то, что говорите друг другу о своих желаниях.

Типичные случаи:

• Обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы.

• Вы хотите прийти к решению быстро, потому что у вас нет времени или потому, что это более экономичный и эффективный путь.

• Вас может устроить временное решение.

• Вы можете воспользоваться кратковременной выгодой.

• Другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными.

• Удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение, и вы можете несколько изменить поставленную вначале цель.

• Компромисс позволит вам сохранить взаимоотношения, и вы предпочитаете получить хоть что-то, нежели все потерять.

Когда вы стараетесь прийти к компромиссному решению с кем-то, вам следует начинать с выяснения интересов и желаний обеих сторон. После этого необходимо обозначить область совпадения интересов (*по материалам Дж.Г. Скотта*).

14. *Ознайомтеся з питальником та усвідомте конструктивно правильну стратегію поведінки і спілкування за конфліктних чи можливих конфліктних ситуацій.*

Питальник-рекомендація

<i>Питання</i>	<i>Стратегія</i>
<p>1. Чи саме емоції є причиною конфлікту та чи перешкоджають вони його розв'язанню?</p> <p>1.1. Якими за характером є ці емоції?</p> <p>1.1.1. Роздратування? Якщо так, то чие?</p> <p>1.1.1.1. Інших співрозмовників?</p> <p>1.1.1.2. Ваше особисте?</p> <p>1.1.2. Недовіра? Якщо так, то з чийого боку?</p> <p>1.1.2.1. Інших співрозмовників?</p> <p>1.1.2.2. Ваша?</p> <p>1.1.3. Страх? Якщо так, то чий?</p> <p>1.1.3.1. Інших співрозмовників?</p>	<p>1. Техніка “охолодження” емоцій обох сторін, щоб можна було дійти спільного рішення або скласти угоду</p> <p>1.1.1.1. Прийоми “охолодження” або “розсіювання” роздратування: співчутливе вислуховування, надання виходу гніву, ствердження чого-небудь з метою пом'якшення негативних емоцій або усунення непорозуміння, яке викликає роздратування</p> <p>1.1.1.2. Прийоми спрямування гніву в інше русло або контролю роздратування: короткочасний вихід, переключення, візуалізація з метою вивільнення від гніву</p> <p>1.1.2.1. Прийоми подолання недовіри</p> <p>1.1.2.2. Прийоми оцінки обґрунтованості цієї недовіри або відкритого й продуктивного обговорення її</p> <p>1.1.3.1. Прийоми зменшення страху</p>

<i>Питання</i>	<i>Стратегія</i>
<p>1.1.3.2. Ваш особистий?</p> <p>1.1.4. Інші емоції (наприклад, ревності, почуття вини тощо)?</p> <p>1.1.4.1. Інших співрозмовників?</p>	<p>1.1.3.2. Прийоми оцінки обґрунтованості цього страху або відкритого продуктивного обговорення його</p> <p>1.1.4.1. Прийоми заспокоєння інших людей</p>
<p>1.1.4.2. Ваші особисті?</p> <p>2. Якими є приховані причини конфлікту?</p> <p>2.1. Чого насправді прагнуть інші люди та чого вони хочуть?</p>	<p>1.1.4.2. Прийоми самозаспокоєння, розгляд реальних потреб і бажань</p> <p>2.1.а) безпосереднє спілкування з метою з'ясування причин конфлікту, потреб і бажань іншої людини, якщо це можливо; б) прийоми свідомого чи інтуїтивного пошуку прихованих причин, якщо людина відмовляється від спілкування або знає себе недостатньо для того, щоб з'ясувати ці підсвідомі потреби й бажання</p>
<p>2.2. Чого ви насправді прагнете і чого хочете?</p>	<p>2.2. а) самоаналіз з метою з'ясування реальних бажань і потреб, якщо вони ще не є зрозумілими; б) прийоми свідомого та інтуїтивного виявлення прихованих цілей</p>

<i>Питання</i>	<i>Стратегія</i>
<p>3. Чи не викликаний конфлікт непорозумінням? Якщо так, то з чийого боку?</p> <p>3.1. Іншої людини?</p>	<p>3.1. Прийоми подолання непорозуміння шляхом посилення доброзичливості спілкування</p>
<p>3.2. Вашим?</p> <p>3.3. Обох (усіх) учасників конфлікту або невідомо чийм?</p>	<p>3.2. Прийоми пояснення і внесення визначеності, прийоми відкритості і сприйняття пояснень інших людей</p> <p>3.3. Комбінування прийомів за пунктами 3.1. та 3.2.</p>
<p>4. Чи не викликаний конфлікт тією бставиною, що хтось не бере на себе відповідальності за певну дію (дію у минулому; дію у майбутньому; згоду зробити щось)?</p> <p>4.1. Невідповідальність іншої людини?</p> <p>4.2. Ваша невідповідальність?</p>	<p>4.1. Прийоми спонукання іншої людини до усвідомлення своєї відповідальності і згоди зробити необхідне</p> <p>4.2. Прийоми виявлення та усвідомлення цієї відповідальності</p>
<p>5. Який зі стилів поведінки був би найдоцільнішим саме за цієї конфліктної ситуації?</p> <p>5.1. Чи є можливим взаємовигідне розв'язання проблеми?</p>	<p>5. Оцінка стилів поведінки, що є доречними, і вибір найдоцільнішого, виходячи з того, якому стилю ви надаєте перевагу; які зі стилів, на вашу думку, вважаються іншими за найкращі; які зі стилів були б найефективнішими саме за цих обставин</p> <p>5.1. Використання переговорів та дискусій для винайдення рішення шляхом компромісу або співробітництва</p>

<i>Питання</i>	<i>Стратегія</i>
<p>5.2. Чи вартий цей конфлікт тих зусиль, що докладаються для його розв'язання?</p> <p>5.3. Чи може вплинути на розв'язання цього конфлікту владна особа? Хто має більшу владу?</p> <p>5.3.1. Інша людина?</p> <p>5.3.2. Ви?</p>	<p>5.2. Вибір стратегії відходу від конфлікту і відмова від розв'язання його в цей момент</p> <p>5.3.1. Прийоми пристосування або пропозиція компромісу</p> <p>5.3.2. Прийоми конкуренції або вихід на компромісне рішення</p>
<p>6. Чи є особливі особистісні фактори, які мають бути враховані при розв'язанні конфлікту?</p> <p>6.1. Чи є співрозмовник, що обстоює протилежну точку зору, людиною, з якою важко спілкуватися?</p> <p>6.2. Чи маєте ви особливі власні потреби, які необхідно задовольнити (наприклад, бажання одержати визнання тощо)?</p>	<p>6.1. Прийоми спілкування з надто "важкими" в комунікації людьми</p> <p>6.2. Прийоми ефективного вираження своїх потреб</p>
<p>7. Які саме альтернативи і рішення є можливими?</p> <p>7.1. Які альтернативи і рішення підходять?</p> <p>7.2. Як цю проблему перетворити у сприятливу можливість?</p> <p>7.3. Який вихід є найкращим?</p>	<p>7. Вироблення власних ідей або спонукання інших сторін до розробки пропозицій</p> <p>7.1. Прийоми мізкової атаки і творчої візуалізації для генерування ідей</p> <p>7.2. Прийоми мізкової атаки і творча візуалізація</p> <p>7.3. Встановлення пріоритетів серед різних можливостей</p>

15. Опрацюйте зміст тексту і сформулюйте: 1) поради-рекомендації, які складуть модель розв'язання конфліктної ситуації; 2) правила переговорів для врегулювання конфлікту.

📖 **Шаг 1. Контролирование эмоций**

Если вы вовлечены в конфликт, разрешить который можно путем переговоров, то ключевым моментом является более глубокий анализ представленных позиций: вашей и позиции другой стороны. Если накал эмоций с каждой стороны велик, то для того, чтобы разрядить обстановку, возьмите свои чувства под контроль. Например, вы можете сказать что-нибудь наподобие: “Я знаю, что вы раздражены. Я раздражен не менее. Но, если мы хотим решить проблему, нам необходимо отставить наши чувства в сторону. Готовы ли вы сделать это?” Если человек все же не контролирует свои эмоции, то вы можете сказать ему следующее: “Я вижу, что вы еще сердитесь, и мне бы хотелось понять, почему вы испытываете гнев. Возможно, мы могли бы обсудить в двух словах непонимание, которое является тому причиной. А затем мы могли бы поговорить о том, что нам следует предпринять в связи с этим”. Вы хотите дать человеку понять, что вы готовы затратить время на решение этой проблемы, взяв эмоции под контроль.

Вам следует избавиться от отрицательных эмоций и двигаться дальше, а не сосредоточиваться на них.

Шаг 2. Установление основных правил переговоров

Объясните, что эти правила необходимы для того, чтобы переговоры могли быть продуктивными.

Вот некоторые основные правила:

- Выслушивать друг друга как можно внимательнее.
- Не перебивать друг друга.
- Не сердиться и не выражать враждебности, даже если вы не согласны со сказанным другими.
- Относиться друг к другу с уважением.
- Договариться о времени, которое посвящается переговорам.
- Стараться понять точку зрения противоположной стороны.

Если вам не удалось добиться согласия в этом вопросе, то считайте это сигналом о том, что связанные с конфликтом скрытые эмоции еще слишком велики или позиция другой стороны недоброжелательна. Если это такой случай, рассмотрите возможность использования альтернативных подходов: уклонения, приспособления или волевого проведения собственной линии. Но если вы считаете, что надежда на успех в переговорах еще есть, то вернитесь к шагу 1.

Шаг 3. **Выяснение позиций**

Когда эмоции взяты под контроль и правила переговоров установлены, переходите к следующей стадии, на которой необходимо выяснить все мнения, точки зрения и позиции. Если другой человек в равной мере готов все обсудить открыто, то и вы, в свою очередь, в равной мере можете выразить свои интересы. Но прежде всего вам необходимо определить позицию другой стороны, ее оценки, желания, нужды. Это поможет вам сформулировать собственные предложения, учитывая намерения и интересы другого человека.

Вот некоторые принципы, которые помогут вам понять позицию другой стороны:

- Взгляните на ситуацию с точки зрения другого человека. Вы не обязаны соглашаться с его точкой зрения, но вам следует понять ее.

- Избегайте выносить суждения по поводу чувств, надежд и действий другого человека. Если даже человек совершил ошибку, начинать с обвинения его в этом – значит, как правило, обрекать себя на неудачу в переговорах. Это вызовет в нем только сопротивление и желание защищаться.

- Если противоположная сторона начинает с критики и обвинений в ваш адрес, постарайтесь преодолеть искушение атаковать или защищаться.

- Обсуждайте любые расхождения в оценках, точках зрения или предложениях.

- Вовлекайте другого человека в процесс переговоров, даже если вы можете взять инициативу на себя. Очень важно дать другому человеку понять, что его участие – это значимый вклад. Если другой человек предложил то, что совпадает с вашими желаниями, или то, о чем вы уже говорили, всеми силами дайте ему понять, что эта замечательная идея принадлежит ему. Это питательная среда для разработки действительно взаимовыгодного решения.

- Предлагая ту или иную сделку, будьте реалистичны. Если свои требования вы завысите слишком сильно, то это может выглядеть неразумно и вызвать в другом человеке желание реагировать соответствующим образом, т.е. занять экстремальную позицию. Это может создать атмосферу противоборства, в котором каждый старается выиграть за счет другой стороны. Если вы начнете переговоры с более разумных и реалистичных позиций, то будете выглядеть скорее партнерами, стремящимися ко взаимовыгодному решению. А как поступить, если вы подходите к переговорам разумно и взвешенно, а другой человек, занимая неразумную

позицию, приобретает преимущество? Сохраните твердость и отметьте, что вы хотите найти решение, которое будет честным. Призыв к честности обычно оказывает положительное действие, поскольку к честности и справедливости в отношениях стремятся все люди.

Шаг 4. *Определение скрытых нужд и интересов*

Теперь вы подготовлены к тому, чтобы сосредоточиться на решающем шаге переговоров – предоставлении и получении информации о том, что вы действительно желаете получить в результате общения.

Способы:

Спросить, почему человек выбрал эту позицию.

Когда вы будете задавать вопросы, делайте это спокойным доброжелательным тоном, так, чтобы человек почувствовал, что вы действительно хотите понять его позицию. При этом не должно создаваться впечатление, что вы вынуждаете человека объяснять и обосновывать его позицию. Это может вызвать оборонительную реакцию и даже обиду с его стороны.

Спросить, почему человеку не по душе та или иная позиция.

Такой способ определения скрытых интересов и нужд другой стороны заключается в том, чтобы выяснить, почему человек не остановил свой выбор на том, что вам представляется наиболее разумным и желательным. Спросите его об этом доброжелательно. Вместо того, чтобы спросить: “Почему вы не сделали этого?”, постройте свой вопрос следующим образом: “В чем причина того, что вы предпочли не делать...?”, “Мне действительно очень хотелось бы знать, что вы думаете по этому поводу”. Он позволит человеку чувствовать себя более комфортно, давая ответ, который может вам не понравиться, и не занимать при этом оборонительную позицию. Таким образом, может быть, имеет смысл оказать влияние на точку зрения другого человека в каком-нибудь ином вопросе или, может быть, даже и есть смысл рассмотреть по решению проблемы, которому он отдал предпочтение.

Определить всю гамму интересов.

Обычно и у вас, и у противоположной стороны есть более чем одна причина занимать ту или иную позицию. После того, как вы выявили все причины конфликта и показали, что признаете и понимаете их, вы можете попытаться выбрать из них наиболее существенные для другого человека. Имея информацию об относительных приоритетах, вы имеете базис для формирования предложений о взаимных уступках. Вы можете сравнивать

приоритеты другой стороны со своими собственными и постараться найти способы удовлетворения своих наиболее важных интересов в обмен на уступки в иных менее значимых для вас вопросах.

Говорить о собственных интересах и нуждах.

Когда вы говорите о своих собственных интересах, дайте понять другому человеку, что вы отдаете себе отчет в существовании нужд и интересов другой стороны. Отметьте, что вы не собираетесь принизить их значимость, чтобы за счет этого удовлетворить свои собственные. Часто хороший результат дает объяснение ваших мотивов, интересов или нужд перед заявлением о своей позиции. В этом случае другой человек будет более восприимчив к вашим словам, поскольку вы подвели его к предмету разговора. Описание причин, интересов и нужд для объяснения своей позиции поможет вам сохранить на переговорах спокойную атмосферу, покажет обоснованность вашего подхода и поможет другому человеку взглянуть на ситуацию вашими глазами.

Шаг 5. Выдвижение альтернативных вариантов

Теперь вы можете перейти к следующей стадии переговоров – разработке различных вариантов удовлетворения этих нужд и интересов. При этом вы можете прибегнуть к методу мозговой атаки.

Некоторые положения для запоминания:

Взвешенное суждение: большее по количеству, а не лучшее по качеству.

Теперь вам необходимо разработать максимально возможное количество альтернативных вариантов решения проблемы. На этой стадии не старайтесь оценивать их разумность и обоснованность, так как это может затормозить творческий процесс. Вносите предложения сами и побуждайте к этому противоположную сторону или стороны. Сделайте акцент на том, что сейчас вы хотите иметь как можно больше решений, о реализации которых пока речь не идет. В конце концов после отбора останется несколько вариантов, которые, с точки зрения всех участников, могут вылиться во взаимовыгодное решение вопроса.

Сосредоточение внимания на будущем.

Не следует растрачивать энергию и отравлять конструктивную атмосферу перемальванием прошлого. Если кто-нибудь начнет это делать, вежливо остановите его. Скажите, что вы признаете и уважаете его чувства, чтобы успокоить человека. А затем напомните, что вы собрались для выработки путей

разрешения конфликта в будущем, а не для того, чтобы обсуждать прошлые обиды.

Сохранять восприимчивость различных альтернатив.

Не упуская из виду того, чего вы хотите добиться путем переговоров, важно сохранять открытость к иным идеям, выдвинутым вами и другой стороной. Принимайте во внимание все предложенные варианты, не отвергайте сразу или не критикуйте те идеи, которые вам могут показаться ложными или безумными. Другие могут не пройти, а эти работают.

Не торопиться при выборе оптимального варианта.

Истина состоит в том, что в результате рассмотрения альтернативных вариантов можно найти действительно хорошее решение, которое удовлетворит всех. Это может занять немного больше времени, но, если предмет переговоров очень важен или довольно сложен, затраты оправдывают себя. Помните, что существует несколько вариантов выбора, и нужно немало потрудиться, чтобы найти их. Постарайтесь убедить в этом других и продолжайте дискуссию до тех пор, пока вы чувствуете, что люди действительно напрягают свое воображение, представляя осуществление новых вариантов.

Шаг 6. *Согласие по наилучшим взаимовыгодным вариантам*

Предлагая устраивающие вас решения, опишите те выгоды, которые может получить от них другой человек. Это может способствовать сохранению в ходе дискуссии атмосферы конструктивизма. Другой человек поймет, что вы учитываете его интересы, и будет поступать таким же образом.

Помогите другому человеку чувствовать себя комфортно, независимо от того, соглашается ли он с вами или уступает вам.

Один из способов достижения этого заключается в том, чтобы не оставить без похвалы любой шаг навстречу. Дайте понять человеку, что он поступил благородно и благодаря этому переговоры проходят эффективно. Вам следует признать его вклад и поддерживать во всем, в чем только можно, избегая осуждения и оскорбления. Другой способ дать человеку почувствовать себя не униженным уступкой – это высветить те выгоды, которые он за счет этой уступки получает.

Эта модель может быть легко приспособлена к ведению переговоров. Вы начинаете с работы над своими эмоциями и берете их под контроль. Затем вы внимательно слушаете другую сторону, ее интересы, нужды и желания и даете при этом понять, что слова другого человека или других людей услышаны вами. Потом вы излагаете собственные желания и интересы, описывая их как можно

конкретнее и честнее. Наконец, вы переходите к стадии сбора интуитивно найденных решений, количество которых не следует ограничивать. После этого вы рассматриваете все возможные варианты, выбирая оптимальный, который удовлетворяет обе стороны. Ваш конфликт будет разрешен, и каждый из участников будет в выигрыше (по Л.Вечер).

16. Відомо, що анатомія конфлікту – це складові конфлікту, його елементи, система зв'язків між ними, наслідки тощо. Відтак, елементами конфлікту є передконфліктна ситуація, конфліктна ситуація, причини, учасники, принципи, методи, мотиви, шляхи, місце здійснення, прийняті рішення (документи). До складових конфлікту можна віднести рівні (якісні, кількісні) та масштаби охоплення, характер (гостроту) проходження, сферу прояву й виникнення, зону конфлікту. Схарактеризуйте та проілюструйте прикладами ці елементи конфлікту.

17. Ознайомтеся із п'ятьма складниками діагнозу конфліктів, які виокремлює шведський учений Х.Бродаль, розглядаючи конфлікт як хворобу і вважаючи першочерговим завданням – правильно виставити діагноз. Прокоментуйте цю інформацію.

Складники діагнозу конфлікту

Об'єкт діагностування	Ілюстрація
Джерела конфлікту	Об'єктивні та суб'єктивні переживання сторін, способи "боротьби", події в середині конфлікту, протиріччя думок чи конфронтація
Біографія конфлікту	Історія та фон, на якому конфлікт прогресував, кризи й поворотні віхи в його розвитку
Сторони конфлікту	Особистості, групи чи спільноти
Позиції і ставлення сторін	Формальні чи неформальні їх взаємовідносини, ролі, особисті стосунки
Ставлення до конфлікту	Чи сторони прагнуть розв'язати конфлікт самостійно? Які мають надії, очікування, умови?

18. Схарактеризуйте, проілюструвавши прикладами, сутність типових варіантів конфліктної ситуації, що складається в уяві конфліктуючих сторін: а) "ілюзія власного благородства й непогіршимості"; б) "пошук соломинки в оці іншого"; в) "подвійна етика"; г) "все ясно"; д) "самопідтверджуюче припущення". Рз

19. Прокоментуйте думку консультанта з маркетингу й управління Дж.Скотта, що “конфлікт можна використати як джерело життєвого досвіду, самовиховання і самоосвіти”.

20. Прочитайте наведений фрагмент з книги “Мистецтво гречності” і з’ясуйте, яку позицію і саме чому ви найчастіше займаєте в суперечці.

📖 Дослідники зауважили три основні позиції, що їх займає людина в суперечці стосовно себе:

Першу умовно називають “самодержавною”, бо її гасло: “Це так, бо я так думаю!”

Друга позиція іменується “псевдологічною”, коли ми вже намагаємось виправдати свою думку (хоча й переконані у власній правоті) фактами, доказами логіки і здорового глузду. Та якщо опонент під час “дискусії” наведе низку переконливих антидоказів, то словесна сварка зведеться до злісного запитання: “А хто ти (ви) такий, щоб мені вказувати?!”

Третя – це позиція “дорослого”. Вона починається із запитання: “Чому я так думаю, чому сперечаюся?” – сутність якого в мотивах, що стали спонукою до тієї чи іншої думки.

І тоді з’ясовується, що насправді приводом до сварки, спору була потреба в самоутвердженні чи антипатія до певної людини. Це часто характерне й для ділових взаємин, коли суть справи поглинається низкою дрібниць (вимогою додержувати дисципліни, термінів – під час виконання творчих завдань).

...Чому виникають конфлікти? Як з’ясувалося, через розбіжності в розумінні тих чи інших фактів, несхожість думок, розходження в оцінці вчинків, рішень і, звичайно, внаслідок надміру емоцій у сприйнятті реалій.

У будь-якому разі при виникненні конфлікту треба намагатися з’ясувати не лише його привід, а й справжню причину, яка може бути й незначною – розсердила бесіда з попереднім співрозмовником, тому начальник виявляє агресивність і щодо вас, – й істотною – усвідомлення власної неповноцінності та прагнення самоутвердитися.

На думку Д.Карнегі, не слід брати гору в суперечці: єдино прийнятний шлях перемогти – це взагалі уникнути такої ситуації. Проте навіть розроблений при імператорському дворі Катерини II “ермітажний статут” дозволяв вести суперечки, але без лихослів’я, закликав говорити помірно й не надто голосно, щоб у решти співбесідників голова й вуха не заболіли.

З думкою Карнегі не згодні й сучасні психологи, які безконфліктність вважають нереальною і не “психогігієнічною”.

Адже іноді найкращий вихід для обох партнерів – це відкрите з'ясування суперечностей з метою взаєморозуміння (О.Корніяка).

21. *Ознайомтеся з наведеною інформацією і порадами щодо конструктивного розв'язання конфлікту. Прокоментуйте в цьому контексті рішення волосних судів у відповідності до звичаєвого права в Україні.*

☐ Кажуть, що в спорі народжується істина, але тільки за умови рівноправного обговорення поглядів, думок, аналізу аргументів і контраргументів. Однак нерідко ми просто нав'язуємо свою думку, не дбаючи про докази, забуваючи про предмет суперечки, або наводимо такі докази, що применшують оцінку розуму, компетентності, інтересу до справи нашого співрозмовника. У цьому разі опір опонента, захист власної позиції не має меж.

Як припинити конфлікт? Як з'ясувати істину? Конструктивне розв'язання спору – це з'ясування суті справи не як святкування перемоги над опонентом чи визнання своєї поразки, а як взаємозбагачення, усвідомлення необхідності в діалозі та співробітництві. А культура поведінки в спорі передбачає уважне вислуховування заперечень свого опонента, поважне ставлення до його позицій. Бо гнів, навіть праведний, та ще й виражений у різкій формі, може обернутися проти самої людини. Приміром, згідно із звичаєвим правом в Україні, волосні суди, з'ясувавши, що суперечці можна було покласти край у приватному порядку, інколи піддавали покаранню самого скаржника, накладаючи на нього грошовий штраф. Звісно, у гніві людина втрачає здоровий глузд і переконана у марності зусиль розв'язати суперечку без сторонньої допомоги, тобто не вдаючись до послуг третейського судді. У народі про таких кажуть: “Гризуться, як собаки за кістку”. Цей вислів засуджує необ'єктивну, гостру й злу манеру суперечки, невтриману поведінку.

Експерименти психологів показали, що в стані емоційного напруження ми оцінюємо інших людей нижче від їхніх можливостей. Водночас у ситуаціях, які багато важать, страх “поразки” паралізує більшість людей: тоді навряд чи можна виявити справжній рівень компетентності або працездатності співрозмовника. Та вихована людина за допомогою вдало дібраних слів, спокійної манери розмови може перетворити боязкого чи сором'язливого її учасника в рівноправного партнера.

Ввічлива людина не намагається погамувати хвилювання, пристрасті, викликані спором, за допомогою куріння, ще більшою

мірою це стосується запеклих курців, які повсякчас із цигарками, до того ж всюди струшують попіл, залишають недопалки...

А ще психологи запевняють, що для взаємопорозуміння керівників, “лідеру” (в товаристві чи сім’ї) слід завжди зважати на те, як його слова й дії співвідносяться з самооцінкою людини, тобто з наявним у кожного образом “Я”, – зрозуміло, він є і в його співрозмовника, партнера. Зниження цієї самооцінки призводить у кращому разі до нерозуміння, у гіршому – до ворожості, агресивності, конфлікту. І тоді може зарадити лише доброзичливість, емоційна стриманість, висока порядність обох співрозмовників (за *О.Корніякою*).

22. *Висловте своє ставлення до рядків: “Якщо є можливим, будьте в мирі з усіма” (Римл.12.18).*

23. *Опрацюйте фрагмент із книги “Конфлікт і згода”, в якому поданий аналіз конфлікту, та лаконічно сформулюйте рекомендації, як передбачити можливий конфлікт за будь-якого типу спілкування.*

📖 Конфлікт поза спілкуванням неможливий. Конфліктні порушення сприймаються як перешкоди особистій діяльності. Проте перешкоди діяльності можуть не мати жодного відношення до конфлікту. Наприклад, посуха, повінь, землетрус тощо.

Конфліктне спілкування суперечливе: ми хотіли б уникнути його, але тільки в ньому можемо реалізувати свої інтереси.

Конфліктна проблема

Аналіз конфліктної ситуації починається з визначення проблеми.

У найзагальнішому розумінні конфліктна проблема – це проблема узгодження інтересів, реалізація яких виявилася у вигляді конфлікту, “конфліктної хвороби”. Проблема узгодження інтересів не обов’язково має бути конфліктною: щохвилини ми узгоджуємо свої інтереси без найменшого прояву конфліктності. Але “хворобливе зіткнення інтересів” завжди відчувається особливим чином; і це зіткнення з суб’єктивної точки зору, точки зору *Я*, можна охарактеризувати як усвідомлення перешкоди до досягнення своєї мети: цією перешкодою є інтерес іншої людини, *ТИ*. При цьому усвідомлюється також важливість реалізації свого (конфліктного) інтересу у спілкуванні саме з цією людиною.

Проблема – це перешкода при реалізації цілі, з проблемою пов’язані не тільки інтереси, а й побоювання. Перешкода виражає суть будь-якої проблеми; перешкода в конфлікті – проблема,

пов'язана зі спілкуванням, тобто діяльність інших розглядається як перешкода.

Перешкода реалізації інтересів лежить в основі конфліктної проблеми, але щоб виник конфлікт, треба усвідомлено перешкоджати. Ціль конфліктного спілкування на розвинутій стадії – перешкоджати, протистояти інтересам опонента свідомо.

Якщо людина мимоволі стала на заваді іншому, вона звичайно виправдовується – і таким чином потенційний конфлікт нейтралізується.

Проблема – це дисонанс особистості і її оточення. Проблема розпочинається з відчуття небажання чогось, потім іде усвідомлення проблеми як того, що викликає дисонанс. Визначення проблеми – це вже уточнення того, чого хотілося б, щоб не було дисонансу. І насамкінець, вирішення проблеми – це знання того, як досягти бажаного чи уникнути небажаного. Усунення проблеми – це прийняття рішення діяти певним чином і реалізувати намічуване.

Як і будь-яка інша проблема, пов'язана з діяльністю, конфліктна проблема може бути визначена у вигляді питання “що робити, якщо ситуація така-то, а хотілося б того-то і не хотілося б того?”.

На відміну від загальної проблеми (реалізація своїх інтересів), конкретна проблема пов'язана з появою специфічних “конфліктних” інтересів, бажанням змінити характеристики самого спілкування, усунути його ненормальність. Якщо когось влаштовують характеристики спілкування, то для нього конфлікту не існує. Наприклад, “насолота боротьбою” безконфліктна для того, хто “насолоджується” обміном ударами на рингу.

Відповідно до аспектів соціальної дії у конфліктній проблемі треба розрізнити три виміри:

- 1) проблему взаємопідтримки (ставлення іншого до твоїх інтересів);
- 2) проблему взаєморозуміння;
- 3) проблему легітимності.

Отже, проблема – питання типу “що робити...?”, яке виникає у зв'язку з неузгодженістю інтересів у спілкуванні.

Щоб уточнити проблему, необхідно відповісти на три групи запитань:

- 1) як він ставиться до моїх інтересів? як я ставлюся до його інтересів? які інтереси впливають на наше спілкування, викривлюють його?

2) чи зрозумілі мені його інтереси і чи розуміє він мене? з чим ми не згодні?

3) що несправедливого бачить він у моїх діях? чому я обурююсь його поведінкою?

Якщо дехто відмовляє вам у допомозі, то це конфліктно за умови існування у вас відповідних очікувань (допомоги), спантеличеності відмовою і необхідності відповідати на поставлені вище три групи запитань. Відмова друга, якому довіряв і на якого сподівався, і відмова випадкового перехожого на вулиці – різні відмови.

У книзі Х.Корнеліуса і Ш.Фейра “Виграти може кожний. Як вирішувати конфлікти” яскраво описується стан учасника конфлікту, який прагне проаналізувати, у чому його проблема.

“Чи доводилося вам мати справу із проблемою, що викликала у вас такі почуття:

– Я збентежений. Я ніяк не можу розібратися в тому, що відбувається.

– Я застряв. Я не бачу жодного виходу із проблемної ситуації.

– Тут занадто багато взаємодіючих факторів. З чого мені розпочати?

– Я відчував, що щось ще відбувалося, але не знав, що.

– Ситуація безвихідна – ми просто не зійшлися!

– Яка неухажливість! Як людина може поводити себе таким чином?”.

Автори цієї книги пропонують метод аналізу конфлікту – *складання карти (картографія конфлікту)*, цінність якої “полягає у впорядкованому, систематичному підході до проблеми”.

Перший етап картографії конфлікту – фіксування конфліктної проблеми. Цей етап включає наступні кроки:

1) висловити проблему однією загальною фразою;

2) описати проблему в загальних рисах.

На цьому етапі не обов’язково глибоко занурюватися в проблему й прагнути знайти вихід із неї. Пропонується просто назвати проблему (визначити тему); наприклад, “розподіл навантаження”, якщо на роботі хтось “не тягне лямку” разом з усіма; “недовіра” – за умови міжособистісного конфлікту на ранній стадії; “робота по дому”, якщо в сім’ї виникла проблема з миттям посуду. Важливо визначити проблему як тему якомога ширше, щоб залишалася можливість віднайдення нових й оригінальних рішень.

Отже, з конфліктною проблемою пов’язані конфліктні інтереси, які визначаються не тільки особистими інтересами, а й

інтересами спілкування. Однак раніше, ніж з'ясувати, які інтереси в інших, треба з'ясувати, хто ж ці інші, а це є не простим завданням.

Другий етап складання карти конфлікту – визначення головних учасників конфлікту.

Учасники конфлікту

Учасники конфлікту – люди, які не задоволені спілкуванням зв'язку з його порушеннями. Учасники намагаються використати це спілкування для реалізації своїх інтересів. Вони згодні з іншими спілльниками у тому, що вони учасники (внутрішня оцінка). Інші можуть вважати когось учасником, хоч він сам не заперечує (зовнішня оцінка).

Учасник актуальний – той, хто справляє вплив на позицію, хто прагне змінити конфліктну ситуацію, він робить усе, щоб її змінити.

Учасник потенційний оцінює ситуацію як таку, що зачіпає його інтереси, але не прагне справляти вплив на неї.

У випадку зі страйком водіїв тролейбусів службовець, якому потрібний тролейбус, – потенційний учасник, оскільки цей страйк зачіпає його інтереси (запізниться на роботу). Ми втягуємося в конфлікт, коли не тільки усвідомлюємо цю залежність, але й прагнемо вплинути на ситуацію.

Коли дехто “сторонній” побачить у цілому конфліктну ситуацію й оцінить її з погляду своїх інтересів, то спочатку він стає потенційним учасником, а потім, прагнучи (або втягуючись іншими) змінити ситуацію, – реальним учасником конфлікту. Так було в Першій світовій війні, яка розпочалася з пострілу студента; потім стали підключатися до війни одна за одною європейські країни. У Другій світовій війні США не були реальними учасниками, поки японці не розбомбили Пірл-Харбор.

Брати участь у конфлікті можна по-різному, й існують спеціальні слова-уточнення різних видів участі.

Опоненти – учасники конфлікту, які вважають свої інтереси неузгодженими.

Суперечник – опонент, який прагне реалізувати свої інтереси за рахунок нейтралізації інтересів іншого (агресивний стосовно інтересів опонента).

Агресор – противник, який виявляє агресивність.

Агресивність – намагання зробити зло іншому.

Ворог – противник, інтерес якого – знищити противника (не обов'язково фізичне знищення).

Прихильники – учасники, що співпрацюють з Я.

Співчуваючий – той, хто бачить конфлікт з точки зору Я.

Засуджуючий – той, хто бачить конфлікт з точки зору ТИ.

Посередник – учасник, інтерес якого – ліквідувати конфлікт.

Арбітр – учасник, мета якого проаналізувати конфлікт і дати рекомендації щодо його усунення.

У попередньому параграфі вказувалося, що існують складнощі визначення учасників конфлікту. У книзі “Виграти може кожний...” даються конкретні рекомендації щодо визначення учасників.

Можна вносити до списку учасників: окремих осіб, цілі команди, відділи, групи або організації (тобто: продавці, секретарки, директори, клієнти, народ, уряд і т.д.).

Можна згрупувати (розкласифікувати) учасників залежно від спільності їхніх інтересів стосовно даного конфлікту.

Можлива “суміш” групових й особистих категорій.

Наприклад, якщо розписується карта для визначення співвідношення між кількістю учнів і викладачів для шкіл, до неї будуть втягнуті вчителі, учні, директор, відділ освіти, батьки і, можливо, районні депутати і засоби масової інформації, хоч конфліктна проблема може зачіпати тільки три перші групи.

Якщо, наприклад, складається карта між двома співробітниками в конторі, можна включити до неї не тільки їх двох, а й інших співробітників, об’єднавши їх в одну групу; можливо, що доцільнішим буде складний варіант – включення всіх поіменно й навіть додавання до списку імені начальника відділу (*за А.Ішмуратовим*).

4.2. Сутність, різновиди, функції та історичні витоки публічного спору

1. Обґрунтуйте обов’язковість кожного складника комплексного поняття полемічне мистецтво: знання предмету спору, розуміння сутності публічного спору та його різновидів, дотримання основних вимог культури спору, вміння аргументовано доказувати положення, що висуваються для обговорення, і спростовувати точку зору опонента, використання коректних та конструктивних полемічних прийомів, вміння протистояти вивертам суперечника.

2. Поясніть, чому кожна освічена людина повинна мати сформовані вміння й навички з полемічного мистецтва та яке місце посідає це мистецтво в обраній професії. Наведіть переконливі приклади.

3. Порівняйте поняттєвий зміст термінів, що називають найважливіші форми комунікації та є своєрідними засобами пізнання: **дебати, дискусія, диспут, полеміка, спір**. З'ясуйте спільні риси між цими поняттями, що активно застосовуються в риторичній практиці. У разі потреби, скористайтеся тлумачним словником, поданим у посібнику.

4. Запишіть відіменникові іменники із значенням **учасник дискусії (диспуту, полеміки, спору)** та складіть з ними мікротексти.

5. Опрацюйте матеріали таблиці “Найпоширеніші різновиди публічного спору” та схарактеризуйте, здійснивши порівняльний аналіз специфічні риси кожного.

Найпоширеніші різновиди публічного спору

Види → Риси↓	Дискусія	Диспут	Полеміка	Суперечка	Дебати
Мета	З'ясувати й зіставити різні точки зору, шукати і досягти певного ступеня згоди між учасниками, спільного рішення стосовно тези дискусії	Дослідити, зіставити, оцінити суперечливі судження для досягнення єдиної думки, спільного рішення	Захистити й утвердити власну точку зору через спростування думки суперечника, перемоги супротивника	Встановити або перевірити істину	Обмін думками з певних питань

<i>Види</i> → <i>Риси</i> ↓	<i>Предмет</i>	<i>Засоби</i>	<i>За</i> кількістю <i>учасників</i>	<i>Проти-</i> <i>лежна</i> <i>сторона</i>	<i>Форми</i> <i>прове-</i> <i>дення</i>
	<i>Дискусія</i>	<i>Диспут</i>	<i>Пolemіка</i>	<i>Суперечка</i>	<i>Дебати</i>
	Спiрні питання з рiзних тем	Кожен учасник (по черзi) застосує при наведеннi тверджень тi засоби переконання, якi доступнi iншiй сторонi i якi вона визнає	Полiлог	Опонент	Усна, писемна
	Науковi, лiтературнi та iншi значущi, важливи проблеми	Як i в дискусiї	Полiлог	Опонент	Усна
	Соцiально значущi питання, новi погляди, права людини	Кожен з учасникiв застосує тi прийоми, якi вважає за необхiднi для досягнення перемоги й утвердження власної позицiї	Полiлог, дiалог	Супротивник, суперечник	Усна, писемна
	Рiзнi питання	Рiзнi	Полiлог, дiалог	Опоненти	Усна, писемна
	Рiзнi питання на зборах, засiданнях, конференцiях	Рiзнi	Полiлог	Опоненти	Усна

<i>Види</i> → <i>Риси</i> ↓	<i>Дискусія</i>	<i>Диспут</i>	<i>Полеміка</i>	<i>Суперечка</i>	<i>Дебати</i>
<i>Достойства, переваги</i>	Ефективний спосіб переконання	Спосіб переконання	Наука переконання, спосіб виховання активної громадянської позиції, спосіб формування нових поглядів, захисту загальнолюдських цінностей, прав і свобод людини	Засіб пізнання, вдосконалення мислення й мовлення, інтелектуального зростання	Спосіб переконання

Пам'ятайте, що науковці-логіки серед видів спору виокремлюють **еклектику** (спір, що має на меті досягнення істини, при цьому вдаються як до коректних, так і до некоректних прийомів) та **софістику** (спір, що має на меті досягнення перемоги над протилежною стороною з використанням як коректних, так і некоректних прийомів).

6. Відомо, що саме в молодіжному середовищі найчастіше зустрічається так званий "спір заради спору", коли для його учасників є байдужим, про що сперечатися, з ким, навіть, бо для них головне – виявити красномовство, доводячи, що біле є чорним, а чорне – білим. Схарактеризуйте функції такого спору й причини поширеності його серед молоді.

7. Обґрунтуйте, чому спори з метою спільно дійти істини є, за словами російського філософа й логіка, професора С.Поварніна, який активно розробляв на початку ХХ ст. теорію спору, "вищою формою спору, найблагороднішою та найпрекраснішою".

8. Поясніть, як ви розумієте твердження, що суперечка заради істини – це "розумовий бенкет". Наведіть переконливі приклади.

9. Аргументуйте, наводячи переконливі приклади, думку, що успіх суперечки, його конструктивний характер значною мірою залежить від

складу полемістів, рівня їх загальної та професійної культури, ерудиції, компетентності, життєвого досвіду, знання полемічних прийомів та правил публічного спору.

10. Відомо, що з глибини віків дійшов до нас справедливий афоризм: “Істина народжується у спорі”. Прокоментуйте цей афоризм у контексті сучасної класифікації спорів.

11. Прочитайте уривок із діалогу давньогрецького філософа Сократа з Другом, де з'ясовується, що є справедливістю. Висловіть свій погляд на це.

Сократ. Послушай же: ведь у меня, так же как и у всех людей, есть правый и левый глаз?

Друг. Да.

Сократ. И правая и левая ноздря.

Друг. Несомненно.

Сократ. И рука правая и левая.

Друг. Да.

Сократ. Значит, когда, говоря об одном и том же, ты одно у меня называешь правым, а другое – левым, то на мой вопрос, что именно ты так называешь, ты ведь можешь ответить: правое – то, что находится справа, а левое – слева?

Друг. Да, могу.

Сократ. Далее, значит, и когда ты одно и то же именуешь то справедливым, то несправедливым, ты можешь ответить, что именно справедливо, а что – нет?

Друг. Итак, мне мнится, что справедливо все, делающееся должным образом и вовремя, то же, что не делается должным образом, несправедливо.

Сократ. Мнение твое превосходно. Значит, делающий все эти вещи должным образом и в должное время, поступает справедливо, а тот, кто не делает этого должным образом, несправедливо?

Друг. Да.

Сократ. Значит, справедлив тот, кто поступает справедливо, и несправедливо поступающий наоборот?

Друг. Это так.

12. Перекладіть українською мовою фрагмент з діалогів Платона. Прокоментуйте позицію Сократа і висловіть, аргументуючи, свою точку зору на спір.

– Я, – сказав Агафон, – не в силах спорити з тобою, Сократ.

Пусть будет по-твоему.

– Нет, милый мой Агафон, ты не в силах спорить с истиной, а

спорить с Сократом – дело нехитрое.

*13. Відомо, що в Давній Греції в обігу було і слово **еристика**, що означало **мистецтво ведення спору, полеміки**. Вчений-енциклопедист Арістотель відрізняв еристику від діалектики й софістики. Ознайомтеся з роздумами Арістотеля і з'ясуйте специфічність розуміння філософом еристики.*

И один и тот же довод будет софистическим и эристическим, но не для одного и того же: эристический – ради мнимой победы, софистический – ради мнимой мудрости. И в самом деле, софистика есть мнимая, а не действительная мудрость. Эристик относится к диалектику в некотором смысле так, как делающий неправильные чертежи – к геометру. Он ложно умозаключает, исходя из тех же начал, что и диалектик, а делающий неправильные чертежи (из тех же начал), что и геометр... между тем как эристик, хотя и исходит из начал, относящихся к диалектике, однако в остальном он явно эристик... Диалектика же есть искусство ставить наводящие вопросы... Но диалектика есть и искусство испытывания.

14. Прочитайте наведений мовою перекладу уривок з книги давньоримського філософа Цицерона “Оратор”. З’ясуйте спільні й відмінні риси між ораторською промовою та мистецтвом спору.

Итак, я полагаю, что совершенный оратор должен не только владеть свойственным ему искусством широко и пространно говорить, но также обладать познаниями в близкой и как бы смежной с этим науке диалектиков. Хоть и кажется, что одно дело речь, а другое спор, и что держать речь и вести спор вещи разные, – однако суть и в том и в другом случае одна, а именно – рассуждение. Наука о разбирательстве и споре – область диалектиков, наука же о речи и ее украшениях – область ораторов. Знаменитый Зенон, от которого пошло учение стоиков, часто показывал различие между этими науками одним движением руки: сжимая пальцы в кулак, он говорил, что такова диалектика, а раскрывая руку и раздвигая пальцы – что такую ладонь напоминает красноречие. А еще до него Аристотель сказал в начале своей Риторики, что эта наука представляет как бы параллель диалектике, и они отличаются друг от друга только тем, что искусство речи требует большей широты, искусство спора – большей сжатости.

15. Прокоментуйте наведені сентенції в ракурсі причин і наслідків суперечки.

• Точно визначайте слово, і Вы позбавите світ від половини непорозумінь (Р.Декарт).

• Сперечатися набагато легше, ніж зрозуміти (Флобер).

16. Обгрунтуйте справедливість (несправедливість) наведеного твердження Б.Паскаля: "Суперечки не означають помилковості твердження, так само, як і згода усіх – її правильність". Проілюструйте відповідь переконливими прикладами.

17. Висловіть, наводячи переконливі приклади, своє ставлення до думки, що "чиста дискусія – це така ж рідкість, як і чиста полеміка".

18. Прочитайте наведені тексти і запишіть українською мовою головні тези. Висловіть свою точку зору з висвітлених питань.

☐ Как-то мы сделали попытку разобраться в классификации обычного для нас, но очень тяжелого заболевания – перитонита, вызывающего в результате аппендицита. Казалось бы, что проще? Литература громадная. Наш опыт весьма значителен. Такие больные поступают к нам чуть ли не ежедневно. Задание продумать классификацию было дано заранее. Остались пустяки...

Но что же вышло? Неумение лаконично излагать мысли, четко формулировать предложения было общим стилем. Порой у меня создавалось впечатление, что процесс мышления у моих коллег идет одновременно с речью. Как было бы хорошо, если бы речь хоть ненадолго запаздывала!

Возможно, известное значение имел тот факт, что крайне редко мы проводим дискуссии по вопросам принципиальным. Предпочитаем загодя готовить решение, которое остается лишь санкционировать. Что всеми и делается без больших умственных затрат. Но правильно ли это? Надо сказать, что способность слышать то, что тебе хочется, а не то, что тебе говорят, является универсальной и вызывает много недоразумений. Очевидно, поэтому в армии существует порядок, когда подчиненный повторяет досконально приказ командира, ибо слово, произнесенное им самим, неожиданно приобретает новое качественное значение. Оно какими-то каналами доходит до сознания. Впрочем, не всегда.

Анализируя промахи собственные и своих коллег, я попытался обобщить, что необходимо для коллективной работы над классификацией.

Вот и получается, что без горячих споров, желания понять друг друга, без стремления не только навязать свою позицию, но и принять чужой, раздражающий тебя взгляд, мы не в состоянии проникать в глубь вопроса, разбирать его всесторонне, быстро и логично. Значит, споры нужны нам, как воздух. В споре мы

становимся логичнее, мудрее, не боимся ошибаться, а следовательно, решаем вопросы более правильно. И здесь выявляется простая истина. Прав бывает не тот, кто не ошибается, а тот, кто порой делает ошибок больше других. До чего же важно ошибаться! Особенно на стадии обсуждения. А не ошибаются лишь очень осторожные люди. Но думают ли они? И о чем? (М.Панич)

☐ В споре бывает так, что один человек хочет своими мыслями изменить ход твоих. Но разве невозможно, чтобы каждый оставался при своем? Истина – чья она? Твоя? Моя? Кому принадлежит?... И твоя, и моя часто нужны, чтобы выкристаллизовалась третья, более верная, более точная, и все же еще не последняя. И как часто бывает, что неверна и последняя, казалось бы, торжествующая...

Как часто человек яростно отстаивает то, в чем, увы, еще и не разобрался, даже не пытался разобраться.

Право на спор – великое право. Но им тоже не следует злоупотреблять. Истина познается в споре, но не в споре самолюбий, равно пристрастных к самим себе.

Истина рождается в споре. Но не бывает ли так, что в споре она уходит от нас, когда мы забываем о ней ради самого спора? (М.Панич)

☐ Плохо, когда ты не прав и продолжаешь спор. В этом случае, когда не прав, можно спорить только с самим собой. И непременно надо суметь себя пересилить.

Действительно, разве я могу быть всегда прав? Разве не может быть так, что в момент, когда я особенно упорно доказываю свою правоту, я больше всего не прав? (С.Долецкий).

☐ Фрондерство Николая Артемьевича (Стахова) состояло в том, что он услышит, например, слово “нервы” и скажет: “А что такое нервы?” – или кто-нибудь упомянет при нем об успехах астрономии, а он скажет: “А вы верите в астрономию?”. Когда же он хотел окончательно сразить противника, он говорил: “Все это одни фразы”. Должно сознаться, что многим лицам такого рода возражения казались (и до сих пор кажутся) неопровержимыми... (И.Тургенев).

☐ Умный человек способен задуматься над тем, что другому кажется банальностью, бессмыслицей, бесспорной чепухой. Только для него, для этого человека, в кажущейся бессмыслице блеснуло нечто особенное, скрытое, как ядро в скорлупе. Какой деятельный, ищущий ум нужен, чтобы от самого простого и явного идти к неизвестному, к открытию (М.Панич).

19. Ознайомтеся з трьома основними конституантами полеміки та з'ясуйте їх роль і сутність. Аргументуйте свою відповідь та проілюструйте прикладами. Доповніть таблицю необхідною інформацією у третій і четвертій колонках.

Конституанти полеміки

<i>Тип конституанта</i>	<i>Роль конституантів у полеміці</i>	<i>Приклади</i>
Упевненість учасника, яка ґрунтується на знанні доказів і позиції іншого партнера, та наявність власних доказів і переконливих аргументів	???	???
Повага до особистості співрозмовника, який із певних мотивів та причин може зайняти помилкову позицію	???	???
Розуміння особливостей нерідко суперечливого процесу пошуку пізнання та переконання	???	???

20. Висловте власну точку зору стосовно вислову, що "людина, яку переконали проти її волі, таємно лишається при своїй думці". Спрогнозуйте ймовірні заперечення і доберіть необхідні аргументи на підтримку своєї точки зору.

21. Ознайомтеся з інформацією, наведеною мовою оригіналу з книги "Грамматика деловых бесед". Запропонуйте українською мовою назву до тексту і складіть таблицю "Різновиди і принципи ділового спору", яка стане наочністю для Вашої усної промови за цією темою.

Деловой спор или деловая полемика (от греческого буквально – "война") представляет собой такое коммуникативное взаимодействие участников, в котором каждая сторона, оппонирюя (опровергая) мнение собеседника (противника), аргументирует (отстаивает) свою позицию (концепцию, точку зрения) и претендует на достижение поставленной цели. Деловая полемика характеризуется непримиримостью, остротой схватки, а также переплетенностью аподиктической (когда цель полемики сопряжена с достижением истины, основанной на законах мышления и логических правилах вывода), эристической (когда цель спора сводится к тому, чтобы склонить к своему мнению собеседника) и софистической (где цель – победить любым путем)

сторон или видов спора. Поэтому участники, не владеющие культурой спора, не знакомые с работой механизма спора и не принимающие во внимание коммуникативные требования и психологические принципы полемики, чаще всего сбиваются на эмоциональный уровень обсуждения, переходят грани допустимого и сворачивают с пути к истине.

Поведение партнеров в полемике определяется многими факторами: знанием принципов спора, мотивами собеседников, личностными свойствами и их характерными особенностями, соблюдением этических норм и правил. Поскольку участники деловой полемики в явной или неявной (имплицитной) форме могут проявлять признаки конструктивного (характеризующегося стремлением к обмену мнениями, к нахождению приемлемого для обоих участников решения) и деструктивного (выливающегося в острые формы противостояния: угроза, возражение, оскорбление, переход на личность и т.п.) подходов к взаимодействию, то им целесообразно руководствоваться некоторыми психологическими принципами полемики. Последние означают основу, правила поведения, организационное начало, руководящую идею, установку и определяют нормы взаимодействия сторон, этические условия, регламентирующие коммуникативную деятельность участников полемики, независимо от их целей.

Существует несколько психологических принципов полемики. Основными являются: принцип равной безопасности, принцип децентрической направленности и принцип адекватности (соответствия) того, что воспринято, тому, что сказано.

Принцип равной безопасности означает: не причинять психологического или иного ущерба ни одному из участников спора, а в споре не делать того, чего сам не считаешь приятным для себя. Нарушение данного принципа ведет к подмене цели (т.е. к достижению истины) и полемика сходит с логического пути развития мысли: начинается борьба амбиций. Важно помнить, что, оказавшись объектом насмешек, уничижительной критики, человек нередко слепо и беспощадно мстит за унижение или же просто ломается. Если обе стороны в полемике придерживаются этого принципа, то такая полемика предполагает конструктивный подход к решению вопросов спора.

Принцип децентрической направленности гласит: необходимо уметь (научиться) анализировать ситуацию или проблему с точки зрения своего партнера (глазами другого человека), чтобы оценивать свои действия, исходя из интересов поставленных целей, дела, а не личных амбиций и пристрастий. Одним словом, основное условие названного принципа таково: нельзя причинять ущерба делу ни под

каким предложением. Основная идея данного принципа заложена в оказании помощи друг другу для решения проблемы объединенными усилиями путем поиска варианта, устраивающего обе стороны. Если в полемике будет достигнута подобная направленность дискуссии, то ее участники смогут не только подняться над личными интересами и амбициями, но и осуществить прорыв за пределы внутренних и внешних ограничений создавшейся ситуации. Следует учитывать, что децентрическая направленность (от собственного “Я” и над ним к делу) развивается и вырабатывается в условиях альтернатив, т.е. при рассмотрении множества (больше чем одна) точек зрения.

Принцип адекватности предписывает не причинять ущерба мысли (высказанного), содержанию намеренным или ненамеренным искажением сказанного, услышанного. Чтобы придерживаться этого принципа, участники полемического общения должны быть максимально внимательными друг к другу для точного восприятия смысла услышанного. Важно учесть следующее: необходимо стремиться к простоте и точности высказываний. Если фразы непонятны, то внимание собеседника угасает и он теряет интерес к речи своего партнера. Чтобы реализовать третий принцип, нужно учиться слушать друг друга. Неумение слушать партнера проявляется в том, что говорящий:

- не всегда умеет сдерживать желание высказать скороспелое суждение, дать правильную, объективную оценку;
- спешит опровергать противника, не вникнув как следует в его рассуждения, не следя за логикой его мысли;
- перебивает оппонента, хотя он не закончил аргументацию, а потом оказывается в глупом положении;
- цепляется за несущественное и в итоге утомляется (выдыхается), прежде чем добирается до сути;
- отвлекается на что-либо во внешности собеседника, обращает внимание на недостатки его речи и упускает из виду суть его мыслей;
- не дослушав до конца, уже готовится парировать намеки на свою неосведомленность;
- не принимает во внимание мотивы противника, побуждающие его сопротивляться и опровергать чужую точку зрения;
- пребывает в уверенности, что собственных знаний вполне достаточно, чтобы защитить свою позицию;
- уверовав заранее, что истина на его стороне, настраивается на несогласие с противником.

Все перечисленное мешает взаимопониманию и адекватному восприятию сказанного оппонентом (*А.Романов*).

22. Мотивуйте введення Міжнародного дня толерантності (16 листопада) і запропонуйте кілька варіантів його святкування студентською молоддю.

4.3. Риси полемічного стилю, полемічні правила й прийоми, зміст і функції алгоритмічного припису для учасників дискусії

1. Ознайомтеся з правилами ведення спору та аргументуйте доцільність їх дотримання.

- Не сперечайтесь без особливої необхідності, бо...
- Поступайтесь всім, чим можна поступитися, якщо ...
- Уникайте суперечки заради суперечки з метою доказу абстрактної правоти, оскільки...
- Завданням суперечки є не сама по собі перемога над супротивною стороною, а...
- Не кидайтесь з однієї крайності в іншу, виявляйте гнучкість і толерантність, оскільки...
- Обирайте золоту середину (ані жорстокого, ані поступливого тону у спорі, а їхню гармонію), бо... ♪

2. Проілюструйте яскравими та переконливими прикладами наведену далі інформацію.

Стратегія спору – найзагальніші принципи аргументації, наведення одних висловлювань для утвердження інших.

Тактика спору – пошук і відбір аргументів і доводів, найбільш переконливих з точки зору як теми, що обговорюється, так і даної аудиторії, а також реакції на аргументи чи контраргументи іншої сторони в процесі спору.

3. Поясніть, як ви розумієте поняття коректні полемічні прийоми. Наведіть переконливі приклади з обраної професії.

4. Ознайомтеся з коректними й некоректними прийомами ведення спору та обґрунтуйте їх яскравими прикладами з власного досвіду.

Прийоми ведення спору

<i>Коректні прийоми</i>	<i>Некоректні прийоми</i>
Ініціювати хід полеміки за своїм сценарієм	Умисно вживати софізми для ретельного маскування порушення вимог логіки

<i>Коректні прийоми</i>	<i>Некоректні прийоми</i>
Наступати, а не оборонятися	Підмінювати тезу або повністю, або частково
Концентрувати свої дії на головних та найбільш слабких аргументах опонента	Використовувати псевдоаргументи та недоведені твердження
Спростовувати думки супротивника його ж власною (особистою) зброєю	Навмисно заплутувати відходом від теми
Добирати несподівані, раптові й вагомні аргументи та наводити їх під кінець полеміки	Використовувати фрагменти тверджень опонента поза контекстом
Не поспішати визначати свою позицію у спорі	Тиснути на опонента авторитетом своєї посади

5. З'ясуйте, який полемічний прийом (коректний / некоректний) та як саме ілюструє наведена фраза. Наведіть аналогічні приклади.

Грабіжник не бажає придбати нічого поганого; придбання хорошого є справа хороша; отже, грабіжник бажає хорошого.

6. Прочитайте наведений мовою оригіналу фрагмент із книги Ю.Семенова. З'ясуйте, у чому полягає смисл “уроку полеміки”, який подав радянський розвідник М.Ісаєв (Штирлиц) молодому дипломату.

📖 Однажды на приеме в советском посольстве на Унтер ден Линден Штирлиц, беседуя вместе с Шелленбергом с молодым советским дипломатом, хмуро – по своей обычной манере – слушал дискусию русского и шефа политической разведки о правде человека на веру в амулеты, заговоры, приметы и прочую, по выражению секретаря посольства, “дикарскую требуху”. В веселом споре этом Шелленберг был, как всегда, тактичен, доказателен и уступчив. Штирлиц злился, глядя, как он затаскивает русского парня в спор.

“Светит фарами, – подумал он, – присматривается к противнику: характер человека лучше всего узнается в споре. Это Шелленберг умеет делать, как никто другой”.

– Если вам все ясно в этом мире, – продолжал Шелленберг, – тогда вы, естественно, имеете право отвергать веру человека в силу амулета. Но все ли вам так уж ясно? Я имею в виду не идеологию, но физику, химию, математику.

– Кто из физиков или математиков, – горячился секретарь посольства, – приступает к решению задачи, надев на шею амулет? Это нонсенс.

“Ему надо было остановиться на вопросе, – отметил для себя Штирлиц, – а он не выдержал – сам себе ответил. В споре важно задавать вопросы: тогда виден контрагент, да и потом, отвечать всегда сложнее, чем спрашивать...”

– Может быть, физик или математик надевает амулет, но не афиширует этого? – спросил Шелленберг. – Или вы отвергаете такую возможность?

– Наивно отвергать возможность. Категория возможности – парафраз понятия перспективы.

“Хорошо ответил, – снова отметил про себя Штирлиц. – Надо было отыграть... Спросить, например: “Вы не согласны с этим?” А он не спросил и снова подставился под удар”.

– Так, может быть, и амулет нам подверстать к категории непонятной возможности? Или вы против?

Штирлиц пришел на помощь.

– Немецкая сторона победила в споре, – констатировал он, – однако истины ради стоит отметить, что на блестящие вопросы Германии Россия давала не менее великолепные ответы. Мы исчерпали тему, но я не знаю, каково бы нам пришлось, возьми на себя русская сторона инициативу в атаке вопросами...

“Понял, братишечка?” – спрашивали глаза Штирлица, и по тому, как замер враз взбужшими желваками русский дипломат, Штирлицу стало ясно, что его урок понят...

7. Опрацюйте наведені фрагменти з першої російської книги про спір, написаної 1918 р. відомим філософом і логіком С.Поварніним. Складіть українською мовою деталізований план і виголосіть промову за темою: “Теза: сутність, способи доведення, типові помилки”.

Спор. О теории и практике спора

Отдел первый. Общие сведения о споре

Глава первая. О доказательствах

1. Прежде чем говорить о споре и его особенностях, надо хотя бы в самых общих чертах ознакомиться с доказательствами. Ведь спор состоит из доказательств. Один доказывает, что какая-то мысль верна, другой – что она ошибочна.

Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется *тезисом доказательства*. Вокруг нее должно вращаться все доказательство. Она – конечная цель наших усилий. Тезис в доказательстве – как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ни задумывал. Так и хороший доказыватель в споре или без спора: о чем он в доказательстве ни

заводит речь, всегда в конечном счете имеет в виду одну главную цель – *тезис*, его оправдание или опровержение и т.п.

Вот почему *первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору – выяснить спорную мысль, выяснить тезис*, т.е. вникнуть в него и понять так, чтобы он стал для нас совершенно ясным и отчетливым по смыслу. Это сберегает много времени и охраняет от множества ошибок.

2. Для того, чтобы выяснить тезис, достаточно обыкновенно выяснить три вопроса относительно этого тезиса.

Во-первых, – все ли слова и выражения тезиса вполне и отчетливо нам понятны.

Если смысл слова в тезисе не вполне ясен и отчетлив, то надо “определить” это “слово” или понятие.

3. Как же надо выяснить понятие? Для этого на практике существуют два средства: а) самому своими силами определить понятие. Но это часто невозможно; б) воспользоваться уже готовыми чужими определениями. Второй способ обыкновенно предпочтительнее.

Всего более можно рекомендовать для данной цели определения из какой-нибудь серьезной и авторитетной научной книги.

Определения тех понятий, с которыми нам приходится особенно часто встречаться в доказательствах и спорах, надо все *заучить* по возможности точно и вполне сознательно.

4. Второй пункт, который надо выяснить в тезисе, следующий.

В тезисе, как и во всяком простом “суждении”, всегда что-нибудь утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса. И вот для ясности и отчетливости мышления *надо* знать, *об одном* ли только предмете идет речь или *о всех без исключения* предметах данного класса, или не о всех, а о *некоторых* (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т.п.).

Глава вторая. О доказательствах (продолжение)

В доказательство истинности или ложности тезиса мы приводим другие мысли, так называемые *доводы* или *основания* доказательства. Это должны быть такие мысли, а) которые считаем верными не только мы сами, но и тот человек или те люди, *кому мы доказываем*, и б) из которых *вытекает*, что тезис истинен или ложен.

Ошибки в доказательствах бывают, главным образом, трех видов: а) или в тезисе, б) или в доводах, в основаниях, или в) в связи между доводами и тезисом, в “рассуждении”.

Глава третья. Спор из-за истинности мысли

1. Не следует думать, что достаточно встретить “спорную мысль”, чтоб сейчас же сделать ее, при желании, “тезисом спора”. Она всегда требует некоторого предварительного исследования и обработки, прежде чем взять из нее этот тезис. Именно, необходимо выяснить точно, в чем мы с нею не согласны; *установить “пункты разногласия”*.

2. Положим, кто-нибудь говорит: “Эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такой-то статьей уложения о наказаниях”. Эта мысль показалась спорной. Выяснив ее (что всегда приходится делать в таких случаях), мы нашли, что а) дело идет о *всех* обвиняемых; б) что мысль выдается за *достоверную*; в) что все в словесном выражении ее для нас отчетливо понятно.

Выражая несогласие с нею, мы можем, конечно, ограничиться тем, что скажем: “Я совершенно не согласен с вашим мнением”. Но, услышав это, противник непременно спросит: *в чем?* (или иногда ошибочно: *почему?*). Этим вопросом он потребует *установки пункта разногласия*. Вам придется отдать себе отчет, в чем именно вы не согласны, и установить пункты разногласия. “Мест”, в которых можно искать эти пункты, имеется *несколько*. В данной мысли мы можем не соглашаться а) с тем, что все обвиняемые совершили данное преступление; б) с тем, что вообще *кто-нибудь* из них совершил его; в) с тем, что данный проступок *преступление*; г) с тем, что он – преступление, *предусмотренное* такой-то статьей; д) с тем, что эта мысль *достоверна* и т.д. Нужно приобрести навык быстро, иногда “моментально” находить и пересматривать все места, в которых возможно разногласие с данной мыслью. Особенно необходим этот навык в некоторых специальностях, – например, в юридической практике спора.

3. Установка пунктов разногласия делается обыкновенно тем путем, что мы, в противоположность неправильному взгляду противника в данном пункте, выдвигаем свой, *несовместимый* с ним взгляд как истинный. Напр., вышеуказанные два пункта разногласия во взятой нами мысли можно установить так: “Я совершенно не согласен с вами. Во-первых, *не все обвиняемые совершили этот поступок*; во-вторых, *этот поступок не подходит под такую-то статью*”.

Таким образом каждый пункт разногласия отлился в форму двух противоположных, несовместимых одна с другой мыслью: а) *все* обвиняемые совершили данный поступок, – *некоторые* обвиняемые не совершали его; б) данный поступок *подходит* под

такою-то статью, он *не подходит* под эту статью. Эти две несовместимых и борющихся одна с другой мысли называются *тезисом и антитезисом* спора.

Тезис – та мысль, которая выделена из спорной мысли; антитезис – мысль, выдвинутая в противовес тезису и, обыкновенно, установившая пункт разногласия. Борьба между двумя этими мыслями и составляет сущность наиболее важных правильных споров. Во взятом нами примере *тезис* будет – *все обвиняемые совершили данный проступок*; *антитезис* – *некоторые обвиняемые не совершали его*. *Тезис*: данный проступок подходит под статью такую-то; *антитезис*: он не подходит под нее.

4. Надо стараться всячески, чтобы антитезис (а следовательно, и тезис) были возможно *проще* и выражены *короче*. Во всяком случае, промахом является *составной антитезис*, состоящий сразу из двух и более мыслей.

8. *Спрогнозуйте варіанти завершення суперечки, спираючись на матеріали таблиці “Рекомендації для вироблення конструктивного підходу у спорі”. Визначте словесні формули, які сприяють конструктивній та коректній активізації співрозмовника.*

Пригадайте ситуації ділової полеміки з обраної професії та скоригуйте, в разі необхідності, їх хід, дотримуючись наведених рекомендацій.

Рекомендації для вироблення конструктивного підходу у спорі

<i>Дії співрозмовника-опонента</i>	<i>Прогноз реакції на дії опонента у формі запитання</i>
Голослівне ствердження чогось	Пане... (пані...), Ви, мабуть, готові навести аргументи? Чи можете Ви навести вагомі докази? Скажіть, будь ласка, на які аргументи Ви спираєтесь? Що спричинило Вашу непохитну переконаність?
Відхилення пропозиції (рішення) за моделлю: “Все одно не вийде!”	А що б Ви запропонували? Як Ви думаєте, чи є можливим інше рішення? Як особисто Ви вчинили б за ситуації, коли необхідно підтримати цю пропозицію?

<i>Дії співрозмовника-опонента</i>	<i>Прогноз реакції на дії опонента у формі запитання</i>
<p>Звинувачення в теоретизуванні за моделлю: “Ваші теорії є не нові і нам давно відомі! А де ж факти?”</p>	<p>А які практичні рішення пропонуєте Ви? Які аргументи Ви би навели? Які факти Вас би переконали?</p>
<p>Перенесення полеміки, дискусії на периферію проблеми (або до іншої проблеми) за моделлю: “А як би ви розв’язали ось таке питання (таку ситуацію)?”</p>	<p>Перепрошую, але як це пов’язано з обговорюваною проблемою? Вибачте, чи є потреба обговорювати зараз цю нову проблему? Хіба цей аспект проблеми заслуговує зараз на увагу?</p>
<p>Спрощення рішення проблеми за моделлю: “Це само собою зрозуміло!”.</p>	<p>Спрогнозуйте, будь ласка, які при цьому можуть виникнути протиріччя, перепони? Скільки часу вирішуватиметься ця проблема? Як Ви думаєте, що саме найвірогідніше ускладнюватиме вчасне і належне розв’язання проблеми?</p>
<p>Ускладнення проблеми за моделлю: “Ви не враховуєте такі факти (ситуації, питання), як...”</p>	<p>Як, на Ваш погляд, можна найрозумніше (найдоцільніше) розв’язати це завдання? Ви, мабуть, уявляєте реальний вихід із ситуації, що склалася? Переконали (переконана), що Ви можете оптимально розв’язати це завдання</p>
<p>Дотримання стереотипу за моделлю: “Всі та завжди так учиняли, і нічого, все обходилося”.</p>	<p>Чи знаєте Ви наукові підстави цього підходу? Чи сприятиме такий підхід бажаним результатам? Яким, на Вашу думку, може бути прогноз щодо наслідків цих дій?</p>

<i>Дії співрозмовника-опонента</i>	<i>Прогноз реакції на дії опонента у формі запитання</i>
Звинувачення в багатослів'ї за моделлю: "Говорите легко, а на ділі...", "Багато слів – мало діла".	<p>Перепрошую, що Ви маєте на увазі? Поясніть детальніше, у чому сенс Вашого твердження? Чи можете Ви подати конкретні пропозиції? Прокоментуйте, будь ласка, суть Вашої позиції.</p>
Заплутування смислу проблеми через уживання складних, незрозумілих конструкцій, високопарних та незнайомих слів іншомовного походження.	<p>Прошу Вас якнайточніше висловити свою думку. Чи можете Ви пояснити своє твердження зрозумілими для всіх словами? Лаконічно і чітко сформулюйте, будь ласка, свою позицію.</p>
Введення теорії у складні аспекти питання за моделлю: "Без глибокого теоретичного аналізу проблеми не можна практично розв'язати її".	<p>У чому Ви вбачаєте теоретичну значущість цієї проблеми? У чому, на Вашу думку, є практична цінність обговорюваної проблеми? Як Ви думаєте, чи можна без серйозного теоретизування підійти до практичного розв'язання проблеми? Чи є приклади розв'язання подібних питань без теоретичного їх обґрунтування?</p>
Поспішне узагальнення за моделлю: "Навряд чи сьогодні це питання є актуальним", "Сьогодні не можна вирішити це питання, потрібен певний час".	<p>Чи не здається Вам, що цей висновок стосується лише одного з аспектів цієї проблеми? Чого, на Вашу думку, не вистачає для розв'язання цієї проблеми? За яких умов, на Ваш погляд, стане можливим вирішення цієї проблеми сьогодні?</p>

<i>Дії співрозмовника- опонента</i>	<i>Прогноз реакції на дії опонента у формі запитання</i>
Самонадіяне ствердження за моделлю: “Я на сто відсотків переконаний (переконана) у правильності застережень”.	<p>Що спричиняє таку Вашу думку?</p> <p>Що Ви обрали критеріями такої оцінки ситуації?</p> <p>Що сприяло стовідсотковому Вашому переконанню?</p>
Довільне, безпідставне порівняння за моделлю: “Ми вже чули про такі спроби”, “Ми вже знаємо, до чого можна дійти таким шляхом”.	<p>Чи не здається Вам, що є сенс ще раз обговорити цей підхід?</p> <p>Чи є перспективи в іншому рішенні цієї проблеми через детальніше й всебічне обговорення її?</p> <p>Які інші оцінки цієї ситуації Ви знаєте або можете спрогнозувати?</p>
Емоційна, гонорова поведінка, основа якої – повторення одного й того ж та відхилення будь-яких аргументів співрозмовників.	<p>Може, є потреба обговорити Ваші пропозиції та їх наслідки?</p> <p>Що може змінити Вашу думку?</p> <p>Якими Ви уявляєте нові можливості свого остаточного рішення?</p> <p>У чому Ви вбачаєте переваги та перспективи свого рішення?</p>
Нав’язування власних інтересів за моделлю: “Мене це аж ніяк не влаштовує”, “Мені це зовсім не потрібно”.	<p>Скажіть, будь ласка, що є кращим у розв’язанні ділових проблем: спільні інтереси або ніщо?</p> <p>Як Ваша власна позиція сприяє (узгоджується з ...) розв’язанню проблеми?</p> <p>З’ясуйте, будь ласка, перспективи своєї позиції у розв’язанні спільних професійних проблем?</p>

<i>Дії співрозмовника-опонента</i>	<i>Прогноз реакції на дії опонента у формі запитання</i>
<p>Наполягання на власній позиції за моделлю: “Не заважайте, свої думки я не зміню!”.</p>	<p>Може, є сенс повернутися до Вашої однієї цікавої думки, висловленої нещодавно? Чи не здається Вам, що розв’язати завдання можна й інакше – так, як Ви на це і вказували? Що не дозволяє Вам обговорити й інші підходи до розв’язання цієї проблеми? Що так безапеляційно впливає на Вашу думку?</p>
<p>Уявне незрозуміння за моделлю: “Всього не можна з’ясувати”, “Це все не зрозуміло”.</p>	<p>Перепрошую, але, може, Вам незрозумілі якісь деталі обговорюваної проблеми? Якщо я правильно зрозумів (зрозуміла), у Вас є багато сумнівів відносно моїх аргументів. Які ж саме? За яких умов, на Вашу думку, можна розв’язати цю проблему? Що, на Ваш погляд, сприяє незрозумілості цієї проблеми?</p>
<p>Загострення протиріччя за моделлю: “А от цього мені не потрібно розказувати!”, “Не треба локшину на вуха вішати!”, “Все це байки!”</p>	<p>Чи не перебільшуєте Ви моїх можливостей? Що спричиняє таку Вашу оцінку? Якої позиції власне Ви дотримуетесь? На який результат Ви чекаєте?</p>

9. Ознайомтеся з правилом “безпрограшності в суперечці” і прокоментуйте цю думку Б.Франкліна. Висловте власну точку зору на це.

Якщо ви сперечаєтесь, роздратовуєтесь та заперечуєте, ви можете інколи перемогти, але перемога ця буде безглуздою, бо ви ніколи не досягнете прихильності вашого супротивника.

У суперечці не можна взяти гору. Не можна тому, що коли ви програли в суперечці, ви програли; якщо ж ви взяли гору, то теж програли. Чому? Припустимо, що ви отримали перемогу над співрозмовником, не залишили каменя на камені від його доказів... Ну і що? Ви будете себе почувати прекрасно. А він? Ви примусили його відчувати вашу перевагу. Ви торкнулися його самолюбства. Він буде засмучений вашою перемогою. Адже людина, яку переконали проти її волі, не зречеться своєї думки.

У дев'яти випадках із десяти суперечка закінчується тим, що кожний з її учасників ще більше, ніж раніше, переконується у своїй правоті.

10. Ознайомтеся з матеріалами таблиці “Магічні словесні формули в полеміці”, правильно з'ясуйте мету і ситуації використання висловів та доповніть таблицю без порушення відповідності між її розділами.

Магічні словесні формули в полеміці

Словесні формули	Мета й ситуації використання
1. Та ви що? О, так! Ах! Оце так!	???
2. Так-так! Ну і що! Ба-а!	???
3. Ну, ще б пак! Як би не так! І це все?!	???

11. Прочитайте наведені мовою перекладу фрагменти з книги “О мудрости”, сформулюйте українською мовою і прокоментуйте максими про мистецтво міркування.

О мудрости

Истинным следует всегда признавать лишь столь очевидное, в чем невозможно было найти ничего, что давало бы какой-либо повод для сомнения. Вот почему хорошо в начале таких изысканий вообразить себе, что ты заинтересован придерживаться обратного, ибо такой прием смог бы побудить тебя найти нечто основательное для обнаружения его несостоятельности...Если нет возможности достичь такой уверенности, приходится довольствоваться вероятностью в ожидании большей осведомленности.

Для того, чтобы выводить одну истину из другой, следует сохранять их некое неразрывное сцепление (*Г. Лейбниц*).

12. Поясніть сутність і значення, зокрема в науковій сфері, полемічного прийому, який віртуозно застосовував Галілей на початку дискусій.

📖 На новом мосту в Падуе Галилей стал приобретать все большую известность. Он любил спорить, разъяснять и доказывать свою правоту. Никто не мог превзойти его в научных дискуссиях: он начинал с того, что излагал точку зрения своих противников более ясно, чем то могли сделать они сами, а затем разносил в пух и прах – в этом отношении он был истинным виртуозом (*Э.Роджерс*).

13. Прокоментуйте наведені твердження в контексті мети й правил ведення спору. Висловіть власну точку зору.

- Краще поступитися дорогою собаці, ніж допустити, щоб він укусив вас. Навіть убивство собаки не вилікує укусу (*А.Лінкольн*).

- Суперечник, який виявляє ваші помилки, корисніший для вас, ніж товариш, який намагається їх приховати (*Леонардо да Вінчі*).

- Коли визнаєш свої помилки, маєш шанс їх виправити. (*Р.Бернс*)

14. Лаконічно сформулюйте і прокоментуйте рекомендації для учасників спору, пам'ятаючи різні можливі прийоми виведення опонента (суперечника) з рівноваги (роздратування; розрахунок на повільність мислення й довірливість; відволікання уваги й наведення на фальшивий слід; провокація на уявний сором; "підмазування" аргумента; навіювання; подвійна бухгалтерія).

15. Ознайомтеся із матеріалами таблиці "Полемічні прийоми" та доповніть її в колонках "Приклади", "Сфери застосування", "Примітка (застереження)".

З'ясуйте, який полемічний прийом і чому саме є найдієвішим. 📖

Полемічні прийоми

<i>Назва прийому</i>	<i>Приклади</i>	<i>Сфери застосування прийому</i>	<i>Примітка</i>
Спростування псевдотези фактами	???	Публічні лекції, виступи на мітингах, зборах, диспутах і дискусіях	???
Критика доводів опонента	???	???	???
Спростування аргументів (виявлення того, що теза опонента логічно не впливає з аргументів)	???	???	???
Гумор, іронія, сарказм	???	???	Це обов'язкові психологічні елементи публічного виступу, які посилюють його полемічність, допомагають знизити або зняти напруженість
“Зведення до абсурду” (reductio ad absurdum)	???	???	???
Прийом бумеранга, “підхоплення репліки”	???	Дискусія, полеміка, виступи на з'їздах, конференціях, мітингах	???

<i>Назва прийому</i>	<i>Приклади</i>	<i>Сфери застосування прийому</i>	<i>Примітка</i>
Атака запитаннями	???	???	Цей прийом примушує опонента захищатися, виправдовуватися
Довід до людини (ad hominen), апеляція до публіки	???	???	Застосовується разом з іншими достовірними й обґрунтованими аргументами. Як самостійний доказ вважається логічною помилкою

16. Поясніть, учасники якого виду спору змагаються за слухацьку аудиторію, за сфери розумового впливу. ♣

17. Ознайомтеся з наведеними мовою оригіналу правилами спору, сформульованими знаним авторитетом у галузі мистецтва суперечки професором С.Поварніним. З'ясуйте, які з цих правил найчастіше та чому саме порушуються.

☞ 1. ... первая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика – уметь их (доводы противника) выслушать, точно понять и оценить. Против этого грешит большинство спорщиков. Но само собой ясно, что кто не умеет слушать противника и понимать его ясно и полно, тот не может никогда ни охватить спора, ни владеть спором. Уменье слушать (и уменье “читать”) – уменье трудное, но нечего себя обольщать: *без него – хороший спорщик немислим.* Это первое и одно из неизбежных условий уменья спорить. *Это фундамент искусства спора.* Без него никакие способности и знания, никакая острота ума не дадут настоящего мастера спора.

2. Важное условие настоящего, хорошего и честного спора (для убеждения он или для победы и т.д. – все равно) – *уважение к убеждениям и верованиям противника*, если мы видим, что они искренни.

3. Большое, нередко огромное значение в споре имеет манера спорить. Здесь тоже существует множество различных разновидностей и оттенков. Одни споры ведут по-“джентльменски“, по-рыцарски; другие – *по принципу: “на войне – как на войне“*. Третьи – прямо “*по-хамски*“...

Джентльменский спор – самая высокая форма этой лестницы форм спора. В таком споре никаких непозволительных уловок не допускается. Спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, никогда не спускаясь до высмеивания, пренебрежительного тона, “личностей“, насмешек, грубостей или неуместных острот. Он не только не пытается исказить доводы противника или придать им более слабую форму, но, наоборот, – старается оценить их во всей их силе... Иногда даже он сам от себя углубляет доводы противника, если противник уступил в них какую-нибудь важную, выгодную для него сторону...

В высших формах спора – в споре для исследования истины и некоторых случаях спора для убеждения – эта манера спорить чрезвычайно способствует достижению задачи спора. Для нее требуется ум, такт и душевное равновесие...

Хамский спор, прежде всего, отличается открытым неуважением или пренебрежением к мнениям противника. Если спорщик допускает грубые уловки, вроде “срывания спора“ или “палочных доводов“, если он допускает пренебрежительный или презрительный тон, хохот, глумление над доводами противника; если он унижается до грубых “личностей“, грубых слов, близких к брани, насмешливо переглядывается со слушателями, подмигивает им и т.д., и т.д. – то это все особенности той манеры спорить, которую нельзя не назвать “хамской“.

4. Чрезвычайно важно, спорим ли мы спокойно, хладнокровно или возбужденно, взволнованно, яростно. Тут можно сказать в виде правила: *при прочих условиях, приблизительно равных, всегда и неизменно одолевает более хладнокровный спорщик.*

18. *Ознайомтеся з наведеною мовою оригіналу “Пам’яткою учаснику диспуту”, перекладіть її українською мовою та обґрунтуйте кожну позицію.*

1. Прежде чем спорить, подумайте, о чем будете говорить.
2. Спорьте честно и искренне, не искажайте мыслей и слов товарищей.
3. Начиная спорить, ясно и четко выскажите положения, которые будете защищать, доказывать. Эти тезисы должны оставаться неизменными на протяжении всего спора.
4. Помните, что лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты.
5. Доказывая и опровергая, говорите ясно, просто, отчетливо, точно. Старайтесь говорить своими словами.
6. Если доказана ошибочность вашего мнения, имейте мужество признать правоту своего противника.
7. Заканчивая выступление, подведите итог, сформулируйте выводы (*В.Лисовский*).

19. *Ознайомтеся з алгоритмічним приписом, який визначає доцільну послідовність мисленнєво-мовленнєвих дій як узагальнених прийомів (кроків, блоків) самостійного розв'язання поставленого завдання – активної участі в запланованій дискусії. Прокоментуйте кожен "крок" дискутанта.*

Алгоритмічний припис учаснику дискусії

1. Визначте для себе "границі теми" дискусії, та переконайтеся, чи всі слова і поняття теми та проблеми дискусії ви чітко й повно розумієте (у разі потреби, скористайтесь авторитетними науковими та словниково-довідковими виданнями).
2. З'ясуйте основні структурні компоненти дискусії та їх роль в обговоренні означеної теми:
 - 2.1. Початок (встановлення контакту зі співрозмовниками; визначення мети, проблем та актуальності дискусії; активізація уваги);
 - 2.2. Інформування (виклад інформації в обраній спосіб: повідомлення, пояснення, опис, характеристика);
 - 2.3. Власне дискусія: аргументація (коректне наведення доказів на захист сформульованих тез);
 - 2.4. Контраргументація (коректне наведення доказів для нейтралізації антитез, заперечень, непогоджень із співрозмовником);
 - 2.5. Прийняття рішення;
 - 2.6. Підбиття підсумків.
3. Визначте джерела інформації з дискутованої теми, детально ознайомтеся з ними й зафіксуйте найважливішу інформацію (тези, аргументи) до кожного із структурних компонентів

- дискусії.
4. Порівняйте точки зору різних авторів і вибудуйте свій погляд на дискутовану проблему або приєднайтеся до певної тези чи позиції автора.
 5. Побудуйте свої дії учасника дискусії за п'ятьма законами організації мисленнево-мовленнєвої діяльності (концептуальний, моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий).
 6. Спрогнозуйте вірогідні заперечення і зауваження співрозмовника та визначте можливі контраргументи й оптимальну форму своєї реакції на них з метою переконання.
 7. Оберіть коректні прийоми утримання уваги співрозмовників і дотримуйтесь правил цивілізованого спілкування.
 8. Визначте можливі варіанти завершення дискусії та оберіть найдоцільніший із них.
 9. Проаналізуйте свою мисленнево-мовленнєву діяльність під час дискусії, зробіть аргументовані висновки та сформулюйте поради й рекомендації для себе як дискутанта на майбутнє.

20. Спрогнозуйте уявну дискусію за словами Миколи Куліша стосовно драматургії: якщо говоримо про драматургію, маємо "оперувати п'ятикутником, де були б драматург, актор, режисер, художник і глядач". Аргументуйте власну позицію і прокоментуйте можливі точки зору опонентів.

21. Прокоментуйте фрагмент виступу Миколи Куліша на пленумі художньо-політичної ради при Управлінні мистецтв НКО (Харків, 1929): "Треба писати повноцінні твори і висвітлювати теми так, щоб вони проймали цілу епоху, а не лише перспективи сьогоденного дня. Драматичний твір не повинен бути метеликом, що живе один день. Ми повинні скеровувати свою роботу на створення великих драматичних творів".

22. Висловіть свою точку зору стосовно основної тези виступу Миколи Куліша на театральному диспуті 1929 року: "... драматургія мусить весь час непокоїти, збуджувати, загострювати, навіть за іншого разу занадто загострювати деякі проблеми і ніколи не пристосовуватися до міщанських смаків глядача". З'ясуйте сутність поняття "міщанські смаки глядача".

23. Спрогнозуйте можливі точки зору щодо твердження Цицерона: "Ніколи не слід заперечувати очевидне". Обґрунтуйте кожну з них.

4.4. Особливості судової суперечки та етикет полеміста

1. Ознайомтеся з основними вимогами до ключових елементів судової суперечки, сформульованими за матеріалами книги П.Пороховищкова (Сергеїча) “Искусство речи на суде”. Знайдіть спільні вимоги, прокоментуйте їх та проілюструйте яскравими й переконливими прикладами з обраної професії.

Вимоги до ключових елементів судової суперечки

<i>Доведення (доказ)</i>	<i>Спростування</i>
Розрізняти необхідне й корисне, неминуче й безпечне	Не поділяти узагальнені висновки опонента (суперечника)
Використовувати найкраще знаряддя суперечки – <i>argumentum ad rem</i> (міркування) щодо сутності предмета спору	Заперечуючи опонентові, не виявляти надмірної старанності
Остерігатися двогострих доводів	Не залишати без спростування сильних доводів опонента: спростовуючи їх, не слід повторювати міркування опонента, якими він ці доводи посилював
Вміти користуватися взаємогострими міркуваннями	Не доказувати тоді, коли можна заперечувати
Не доводити очевидного	Відповідати фактами на слова
Не починати з яскравих доказів та сильних спростовувань, а певним чином готувати слухачів до їх сприйняття	Заперечувати опонентові його ж власними доводами (<i>retorsio argumenti</i>)
Відкинути всі ненадійні доводи	Не заперечувати безсумнівним доказам і правильним думкам опонента
Не забувати головної думки та інших основних положень доведення	Не спростовувати неймовірного
Викладати сильний довід як розмірковування за моделлю “одне з двох” (дилема)	Користуватися фактами, які визнає опонент

Не боятися погоджуватися з опонентом (супротивником), не чекати заперечення	Якщо захисник оминув мовчанням доказ, який не можна спростувати, обвинувач має тільки нагадати про це присяжним і вказати, що опонент не знайшов пояснення, яке б усунуло це
Сильні докази наводити окремо (нарізно), а слабкі – зібрати разом	Усувати з міркувань супротивника другорядне та ієрархізувати таким чином усі неправильні тези супротивника
Намагатися якнайчастіше підсилювати один доказ іншим	
Не намагатися пояснювати те, чого самі не розумієте	
Не намагатися доводити більше, якщо можна обмежитися меншим	
Не припускатися суперечностей у своїх доводах	

2. Прочитайте та обґрунтуйте рекомендації щодо вдосконалення мови учасників судового процесу.

☐ У судовій промові, дискусії, переговорах важливо не тільки те, про що ви говорите. Насамперед це стосується точності, ясності, дохідливості мови. Рекомендую ряд правил, які допоможуть вам удосконалити свою мову:

1. Віддавайте перевагу коротким реченням. Дотримуйтесь правила, що кожна нова думка вимагає нового речення.

2. Придумайте для вашої промови чи виступу на обговоренні заголовок або тезу, які б передавали те, що ви збираєтесь сказати. Не слід цей заголовок проголошувати, але він буде ніби спрямовувати ваш виступ. Все, що ви говорите, має бути зорієнтоване на цей заголовок.

3. Надавайте перевагу простим словам, не збіднюючи при цьому свою мову. “Я йду...” звучить краще, ніж “я відправляюся...”, але якщо будь-яка дія виражається дієсловом “робити”, це звучить убого.

4. Використовуйте більше дієслів і менше прикметників. Їх потрібно вживати лише тоді, коли необхідно підкреслити якісь особливі властивості. Як “прикраси” вони обтяжують промову.

5. Не успадковуйте чужого стилю.

6. Починайте зі “створення світу”. Будьте обережними при відхиленнях від головної теми і при викладі деталей, якщо це може зашкодити основній думці вашого виступу.

7. Довгі висловлювання малопереконливі. Прагніть до стислості.

8. Перш ніж взяти слово, проголосити промову, підготуйте її. Подумайте про структуру виступу, розбийте його на частини. Зробіть вступ, але не довгий. Продумайте зміст промови, підготуйте тези й доводи (не обов’язково на папері). Не забудьте про кінцівку виступу. Пам’ятайте, що “кінець – справі вінець”, а остання фраза запам’ятовується особливо надовго.

9. Проголошуйте промову в помірному темпі.

10. Говоріть голосно, але не переходьте на крик.

11. Паузами чітко відокремлюйте речення і ще більшими паузами – абзаци.

12. Не стійте нерухомо, допомагайте собі жестами.

13. Те ж саме стосується живої міміки. Заклякле або скам’яніле обличчя ритор не викликає довіри й залишає враження напруженості.

14. Моделюйте голос, надавайте йому похваллення, бадьорості, збудження, аби ваша промова не звучала монотонно.

15. Тренуйте дихання – важливу основу ораторського мистецтва. Пам’ятайте, що ритор, який хапає ротом повітря, має комічний вигляд.

16. Зовнішній вигляд передбачає: акуратність, відмову від яскравих речей (блискучих гудзиків, яскравих прикрас, авторучок, які стирчать із нагрудних кишень), і, нарешті, манеру триматися. При цьому немає необхідності дотримуватися певної форми одягу. Це не стосується судді, прокурора, адвоката, у яких форма одягу встановлена і передбачена процедурою (за Р.Цільке).

3. *Прокоментуйте в контексті судового спору вислів Б.Шоу: “Люди тільки тоді повідомляють нам цікаві відомості, коли ми їм суперечимо”.*

4. *Обґрунтуйте твердження, що здатність правильно формулювати запитання й уміло відповідати на них багато в чому визначає ефективність публічного спору взагалі і судового зокрема. Наведіть приклади з юридичної практики.*

5. Проілюструйте яскравими й переконливими аргументами думку Ф.Брокгауза про моральний обов'язок судового оратора під час дебатів: "Гідність судового змагання вимагає також, щоб супротивник не використовував незручність опонента на шкоду істині".

6. Прокоментуйте судову суперечку, свідком якої ви були, і зазначте її особливості.

7. Поясніть, що конкретно означає наведена напутня порада П.Пороховщикова (Сергеїча) судовим ораторам: "Дотримуйтесь поваги до гідності осіб, що виступають у судовому процесі!".

8. Обґрунтуйте роль і сутність такої етикетної вимоги, як внутрішня дисциплінованість судового оратора у виборі мовних засобів. Наведіть переконливі і яскраві приклади.

9. З'ясуйте, про що свідчать випадки звернення на **ти** в судовому процесі, неточне наведення прізвищ потерпілих, підсудних, свідків і що це спричиняє. **Р**

10. Перекладіть українською мовою наведений вислів А.Коні й висловіть власну точку зору.

Суд, в известном отношении, есть школа для народа, из которой, помимо уважения к закону, должны выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству.

11. Ознайомтеся з думкою А.Коні, наведеною мовою оригіналу з його праці "Нравственные начала в уголовном процессе". Перекладіть українською мовою та прокоментуйте її.

...если иной, давно уже зрелый судебный деятель, в минуту колебания перед тем, какого образа действий надо держаться в том или другом вопросе, вспомнит нравственные указания, слышанные им с кафедры, и, устыдясь ржавчины незаметно подкравшейся рутины, воспрянет духом – преподавание судебной этики найдет себе житейское оправдание.

12. Наведіть тлумачення термінів етика, етикет полеміста.

13. Поясніть у контексті етикету полеміста відоме висловлювання Сократа, що було його кредо: "Я знаю, що я нічого не знаю".

14. Висловіть своє ставлення до національної культурної традиції англійців, яка спирається на твердження, що оскільки будь-яка істина має кілька сторін, то щодо неї може бути багато різних суджень.

15. Аргументуйте твердження, наведене мовою оригіналу з книги “Спор. О теории и практике спора”, і сформулюйте рекомендації до учасників полеміки.

Обычно люди... склонны считать человека, который держится других убеждений, или идиотом, или мерзавцем и во всяком случае настоящим “врагом”... Опровергать можно самым решительным образом, но не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством; особенно – не глумясь над ними перед сочувствующей нам толпой. Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к чужой личности, но и признак широкого и развитого ума (С.Поварнин).

16. Наведіть і прокоментуйте приклади широко відомих публічних спорів, які мали велике значення для розвитку не тільки вітчизняної, але й світової культури.

17. Пригадайте суть полеміки між західниками (В.Бєлінський, О.Герцен, М.Огарьов, Т.Грановський, І.Тургєнєв) та слов'янофілами (брати Аксакови, В.Єлагін, В.Черкаський) – двома різними напрямками в російській суспільній і літературній думці 40-60-х років ХІХ ст. Схарактеризуйте поведінку опонентів під час полеміки, яку відбив О.Герцен у своєму романі “Былое и думы”.

18. Ознайомтеся з наведеним мовою оригіналу фрагментом статті “Старый спор и новые спорщики”. З'ясуйте, на яку сторону полемічних зіткнень між західниками та слов'янофілами звертає увагу сучасний дослідник.

☞ Где сейчас благородство мысли, отличавшее обе стороны: Чаадаева – и Тютчева, Хомякова – и Герцена? Там была стройность, была гармония, “музыкальная” “архитектурная” гармония. Да, они спорили, спорили непримиримо, но их спор протекал на основе некоторого взаимопонимания и потому был для культуры плодотворным. Нельзя вообразать, будто славянофилы не знали и не любили Запада или будто в мысли Чаадаева и Герцена отсутствовала Россия... Как они говорили друг о друге! Серьезности спора это никоим образом не отменяло, но придавало ему качество благородства, одухотворяло его, задавало масштаб, всегда пропорциональный мере взаимного уважения оппонентов (С.Аверинцев).

19. Аргументуйте твердження, що багатоманітність поглядів, позицій, що відбивають різні інтереси, плюралізм думок є обов'язковими передумовами демократичного розв'язання проблем у полеміці.

20. Обґрунтуйте, наводячи переконливі приклади, вислів відомого російського письменника Д.Граніна: "...не можна опонувати, затуляючи рота ораторові".

21. Відомо, що приводом для унікальної в історії культури наукової дискусії знаменитих фізиків Бора і Ейнштейна стала поява квантової механіки та пов'язаний із цим переворот у поглядах на оточуючий світ. Науковий спір відбувався або в академічних формах, або набував драматичного і навіть гумористичного характеру. Вчені полемізували на відстані і при зустрічах, усно й письмово. І в цій дискусії не було переможців: кожен залишався на своїй позиції, але, збагатившись теоретично, кожен уточнював свою позицію, скориговував власні формулювання і таким чином визначався розвиток фізики на подальші десятиліття. У відповідності до традицій публічний диспут мав і свого секунданта – видатного голландського фізика Пауля Еренфеста, який допомагав організовувати зустрічі між ученими, листувався з ними, стимулював їх до активної діяльності, що зіграло велику роль у формуванні взаєностосунків між Бором і Ейнштейном.

Прочитайте наведений мовою оригіналу фрагмент з листа Еренфеста до обох дискутантів, датованого 12 вересня 1931 р., та прокоментуйте його.

☐...Мне особенно приятно видеть, что Бор может совершенно отчетливо убедиться, в какой степени, ты, Эйнштейн, знаешь и понимаешь его идеи и стремления и, вместе с тем, считаешь правильными его дальнейшие исследования... Я очень хорошо знаю, Эйнштейн, что такого рода пропаганда не оставляет никаких следов в твоей душе и что ты в еще меньшей степени нуждаешься в побуждении для подобной дискуссии. Для меня же исключительно важно иметь возможность точно установить те пределы, в которых вы оба вынуждены думать согласно и начиная с какого момента ваши точки зрения расходятся и приводят вас на разные пути.

Я обещаю ни в коем случае не мешать вам, но надеюсь, что, может быть, при случае смогу и немного помочь. Ведь я же довольно хорошо знаком со специфической для каждого из вас манерой излагать свои мысли и, в частности, с ужасающими облаками боровской вежливости, являющимися таким

колоссальним препятствием для общения, если их не рассеивать время от времени! (В.Френкель)

22. Які етичні риси полеміста ілюструють наведені фрагменти з листів Бора й Ейнштейна?

Ейнштейн Бору у листі: “Дорогий, якщо не сказати любий Бор!”


Бор – Ейнштейну в розмові: “Ейнштейн був не тільки генієм, але він був ще й прекрасною, дуже доброзичливою людиною. Його усмішка й досі стоїть переді мною”.

23. Ознайомтеся з враженням Б.Болотовського від дискусії Бора й Ейнштейна. Назвіть достоїнства видатних учених, які вони виявили в науковій дискусії.

Не знаєш, что больше заслуживает восхищения – примеры Эйнштейна, затрагивающие наиболее существенные отличия квантовых закономерностей от классических, или ответы Бора, представляющие собой уникальный сплав непредвзятости, диалектики, физической интуиции и физического знания. Это не спор двух противников, а скорее дуэт двух великих мастеров, доставляющий наслаждение всем зрителям и слушателям и, без сомнения, самым великим мастерам.

24. Прочитайте наведені в перекладі фрагменти з роману французького письменника-гуманіста Ф.Рабле “Гаргантюа й Пантагрюель”, у яких описується позов між двома вельможами: позивачем Лижизадам і відповідачем Пийвином. Як зазначає автор, справа була темною і, з юридичної точки зору, настільки складною, що парламентський суд так само вільно в ній розумівся, як і в давньовірхньонімецькій мові. Сорок шість тижнів засідали вчені мужі, але так і не змогли визначити статтю цієї справи. І тоді запросили на допомогу людину – магістра Пантагрюеля, який був визнаний після участі в публічних спорах найрозумнішою людиною. Він висунув умову – спалити всі папери з цієї справи (а їх був цілий віз!) і заслухати обох вельмож.

З’ясуйте доводи сперечальників та проаналізуйте їх промови щодо сутності непорозуміння, які автор подав як блискучі пародії на схоластичні середньовічні спори.

 **Лижизад.** Милостивый государь! Что одна из моих служанок отправилась на рынок продавать яйца – это сущая правда... Так вот, она должна была пройти расстояние между тропиками до зенита в шесть серебряных монет и несколько медяков, поелику Рифейские горы обнаружили в текущем году

полнейшее бесплодие и не дали ни одного фальшивого камня по причине возмущения балагуров из-за распри между ахинейцами и мукомолами по поводу бунта швейцарцев, тьма-тьмущая которых собралась встречать Новый год, с тем чтобы после встречи, днем, накормить быков супом, ключи же от кладовых отдать девкам-судомойкам, – пусть, мол, те засыпят собакам овса.

... На основании всего мною изложенного, милостивый государь, я настаиваю на том, чтобы ваше превосходительство высказало по этому поводу, как полагается, свое мнение с оплатой судебных издержек и возмещением проторей и убытков.

Пейвино. Милостивый государь и милостивые государи! Если бы неправду можно было так же легко различить и вынести о ней суждение категорическое, как легко заметить в молоке мух, то мир – четыре быка! – не был бы до такой степени изъеден крысами, как в наше время, и всякий приложил бы свое коварнейшим образом обглоданное ухо к земле, ибо хотя все, что противная сторона говорит по поводу формы и содержания *factum*'а, имеет оперение правды, со всем тем, милостивые государи, под горшком с розами таятся хитрость, плутовство, подвохи.

Должен ли я терпеть, чтобы в то время, когда я ем себе суп по номинальной цене, не замышляя и не говоря ничего худого, в мой дом являлись морочить и забивать мне голову всякими соблазнительными танцами-плясами....

На этом я заканчиваю и прошу, как и противная сторона, оплатить мне судебные издержки и возместить протори и убытки.

Пантагрюель. Имея в виду, приняв в соображение и всесторонне рассмотрев тяжбу между сеньорами Лижизад и Пейвино, суд постановляет:

Учитывая мелкую дрожь летучей мыши, храбро отклонившейся от летнего солнцестояния, дабы поухаживать за небылицами, коим с помощью пешки удалось сделать шах и мат благодаря злым обидам светобоящихся ночных птиц, обитающих в римском климате с распятым на коне, самостоятельно натягивая арбалет, истец имел полное право приконопатить галион, который надувала служанка, – одна нога здесь, другая там, – выдавая ему, отличающемуся совестью неподкупною, в виде возмещения столько же чечевичных семечек, сколько шерстинок у восемнадцати коров, и такое же точно количество – мастерству хитрого плетенья.

...Будьте же снова друзьями, без оплаты издержек, и на этом судебное заседание закрывается. ♪

25. Поясніть, яких правил і з яких причин не дотримуються полемісти, якщо повністю забувають первісний предмет суперечки, випускають з уваги (іноді свідомо) головні положення, які спричинили суперечку, нечітко визначають власну позицію.

26. Прокоментуйте та проілюструйте прислів'я в контексті правил ведення полеміки.

- Побоюйся не гідри з сімома головами, а людини з двома язиками.
- Нечесним є хвалити і ганьбити одну й ту саму річ.

27. Прочитайте наведений мовою оригіналу фрагмент фейлетону, в якому дотепно висміяно певний тип полеміста. Схарактеризуйте вади полемістів такого типу і сформулюйте, аргументуючи, відповідні рекомендації.

– Лично я, товарищи, – заявил оратор в начале речи, – по затронутому вопросу имею свое, самостоятельное мнение. Нужны ли нам дополнительные ассигнования на строительство? Ответ может быть только один: безусловно, нужны...

Но, заметив недовольство начальника слева, оратор продолжал:

– Ассигнования, безусловно, нужны! Так сказал бы легкомысленный человек, верхогляд, работник, не умеющий беречь государственные средства..., но я на этот счет придерживаюсь противоположной точки зрения...

Но, увидев в это время недовольство более высокого начальника справа, оратор говорил уже так:

– Я придерживаюсь другой точки зрения, товарищи, я не назову верхоглядом человека, который скажет, что ассигнования нужны. Только люди, лишённые размаха и перспективы, могут так говорить. Надо быть принципиальным! И лично я, высказывая лично свое мнение, утверждаю – ассигнования нужны! Я кончил, товарищи! (з журн. "Крокодил"). ♪

28. Поясніть, чому марно вести полеміку, дискусії без визначення опонентами поняттєвого змісту використовуваних ними термінів. ♪

29. Ознайомтеся з наведеним мовою перекладу фрагментом із книги М.Монтеня "Опыты". Зазначте, характеризуючи, різновиди поведінки учасників спору.

📖 Один из спорщиков устремляется на запад, другой – на восток, оба они теряют из виду самое главное, плутая в дебрях

несущественных частностей. После часа бурного обсуждения они уже сами не знают, чего ищут: один погрузился на дно, другой слишком высоко залез, третий метнулся в сторону. Тот цепляется за одно какое-нибудь слово или сравнение; этот настолько увлекся своей собственной речью, что не слышит собеседника и отдается лишь своему ходу мыслей, не обращая внимания на ваш. А третий, сознавая свою слабость, всего боится, все отвергает, с самого начала путает слова и мысли или же в разгаре спора вдруг раздраженно умолкает, напуская на себя горделивое презрение от досады на свое невежество либо из глупой ложной скромности уклоняясь от возражений. Одному важно только наносить удары и все равно, что при этом он открывает свои слабые места. Другой считает каждое свое слово, и они заменяют ему доводы. Один действует только силой своего голоса и легких. Другой делает выводы, противоречащие его же собственным положениям. Этот забивает вам уши пустословием всяческих предисловий и отступлений в сторону. Тот вооружен лишь бранными словами и ищет любого пустякового предлога, чтобы рассориться и тем самым уклониться от собеседования с человеком, с которым он не может тягаться умом. И наконец, еще один меньше всего озабочен разумностью доводов, зато он забивает вас в угол диалектикой своих силлогизмов и донимает формулами своего ораторского искусства.

30. Проаналізуйте власну поведінку і поведінку своїх однокурсників під час диспуту, полеміки, дискусії та сформулюйте (у разі потреби) актуальні для них рекомендації.

31. Прокоментуйте твердження Гельвеція, що “всі люди визначають істину геометричних аксіом тільки тому, що це не зачіпляє їх інтересів; якщо ж їх інтереси було б зачіплено цими аксіомами, тоді найбільш явно доведені положення почали б видаватися для них спірними”.

32. Поясніть, у чому полягає сила полеміста, якщо він дотримується етикету. Проілюструйте прикладами свою думку. ♣

33. Прокоментуйте, добираючи яскраві приклади, аргументи й порівняння, твердження, наведене з дореволюційної книги про ораторське мистецтво. Сформулюйте відповідне правило етикету для полеміста.

Як у фехтувальному мистецтві, на турнірах, у боротьбі допускаються тільки рівносильні супротивники, так і в словесному спорі освічений не повинен сперечатися з неуком. ♣

34. Приєднайтеся до думки, що добре, коли в суперечці беруть участь люди, присутність яких може стримувати занадто гарячих, а часом і недоброчинних сперечальників.

35. Проаналізуйте свою поведінку як полеміста у контексті особистісних рис (темперамент, характер, звички тощо) та сформулюйте собі поради на засадах етичних вимог.

36. Пригадайте, як поводять себе в полеміці знайомі вам літературні герої, та з'ясуйте, від чого це залежить і який тип поведінки є найдоцільнішим.

• Пигасов у спорі спочатку глузував зі супротивника, потім ставав брутальним, нарешті ображався і замовкав (*І.Тургенєв*).

• Грушницький не відповідав на заперечення, не слухав співрозмовника. Але як тільки той замовкав, він розпочинав довгу тираду, яка, мабуть, мала певний зв'язок із тим, що казав співрозмовник, однак насправді була продовженням його, Грушницького, власної промови (*М.Лермонтов*).

• Чичиков, якщо й сперечався, то якось надзвичайно вправно, так, що всі бачили, що хоча він сперечався, то дуже приємно сперечався. І щоб ще сильніше переконати своїх супротивників, він кожного разу підносив їм усім свою срібну з фініфтю тютюнницю, в якій лежали дві фіалки, покладені туди для аромату (*М.Гоголь*).

• Смирнов відкидав у розмові голову назад, від чого волосся розліталось у сторони, і тикав різко й прямо перед собою витягнутою рукою. Весь час у нього вилітали слова типу пусте, дурниця, нісенітниця (*О.Купрін*).

37. Підтримайте думку, що вміння зберігати спокій, бути стриманим – це важлива риса полеміста.

38. Складіть текст своєї промови “Як переконати?” за запропонованим тезовим планом. Проілюструйте яскравими прикладами кожен пункт плану.

1. Справити приємне враження на слухачів своїм зовнішнім виглядом, поведінкою, манерами, встановити з ними контакт.

2. Бути натхненним.

3. Знайти необхідні аргументи, правильно їх упорядкувати і точно сформулювати.

4. Спрогнозувати можливі контраргументи.

5. Обрати форму дискусії, а не лекції.

6. Уточнити зміст невідомих слів, усіх термінів, абстрактних понять.

7. Якнайшвидше визначити головні проблеми і зосередити зусилля на їх розв'язанні.

8. Вилучити питання, що не мають істотного значення для доведення цієї тези.

9. Поступитися опонентіві всім, чим можна поступитися, і не стверджувати нічого, що неспроможні довести.

10. Нікому не зашкодити своїм словом.

39. *Перекладіть українською мовою афоризми Бальтасара Грасіана. Сформулюйте, аргументуючи, свою точку зору і подайте її у формі уявної полеміки, дискусії з автором.*

• Общайся с людьми порядочными. Их порядочность – верная порука в делах, ибо они поступают, как велит их натура. Лучше с порядочными сражаться, чем подлых побеждать. С подлостью не договориться, она не признает правил, оттого-то меж подлецами нет истинной дружбы. От человека без чести беги без оглядки: кто чести не чтит, не чтит и никакой добродетели.

• Заслужи репутацию человека учтвого. Ее одной достаточно, чтобы привлечь сердца. Стоит учтивость немного, а ценится высоко: уважительного уважают. Преимущество любезности и чести – они остаются при том, кто расточает первую и оказывает вторую.

• Никогда не говори о себе. Придется либо себя хвалить, а это – тщеславие, либо ругать, а это – малодушие. О себе говорить – только слушающим докучать. Избегай этого в дружеском кругу, но особенно там, где приходится говорить перед многими и где подобная слабость сделает тебя посмешищем. Неблагодарно говорить и о присутствующих: тебе грозит опасность наскочить на один из двух рифов – либо месть, либо оскорбление.

• Избегай панибратства. Не держись ни с кем накоротке: с вышестоящими это опасно, с нижестоящими – неприлично.

• Владей искусством беседы, ибо в беседе сказывается личность. Когда пишешь письмо, есть время на размышление, беседа же требует мгновенного ума! Недаром мудрец сказал: “Говори, коль хочешь, чтобы я тебя узнал”. Чтобы в беседе быть приятным, принаравливайся к характеру и уму собеседника. Будь осторожным в беседе: с соперником – из опаски, с прочими – из приличия. Выпустить слово легко, да поймать трудно. Разговаривая о пустяках, прощупывай почву для дел поважней. Помни: кто в беседе легко отказывается, того легко убедить – и победить. Благоразумие в беседе важнее, чем красноречие.

40. З'ясуйте, про яке вміння у спілкуванні свідчить наведена інформація, і трансформуйте її у лаконічні правила етичного спілкування.


- Висування максимально розумних та найменш екстравагантних гіпотез про те, що вам доведеться почути.
- Уважне зосередження не на своїх власних думках, а на позиції співрозмовника.
- Стриманість у сприйнятті точки зору співрозмовника і вчасна, доречна, вправна реакція на неї.
- Намагання максимально точно й адекватно зрозуміти співрозмовника.
- Критичне ставлення до свого рівня мовної компетентності і поблажливе ставлення до відхилень від мовних норм у промові співрозмовника.

41. Аргументуйте (контраргументуйте), дотримуючись етикету полеміста, наведене мовою оригіналу твердження.

Умеет говорить тот человек, кто может высказать свои мысли с полной ясностью, выбрать те аргументы, которые особенно подходят в данном месте или для данного лица, придать им тот эмоциональный характер, который был бы в данном случае убедителен и уместен (*А.Луначарский*).

4.5. Ознаки ораторського таланту і риси індивідуальності у полемічному мистецтві

1. Ознайомтеся зі спогадами В.Вересаєва про особливості ораторського таланту, який виявляв у судових дебатах Федір Плевако, та схарактеризуйте їх.

 Старенька вкрала бляшаний чайник, вартістю дешевше п'ятдесяти копійок. Вона ... підлягала суду присяжних. За нарядом, або так, з примхи, захисником старенької виступав Плевако.

Прокурор вирішив завчасно паралізувати вплив захисної промови Плевако й сам висловив усе, що можна було сказати на захист старенької: бідна старенька, тяжкі злидні, крадіжка незначна, підсудна викликає не обурення, а лише жаль. Але – власність є священною, весь наш громадський благоустрій тримається на власності, якщо ми дозволимо людям хитати її, тоді країна загине.

Устав Плевако:

– Багато лиха, багато випробувань довелося вистраждати Росії за її більш як тисячолітнє існування. Печеніги мордували її,

половці, татари, поляки. Дванадцять мов звалилися на неї, захопили Москву. Усе витерпіла, все подолала Росія, лише міцніла й зростала від випробувань. Але тепер, тепер... Старенька вкрала старий чайник ціною у тридцять копійок. Цього Росія вже, звичайно, не витримає, від цього вона загине безповоротно.

Виправдали. ♪

2. Прочитайте наведений в оригіналі фрагмент з оповідання С.Званцева “Дело Вальяно” та з’ясуйте сутність застосованого адвокатом полемічного прийому, завдяки якому Вальяно виправдали і процес було виграно.

☐ Бледное лицо прокурора залилось краской. Он вскочил и почти закричал дрожащим голосом:

– Вальяно – контрабандист! Если бы он им не был, он не мог бы заплатить своему защитнику миллион рублей за защиту!

В зале ахнули. Миллион рублей?! Неслыханная цифра!

Реплика прокурора тотчас обернулась против него.

– Да, я получил миллион, – спокойно ответил защитник. – Значит, так дорого ценятся мои слова! А теперь посчитаем, сколько же стоят слова прокурора...

– В год прокурор получает три тысячи 600 рублей, – высчитывал вслух “добродушный” адвокат, – в месяц – триста, стало быть, в день, в том числе и сегодняшний день, – рублей десять. Произносил прокурор свою речь сегодня три часа, сказал за свои десять рублей 45 тысяч слов. Сколько же стоит слово прокурора?

Вытянувшись, Пассовер крикнул:

– Грош цена слову прокурора! ♪

3. Прочитайте наведений мовою оригіналу фрагмент з оповідання А.Чехова “Случай из судебной практики” та з’ясуйте, який сильний вплив іноді справляє на присутніх і до якого результату може привести майстерне використання такого полемічного прийому, як “апеляція до публіки”.

☐ — Мы – люди, господа присяжные заседатели, будем же и судить по-человечески! – сказал между прочим защитник. – Прежде чем предстать перед вами, этот человек выстрадал шестимесячное предварительное заключение. В продолжение шести месяцев жена лишена была горячо любимого супруга, глаза детей не высохали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому что они

глубоко несчастны... Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручки, прося вас возратить им их отца!..

И... пошли плясать нервы Н...ской публики! Послышались всхлипывания, кого-то уже вынесли из зала. А защитник продолжал говорить:

— Знать его душу – значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил человека. Я понял человека... Каждое движение его души говорит за то, что в своем клиенте я имею честь видеть идеального человека...

Теперь уже все члены суда полезли в карман за платками. И даже “прокурор, этот камень, этот лед, бесчувственнейший из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал глядеть под стол... Слезы засверкали сквозь его очки”.

А защитник все продолжал дрожащим голосом:

— Взгляните на его глаза! ...Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно глядеть на преступление? О, нет! Они, эти глаза, плачут! Под этими калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьется далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзните сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался...

— Виноват! – заговорил он...

Подсудимый во всем сознался. Его осудили.

4. Ознайомтеся з наведеними фрагментами діалогу між Сократом і Меноном, що ілюструють іронію Сократа як яскраву індивідуальну рису його ораторського таланту під час полеміки. З'ясуйте, що є метою іронії Сократа як особливого полемічного прийому.

Менон. Я, Сократ, еще до встречи с тобой слышал, будто ты только то и делаешь, что сам путаешься и людей путаешь. И сейчас, по-моему, ты меня заколдовал и зачаровал и до того заговорил, что в голове у меня полная путаница. И еще, по-моему, если можно пошутить, то ты очень похож и видом, и всем на плоского ската: он ведь всякого, кто к нему приблизится и прикоснется, приводит в оцепенение, а ты сейчас, мне кажется, сделал со мной то же самое – я оцепенел. У меня в самом деле и душа оцепенела, и язык отнялся: не знаю, как тебе и отвечать. Ведь я тысячу раз говорил о добродетели на все лады разным людям, и очень хорошо, как мне казалось, а сейчас я даже не могу сказать, что она вообще такое.

Сократ. А о себе скажу: если этот самый скат, приводя в оцепенение других, и сам пребывает в оцепенении, то я на него похож, а если нет, то не похож. Ведь не то что я, путая других, сам ясно во всем разбираюсь, – нет: я и сам путаюсь, и других запутываю. Так и сейчас – о том, что такое добродетель, я ничего не знаю, а ты, может быть, и знал раньше, до встречи со мной, зато теперь стал очень похож на невежду в этом деле. И все-таки я хочу вместе с тобой поразмыслить и поискать, что она такое (*Платон*). ¶

5. Прочитайте наведений фрагмент із щоденника М.Панича. Схарактеризуйте індивідуальність ораторської манери А.Луначарського та психологічну сутність аргументу, яким він скористався.

☐ Вспоминаю, как в давние, хотя и не столь уж давние, годы перед молодыми ленинградскими литераторами выступал Анатолий Васильевич Луначарский, и какой-то молодой прозаик бросил ему упрек, что он уводит от главного, от современного. Уводит Луначарский своими разговорами на вечные темы, о любви, к примеру. Уводит от того, что составляет сущность и величие нашего времени. Любовь?

– А что такое любовь? – раздраженно, с запалом спросил молодой прозаик у Анатолия Васильевича.

– Вот как это получается удивительно, – сказал в своем заключительном слове народный комиссар Луначарский, – я, к примеру, все уговариваю сына, что я достаточно любил в своей жизни, так что он мог заняться чем-нибудь другим, более современным. А он, видите ли, хочет сам любить, ему, видите ли, недостаточно моего опыта любви и опыта всех старших поколений человечества...

Что ж, пришлось молодому писателю согласиться, что у вечного нет спора с современностью. Вечное – оно и современное (*М.Панич*).

6. Перекладіть українською мовою наведений вислів. Прокоментуйте цей вислів, наводячи власну точку зору, і спрогнозуйте модель можливої полеміки, дискусії.

Коммуникация – это то, что пронизывает все сферы жизнедеятельности человека (образование, политика, бизнес и пр.), а точнее, без чего они не существуют (*М.Барго*).

7. Обґрунтуйте свою думку щодо твердження Оскара Уайльда: "Душа народжується старою, але з роками стає все молодшою. У цьому комедія життя. Тіло ж народжується молодим, а потім стає старим. У

цьому трагедія життя". Доберіть приклади та підготуйте промову для участі в полеміці на підтримку (або спростування) думки О.Уайльда. Зазначте, які риси промови виявлять вашу індивідуальність.

8. З'ясуйте, як спрацьовує під час полеміки твердження Ф.Ларошфуко: "Завжди можна вибачити людині її гріхи, якщо вона має сміливість їх визнати".

9. Назвіть ознаки ораторського таланту в полемічному мистецтві.

10. Обґрунтуйте, від чого залежить культура спору і яким чином можна досягти полемічної майстерності.

11. Ознайомтеся з інформацією про те, як проходили "диспутації про що завгодно" в середньовічних університетах. З'ясуйте роль, функції і значення цих диспутацій у формуванні та вдосконаленні полемічної майстерності.

☐ Вот как проходили эти диспутации. Из магистров факультета искусств выбирался один, который, как умеющий диспутировать о чем угодно, брал на себя нелегкий труд вести столь продолжительные прения. Его называли *кводлибетарием*, то есть, если можно так выразиться, чего-угодником. Действие происходило в самом большом зале, переполненном публикой. В строгом порядке рангов свои места занимали ректор, декан, которые были обязаны вести наблюдения за ходом диспута, магистры, которым предстояло оппонировать, доктора факультетов, бакалавры искусств и массы школяров. Вот *педели* (так называли в университетах надзирателей, следивших за поведением студентов), стоящие с серебряными "скипетрами", призывают к спокойствию, и виновник торжества, кводлибетарий, выходит на кафедру, произносит речь, в которой приветствует собрание и призывает противников начать свои нападения.

Кводлибетарий должен был возражать каждому своему оппоненту, поэтому нередко ему приходилось защищать прямо противоположные мнения. Например, если первый оппонент утверждал, что люди суть животные, он опровергал это, а если другой оппонент выдвигал тезис "люди не суть животные", чего-угодник опровергал и это, тем самым показывал свою ловкость в диспутировании. Чтобы избежать скучного однообразия и удержать школяров в собрании до конца диспута, оппоненты должны были предлагать для обсуждения все новые и новые темы. После

разрешения всех поставленных магистрами вопросов, бакалавры и школяры могли ставить вопросы шуточного и юмористического характера. Нужно было и магистров “заохочивать” к участию в таких диспутах, и поощрять тех, кто выполнял очень тяжелую роль чего-угодника. Чтобы не было недостатка в желающих взять на себя это бремя, предпринимались различные меры: устанавливалась очередь, производились выборы, выбранному в качестве поощрения от факультета выдавались новые сапоги, перчатки и берет. Все эти вещи в первый же день диспутации педель возлагал на кафедру, с которой выступал чего-угодник. Позднее “натура” была заменена денежным вознаграждением.

Целью подобных диспутиаций, конечно, не было постижение истины, желание получить новые знания, решить спорные вопросы. Поэтому постепенно в таком виде диспуты изжили себя. Но сам факт их проведения представляет интерес (М.Введенская, Л.Павлова).

12. Сформулюйте закон тотожності полемічних розмірковувань, спираючись на українську приказку “Один про Хому, а інший про Ярему”. Наведіть ситуації, за яких використовують цю приказку, і з’ясуйте наслідки, до яких веде недотриманість у полеміці цього важливого закону. ¶

13. Прокоментуйте в контексті ознак ораторського таланту полеміста закон протиріччя, вперше сформульований Арістотелем як основний принцип мислення і возведений у закон логіки: “Дві протилежні думки про один і той же предмет, узятий в один і той же час та в одному й тому ж відношенні, не можуть бути одночасно істинними”. Проілюструйте прикладами твердження, що логічне протиріччя є недопустимим у науковому, політичному, судовому спорі.

14. Прокоментуйте в контексті ознак ораторського таланту полеміста та проілюструйте яскравими прикладами сформульований ще Арістотелем закон виключеного третього: “З двох висловлювань, що протирічать в один і той же час та в одному й тому ж відношенні, одне є обов’язково істинним”.

9.5.15. Прокоментуйте в контексті ознак ораторського таланту полеміста та проілюструйте яскравими прикладами сформульований німецьким мислителем Г.Лейбніцем закон достатньої підстави: “Усяка правильна думка має бути обґрунтована іншими думками, істинність яких уже доведено”. З’ясуйте, чому обґрунтованість висловлювань є найважливішою вимогою до полемістів.

16. Обґрунтуйте, чому вміння доводити свою точку зору є необхідною умовою культури спору, ораторського таланту полеміста.

17. Прочитайте текст, у якому наведено ілюстрацію використання прямого доведення, коли теза обґрунтовується аргументами без допомоги додаткових побудов. Наведіть приклади використання прямого доведення в обраній професії.

☞ Б.Н. Чичерин (1828-1904), профессор Московского университета, юрист, историк, философ и публицист, вспоминая о своих студенческих годах, отметил, что, когда он поступил в Московский университет, тот находился в самой цветущей поре своего существования: “Все окружающие его условия, и наверху и внизу, сложились в таком счастливом сочетании, как никогда в России не бывало прежде и как, может быть, никогда уже не будет впоследствии”. Развивая эту мысль, автор сформулировал тезис: “Отношения между профессорами и студентами были самые сердечные: с одной стороны, искренняя любовь и благоговейное уважение, с другой стороны, всегдашнее ласковое внимание и готовность прийти на помощь”, а затем привел ряд доводов, обосновывающих выдвинутое положение.

У преподавателей университета Грановского, Кавелина, Редкина в назначенные дни собиралось всегда множество студентов. Велись оживленные разговоры не только о научных предметах, но и о текущих вопросах дня, о явлениях литературы. Библиотеки профессоров всегда были открыты для студентов. Давая книги и рас-спрашивая о прочитанном, профессора побуждали молодых людей к чтению. Всякий молодой человек, подававший надежды, делался предметом особенного внимания и попечения. Немало было студентов, которые под руководством профессоров занимались серьезно и основательно. “Стремление к знанию, одушевление мыслью носились в воздухе, которым мы дышали. Самые порядки, господствовавшие в университете, были таковы, что нам жилось в нем хорошо и привольно. Это действительно была alma mater, о которой нельзя было вспомнить без теплой сердечной признательности”, – писал Чичерин. (М.Введенская, Л.Павлова).

18. Ознайомтеся з інформацією, що є ілюстрацією непрямого доведення, коли обґрунтовується істинність тези через спростування антитези. Наведіть приклади використання непрямого доведення в обраній професії.

Примером косвенного доказательства может служить следующее рассуждение. Слово *борьба* по происхождению

является общеславянским (тезис). Предположим, что это не соответствует истине. Слово *борьба* не является общеславянским (антитезис). Если бы это было так, оно не употреблялось бы во всех славянских языках. По данным же этимологических словарей, слово *борьба* зафиксировано во многих славянских языках: украинская *боротьба*, белорусское *барацьба*, словацкое *borba*, болгарское *борба*, сербохорватское *борба*, словенское *byrba*, *byrka*. Существительное *борь* отмечается еще в памятниках XI-XII веков. Таким образом, предположение, что слово *борьба* не общеславянское, ошибочно. Правильным надо считать выдвинутый тезис (М.Введенская, Л.Павлова).

19. З'ясуйте, завдяки яким прийомам університетський товариш В.Вересаєва забезпечував собі перемогу в полеміці як опонент та чи можна назвати ці прийоми ознакою ораторського таланту полеміста.

...Печерников ловко переиначивал мои слова, чуть-чуть сдвигал мои возражения в другую плоскость и победительно опровергал их, а я не умел уследить, где он мои мысли передвинул. Сплошная была софистика, а я был против нее бессилен...

Только долгим трудом и привычкою дается умение незаметно для противника непрерывно выпрямлять линию спора, не давая ей выхляться и отклоняться в стороны, приходиться к решению вопроса, намеченного вначале.

20. Прочитайте наведені мовою перекладу уривки з твору Е.Роттердамського, в яких описується суперечка між абатом та освіченою дамою. З'ясуйте, який прийом увесь час застосовує абат і з якою метою.

Антроний. Что ты называешь мудростью?

Магдалия. Это когда ты понимаешь, что счастье человеку приносят только духовные блага, а богатства, почести, знатность не делают его ни счастливее, ни лучше.

Антроний. Бог с нею, с этакой мудростью.

Магдалия. А что, если мне приятнее читать хорошего писателя, чем тебе охотиться, пить или играть в кости? Ты не согласишься, что я живу приятно?

Антроний. Я бы так не жил.

Магдалия. Я не про то спрашиваю, что тебе приятнее всего, а что должно быть приятно.

* * *

Магдалия. А ты считаешь человеком того, кто не знает мудрости и знать не хочет?

Антроний. Для себя я достаточно мудр.

Магдалия. Для себя и свињи мудры.

Антроний. Да ты прямо софистка какая-то – до чего ловко споришь!

21. Проілюструйте прикладами, в тому числі з обраної професії, сутність основних помилок щодо добору аргументів у полеміці: “псевдопідстава”, “хибна думка (омана)”, “передбачення (угадкування) підстави”. З’ясуйте, які риси особистості виявляють полемісти, коли припускаються таких помилок, та що найчастіше є причиною останніх. ♪

22. ♪Виявіть, якої логічної помилки припускається медик у доведенні тези в поданому нижче уривку з п’єси французького драматурга Мольєра “Лікар мимоволі” та як подібні помилки впливають на хід полеміки.

“Сделайте одолжение, – ответил Сганарель. – Оттого, что она утратила дар речи”. “Хорошо, – возразил Жеронт, – но скажите мне, пожалуйста, причину, по которой она его утратила”. Медик ответил: “Величайшие ученые скажут вам то же самое: оттого, что у нее язык не ворочается”. ♪

23. Прочитайте опис наївної суперечки про самолюбство двох молодих людей із повісті Л.Толстого “Отроцтво”. Виявіть у розмірковуваннях Іртеньєва логічну помилку та зазначте, чи помітив її Нехлюдов. З’ясуйте, спираючись на наведену ілюстрацію цієї логічної помилки, чи завжди (особливо недосвідчений) полеміст легко виявляє такого типу помилки та до чого це призводить у полеміці.

📖 – Я думаю, что да, – сказал я, чувствуя, как голос мой дрожит и краска покрывает лицо при мысли, что пришло время доказать ему, что я умный, – я думаю, что всякий человек самолюбив, и все то, что ни делает человек, – все из самолюбия.

– Так что же, по-вашему, самолюбие? – сказал Нехлюдов, улыбаясь несколько презрительно, как мне показалось.

– Самолюбие, – сказал я, – есть убеждение в том, что я лучше и умнее всех людей.

– Да как же могут быть все в этом убеждены?

– Уж я не знаю, справедливо ли или нет, только никто, кроме меня, не признается; я убежден, что я умнее всех на свете, и уверен, что вы тоже уверены в этом.

– Нет, я про себя первого скажу, что я встречал людей, которых признавал умнее себя, – сказал Нехлюдов.

– Не может быть, – отвечал я с убеждением.

– Неужели вы в самом деле так думаете? – сказал Нехлюдов, пристально взглядываясь в меня.

– Серьезно, – отвечал я.

И тут мне вдруг пришла мысль, которую я тотчас же высказал.

– Я вам это докажу. Отчего мы самих себя любим больше других?.. Оттого, что мы считаем себя лучше других, более достойными любви. Ежели бы мы находили других лучше себя, то мы бы и любили их больше себя, а этого никогда не бывает. Ежели и бывает, то все-таки я прав, – прибавил я с невольной улыбкой самодовольствия.

Нехлюдов помолчал с минуту.

– Вот я никак не думал, чтобы вы были так умны! – сказал он мне с такой добродушной, милой улыбкой, что вдруг мне показалось, что я чрезвычайно счастлив.

24. Пояснить, що стає причиною ненавмисних і навмисних логічних помилок у полеміці та як вони впливають на пошуки істини, прийняття правильного рішення. ♪

25. Прочитайте фрагмент з роману-епопеї Л.Толстого “Війна і мир”, у якому описується спір між князем Болконським та його сином Андрієм. З’ясуйте, якою була мета цього спору, чи досяг її полеміст і чи завжди подібна мета досягається.

📖 Старый князь, казалось, был убежден не только в том, что все теперешние деятели были мальчишки, не смыслившие и азбуки военного и государственного дела, и что Бонапарте был ничтожный французишка, имевший успех только потому, что уже не было Потемкиных и Суворовых противопоставить ему; но он был убежден даже, что никаких политических затруднений не было в Европе, не было и войны, а была какая-то кукольная комедия, в которую играли нынешние люди, притворяясь, что делают дело.

...И князь начал разбирать все ошибки, которые, по его понятиям, делал Бонапарте во всех своих войнах и даже в государственных делах. Сын не возражал, но видно было, что какие бы доводы ему ни представляли, он так же мало способен был изменить свое мнение, как и старый князь. ♪

26. З’ясуйте, чи трапляються випадки, коли полеміст може довести певне положення, однак у його істинності не може переконати опонента і навпаки. Якщо так, то зазначте причини цих полемічних

ситуації та обґрунтуйте, чи є підстави говорити про ораторський талант у таких випадках.

27. Поясніть, чому найпереконливішими доводами в полеміці є цифри та приклади з життя.

28. Проілюструйте прикладами поняттєвий зміст термінів **факт** і **думка (погляд)** та наведіть їх дефініції. Обґрунтуйте, що саме й чому є надійнішим аргументом у полеміці: факт чи думка (погляд). Сформулюйте відповідну рекомендацію щодо ораторського таланту полеміста. ♪

29. Проілюструйте яскравими прикладами, насамперед з обраної професії, сильні доводи (якщо опонент вимушений погодитися із доводом без будь-яких уточнень) та слабкі доводи (якщо доказ легко заперечується опонентом і це важко спростувати).

30. Прокоментуйте наведене мовою оригіналу міркування С.Поварніна: **“Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставит его в затруднение. В споре для убеждения слушателей мы приспособливаем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателю”**. З'ясуйте, що, чому та як впливає на добір доводів.

31. Поясніть, чому і як саме на ораторський талант полеміста впливають його вміння викликати певні почуття в опонента та індивідуальні особливості опонента. Проілюструйте це твердження яскравими прикладами з поеми М.Гоголя “Мертві душі” (вправне переконання П.Чичиковим місцевих поміщиків продати йому мертві душі: добір різних доводів, наприклад, для Коробочки, Собакевича) з урахуванням психології співрозмовника.

32. Пригадайте, який прийом риторичного таланту дозволив Остапові Бендеру так вплинути на васюкінських шахістів, що вони з синівською любов'ю слухали його про перспективи розвитку Васюків. ♪

33. Обґрунтуйте, що дієвими засобами формування та вдосконалення полемічної майстерності є не тільки теоретичні знання,

але й активна участь у диспутах, дискусіях, полеміці, ділових та рольових іграх, практикумах, семінарах тощо.

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- сам собою конфлікт, як відображення думок, інтересів, бажань людей, не може бути поганим або хорошим;
- конфліктну ситуацію в спілкуванні можна і треба використати як джерело життєвого досвіду, самовиховання, самоосвіти, самовдосконалення;
- конфлікти конструктивного характеру є корисними, оскільки запобігають “застою” та “змертвінню” індивідуальної чи групової професійної діяльності;
- уникнути конфліктів неможливо, проте є різні ефективні стратегії зробити їх продуктивними;
- спір – явище складне, багатогранне, далеко не однозначне і має кілька різновидів за метою, сутністю, функціями;
- спори заради пошуку істини є найблагороднішими й найпрекраснішими;
- правила конструктивної суперечки – це чітке визначення її мети, предмету обговорення та своєї позиції; ясне і коректне формулювання тверджень та вироблення реального плану їх доведення; обов’язкове уточнення використовуваних термінів і понять; об’єктивне оцінювання супротивника, мотивів його поведінки та поважливе ставлення до його поглядів і переконань; стриманість і етичність поведінки у доведенні; доказовість кожного твердження і відсутність емоційних “аргументів”; урахування результатів і наслідків суперечки;
- суперечка складається з доводів і має принаймні три результати: а) партнер дещо зрозумів із того, що я говорив під час суперечки; б) я дещо зрозумів із того, що говорив супротивник; в) ми обидва (або кожний окремо) сформулювали нові проблеми, що впливають із нашої суперечки; якщо не досягнуто жодного з цих результатів, то суперечки не було – були лише дебати;
- доведення і переконання – це різні, хоча й взаємопов’язані процеси;

- доводити у спорі – це встановлювати істинність тези, а переконувати – це створювати уявлення впевненості, що істинність тези є доведеною, робити слухачів одностудцями, співучасниками своїх замислів і діянь;
- можна довести певне положення, але не переконати опонентів в його істинності і, навпаки, переконати, але не довести;
- найважливішою вимогою до полеміста є обґрунтованість висловлювань;
- є два види доведень: пряме й непряме (опосередковане); нерідко полемісти використовують одночасно пряме й непряме доведення, обґрунтовуючи істинність своєї тези і спростовуючи антитезу (ідею супротивника);
- реальне оцінювання опонента в суперечці передбачає як розуміння його тези, оцінювання його аргументації, так і з'ясування його ставлення до суперечки (чи шукає він істину та конструктивне рішення);
- характер полемічного спілкування з аудиторією має відповідати професії і посадовим функціям;
- правило будь-якого спору, в тому числі і в суді, – розташувати неправильні міркування опонента у вигляді кількох силогізмів; помилка тоді стає очевидною;
- промова адвоката має бути проявом справжнього гуманізму, поважливого ставлення до людини, прагнення бачити в кожній справі живу людину з її складними переживаннями;
- найдієвішим є полемічний прийом спростування псевдотези фактами;
- навіть найнапруженіша атмосфера судового засідання, яке відбувається в обстановці боротьби поглядів процесуальних супротивників, не дає права судовим ораторам некоректно відгукуватися один про одного або про потерпілого, підсудного, свідків;
- процесуальній ролі прокурора й адвоката в судовому процесі має відповідати їх мовленнєва поведінка, яка визначається офіційною обстановкою спілкування в судових дебатах, офіційним характером взаємостосунків тих, хто спілкується;

- етика мовленнєвої поведінки являє собою звід моделей коректної мовленнєвої поведінки;
- моральний обов'язок судового оратора - поводитися обережно і відповідально зі словом, що є одним із наймогутніших знарядь людини, та робити своє слово лише слугою глибокого переконання
- успіх спору, його конструктивний характер значною мірою залежить від складу полемістів, рівня їх загальної та професійної культури, ерудиції, компетентності, життєвого досвіду, знання полемічних прийомів та правил публічного спору;
- важлива риса полеміста – бути максимально стриманим і коректним;
- сила полеміста полягає в його компетентності, досконалому знанні предмета суперечки, впевненості у своїх твердженнях, умінні логічно розмірковувати, знанні та доречному використанні полемічних правил і прийомів, вихованості та мовній / мовленнєвій культурі;
- порушення правил ввічливості та мовних норм може викликати у громадян, які слухають судовий процес, негативну оцінку особистості оратора;
- мова судового оратора має бути суворо пристойною як заради витонченості її, так і через повагу до слухачів;
- у сфері суперечок заперечування є сильніше за твердження.

Чи відомо Вам, що...

- давньогрецькі вчені розмежовували діалектичні бесіди і софістичні спори;
- античні мислителі з метою публічного обговорення гострих питань широко застосовували діалог, що дозволяло здобувати знання шляхом роздумів, міркувань, спільного обговорення проблеми, пошуків правильного рішення;
- давньогрецький філософ Протагор першим почав застосовувати метод діалогу, здобувши слави великого майстра суперечки;
- сенс усього життя Сократа складала одна справа, що стала його справжньою професією: він постійно задавав усім запитання, весь час сперечався з будь-ким, аби дійти істини та допомогти кожному;

- випробування іронією сократівських бесід пройшли віддані друзі Сократа, його вірні учні, постійні слухачі, захоплені шанувальники; деякі з них з особливою ретельністю відновили бесіди Сократа, які і досі не втратили своєї значущості при навчанні мистецтва діалогу, спору. До них відносяться відомі “Діалоги” давньогрецького філософа Платона, “Спогади” історика Ксенофонта;
- у середньовічних університетах проводилися так звані “диспутації про що завгодно”, які тривали до двох тижнів і більше;
- засновником судової етики справедливо вважається А.Коні, автор відомої праці “Нравственные начала в уголовном праве”;
- найпоширенішою помилкою в доведенні тези є “підміна тези”, коли доводиться або спростовується не та теза, яку було висунуто спочатку;
- Японію називають країною, де не сперечаються, бо палкі суперечки західного зразка не відповідають традиціям японців;
- японці уникають суперечок, намагаючись не вживати слів “так”, “ні”, “за”, “проти”, категоричних і відвертих суджень, не викладати цілком свою точку зору, а пропонувати спочатку невелику, але безперечну частину того, що думають з певного питання;
- англіїці, як і японці, уникають категоричних тверджень або заперечень, виявляють стриманість і терпимість;
- обов’язкова ознака ораторського таланту полеміста – здатність до емпатії (розуміння почуттів, психічного стану інших).

Чи переконані Ви в тому, що...

- уміння слухати – це фундамент мистецтва спору (*С.Поварнін*);
- суперечки не означають помилковості ствердження, так само, як і згода всіх – його правильність (*Б.Паскаль*);
- єдиний спосіб перемогти в суперечці – це відхилитися від неї; (*Д.Карнегі*)
- переможцем у спорі стане той, хто має більшу витримку і стриманість;
- іноді корисно погодитися з деякими доводами супротивника;
- не завжди треба довіряти словам і доводам опонента;
- люди тільки тоді повідомляють нам цікаві відомості, коли ми їм суперечимо (*Б.Шоу*);

- треба намагатися передбачати можливі виверти, хитрощі опонента;
- у спорі доцільно використовувати різні полемічні прийоми, як-от: гумор, іронію, сарказм, “атаку” запитаннями, “апеляцію до публіки”, “підхоплення репліки”, “зворотний удар” тощо;
- основою переконливості промови в полеміці є більшою мірою її доказовість;
- деяких сперечальників спочатку треба приголомшити, аби переконати (*Гельвецій*);
- великий вплив на опонентів справляє красномовство полеміста, пафос його промови, впевненість у голосі, зовнішність, виховання;
- не можна нікого зворушити, не будучи в душі зворушеним, не можна нікого переконати, не будучи в душі переконаним (*Ж.Даламбер*);
- у словесному спорі освічений не повинен сперечатися з неуком;
- творчість завжди є конфліктною;
- суперечка є непотрібною, марною, якщо супротивник не сприймає аргументів опонента і переслідує одну мету – виграти спір;
- люди відчувають самі у своїх міркуваннях стільки суперечностей! (*Монтень*);
- поганий спір – коли кожен не має рації; ще гірший – коли кожен має рацію (*Б.Сміт*).

РОЗДІЛ 5. УСНА КОМУНІКАЦІЯ В СУЧАСНИХ ФОРМАХ, АКТУАЛЬНИХ ТЕМАХ І ТИПОВИХ СИТУАЦІЯХ

Після системного опрацювання матеріалів попередніх чотирьох розділів, засвоєння риторичного канону, опанування в теоретичному і практичному вимірах ораторії, усвідомлення основ еристики та вимог етнориторики ви зможете перевірити і збагатити набуті знання й уміння в усній підготовленій та спонтанній комунікації, зокрема в рольових іграх, що передбачають виконання, обговорення та розв'язання низки певних проблемних завдань.

У рольових іграх Ви обов'язково:

- ▶ вдосконалите власний практичний досвід вербального спілкування у жанрах реального монологу, діалогу, полілогу;
- ▶ навчитесь шукати і досягати згоди й порозуміння, налагоджувати конструктивну взаємодію з партнерами/співрозмовниками, знаходити якнайефективніше розв'язання проблеми;
- ▶ з'ясуєте цілі та сутність соціально-рольових взаємин учасників мікроетюдів (до чотирьох осіб) та макроетюдів (понад 5 осіб);
- ▶ усвідомите, як правильно, точно, адекватно до завдань виконати свою соціальну роль у запропонованих ігрових контекстах;
- ▶ відшліфуєте вміння добирати, ефективно опрацьовувати й, у разі потреби, адекватно перекладати та адаптовувати мовний/мовленнєвий і комунікативний матеріал для конкретного рольового завдання;
- ▶ переконаєтесь у складній природі та специфіці комунікативних девіацій і навчитесь долати й уникати їх;

- ▶ посилює мотивацію своєї навчальної діяльності з ефективного, цивілізованого та переконливого спілкування;
- ▶ розкриє секрети створення атмосфери конструктивних ділових взаємин, позитивних міжособистісних контактів;
- ▶ розвине в ситуаціях реальної, а не тільки навчальної комунікації, свої творчі здібності, виявить індивідуальність, зможете оцінити свій комунікативний потенціал та визначити шляхи його зростання;
- ▶ опанує алгоритмічний припис учаснику інтерв'ю;
- ▶ вдосконалив набуті риторичні знання, комунікативну компетентність і мовну/мовленнєву культуру;
- ▶ отримає насолоду від ігрового навчання, від процесу розв'язання інтелектуальних завдань, від творчого підйому, емоційного настрою та самоактуалізації як особистості.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

актуальне членування речення	мікроетюд
атмосфера вільного спілкування	мовленнєві інтенції
гра	національна (етнічна)
дискурс	етикетизація спілкування
дискусія	національно-культурний
інтерв'ю	стереотип
інтерв'юер	позитивні міжособистісні
ключові слова	контакти
комунікативна інтенція	полілінгвізм
комунікативне “самогубство”	проблемне завдання
комунікативний ефект	рема
комунікативний потенціал	рольова гра
комунікативні девіації	рольове завдання
комунікативні табу	самоактуалізація
комунікація	ситуація спілкування
кореспондент	соціальна роль
“круглий стіл”	соціально-рольові взаємини
лінгвокультурна спільнота	спілкування
макроетюд	тема
міжкультурне спілкування	учасники усної комунікації

5.1. Докомунікативні (підготовчі) завдання до рольових ігор

1. Прокоментуйте твердження науковців-методистів, що **самий принцип гри у навчанні є старшим за людство**.

2. Обґрунтуйте, проілюструвавши прикладами, думку, що **схильність людини до гри закладено на рівні інстинкту**.

3. Наведіть пари максимальну кількість прикладів соціальних ролей, характерних для різних сфер сучасного соціуму.

Зразок. Освіта: *вчитель* ↔ *учень*, ...
 Наука: *професор* ↔ *аспірант*, ...
 Медицина: *лікар* ↔ *пацієнт*, ...
 Виробництво: *директор* ↔ *інженер*, ...
 Юриспруденція: *суддя* ↔ *адвокат*, ...
 Управління: *менеджер* ↔ *партнер*, ...

4. Доповніть зазначені параметри рольової гри.

Тема, контекст, кількість учасників, ... 

5. Назвіть і лаконічно схарактеризуйте (мета, тривалість у часі, особливості) етапи навчальної рольової гри.

6. Назвіть якості, які рольова гра розвиває в її учасників і яких якостей від них обов'язково вимагає.

7. Поясніть, чому навчальна діяльність рольовими іграми подобається й учням, й університетській молоді, й дорослим.

8. Пригадайте, хто з філософів й ораторів часів Давньої Греції та чому активно застосовував гру як засіб навчальної діяльності.

9. Перекладіть українською мовою наведені тематичними групами афоризми, максими, сентенції, крилаті вирази, біблеїзми, прислів'я та введіть їх цитатами для аргументації у відповідний комунікативний контекст.

Тема 1: Освіта й освіченість

Ключові слова: допитливість, знання, інтелектуальна праця, книга, мислення, наука, розум, уміння, читання, досконалість, самоосвіта.

- 📖 Человек сотворён, чтобы думать (Б.Паскаль).
- 📖 Деятельность – единственный путь к знанию(Б.Шоу).
- 📖 Слово – великое оружие жизни (В.Ключевский).
- 📖 Книги – дети разума (Д.Свифт).
- 📖 Люди перестают мыслить, когда перестают читать (Д.Дидро).
- 📖 Чтение делает человека знающим, беседа – находчивым, а привычка записывать – точным (Ф.Бэкон).
- 📖 Общение с книгой – высшая и незаменимая форма интеллектуального развития человека (А.Твардовский).
- 📖 Читается тройким образом: 1) читать и не понимать; 2) читать и понимать; 3) читать и понимать даже то, что не написано (Я.Княжнин).
- 📖 Образование – лицо разума (Кабус).
- 📖 Не для школы, а для жизни мы учимся (ант. афоризм).
- 📖 Знание есть сила, сила есть знание (Ф.Бэкон).
- 📖 Неправильное знание хуже, чем незнание (А.Дистервег).
- 📖 Развитие науки – это не столько результат гениального прозрения одиночек, сколько плод организованного и целенаправленного труда многих простых, но очень настойчивых добросовестных людей (А.Берг).
- 📖 Чем больше знаешь, тем интереснее жить (К.Паустовский).
- 📖 Мы можем столько, сколько мы знаем (лат. афоризм).
- 📖 Знание – орудие, а не цель (Л.Толстой).
- 📖 Образование придает человеку достоинство (Д.Дидро).
- 📖 Если ты будешь любознательным, то будешь многознающим (Сократ).
- 📖 Образование – это клад, труд – ключ к нему (П.Буаст).
- 📖 Знание возбуждает любовь: чем больше знакомишься с наукой, тем больше любишь её (Н.Чернышевский).

📖 В работе мысли есть радость, захватывающая дух сила, гармония (*В.Вернадский*).

📖 Качество вашей жизни будет определяться тем, насколько глубоко вы посвятили себя совершенству, независимо от того, какое поле деятельности было вами выбрано (*В.Ломбарди*).

Тема 2: Людина як особистість

Ключові слова: обов'язок, виховання, добросовісність, характер, порядність, шляхетність, дисципліна, самодисципліна.

- ✓ Быть человеком – это чувствовать свою ответственность. (*А.Сент-Экзюпери*)
- ✓ Назначение человека – делать добро (*В.Даль*).
- ✓ Думай хорошо, а мысли созреют в добрые поступки. (*Л.Толстой*)
- ✓ Поведение – это зеркало, в котором каждый показывает свой лик (*Л.Толстой*).
- ✓ Основа всякой мудрости – терпение (*Платон*).
- ✓ Надо много пережить, чтобы стать человеком (*А.Сент-Экзюпери*).
- ✓ Человек таков, каково его представление о счастье. (*В.Сухолинский*)
- ✓ Непризнание несправедливости своих поступков требует лжи. (*Л.Толстой*)
- ✓ Исполнить свой долг бывает иногда мучительно, но еще мучительнее – не исполнить его (*А.Дюма-сын*).
- ✓ Надо стараться выяснить, не кто знает больше, а кто знает лучше (*М.Монтень*).
- ✓ Каковы мысли в душе человека, таков и он (*Притчи 23:7*).
- ✓ Преобразовывайтесь обновлением своего ума (*Римлянам 12:2*).
- ✓ Дорожите временем, потому что дни лукавы (*Ефесеям 5:16*).

-
- ✓ При многословии не миновать греха, а сдерживающий уста свои – разумен (*Притчи 10:19*).
 - ✓ Воспитание не доставляет радости. Но позже оно приносит урожай праведности и мира тем, кто прошел через него. (*Евреям 12:11*)
 - ✓ Человек есть не что иное, как ряд его поступков (*Г.Гегель*).
 - ✓ Хорошие манеры человека состоят из мелких самопожертвований (*Р.Эмерсон*).
 - ✓ Вершины покоряются не сразу; мастерство обретается постепенно (*лат. афоризм*).
 - ✓ Характер может проявляться в важные минуты, но создается он в мелочах (*Ф.Брукс*).
 - ✓ Характер есть не что иное, как долговременный навык (*Плутарх*).
 - ✓ Дисциплина весит граммы, но сожаление весит тонны (*Й.Рие*).
 - ✓ «Завтра» – самый опасный враг трудолюбия (*В.Сухомлинский*).
 - ✓ Все приходит слишком поздно для тех, кто только ждет (*Э.Хаббард*).
 - ✓ Самая большая ошибка – потеря надежды (*П.Брег*).
 - ✓ Личность – это не то, что человек находит. Это то, что человек создает (*Т.Заз*).

Тема 3: Ідеал, чесноти, достоїнства і вади

Ключові слова: вади, гнів, достоїнства, заздрість, пінощі, любов, мрія, мудрість, пихатість, повага, страх, радість, досвід.

- Идеал – путеводная звезда (*Л.Толстой*).
- Убеждение – это совесть разума (*Н.Шамфор*).
- Зависть – враг счастливых (*Эпиктет*).
- Зло есть неосуществленное добро (*Н.Бердяев*).
- Гнев – кратковременное безумие (*Гораций*).

- Гнев – оружие бессилия (*С.Сегюр*).
- Зависть – один из наиболее действенных элементов ненависти. (*О.Бальзак*)
- Упрямство – вывеска дураков (*Я.Княжнин*).
- Радуясь сами, мы радуем других (*Абул Азад*).
- Нам дарует радость не то, что нас окружает, а наше отношение к окружающему (*Ф.Ларошфуко*).
- Страх есть ожидание зла (*Зенон*).
- Плохо, если у человека нет чего-нибудь такого, за что он готов умереть (*Л.Толстой*).
- Жалок тот, кто живет без идеала (*И.Тургенев*).
- Без великодушных идей человечество жить не может (*Ф.Достоевский*).
- Любовь и уважение к родителям, без всякого сомнения, есть чувство святое (*В.Белинский*).
- Убеждение – это не начало, а венец всякого познания. (*И.Гёте*)
- Надменный и упрямый делает все по-своему, не слушает ничьих советов и скоро становится жертвой своих заблуждений (*Эзон*).
- Мудрость есть дочь опыта (*Леонардо да Винчи*).
- Мечтайте о великом; лишь великие мечты в силах затронуть людские души (*М.Аврелий*).
- Единственная настоящая ошибка – не исправлять своих прошлых ошибок (*Конфуций*).
- Из мудрости вытекают следующие три способности: выносить прекрасные решения, безошибочно говорить, делать то, что следует (*Демокрит*).
- Совершенствуй себя! (*лат. афоризм*).
- Жизнь похожа на карточную игру. И мерой нашего успеха является не качество карт, которыми мы играем, а самообладание и мудрость, с которыми мы играем. (*Д.Клок*)

10. Наведіть українські відповідники до російських прислів'їв та зазначте комунікативні ситуації їх доречного використання. Р

- Бедность учит, а счастье портит.
- Без муки нет науки.
- Век живи – век учись.
- Делу – время, потехе – час.
- Лиха беда начало.
- Лучше поздно, чем никогда.
- Лучше умная хула, чем глупая хвала.
- Мал золотник, да дорог.
- Что имеем – не храним, потерявши – плачем.
- Что написано пером, того не вырубишь и топором.
- Чужая душа - потемки.
- Язык мой – враг мой.

11. Конкретизуйте елементарні компоненти комунікативних ситуацій (адресант, адресат, тема й проблеми повідомлення/ обговорення, місце й тривалість спілкування, кількість комунікантів), де були б доречними наведені твердження.

- Наука є справою творчою, як мистецтво, як музика (П.Каніца).
- Натхнення потрібне в геометрії, як і в поезії (О.Пушкін).
- Без захоплення дослідника своїм предметом навряд чи побачило б світ хоч одне суттєве досягнення науки (К.Тімірязєв).
- Факти – це повітря вченого. Без них ви не зможете здійснитися (І.Павлов).
- Ніколи не думайте, що ви вже все знаєте. І як би високо не оцінювали вас, завжди майте мужність сказати собі: я неук (І.Павлов).
- Саме вміння вислуховувати пораду свідчить про розум (Б.Грасіан).
- Краще змагатися з порядними, ніж перемагати підлих (Б.Грасіан).
- Хочеш шани? Я дам тобі велику владу – володій собою (Публілій Сір).

- Мудра людина цінує всіх, бо помічає в кожному хороше і знає, як важко зробити добре (*Б.Грасіан*).
- Зберегти друзів важче, ніж знайти (*Б.Грасіан*).
- Немає нічого, чого б не міг (досягти) сильний духом (*Е.Роттердамський*).
- Життя нічого не дає смертним без наполегливої праці (*Горацій*).
- Вправи породжують майстерність (*Тацит*).
- Наполеглива праця все перемагає (*Вергілій*).
- Людський розум живиться (виховується) навчанням і мисленням (*Цицерон*).

5.2. Рольові ігри: діалоги

1. *Перевірте набуті знання і вміння з риторичного канону, ораторії, етнориторики, виконавши креативні завдання у запропонованих комунікативних ситуаціях.*

На науковій конференції

Відрекомендуйтеся професору, про наукові праці і підручники якого Ви знаєте, однак раніше особисто не зустрічалися. Розпочніть із ним розмову.

В університеті

Ваш однокурсник не склав іспит з риторики. Заспокойте його і надихніть на подальший успіх.

На презентації

На презентації продукції конкуруючої фірми Ви зустрілися з президентом акціонерного товариства, до складу якого входять обидва підприємства. Зініціюйте ділову розмову.

На експозиції

Вас запросили на відкриття експозиції картин зарубіжних художників. І раптом Ви побачили свого улюбленого італійського художника. Як і про що розпочнете Ви з ним розмову?

У книгарні

Ви працюєте менеджером з розповсюдження європейської художньої літератури. Ви бачите покупця, який нудьгує біля

стелажа нових книг. Умовте його купити весь наклад книги, на яку немає попиту.

2. Наведіть, як мінімум, по 5 варіантів привітання і прощання зі своїм товаришем, викладачем, деканом факультету, батьками, сусідами. Вмотивуйте свій вибір фраз і їх роль у спілкуванні.

3. Спрогнозуйте за кожною темою рольової гри та її ключовими тезами двох найвірогідніших її учасників (вік, освіта, стать, професія, досвід, посада, характер, темперамент), завдання яких у кожній грі такі: для першого – розпитувати про тему та її проблеми, виявляти сумнів; для другого – відповідати на запитання, розтлумачувати поняття, обґрунтовувати думки, аргументувати та деталізувати інформацію, аби переконати першого учасника.

Визначте у контексті завдань зміст обраних ролей (перший учасник, другий учасник), особливості соціально-рольових взаємин та розіграйте діалоги тривалістю до 10 хвилин.

Тема 1: Людина, мова, суспільство

Ключові тези:

- ✓ Слово зробило на людьми (І.Павлов).
- ✓ Сутність людини коріниться в мові (М.Гайдеггер).
- ✓ Слово – клітина мислі, артерія сили духу, тільки воно єднає різні людські береги (П.Воронько).
- ✓ Немає нічого сильнішого за слово (Менандр).

Тема 2: Інтелектуальна і мовна культура людини

Ключові тези:

- ✓ Яка головонька, така й розмовонька (присл.).
- ✓ Мовна культура – це живодайний корінь культури розумової, усього розумового виховання, високої, справжньої інтелектуальності (В.Сухомлинський).
- ✓ Там, де не вистачає розуму, не вистачає всього (Д.Галіфакс).
- ✓ Слова належать століттю, а думки – вікам (М.Карамзін).

Тема 3: Освіта й мова

Ключові тези:

- ✓ Вся молодь мусить добре усвідомити собі, що її найперший обов'язок перед народом – навчитися літературної мови (*І.Огієнко*).
- ✓ Слово стоїть на початку культури і завершує її, виражає її (*Д.Лихачов*).
- ✓ Наука чужою мовою не пускає в людині глибокого коріння (*І.Огієнко*).
- ✓ Всі інші народи, які дійшли добробуту, освіти, доброго ладу, дійшли тільки завдяки тому, що мали просвіту на своїй рідній мові (*М.Грушевський*).

Тема 4: Мова й мовлення**Ключові тези:**

- ✓ Мовлення – річка, мова – її джерело (*Г.Сковорода*).
- ✓ Мова завжди розвивається тільки в суспільстві; мова як маса всього витвореного мовленням не одне й те ж (*В. фон Гумбольдт*).
- ✓ Лише засвоївши в можливій досконалості початковий матеріал, тобто рідну мову, ми здатні будемо у можливій досконалості засвоїти й мову іноземну, але не раніше (*Ф.Достоевський*).
- ✓ Хто якою мовою думає, той до того народу належить (*В.Даль*).

Тема 5: Знання і розум**Ключові тези:**

- ✓ Освіта – обличчя розуму (*Кабус*).
- ✓ Розум не замінює знання (*Л.Вовенарз*).
- ✓ Неправильні знання гірше за незнання (*А.Дистервег*).
- ✓ Розум є здатність бачити зв'язок загального із частковим (*І.Кант*).
- ✓ Сутність справи не в повноті знань, а в повноті розуміння. (*Демокрит*)

Тема 6: Література й письменники**Ключові тези:**

- ✓ Письменник, якщо він добре працює, мимоволі виховує багатьох своїх читачів (*Е.Хемінгуей*).
- ✓ Література повинна бути щоденним хлібом (*О.Блок*).
- ✓ Писати має лише той, кого турбують великі загальнолюдські та соціальні проблеми (*Д.Голсуорсі*).
- ✓ Той не є письменник, хто не додав до зору людини хоч трохи проникливості (*К.Паустовський*).
- ✓ Функція літератури – перетворювати події в ідеї (*Д.Сантаяна*).

Тема 7: Наука й науковці**Ключові тези:**

- ✓ Сучасні великі вчені – це справжні поети (*Р.Ролан*).
- ✓ Учений має шукати істину, цінувати її дорожче за свої особисті бажання чи ставлення (*М.Чернишевський*).
- ✓ Прогрес науки визначається працями її вчених та цінністю їх відчуттів (*Л.Пастер*).
- ✓ Наука вимагає від людини всього її життя (*І.Павлов*).
- ✓ Тільки наука змінить світ (*М.Амосов*).

Тема 8: Освіта й виховання**Ключові тези:**

- ✓ Навчаючи інших, також навчаєшся (*М.Гоголь*).
- ✓ І виховання, й освіта нероздільні. Не можна виховувати, не передаючи знань, усяке ж знання виховує (*Л.Толстой*).
- ✓ Люди не народжуються, а стають тими, ким вони є (*К.Гельвецій*).
- ✓ Людина характеризується не тільки природними якостями, але й набутими (*Й.Гете*).

Тема 9:Розум і помисли

Ключові тези:

- ✓Мудрець соромиться своїх недоліків, проте не соромиться їх виправляти (*Конфуцій*).
- ✓Мудрі люди обмірковують свої думки, а нерозумні – проголошують їх (*Г.Гейне*).
- ✓Розум має не обмежувати, а доповнювати чесноти (*Л.Вовенарг*).
- ✓Силу розуму надають щоденні вправи, а не спокій (*А.Поп*).

Тема 10:Людина і праця

Ключові тези:

- ✓Праця облагороджує людину (*В.Бєлінський*).
- ✓Справжня скарбниця для людей – уміння працювати (*Езон*).
- ✓Найнещасливіша людина – та, для якої у світі не знайшлося роботи (*Т.Карлейль*).
- ✓Праця – батько плоду, дід травлення, прадід здоров'я (*М.Сафір*).

4. Змодельуйте рольові ігри (мета, ситуація, коло проблем, ролі, завдання), учасниками яких є опоненти з обговорюваних у діалозі проблем, що впливають із запропонованих нижче тем та ключових або полярних за змістом тез.

Тема 1:Професія

Полярні тези:

- ✓Найкраща професія – та, яка дозволяє якнайбільше заробляти грошей.
- ✓Найкраща професія – та, яку любиш (*П.Брег*).

Тема 2:Талант

Ключові тези:

- ✓Таланту потрібно співчувати, тому потрібно, щоб його розуміли. (*Ф.Достоевський*)
- ✓Геній прокладає стежку, а талант іде нею, але йде по-своєму. (*К.Гуцков*)

Тема 3: Життя

Ключова теза:

✓ У житті, на жаль, все відбувається без репетицій (*А.Герман*).

Тема 4: Характер

Ключова теза:

✓ Характер – це і є доля (*М.Плісецька*).

Тема 5: Чесноти

Ключова теза:

✓ Наші хороші якості більше шкодять нам у житті, ніж погані (*Л.Толстой*).

Тема 6: Мораль

Ключова теза:

✓ Милосердя є кращим за справедливість (*Л.Вовенарг*).

Тема 7: Пристрассть

Ключова теза:

✓ Пристрассть – це шторм, а кохання – клімат, який складається зі шторму й штилю (*І.Гофф*).

Тема 8: Заздрість

Полярні тези:

✓ Заздрість є не що інше, як сама ненависть (*Б.Спіноза*).

✓ Заздрість непримириміша за ненависть (*Ф.Ларошфуко*).

Тема 9: Терпіння

Ключова теза:

✓ Терпіння – дитя сили, впертість – плід слабкості і саме слабкості розуму (*Дж.Еліот*).

Тема 10:Обов'язок**Ключова теза:**

✓ Спробуй виконувати свій обов'язок, і ти визнаєш, що в тобі є.
(Й.Гете)

Тема 11:Байдужість**Полярні тези:**

- ✓ Байдужість – параліч душі, передчасна смерть (А.Чехов).
- ✓ Чуйна людина схожа на бурульку: пригрій її, вона і розтане (К.Прутков).

Тема 12:Правдивість**Ключова теза:**

✓ Брехня – це втілення зла (В.Гюго).

Тема 13:Бажання**Ключова теза:**

✓ Найбезглуздіше бажання – це бажання подобатися всім. (Й.Гете)

Тема 14:Мовлення**Ключові тези:**

- ✓ Найкращі слова - інтонації (М.Цветаєва).
- ✓ Можна язиком мовити одне, а обличчям та жестами виражати прямо протилежне (І.Ньєво).

Тема 15:Фантазії**Ключова теза:**

✓ Без фантазії немає мистецтва, як немає й науки (Ф.Ліст).

Тема 16:Успіх**Ключова теза:**

✓ Останній ступінь невдачі – це перша сходинка успіху (К.Доссі).

Тема 17:Праця**Ключова теза:**

- ✓ Праця – це душа генія, серце таланту, вона – внутрішній вогонь усякого таланту (*А.Франс*).

Тема 18:Людина**Ключові тези:**

- ✓ Людина подібна до дробу: чисельник - це те, що (хто) вона є, а знаменник – те, що вона про себе думає. Чим більший знаменник, тим менший дріб (*Л.Толстой*).
- ✓ Добре бути вченим, поетом, воїном, законодавцем і т.п., однак погано не бути при цьому людиною (*В.Бєлінський*).

Тема 19:Кохання**Ключові тези:**

- ✓ Кохання ніколи не вимагає, воно завжди дає (*М.Ганді*).
- ✓ Любові ж без суму немає на світі (*І.Манжура*).
- ✓ Кохання – це егоїзм удвох (*Ж. де Сталь*).

Тема 20:Щастя**Полярні тези:**

- ✓ Щастя є задоволення без каяття (*Л.Толстой*).
- ✓ Щасливою, тричі щасливою людиною є та, яку негоди загартовують (*Ж.Фабр*).

5.3. Рольові ігри: мікро- та макроетюди

1. Обміркуйте концепції запропонованих рольових ігор актуальної тематики, оберіть свою роль і з'ясуйте цілі та сутність соціально-рольових взаємин у цих іграх, уявіть свою роль та ретельно підготуйтеся до неї вдома, аби на заняттях, узявши активну участь у мікро- та макроетюдах, передбачити комунікативні та мовні девіації (невдачі).

Тема 1: Монолог, діалог, полілог

як форми вербального спілкування

Мета гри: Поглибити знання в межах окресленої теми, забезпечити цивілізований обмін інформацією за моделлю “доповідач ↔ слухач(і)”, здійснити тренінг комунікативних умінь і навичок.

Ситуація: Студентська науково-практична конференція “Комунікація в сучасному суспільстві”, засідання секції “Форми вербального спілкування”, обговорення доповіді (макроетюд тривалістю до 20 хвилин).

Ролі (учасники): Студент (доповідач), студенти (слухачі, співрозмовники) різних факультетів і спеціальностей, редактор університетської газети, викладач.

Завдання: Студенту (доповідачу) - скласти чіткий план і відповідно до нього тези доповіді та стисло й переконливо виголосити її зміст за кафедрою впродовж 7-9 хвилин; учасникам секційного засідання – ясно сформулювати 1-2 запитання до доповідача; викладачу і редактору – підбити підсумки.

Ключові поняття теми:

✓ Специфіка діалогу : два співрозмовники (адресант↔адресат), швидкий обмін репліками, чіткість та лаконічність реплік, використання паралінгвістичних засобів (жестів, міміки тощо).

✓ Специфіка монологу : комунікативна ініціатива одного, певна тривалість у часі, обмеженість або відсутність паралінгвістичних засобів, підготовленість висловлювань, контроль і керування ними, використання аргументів, усна і писемна форми.

✓ Специфіка полілогу: більш-менш однакова участь у комунікації всіх (більше 2-х) її учасників, досить високий рівень спонтанності (непідготовленості) комунікації, велика амплітуда коливань смислового й формального зв'язків між репліками.

Тема 2 : Мовленнєвий етикет

Мета гри: Усвідомити роль та функції етикету мовного спілкування за різних ситуацій сучасного життя, здійснити тренінг комунікативних умінь і навичок.

Ситуація: “Круглий стіл” на телебаченні (макроетюд тривалістю до 25 хвилин).

Ролі (учасники): Тележурналіст (керує “круглим столом”), запрошені – перекладач, диктор радіо, головний редактор газети,

менеджер, інженер, українські та іноземні студенти гуманітарних, економічних, технічних факультетів ВНЗ.

Завдання: Розподілити ролі, визначивши функції й позицію кожного з учасників гри; тележурналісту як організатору “круглого столу” – окреслити коло обговорюваних проблем у межах зазначеної теми, чітко сформулювати мету й актуальність цього “круглого столу”; розробити низку запитань і задати їх запрошеним, сприяти проведенню полілогу; учасникам (запрошеним) “круглого столу” – обмінюватися інформацією й думками, здійснювати самоконтроль дотримання чинних норм сучасного мовленнєвого етикету.

Ключові тези теми:

✓ Мовленнєвий етикет складається з багатьох правил та словесних формул, у яких відбиваються і час, і національні традиції, і прагнення суспільства, і здобутки культури.

✓ Мовленнєвим етикетом суспільство встановлює і підтримує нормативне словесне спілкування за різних ситуацій у відповідності до соціальних ролей мовців та їх ролевою взаємодією.

✓ Мовленнєвий етикет – це також словесні формули звертання і прощання, привітання і знайомства, запрошення і прохання, поради і пропозиції, згоди і відмови, вибачення і схвалення, поздоровлення і співчуття тощо.

✓ Етикетні формули – важлива й обов’язкова складова комунікативної компетентності особистості.

✓ Головний етичний принцип мовленнєвого спілкування – дотримання принципу паритетності.

Тема 3: Спілкування через перекладача

Мета гри: Поглибити знання з етикету вербального спілкування, проілюструвати вимоги етикету у спілкуванні на переговорах (за участю перекладача), здійснити тренінг комунікативних навичок і вмій.

Ситуація: Зустріч представників молодіжних організацій (делегацій) різних країн Європи (наприклад, України, Росії, Польщі, Болгарії, Великої Британії, Німеччини, Франції, Іспанії) на міждержавних та ділових переговорах (мікроетюд тривалістю до 20 хвилин; мови спілкування – українська, російська та/або польська, болгарська, англійська, німецька, французька, іспанська.

Ролі (учасники): Перекладач(і), представники молодіжних організацій (організатор і запрошені) різних країн Європи, кореспондент засобів масової комунікації (радіопроеграми).

Завдання: Організатору і запрошеним на зустріч - визначити тему і коло актуальних проблем для обговорення, окреслити позицію представників кожної молодіжної делегації (організації); перекладачу(-ам) – виконати свої професійні обов'язки, дотриматися всіх чинних норм етикету; всім учасникам зустрічі – продемонструвати етикет спілкування через перекладача; кореспонденту радіопроеграми – висвітлити актуальність проблеми спілкування через перекладача, зробивши висновок про права й обов'язки перекладача, етикетні норми його поведінки і мовлення за традицією і в сучасних умовах глобалізації міжнародних контактів.

Ключові поняття і терміни теми:

✓ Кореспондент (від лат. “той, хто відповідає, повідомляє”) – літературний співробітник періодичної преси, радіо, прес-агенції, який готує повідомлення (кореспонденцію).

✓ Спілкування – сукупність зв'язків і взаємодій людей, суспільств, суб'єктів (класів, груп, особистостей), у яких відбувається обмін інформацією, досвідом, уміннями, думками, навичками та результатами діяльності.

✓ Комунікація (лат. “спілкуюсь із кимось”) – смисловий та ідеально-змістовий аспект соціальної взаємодії; обмін інформацією в різноманітних процесах спілкування.

✓ Девіації (лат. *de*-від і *via*-дорога) у спілкуванні – різноманітні типи комунікативних невдач, помилок, обмовок, описок через брак мовної/мовленнєвої та комунікативної компетентності учасників спілкування.

✓ Комунікативна девіація – збій у спілкуванні через недостатню комунікативну компетентність адресанта (недотримання правил і постулатів комунікативного кодексу).

✓ Мовна/мовленнєва девіація – комунікативна невдача через недостатність мовної/мовленнєвої компетентності учасників (різноманітні помилки, неточності, обмовки, описки, лінгволяпуси тощо, пов'язані зі специфікою лексичної та граматичної семантики мови спілкування).

✓ Комунікативне “самогубство” – груба девіація (низка девіацій) у спілкуванні, яка унеможливує подальшу комунікацію.

Тема 4: Мистецтво переговорів

Мета гри: Проілюструвати роль і завдання учасників інтерв'ю, здійснити тренінг комунікативних навичок і вмінь.

Ситуація: Інтерв'ю журналіста обласної газети (макроеюд тривалістю до 25 хвилин).

Ролі (учасники): Інтерв'юер – журналіст обласної газети, студенти спеціальностей “Міжнародні відносини”, “Міжнародні економічні відносини”, “Міжнародне право”, “Переклад”.

Завдання: Інтерв'юєрові – продумати низку запитань у межах окресленої теми, взяти інтерв'ю у студентів зазначених спеціальностей, скористатися диктофоном; учасникам інтерв'ю – дати чіткі й аргументовані відповіді на запитання журналіста, виявити комунікативну й мовну/мовленнєву компетентність.

Ключові поняття і тези теми:

✓ Інтерв'ю (букв. з англ. “зустріч, бесіда”) - жанр публіцистики, розмова журналіста з політичним, громадським або іншим діячем з актуальних питань або (в соціології) запитання до представників певної соціальної групи.

✓ Ведення переговорів – одна з вирішальних форм дипломатії.

✓ У ХХІ ст. світовій дипломатії доводиться враховувати набагато більше різних факторів, ніж раніше.

✓ Переговори – найтонша матерія дипломатії.

✓ Вміння точно та ясно формулювати думку – одна з найважливіших якостей учасників переговорів.

✓ Спільна й адекватна термінологія в переговорах – ключ до порозуміння.

Тема 5: Міжкультурна комунікація

Мета гри: Усвідомити сутність міжкультурної комунікації; поглибити знання з мовленнєвого етикету, унаочнити роль і значення в комунікації взаємодії різних культур та мов; порівняти національно-культурну специфіку мовленнєвого етикету українців, росіян, англійців, латиноамериканців і т.д.; виявити дотримання комунікативних табу, здійснити тренінг комунікативних умінь і навичок.

Ситуація: Інтерв'ю тележурналіста з іноземними студентами різних вищих навчальних закладів України (макроеюд тривалістю до 25 хвилин).

Ролі (учасники): Інтерв'юер (тележурналіст), іноземні студенти країн Європи, Азії, Африки, Латинської Америки, які здобувають в Україні вищу гуманітарну, медичну, економічну, технічну освіти.

Завдання: Інтерв'юєрові (тележурналісту) – визначити в межах теми коло запитань до іноземних студентів, аби виявити етикетні особливості їх мовлення як носіїв різних культур, невербальні особливості міжкультурної комунікації, комунікативні табу, специфіку мовного етикету в історичному і часовому вимірах тощо; студентам – пояснити національно-культурні традиції спілкування, описати універсальні та ідіоетнічні аспекти вербального спілкування, унаочнити невербальні особливості спілкування в їхніх культурах, навести приклади і пояснити причини комунікативних девіацій у міжкультурному спілкуванні.

Ключові поняття і тези теми:

- ✓ Знання національно-культурної специфіки – важлива складова комунікативної компетентності носіїв інших культурно-мовних традицій.
- ✓ Міжкультурна комунікація – спілкування носіїв різних культур, які, як правило, послуговуються різними мовами.
- ✓ Комунікативна інтенція – комунікативний намір адресанта (інтуїтивний чи осмислений), який визначає внутрішню програму мовлення і спосіб її втілення.
- ✓ Мовне табу – заборона у певній культурі вживання окремих слів, словосполучень, мовних виразів.
- ✓ Комунікативне табу – мовні, тематичні та контактні заборони в спілкуванні.
- ✓ Лінгвокультурна спільнота – єдність етносу, його мови і культури, яка виявляється у специфіці спілкування.
- ✓ Полілінгвізм – багатомовність, тобто практичне знання людиною кількох (багатьох) мов та активне їх використання в спілкуванні з іншими людьми.
- ✓ Актуальне членування речення (висловлювання) – структурування його на тему (відоме, дане) і рему (нове, повідомлюване).
- ✓ Необхідна умова успішного спілкування з носіями різних мов і культур – знання національно-культурних символів і стереотипів та вміння їх використовувати.
- ✓ Етнічний стереотип не можна ототожнювати з національним.

✓ Стереотипи етносів можуть змінюватися, а можуть стати основою етнічних упереджень.

Тема 6: Судове засідання

Мета гри: Поглибити знання про специфіку судової комунікації та судове красномовство, унаочнити фрагмент судового засідання щодо розв'язання цивільного спору, здійснити тренінг комунікативних умінь і навичок.

Ситуація: Судове засідання, на якому розглядається цивільний спір про наявність права власності на майно, наприклад, на квартиру (макроепюд тривалістю до 20 хвилин).

Ролі (учасники): Суддя, позивач (або його представник), відповідач (або його представник), свідок, експерт.

Завдання: Судді – придумати фабулу судового спору, сформулювати обом сторонам, свідку й експерту чіткі та зрозумілі запитання, забезпечити дотримання процедури судового засідання, прийняти об'єктивне й обгрунтоване проміжне (або остаточне) рішення; всім іншим учасникам судового засідання – відповідати на запитання конкретно і чесно, пред'явити докази про належність майна; свідку – дати достовірні свідчення для підтвердження позиції однієї з сторін або жодної з них; експерту – переконати в об'єктивності одержаних результатів проведеної експертизи.

Мовленнєві інтенції (наміри):

◆ Апеляція до відомого: *Як відомо, ... Як ви вже дізналися... Як засвідчила експертиза...*

◆ Бар'єр у комунікації: *Мені важко це пояснити... Як би це сказати...*

◆ Перехід до основної (визначеної) теми, проблеми: *Отже, перейдемо до обговорення суті спору... Відповідайте конкретно на задане запитання...*

◆ Вірогідність, можливість: *Не виключено, що... Є підстави думати інакше, а саме: ...*

◆ Заперечення, незгода: *Я проти. Припустимо, але... Можливо, це тільки ... Ця думка (твердження, інформація) викликає заперечення. Я категорично заперечую. Не можна погодитися із цим.*

◆ Ідентифікація: *Хто це? Як Вас звати? Чим займаєтесь? Де працюєте? Коли і де ви зустрічалися?*

- ◆ Висновок: *Отже, ... Таким чином, ... Відтак, ... Звідси випливає, що ... Якщо ... , то ... Резюмуємо: ...*
- ◆ Гіпотеза: *Нехай (хай)... Припустімо, що ... Погодимося, що ... А якщо ... Може, ... Уявімо, що ...*
- ◆ Доказ: *Оскільки ... , постільки ... Із цього випливає, що ... Якщо маємо такі наслідки, то могли бути тільки такі причини: ...*
- ◆ Зауваження: *Я маю зробити вам зауваження (попередження). Ви порушуєте процедуру судового засідання.*
- ◆ Ілюстрація: *Наприклад, ... Так, ... Зокрема, ...*
- ◆ Інформування: *Справа була такою. Ситуація склалася так.*
- ◆ Джерело інформації: *Я чув від ... , що ... Нам повідомили ... Нас попередили ...*
- ◆ Недовіра, сумнів: *Ви нічого не сплутали? Може, вам це здалося? Чи немає тут помилки? Сумніваюся, що ... Ви саме це бачили? Важко в це повірити. Ви переконані? Ви впевнені?*
- ◆ Неінформованість, ухилення від теми й відповіді: *Точно не знаю. Точно не скажу. Я не бачив цього. Не можу навіть уявити цього. У мене немає жодної відомості про це. Треба спромогтися все детально згадати. Мені потрібен час, аби пригадати.*
- ◆ Незгода: *Це не зовсім так. Я не можу погодитися з почутим. У мене інші дані про те, що сталося.*
- ◆ Перифраз(а): *Іншими словами, ... Інакше кажучи, ...*
- ◆ Зміна теми: *Між іншим ... До речі, чи ви знаєте, що ...*
- ◆ Полеміка: *Проте ... Але ... Однак ... Але ж саме у цей час ...*
- ◆ Порядок викладу: *По-перше, ... По-друге, ... Насамперед, ... Передусім, ... Нарешті, ... Насамкінець, ...*
- ◆ Прохання, спонукання: *У мене до Вас є прохання. Чи не могли б Ви ... Говоріть голосніше й повільніше! Будь ласка, принесіть (передайте) ... Дозвольте мені ... Повторіть, будь ласка. Поясніть цей епізод. Наведіть приклад.*
- ◆ Самоуточнення, уточнення: *Краще сказати, що ... Точніше кажучи, сталося ... А все-таки? Чому? Як? Коли? Де? Хто саме?*
- ◆ Згода: *Правильно. Абсолютно правильно. Я з Вами згоден. Так, це тоді й відбулося. Безперечно, це було так.*
- ◆ Порівняння: *З одного боку, ... З іншого боку, ... Порівняємо ці факти. Співставимо ці повідомлення.*

◆Спосіб, засіб: *За допомогою ... Шляхом ... Методом ... У такий спосіб, як ...*

◆Етикетні фрази: *Дозволите? Якщо дозволите, я ... Прошу вибачити. Перепрошую. Завжди радий Вам допомогти. Чи можу стати корисним у Вашій справі? Чи можна до Вас звернутися? Чи не могли б Ви розтлумачити ... Дякую Вам за допомогу ...*

Тема 7: Тестування як форма контролю знань і вмінь у ВНЗ

Мета гри: Висвітлити проблему тестування (модульного контролю) в умовах впровадження у ВНЗ України кредитно-модульної системи, здійснити тренінг комунікативних умінь і навичок.

Ситуація: Рада факультету, у порядку денному якої є відповідне питання.

Ролі (учасники): Голова ради (декан) факультету, секретар факультету, старости навчальних груп, студенти-члени ради факультету, викладачі, запрошені (іноземні студенти).

Завдання: Декану – організувати засідання ради факультету, головувати на засіданні, контролювати регламент, підбити висновок; викладачам – підготувати й виголосити інформацію про хід та результати тестування (модульний контроль) на першому курсі; студентам – оцінити модульний контроль як форму контролю; іноземним студентам – поінформувати про досвід тестування в навчальних закладах своїх країн.

Ключові поняття і тези теми:

✓Сутність Болонського процесу – формування на перспективу єдиної європейської системи вищої освіти на засадах спільності фундаментальних принципів функціонування.

✓Болонський університет (Італія) – найдавніший у Європі, заснований в XI ст.

✓Одне з основних завдань адаптації системи вищої освіти України до вимог Болонського процесу – запровадження модульної системи організації навчального процесу, системи тестування та рейтингового оцінювання знань і вмінь студентів.

✓Головна мета Болонського процесу – консолідація зусиль наукової та освітянської громадськості й урядів країн Європи для суттєвого піднесення конкурентноспроможності європейської системи науки і вищої освіти у світовому вимірі.

✓Застосування модульного принципу організації вивчення навчальних дисциплін та рейтингової системи оцінювання знань,

умінь і навичок студентів є надзвичайно актуальною проблемою сучасної вищої школи.

✓Тестовий контроль активізує аналітичне мислення, дозволяє оперативно здійснювати всебічний, диференційований та індивідуалізований підходи до навчально-пізнавальної діяльності студентів, розвиває в студентів відповідальність, самостійність, аргументованість вибору варіанта відповіді із серії запропонованих.

Тема 8: Портрет сучасної молоді

Мета гри: Активізувати увагу молоді на самоаналізі, розвинути навички коректної критики і самокритики, здійснити тренінг комунікативних навичок та вмінь.

Ситуація: Усне опитування студентів усіх факультетів фахівцями різних вікових груп (макроетюд тривалістю до 45 хвилин).

Ролі (учасники): Керівник групи фахівців, група фахівців, до складу якої входять соціолог, політолог, юрист, педагог, психолог, лікар, економіст, письменник, філолог, режисер, актор, композитор, художник, спортсмен, менеджер; студенти різних національностей і факультетів, які здобувають вищу технічну, медичну, педагогічну, філологічну, управлінську освіту у ВНЗ.

Завдання: Групі фахівців – розподілити ролі і скласти перелік запитань до студентів (від кожного фахівця не менше двох запитань), аби уявити портрет сучасної молоді в Україні (використати диктофон). Студентам – чітко, обґрунтовано і щиро відповісти на запитання. Керівнику групи фахівців – узагальнити одержану інформацію.

Деякі орієнтовні запитання:

- Як ви ставитеся до старших і менших за себе віком?
- Що ви найбільше цінуєте в житті?
- Чи є у вас ідеал(и)? Який?
- Що вам не подобається в людях і чому?
- Яку рису характеру ви вважаєте найціннішою в сьогоденньому житті?
- Які якості і чому бажано мати юристу, економісту, лікарю, менеджеру, інженеру, перекладачу?

Ключові поняття теми:

✓Факультет (нім. *Facultät*, від лат. *facultas* – спроможність, здатність) – підрозділ (частина, відділ) ВНЗ, де викладають певні

предмети, готують фахівців відповідного профілю.

✓ *Соціологія* – наука про суспільство і закони його розвитку.

✓ *Психолог* – 1) фахівець, який займається психологією; 2) переносно – знавець людської психіки.

✓ *Менеджер* (англ. *manager* – управитель, завідувач) – 1) фахівець з управління господарськими процесами, виробництвом, обігом товарів та послуг; найманий управляючий; 2) підприємець у галузі професійного спорту, шоу-бізнесу тощо, який організує виступи спортсменів, артистів і т.ін.

✓ *Педагог* (від грец. “вихователь”) – особа, фахом якої є навчання й виховання або розробка проблем навчання й виховання.

✓ *Ідеал* (франц. *idéal*, від грец. “ідея, первообраз”) – вірець досконалості, кінцева найвища мета прагнень; ідеальний образ, що визначає спосіб мислення й діяльності людини чи суспільної групи.

Тема 9: Alma mater

Мета гри: Сфокусувати увагу студентської молоді на ключових проблемах обраної професії і спеціальності, системі навчання у ВНЗ, шляхах творчого розвитку особистості; здійснити тренінг комунікативних навичок і вмінь.

Ситуація: “День відкритих дверей” у рідному університеті, на факультеті, де здобувається вища освіта (макроетюд тривалістю до 50 хвилин).

Ролі (учасники): Організатор “Дня відкритих дверей”, декан факультету, завідувачі кафедр і лабораторій, випускники ВНЗ різних років, студенти першого і старших курсів, абітурієнти та їх батьки і рідні, представник приймальної комісії, голова студентського профкому, староста студентського гуртожитку, керівник СТЕМ, тренер збірної команди університету з аеробіки, переможець обласного конкурсу для обдарованої студентської молоді.

Завдання: Організатору зустрічі – розподілити ролі та відповідно до них функції й обов'язки, підбити підсумки; абітурієнтам – підготувати чіткі запитання до кожного з представників університету та факультету; декану, завідувачам кафедр, студентам – підготувати коротку, але ґрунтовну інформацію про керовану ділянку роботи.

Деякі орієнтовні запитання:

- За якими спеціальностями і для яких галузей готує університет (факультет)?

- Які умови навчання на бакалавра і магістра?
- Які нові спеціальності введено на факультеті з цього року?
- Чи є можливість здобувати другу вищу освіту? Який діє механізм?
- Якою мовою відбувається навчання?
- Яких якостей характеру вимагає від людини ця професія?
- Які функціонують спортивні секції та наукові гуртки?
- Де мають можливість відпочивати студенти на канікулах?

Ключові поняття теми:

✓Альма-матер (лат. *alma mater*, букв.- мати-годувальниця) – 1) старовинна студентська назва університету (який дає “поживу для розуму”); 2) переносно – місце, де хтось навчався, виховувався, набував професійних навичок.

✓Професія (від. лат. *professio* – “офіційно зазначене поняття”, фах) – рід трудової діяльності, що вимагає певних знань та трудових навичок і є джерелом існування.

✓Спеціалізація (від лат. *specialis* “особливий”) – 1) оволодіння спеціальними знаннями в певній галузі; 2) зосередження діяльності на певному занятті, спеціальності; 3) поділ праці на окремі операції.

✓Абітурієнт (від лат. *abituriens* – “той, хто збирається йти”) – 1) випускник середнього навчального закладу; 2) вступник до вищого навчального закладу.

**Тема 10: Науково-навчальна література
з обраної спеціальності**

Мета гри: Поглибити знання студентів про бібліотеку, її фонди та специфіку роботи у бібліографічному відділі, усвідомити алгоритмічний припис ефективного пошуку літератури за каталогами та комп'ютером; засвоїти основні види опрацювання науково-навчальної літератури; здійснити тренінг комунікативних умінь і навичок.

Ситуація: Бесіда бібліографа з першокурсниками (макроеюд тривалістю до 60 хвилин).

Ролі (учасники): Черговий бібліограф університетської бібліотеки, студенти першого курсу, викладач.

Завдання: Бібліографу – поінформувати студентів про основні види каталогів, науково-довідковий апарат книги, типи довідників та словників, прийоми роботи зі спеціальною літературою, дати ґрунтовні відповіді на запитання студентів; студентам – чітко сформулювати запитання до бібліографа про специфіку роботи з каталогами, про шляхи ефективного пошуку необхідної науково-навчальної літератури; викладачу – підбити підсумки, актуалізувати алгоритмічний припис ефективного пошуку науково-навчальної літератури, уточнити сутність анотування, реферування, рецензування наукових джерел.

Ключові поняття теми:

✓ Бібліограф – працівник бібліотеки, який відповідно до чинних стандартів здійснює опис друкованих творів, складає їх покажчики та огляди для наукового й практичного застосування, надає консультативну допомогу читачам у пошуку літератури.

✓ Каталог (від. грец. “список”) – 1) систематизований перелік книг, картин, музейних експонатів та інших предметів, складений для полегшення їх пошуку; 2) перелік зірок у галактиці.

✓ Анотація (лат. *annotatio* – “зауваження, примітка”) – коротка, стисла характеристика змісту книги, статті, рукопису, проекту тощо.

✓ Реферат (лат. *refero* – “доповідаю”) – короткий виклад наукової праці, вчення, змісту джерела із збереженням його мовностилістичних особливостей.

✓ Рецензія (лат. *recensio* – “розгляд”) – відзив, висновок з оцінкою певного наукового джерела та виклад зауважень, рекомендацій, пропозицій.

✓ Бібліографія – наука, що розробляє методи опису друкованих творів; 2) перелік книг, журналів і статей з певної галузі із зазначенням вихідних даних (місце і рік видання, видавництво тощо); покажчик літератури.

✓ Алгоритмічний припис – інструкція (пам’ятка, вказівка), що являє собою сукупність послідовних прийомів (методів, “кроків”) розв’язання широкого класу завдань, тобто своєрідна програма мисленнево-мовленневих дій.

Тема 11: Гуманізація науки

Мета гри: Розкрити сутність поняття *гуманізація науки*, виявити зв'язок науки з мистецтвом, проілюструвати практичне застосування наукових досліджень в обраній студентами спеціальності, здійснити тренінг комунікативних навичок та вмінь.

Ситуація: Зустріч з науковцями, які працюють у навчальних закладах та дослідних установах України та інших країн Європи (макроеюд тривалістю до 40 хвилин).

Ролі (учасники): Організатор зустрічі, запрошені (науковці, викладачі, студенти, магістранти, аспіранти, представники засобів масової комунікації).

Завдання: Організатору зустрічі – розподілити ролі і скласти перелік основних запитань до запрошених науковців, підбити підсумки; запрошеним науковцям – дати переконливі відповіді на запитання організатора зустрічі та інших запрошених; представнику засобів масової комунікації – підготувати лаконічну інформацію про хід та результати зустрічі; студентам, магістрантам, аспірантам – сформулювати запитання до учасників зустрічі.

Ключові поняття і тези теми:

- ✓ Гуманний (лат. *humanus* – “людський”) – людяний у своїх діях і ставленні до інших людей.
- ✓ Гуманітарний (від лат. *humanitas* – “людство, людяність”) – який стосується людини та її культури, звернений до людської особистості, її прав та інтересів.
- ✓ Гуманітарні науки – суспільні науки (історія, філологія, філософія, соціологія, право, мистецтвознавство та ін.).
- ✓ Наука єдина і за всієї її схильності до поділу на дисципліни залишається єдиною за суттю.
- ✓ Наукові дисципліни утворюють безперервний ланцюг.
- ✓ Все більше усвідомлюється роль гуманітарних наукових галузей для науки в цілому.
- ✓ Мистецтво сприяє вихованню у вченого інтуїції.
- ✓ ”Діалоги” Платона – одночасно і наукові, і літературні твори.

5.4. Алгоритмічний припис учаснику інтерв'ю

1. *Ознайомтеся з рекомендаціями, врахування яких допоможе забезпечити успіх в інтерв'ю. Проаналізуйте кожен «крок» мисленнєво-мовленнєвих дій, їх послідовність, ступінь складності для Вас і зосередьте увагу на найважливіших саме для Вас.*

1. Підготовчий етап до інтерв'ю

1.1. З'ясуйте у журналіста ключові параметри інтерв'ю:

- Які тема і тривалість розмови?
- Який обрано тип інтерв'ю: пряма трансляція, запис на плівку, зредагований варіант?
- Хто інтерв'юєр?
- Хто слухатиме інтерв'ю?
- Чи потрібні інтерв'юєрові Ваші матеріали?

1.2. Розробіть концепцію свого виступу:

- визначте мету і завдання свого повідомлення;
- складіть план і відповідно до нього лаконічно запишіть тези;
- зафіксуйте цікавий та корисний матеріал для ілюстрації тверджень (приклади, статистичні дані, цитати тощо) вступної і заключної частини;
- спрогнозуйте загальні, складні та суперечливі запитання;
- продумайте засоби унаочнення виступу.

Пам'ятайте! *Ви маєте право не відповідати на запитання особистого чи конфіденційного характеру, проте повинні делікатно пояснити журналісту причини своєї відмови.*

Треба уникати фраз типу «Я не можу це прокоментувати» і не казати того, чого Ви не хотіли б побачити/почути в теле- чи радіопрограмі або прочитати в газетах.

1.3. Підготуйтеся у студії до інтерв'ю:

- Сядьте зручно та естетично.
- Тримайте мікрофон на відстані 15-20 см.
- Зосередьтеся виключно на темі інтерв'ю.
- Перегляньте підготовлені вдома нотатки.
- Обдумайте колоритну, оригінальну, але стислу вступну частину виступу.
- Домовтеся з журналістом, як будете звертатись один до одного.

Пам'ятайте! *Залишатися собою в інтерв'ю – це найважливіше.*

Не змінювати свій стиль спілкування – це природно.

Адресувати свої слова тим, хто Вас слухає (в студії, радіослухачі, телеглядачі тощо), - це гречно.

Не використовувати жаргон (сленг) – це норма культурного спілкування в мас-медіа.

2. Інтерв'ю в прямому ефірі

- Відповідайте на запитання від імені організації, якщо у Вас беруть інтерв'ю як у представника цієї організації;
- Обговорюючи проблему, відразу скажіть про позиції, з якими Ви не погоджуєтесь із журналістом, та обов'язково прокоментуйте всі твердження, аби слухачі не припустили, що з усім сказаним Ви погодилися.
- Не сперечайтесь, але й не займайте оборонну позицію, навіть якщо журналіст поводить себе грубо чи вороже.
- Не будьте категоричними у висловлюванні незгоди з наведеними журналістом фактами, статистичними даними, проте попросіть указати джерело цієї інформації.
- У разі потреби, поверніться до зміненої журналістом теми або фразою типу «Як я уже казав/-ла, ...», або проігноруйте те, що Вас перебили, і завершіть думку.
- Стережіться запитань не за темою розмови і тактовно повертайте розмову у визначене тематичне русло.
- Не говоріть від імені відсутньої третьої особи, яку згадав у розмові журналіст.
- Відповідайте на коло заданих журналістом запитань по черзі, розпочавши з того, яке Вам щонайбільше імпонує.
- Не реагуйте словесною агресією навіть на образливе чи грубе запитання.
- Використовуйте кожну можливість повторити свої основні думки (твердження).
- Постійно контролюйте свої емоції.
- Доречно інтонуйте свої відповіді, наголошуючи на основних позиціях своєї думки.
- Не повторюйте тверджень своїх опонентів, використовуючи фразу типу «То є Ваша позиція, а моя...».
- Використовуйте у відповідях перевірені факти, власний досвід, аналогії, конкретні приклади, аби бути максимально переконливим.
- Обов'язково щиро подякуйте за запрошення на передачу.

3. Заключний етап

3.1. Проаналізуйте за всіма параметрами інтерв'ю, знайдіть позитиви в комунікативній поведінці журналіста як інтерв'юера.

3.2. Проаналізуйте всебічно і самокритично власну комунікативну поведінку; знайдіть негативи, зробіть висновки і сформулюйте рекомендації на майбутнє.

3.3. Змоделюйте подумки інтерв'ю за цією ж темою, з цими ж учасниками, але з урахуванням виявлених власних помилок, недоліків і вироблених рекомендацій.

2. Складіть лаконічну пам'ятку конкретно для себе як потенційного учасника інтерв'ю.

3. Запропонуйте тематику цікавих для європейської молоді інтерв'ю, окресліть коло проблем, визначте учасників, розподіліть ролі, спрогнозуйте можливі суперечливі ситуації і розробіть конструктивні шляхи їх подолання.

4. Сформулюйте запитання до (визначених вами) учасників інтерв'ю навколо відомих крилатих фраз, аби "побачити" ці твердження очима сучасної молоді.

- Краса врятує світ (*Ф.Достоевський*).
- В людині все повинно бути красивим: і лице, і одяг, і душа, і думки (*А.Чехов*).
- Які думки в душі людини, така й вона (*притча*).
- Невігластво – найбільший злочин на землі (*М.Реріх*).
- Формальна освіта допоможе вам вижити. Самоосвіта приведе вас до успіху (*Д.Рон*).
- Що тільки є істинним, що чесним, що справедливим, що чистим, що люб'язним, що шляхетним, що тільки є добродійним і схвальним, про те і думайте (*Біблія*).

5. Змоделюйте інтерв'ю навколо суперечливих у сучасному суспільстві тверджень.

- Молодь – прекрасне майбутнє суспільства.

Молодь думає тільки про себе.

- На все свій час: є час мовчати, і є час говорити.

Спілкування – найбільша розкіш у житті.

• Пліткар – це той, хто говорить з вами про інших; зануда – той, хто говорить з вами про себе; а блискучий співрозмовник – той, хто говорить з вами про вас (Л. Керк).

6. Проаналізуйте наведений поліпог-інтерв'ю в аспекті доцільності та ефективності використаного методу переконання при обговоренні твердження Поля Валері “Наука – це істина, помножена на сумнів**”. Приєднайтесь, у разі бажання, до розмови.**

Журналіст: Дозвольте запитати, чи погоджуєтеся Ви з висловом Поля Валері, що “ наука – це істина, помножена на сумнів ” ?

Студент 5-го курсу: Наука століттями напрацьовувала поняття й термінологію, намагаючись пояснити те, що відбувається.

Студент 1-го курсу: Але ж ці пояснення були абсурдними : Земля тримається то на слонах, то на черепахах, то на китах.

Студент 5-го курсу: Ці пояснення були примітивними, але з часом вони відкидалися. Потім припускали, що не Земля, а Сонце – центр системи. Достатньо згадати праці Коперніка, Галілея, Ломоносова.

Студент 1-го курсу: І те, що Коперніка стратили, а Галілея примусили зректися своїх поглядів ?

Студент 5-го курсу: Так, в історії науки були похмурі сторінки. Але не можна зупинити розум, який шукає відповіді на різні запитання. Поки є такий розум, буде і розвиток науки.

Журналіст: Але нові відкриття можуть заперечити старі знання. Ось, наприклад, на конгресі астрономів у вересні 2006 р. було прийняте рішення, що Плутон не можна вважати планетою. Тепер треба переписувати підручники. Навіщо? Адже Плутон від цього не зробиться більшим або меншим? До чого ці сумніви?

Студент 5-го курсу: Але ж за останні двісті років кількість винаходів зростає з неймовірною швидкістю, докорінно змінюючи людське життя.

Студент 1-го курсу: Чи завжди собі на користь? Пригадайте атомну або хімічну зброю. А комп'ютери? Скільки здоров'я, часу забирають вони в людини?

Студент 5-го курсу: Щодо комп'ютерів дозвольте з Вами не погодитися. Так, перші комп'ютери були за своєю суттю електронно-обчислювальними машинами, були надзвичайно громіздкими, займали цілу кімнату. Але з 60-х років із розвитком мікроелектроніки комп'ютери значно зменшилися, стали багатофункціональними. Дослідження в галузі комп'ютерних технологій здійснили справжній переворот у науці, техніці та повсякденному житті. Космічні зонди, супутникове телебачення і

протиракетні системи залежать виключно від роботи комп'ютерів. Комп'ютерна мережа Інтернет зв'язує машини всього світу і дозволяє передавати інформацію в будь-яке місце земної кулі за декілька хвилин.

Журналіст: Отже, Ви стверджуєте, що постійні наукові дослідження – це крок уперед у поступі людства і вічний пошук істини. Так?

Студент 5-го курсу: Так. До речі, нові дослідження та винаходи, як правило, засновуються на попередніх дослідженнях і роблять можливим подальший прогрес.

Студент 1-го курсу: Дуже важливо, щоб вони стали на службу людині, а не були засобами самознищення. Ви мене переконали, я погоджуюся з висловом Поля Валері, що “ наука – це істина, помножена на сумнів ”.

Журналіст: Щиро дякую за інтерв'ю.

7. Придумайте рольові ігри в жанрах діалогу та/або полілогу за наведеною дискусійною тематикою. Спрогнозуйте суперечливі твердження і доберіть переконливі аргументи.

Наука

- Науковий пошук: труд чи талант?
- Наукові гіпотези: реальність чи фантазії?
- Наукові відкриття: випадковість чи закономірність?
- Молоді науки і молоді в науці.
- Наука і мораль: гармонія чи конфлікт ?
- Гуманізація науки: сучасне і майбутнє.
- Наукові досягнення і практика їх застосування.
- Етика науковця: ілюзія чи реальність ?
- Обов'язки вчених.

Мова, література, мистецтво

- Екранізація художніх творів: за і проти.
- Мистецтво і час.
- ”Екологія” мовної комунікації: за і проти.
- Молодіжний сленг: сучасний погляд.
- Державна, офіційна, міноритарна мови в сучасному багатонаціональному суспільстві.
- Мовна/мовленнева компетентність у професії.
- Міжнародні мови: минуле, сучасне, майбутнє.
- Культура мови і культура мовлення.

Людина, характер, професія

- Ідеальна людина: міф чи реальність?
- Особистість і колектив: гармонія чи конфлікт ?
- Професія і характер.

- “Екологія” душі.
- Професія і час.
- Ділова зустріч і етикет.
- Виконавська дисципліна і професія.
Навчання, виховання
- Засоби навчання: класичні та інноваційні.
- Інтернет-матеріали чи бібліотечна література?
- Освітня система: сучасне й майбутнє.
- Тестовий контроль знань і вмій: за і проти.
- Традиції і новації у вихованні.
- Знання і досвід.
- Університет майбутнього.
Здоров'я, спорт
- Здоров'я у спорті.
- Молодь і здоровий спосіб життя.
- Майбутнє нації і здоров'я молоді.
- Самоорганізація здорового способу життя.
- Здорова молодь – міцна держава.
- Здоров'я, спорт і професія.
Молодь, сім'я, кохання
- Сучасна молодь.
- Молодь і мода.
- Ідеальний шлюб: міф чи реальність?
- Батьки і діти: конфлікт чи згода?
- Молоді батьки: плюси і мінуси.
- Молодь і політика.
- Секрети родинного щастя.
- Комп'ютерні ігри: за і проти.

РЕЗЮМЕ

Чи усвідомили Ви, що...

- комунікативні стратегії пов'язані з такими параметрами, як соціальна дистанція (горизонтальні стосунки) і статусна ієрархічна дистанція (вертикальні стосунки);
- статусно-вікова дистанція, характерна для соціальних взаємин східних слов'ян, не дозволяє молодшим за віком чи посадою звертатися до старших на ім'я (без імені по батькові) та використовувати фамільярні формули вітання, як це стало можливим останнім часом в англійській комунікації;
- спілкуючись з іншими людьми, особа автоматично, підсвідомо повідомляє про себе і своє “я”, демонструючи свій комунікативно-риторичний паспорт;

- треба вживати якомога більше слів, котрі підкреслюють шанобливе ставлення до співрозмовників: «дякую», «будь ласка», «перепрошую», «даруйте на слові» тощо;
- одні й ті самі аргументи не однаково діють на різних людей;
- переконати легше саме в діалозі/полілозі, а не в монолозі;
- діалог та полілог координують думки окремих осіб;
- людина, здійснюючи мовленнєвий акт, прагне одночасно досягти і змістового, і комунікативного результату;
- висловлювання формується у складному процесі, який починається із задуму, далі настають стадії внутрішнього мовлення (згорнута схема речення) і кодування (реалізація) у розгорнутому вербальному повідомленні;
- неправильно використане слово породжує помилкову думку;
- в процесі спілкування люди, як правило, сприймають та оцінюють один одного з позицій своєї/рідної культури та характерних для неї стандартів, тобто з позицій етноцентризму;
- тип культури відбивається в мовній свідомості її представників;
- комунікативна поведінка народу є компонентом його національної культури та регулюється відповідними національними нормами і традиціями;
- є багато причин відмінностей у комунікативній поведінці різних народів, але одна з найперших – тип культури, який визначає соціальні стосунки, формує культурні цінності, на основі яких створюються традиції та норми поведінки і комунікативна свідомість;
- комунікативна свідомість – це сукупність механізмів свідомості людини, які забезпечують її комунікативну діяльність і серед яких є набір прийнятих у суспільстві норм та правил мовної комунікації;
- у кожній культурі існує свій концепт ввічливості: так, зміст поняття ввічливість у комунікативній свідомості англійців і східних слов'ян (росіян, українців, білорусів) не співпадає;
- національні особливості комунікації виявляються тільки при їх порівнянні;
- у культурі східних слов'ян чарівними словами називають *будь ласка* (укр.), *пожалуйста* (рос.);
- ввічливість у міжкультурному спілкуванні є універсальною категорією лише на найзагальнішому рівні, а конкретна її реалізація має національні риси і визначається типом

культури, принципами соціокультурної організації суспільства, стосунками між його членами, соціальними цінностями співрозмовників, їх комунікативною свідомістю;

- національні стереотипи можуть стати серйозною перешкодою в міжкультурній комунікації;
- знання причин відмінностей у комунікативній поведінці представників різних культур дозволяє не тільки краще зрозуміти інший народ, але й сприяє пізнанню самих себе, позбавленню від стереотипів і досягненню взаємопорозуміння в цілому;
- знання національно-культурних символів і стереотипів та вміння їх доречно використовувати – необхідна умова успішного спілкування з носіями рідних мов і культур;
- розмова подібна до гри: вона породжує та водночас обмежує спектр припустимих реплік.
- одним з універсальних методів уникнення комунікативних невдач у діалогах і полілогах є їх ретельне планування з метою пошуку спільних інтересів та спільних зон у розмові.

Чи відомо Вам, що...

- ті, хто з дитинства спілкуються щодня двома мовами, набагато повільніше втрачають розумові здібності у похилому віці;
- діти-білінгви відрізняються високими творчими здібностями;
- знання другої (нерідної, чужої) мови, за новими експериментальними даними канадських учених, врятує від старості, бо допомагає якнайдовше зберегти функції мозку;
- у мовній свідомості англійців, за результатами масового асоціативного експерименту, на першому місці стоїть займенник “*me*” (я), на другому місці – іменник “*man*” (людина), а слово “*friend*” (друг, товариш) – на 73 місці; східні слов’яни (українці, росіяни, білоруси) на перше місце ставлять слово «людина» (человек), на 10 місце – «товариш» (друг), а займенник «я» – на 36 місце.
- довга соціальна дистанція, характерна для англійського суспільства, створює зону особистої автономії, що породжує численні комунікативні табу (наприклад, суворе обмеження у використанні імперативу як наказового способу дієслова); у східних слов’ян, для яких спілкування та солідарність є культурними цінностями, подібна зона особистої автономії майже відсутня, а тому є можливим більше зближення комунікантів, за якого імперативні форми дієслова не сприймаються як порушення етикетних норм спілкування;

• чим більше використовується в англійському запрошенні способів пом'якшення впливу, тим менш щирим воно сприймається слов'янським комунікантом; чим настирливіше формулюється слов'янське запрошення, тим реальнішою є небезпека того, що його англійський співрозмовник сприйматиме це як грубе втручання в зону його особистої автономії, а тому вбачатиме зневагу до себе як до співрозмовника;

• яскравою рисою англомовного суспільства є формальна ввічливість: мовленнєві формули вдячності, привітання, запрошення тощо, більшою мірою втративши свою семантику, перетворилися у формальні маркери ввічливості, у знаки уваги до інших, якими англійці щиро обмінюються між собою;

• у культурі деяких народів (наприклад, в Австралії і на острові Калімантан) не прийнято говорити *спасибі*, а тому в їх мовах навіть відсутнє це слово;

• формули вдячності в українській та російській мовах поступаються англійським і за експресією, і за довжиною;

• у межах культури деякої певної спільноти невербальні елементи комунікації мають не менш важливе значення, ніж вербальні;

• систематизовані описи національних відмінностей у мовленнєвих етикетах можна знайти в етнолінгвістичних працях А.Вежбицької.

Чи переконані ви, що...

• сам спосіб людського мислення є діалогічним за своєю сутністю (М.Бахтін);

• чим більша група співрозмовників, тим меншою є вірогідність конструктивності та ефективності спілкування;

• треба висловлюватися якнайстиліше і якнайточніше;

• природа дала людині один язик і два вуха для того, щоб вона слухала інших удвічі більше, ніж сама говорить;

• ввічливість у спілкуванні завжди обеззброює;

• через свою недостатню обізнаність з питань, які обговорюються в межах обраної теми, треба надати можливість говорити тим, хто добре знається на цьому;

• не треба намагатися переговорити всіх, треба надати можливість висловитися всім учасникам спілкування;

• треба всміхатися до співрозмовників і виявляти до них дружнє ставлення;

• треба зосереджувати увагу на тих позиціях, у яких ваші погляди збігаються з поглядами інших співрозмовників;

-
- якщо людина не вміє говорити “Ні!”, то її “Так!” теж нічого не варте (*Стівен Кові*);
 - дуже великою є перевага живого слова перед писаним (*Ж.Лабрюйер*);
 - мовлене слово завжди є більш плідним за писане: воно живить слухача і мовця (*А.Коні*);
 - вміти просто і красиво спілкуватися – це ціла наука (*К.Станіславський*);
 - кожне зайве слово в промові затьмарює повідомлювану думку; багато слів для небагатьох думок – незаперечний доказ посередності; ознака розумної голови – багато думок у небагатьох словах (*А.Шопенгауер*);
 - усяка промова має бути побудованою наче жива істота – у неї має бути тіло з головою й ногами, причому тулуб і кінцівки повинні підходити одне одному і відповідати цілому (*Платон*).

РОЗДІЛ 6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

6.1. Тестові і творчі завдання

(кожне правильно виконане завдання максимально оцінюється двома балами)

1	На які основні розділи традиційно структурують риторичну науку та навчальну дисципліну? Обґрунтуйте.
А	<i>риторичний канон, ораторія, еристика, етнориторика</i>
Б	<i>риторична формула, ораторське мистецтво</i>
В	<i>теорія виразного мовлення, ораторське мистецтво</i>

2	Коли і де виникла риторика?
А	<i>5-4 сторіччя до н.е., Давня Греція</i>
Б	<i>5 сторіччя до н.е., Єгипет</i>
В	<i>4 сторіччя до н.е., Асиро-Вавілонія</i>

3	Якими галузями було представлено риторичну науку в Елладі? Поясніть, чому?
А	<i>судова, побутова, церковна;</i>
Б	<i>судова, політична, дипломатична;</i>
В	<i>судова, політична, урочиста</i>

4	Хто є автором відомої сентенції "Заговори, щоб я тебе розпізнав"? Розкрийте її зміст.
А	<i>Демосфен</i>
Б	<i>Платон</i>
В	<i>Сократ</i>

5	Кому належить авторство сентенції "Красномовство є мистецтво керувати умами"? Як ви розумієте її зміст?
А	<i>Демосфену</i>
Б	<i>Цицерону</i>
В	<i>Платону</i>

6	Хто є автором сентенції "Істинне красномовство - - це вміння сказати все, що треба, і не більше, ніж треба"? Проілюструйте прикладами з професійної сфери справедливість цієї сентенції.
А	<i>Хілоу</i>
Б	<i>Ларошфуко</i>
В	<i>Софокл</i>

7	Хто є авторами наведених афоризмів? Лаконічно прокоментуйте кожний із них. 1. <i>Cogito, ergo sum.</i> (Я думаю, отже, існую.); 2. <i>Nullum verum infert falsum.</i> (Ніяка істина не тягне за собою неправду.) 3. <i>Пізнай самого себе!</i> 4. <i>Knowledge is power!</i> (Знання - сила!)
А	<i>Р.Декарт</i>
Б	<i>Сократ</i>
В	<i>Ф.Бекон</i>
Г	<i>П.Абеляр</i>

8	Які сім наук у давнину входили до складу вільних? Чому ці науки назвали благородними?
А	<i>граматика, риторика, діалектика, арифметика, геометрія, астрономія, музика</i>
Б	<i>філософія, граматика, риторика, поетика, геометрія, музика, астрономія</i>
В	<i>арифметика, риторика, діалектика, математика, астрономія, музика, поетика</i>

9	Як кваліфікують сучасну риторичку? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>наука і мистецтво ефективної переконуючої словесної комунікації</i>
Б	<i>ораторське мистецтво</i>
В	<i>теорія словесності</i>

10	У чому полягає зміст сучасної риторички?
А	<i>змістовне мовлення</i>
Б	<i>мистецтво прикрашання мовлення</i>
В	<i>сім законів організації й управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю</i>

11	Що є риторичною формулою?
А	<i>сукупність семи законів риторички</i>
Б	<i>сукупність семи законів риторички, організованих у певну строго послідовність</i>
В	<i>сукупність правил спілкування</i>

12	Якою є логічна послідовність риторичних законів? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>стратегічний, тактичний, моделювання слухацької аудиторії, мовленнєвий, ефективної комунікації, концептуальний, системно-аналітичний</i>
Б	<i>моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, концептуальний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний</i>
В	<i>концептуальний, моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний</i>

13	Який закон риторички є основоположним? Чому? Аргументуйте свою відповідь переконливими прикладами.
А	<i>стратегічний</i>
Б	<i>концептуальний</i>
В	<i>ефективної комунікації</i>

14	У чому полягає сутність концептуального закону риторики? Проілюструйте прикладами свою відповідь.
А	<i>всебічний аналіз предмета розмови й вибудовування системи знань про нього</i>
Б	<i>визначення предмета розмови</i>
В	<i>розробка програми розмови</i>

15	Що складає зміст закону моделювання слухацької аудиторії? Проілюструйте свою відповідь переконливими прикладами з освітянської сфери.
А	<i>вивчення портрета слухацької аудиторії</i>
Б	<i>вивчення в системі трьох груп основних ознак "портрета" будь-якої слухацької аудиторії: соціально-демографічних, соціально-психологічних, соціально-особистісних</i>
В	<i>встановлення контакту зі слухацькою аудиторією</i>

16	Що складає зміст стратегічного закону риторики? Проілюструйте свою відповідь прикладами з освітянської та управлінської сфер.
А	<i>виявлення та аналіз власних почуттів, достоїнств і вад своєї промови</i>
Б	<i>підбір фактів та аргументів до визначеної програми мовлення</i>
В	<i>розробка програми мовлення (спілкування) на основі створеної концепції з урахуванням психологічного "портрета" слухацької аудиторії</i>

17	Які ознаки риторичної науки визначають її своєрідність? Проілюструйте прикладами свою відповідь.
А	<i>системність, інтегративність, прикладна спрямованість, універсальність, моральна зумовленість, комплексність</i>
Б	<i>системність, автономність, універсальність, моральна зумовленість, комплексність, прикладна спрямованість</i>
В	<i>системність, інтегративність, неуніверсальність, прикладна спрямованість, моральна зумовленість, комплексність</i>

18	З якою наукою в першу чергу пов'язана риторика? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>лінгвістикою</i>
Б	<i>психологією</i>
В	<i>філософією</i>

19	Яка група ораторів репрезентує риторику Давньої Греції? Назвіть їх наукові праці та риторичні поради.
А	<i>Перикл, Коракс, Лісій, Горгій, Ісократ, Сократ, Платон, Демосфен, Арістотель</i>
Б	<i>Марк Катон Старший, Гальба, Марк Антоній, Квінт Гортензій Гортал, Марк Тулій Цицерон, Квінтіліан</i>
В	<i>Іларіон, Й.Галятівський, Ф.Прокопович, Г.Сковорода, М.Ломоносов, М.Сперанський, М.Кошанський</i>

20	Кого в Давній Греції називали логографом? Пригадайте відомих логографів того часу і лаконічно схарактеризуйте їх професійну діяльність.
А	<i>адвоката</i>
Б	<i>автора промови</i>
В	<i>особу, яка писала судові промови (апології) на замовлення клієнта</i>

21	Хто був автором перших спроб структурування ораторської промови на п'ять частин (вступ, пропозиція, виклад, доведення, висновок)? Прокоментуйте.
А	<i>Лісій</i>
Б	<i>Коракс</i>
В	<i>Горгій</i>

22	Хто заснував 382 р. до н.е. в Афінах перший навчальний заклад (школу) з красномовства? Як навчали у цій школі?
А	<i>Сократ</i>
Б	<i>Ісократ</i>
В	<i>Платон</i>

23	Кого називали майстром академічних бесід-діалогів? Поясніть, чому.
А	<i>Арістотеля</i>
Б	<i>Платона</i>
В	<i>Сократа</i>

24	Який єдиний давньогрецький твір з красномовства дійшов до нашого часу у достатньо цілісному вигляді? Схарактеризуйте цей твір.
А	<i>"Панегірик" Сократа</i>
Б	<i>"Риторика" Арістотеля</i>
В	<i>трактат "Про пристойність випадку" Горгія</i>

25	Кого за часів Давнього Риму називали "царем адвокатури"? Чому? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>Квінтіліана</i>
Б	<i>Цицерона</i>
В	<i>Демосфена</i>

26	Якого року видано першу слов'янську (російську) риторику? Схарактеризуйте цей підручник.
А	<i>1620р.</i>
Б	<i>1705р.</i>
В	<i>1698р.</i>

27	Хто був автором першого друкованого підручника риторики в Києво-Могилянській академії?
А	<i>Михайло Ломоносов</i>
Б	<i>Феофан Прокопович</i>
В	<i>Іоаникій Галятовський</i>

28	Кому належить вислів "Риторика - цариця душ, княгиня мистецтв"? Поясніть це твердження.
А	<i>Платону</i>
Б	<i>Михайлу Сперанському</i>
В	<i>Феофану Прокоповичу</i>

29	Які завдання стояли перед унікальним навчальним закладом - Інститутом Живого Слова, відкритого 1919 року у Петрограді?
А	<i>підготовка педагогів загальноосвітньої школи і викладачів з мистецтва мовлення, ораторів, письменників, акторів тощо</i>
Б	<i>підготовка педагогів загальноосвітньої школи</i>
В	<i>підготовка фахівців з мистецтва мовлення</i>
30	Хто є автором вислову "Дар переконливої мови той самий, що і дар лікування...; переконлива мова лікує душі : в нещасті - захистом, у щасті - найбільшою прикрасою"? Проілюструйте прикладами цей вислів.
А	<i>Михайло Сперанський</i>
Б	<i>Феофан Прокопович</i>
В	<i>Костянтин Зеленецький</i>

31	Яка частина публічної промови має бути найменшою? Чому? Аргументуйте свою відповідь.
А	<i>заклучна</i>
Б	<i>основна</i>
В	<i>вступна</i>

32	Які параметри публічного мовлення називають квалітативними? Поясніть ці якості публічного мовлення.
А	<i>тривалість публічного мовлення і логічна співвіднесеність у часі його частин</i>
Б	<i>писемно-усна форма реалізації публічного мовлення, книжно-розмовний тип мовлення</i>
В	<i>писемно-усна форма реалізації, книжно-розмовний тип мовлення, підготовлено-імпровізований характер публічного мовлення</i>

33	На скільки основних різновидів, за класифікацією Г.З.Апресяна, розподіляється публічне мовлення? Назвіть їх і зазначте їх жанри.
А	<i>7</i>
Б	<i>8</i>
В	<i>10</i>

34	Хто є автором твердження "Кінець промови має бути таким, щоб слухачі відчули і зрозуміли, що далі говорити немає чого"? Проілюструйте переконливими прикладами це твердження.
А	<i>Д.Карнегі</i>
Б	<i>А.Коні</i>
В	<i>Ф.Плевако</i>

35	Що означає <i>коректність</i> у спілкуванні? Проілюструйте свою відповідь переконливими прикладами з освітянської та управлінської сфер.
А	<i>поважати старших за віком і посадою співрозмовників</i>
Б	<i>тонко розуміти внутрішній стан співрозмовника</i>
В	<i>бути офіційно ввічливим із співрозмовником</i>

36	Що означає <i>делікатність</i> у спілкуванні? Проілюструйте свою відповідь яскравими прикладами з управлінської сфери.
А	<i>тонко розуміти внутрішній стан та настрої співрозмовника</i>
Б	<i>бути офіційно ввічливим із співрозмовником</i>
В	<i>бути приємним, корисним, уважним у спілкуванні</i>

37	Який тип мовлення обирає мовець, якщо має довести власну точку зору? Опишіть типову модель цього мовлення.
А	<i>інформувальний</i>
Б	<i>епідейктичний</i>
В	<i>евристичний</i>
Г	<i>аргументувальний</i>

38	Яка риторична категорія характеризує мовленнєву діяльність як щирі і добродійну? Обґрунтуйте.
А	<i>риторичний логос</i>
Б	<i>риторичний пафос</i>
В	<i>риторичний етос</i>

39	Знання якого різновиду публічного мовлення репрезентують жанри лекції та наукової доповіді? Схарактеризуйте цю риторичну категорію.
А	<i>судове публічне мовлення</i>
Б	<i>дипломатичне мовлення</i>
В	<i>академічне мовлення</i>

40	Знання якого різновиду публічного мовлення є найактуальнішим у професійній діяльності менеджера? Обґрунтуйте свою відповідь переконливими прикладами.
А	<i>академічне публічне мовлення</i>
Б	<i>ділове публічне мовлення</i>
В	<i>громадсько-політичне публічне мовлення</i>

41	Для якого різновиду публічного мовлення є характерними науковість, логічність, точність і ясність викладу"? Проілюструйте прикладами свою відповідь.
А	<i>для академічного</i>
Б	<i>для соціально-побутового</i>
В	<i>для військового</i>

42	У якій сфері застосовують такі види вербальної комунікації, як нарада, ділова бесіда, співбесіда, "круглий стіл", ділова телефонна розмова, прийом відвідувачів"! Лаконічно схарактеризуйте зазначені різновиди комунікації.
А	<i>у навчальній</i>
Б	<i>у розважальній</i>
В	<i>в управлінській</i>

43	Який різновид вербального спілкування має такі специфічні риси, як регламентованість, партнерство, офіційність, цілеспрямованість, конструктивність, толерантність? Обґрунтуйте.
А	<i>ділове спілкування</i>
Б	<i>соціально-побутове</i>
В	<i>академічне</i>

44	На які етапи поділяється творча діяльність мовця/співрозмовника, оратора? Проілюструйте переконливими прикладами свою відповідь.
А	<i>докомунікативний і комунікативний</i>
Б	<i>докомунікативний, репетиція і комунікативний</i>
В	<i>докомунікативний і репетиція</i>

45	З яких компонентів складається доведення як логічний прийом у спілкуванні? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>теза й аргумент/аргументи</i>
Б	<i>теза, аргумент/аргументи (система аргументів) і спосіб доведення</i>
В	<i>аргумент/аргументи і спосіб доведення</i>

46	Який поняттєвий зміст має термін теза? Проілюструйте прикладами свою відповідь.
А	<i>головна думка (твердження), істинність якої треба довести</i>
Б	<i>думки, твердження й положення, істинність яких уже перевірено практикою</i>
В	<i>центральний елемент у доведенні</i>

47	Яке поняття має відповідати таким вимогам: бути чітко сформульованим, лаконічним, не містити логічних протиріч, залишатися незмінним впродовж усієї розмови, сприйматися без надмірного напруження розуму? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>спосіб доведення</i>
Б	<i>аргумент</i>
В	<i>теза</i>

48	У чому полягає сутність фундаментального методу риторичного аргументування? Проілюструйте свою відповідь переконливими прикладами з освітянської та управлінської сфер.
А	<i>безпосереднє ознайомлення слухачів із фактами, цифрами тощо, які і є основою доведення</i>
Б	<i>пересування акценту у спілкуванні на те, що є необхідним в інтересах рішення поставленого завдання</i>
В	<i>використання "зброї" співрозмовника</i>

49	Який метод риторичного аргументування передбачає спочатку погодження з опонентом і навіть підтримку його ідей, а потім - використання його ж інформації для контрудару? Проілюструйте свою відповідь прикладами з професійної сфери.
А	<i>метод ігнорування</i>
Б	<i>метод уявної підтримки</i>
В	<i>метод "бумеранга"</i>

50	Який метод риторичного аргументування передбачає аналітичне структурування промови співрозмовника на 4 частини за ставленням до почутої інформації: 1) погодження (+); 2) сумнів (?); 3) різні точки зору (+-); 4) заперечення(-)? За яких ситуацій і чому найдоцільніше скористатися цим методом?
А	<i>метод "шматків "</i>
Б	<i>метод потенціювання</i>
В	<i>метод "так..., але..."</i>

51	Які методи риторичного аргументування є оборонними? Обґрунтуйте свою відповідь та наведіть переконливі приклади.
А	<i>метод порівняння</i>
Б	<i>метод протиріччя</i>
В	<i>метод "бумеранга"</i>

52	Який метод риторичного аргументування передбачає невизнання (або зниження) цінності та значення фактів, які повідомляє співрозмовник і які не можна спростувати? За яких ситуацій, хто і чому використовує цей метод?
А	<i>метод потенціювання</i>
Б	<i>метод ігнорування</i>
В	<i>метод виведення</i>

53	Які є види аргументів? Проілюструйте свою відповідь прикладами з освітянської та управлінської сфер.
А	<i>цитати, цифрові дані, причинно-наслідкові зв'язки, аналогія, дедукція</i>
Б	<i>посилання на шанований слухачькою аудиторією авторитет, цифри</i>
В	<i>цифрові дані, цитати, аналогія</i>

54	Які засоби спілкування відносять до невербальних? Де, для чого, коли, якою мірою їх доцільно використовувати?
А	<i>міміка, жести, пози</i>
Б	<i>міміка, жести, контакт очима, тон, темп та інтонація мовлення</i>
В	<i>пози, жести, контакт очима</i>

55	З чого складається поняттєвий зміст терміна <i>техніка мовлення</i>? Проілюструйте свою відповідь конкретними прикладами з освітянської та управлінської сфер.
А	<i>ясна дикція, чітке висловлювання, середній темп мовлення, доречне використання пауз</i>
Б	<i>багатство словникового запасу, нормативне мовлення, середній темп, недвозначність висловлювань</i>
В	<i>нормативна вимова, ясна дикція, недвозначне висловлювання, вдалий добір слів, середній темп мовлення, багатство словникового запасу, немонотонність, доречне використання пауз</i>

56	Як впливають невербальні сигнали на слухачів? Наведіть переконливі приклади з власного досвіду спілкування.
А	<i>саме так, як і слова</i>
Б	<i>менше за слова</i>
В	<i>утричі більше, ніж слова</i>

57	Яке правило спілкування називають <i>золотим</i>? Чому?
А	<i>ніколи та нікому не зашкодь своїм словом</i>
Б	<i>поступайся опонентові всім, чим можна поступитися</i>
В	<i>намагайся стати на місце співрозмовника</i>

58	Який варіант поведження у критичній ситуації під час спілкування є оптимальним? Чому? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>можна внутрішньо гарячкувати</i>
Б	<i>треба зберігати (хоча б зовнішньо) спокій</i>
В	<i>можна втратити самовладання</i>

59	Який варіант виходу з конфліктної ситуації є оптимальним? Чому? Наведіть приклади з власного досвіду спілкування.
А	<i>попросити вибачення і стати надалі обережнішим у словах і думках, зробити конструктивні висновки</i>
Б	<i>мовчи змиритися</i>
В	<i>перекласти вину на іншого співрозмовника</i>

60	З яких причин найчастіше виникають конфлікти у вербальному спілкуванні? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>через самодержавну позицію ("це так, бо я так думаю!")</i>
Б	<i>через псевдологічну позицію ("а хто ти такий, щоб мені вказувати?!")</i>
В	<i>через антипатію до людини, з якою відбувається словесне спілкування</i>

61	Який варіант /варіанти припинення конфлікту є оптимальним? Чому? Наведіть приклади з власного досвіду.
А	<i>з'ясувати сутність справи як шлях до взаємозбагачення та усвідомлення необхідності в подальшому діалозі та співробітництві</i>
Б	<i>поступитися опонентові всім, чим можна поступитися</i>
В	<i>стримати емоційність, не допустити мовної агресії</i>

62	Які етикетні компоненти ділової телефонної розмови є обов'язковими? Чому? Проілюструйте свою відповідь переконливими прикладами.
А	<i>привітатися, повідомити інформацію, попроситися</i>
Б	<i>поінформувати, попроситися</i>
В	<i>привітатися, відрекомендуватися, вибачитися, лаконічно повідомити мету дзвінка, повідомити інформацію (іноді коротко обговорити її), подякувати, попроситися</i>

63	Хто за діловим етикетом може ініціювати завершення телефонної ділової розмови? Проілюструйте переконливими прикладами свою відповідь.
А	<i>той, хто телефонує</i>
Б	<i>той, кому телефонують</i>
В	<i>керівник або жінка</i>

64	Що є альфою й омегою або ділових взаємин? Чому?
А	<i>спілкування</i>
Б	<i>ділове спілкування</i>
В	<i>усне спілкування</i>

65	У якому структурному розділі риторики висвітлено теорію й практику ведення публічного спору? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>у риторичному каноні</i>
Б	<i>в ораторії</i>
В	<i>в еристиці</i>

66	Яке з трьох обов'язкових завдань мовця (оратора, співрозмовника) є першочерговим"? Чому?
А	<i>поінформувати</i>
Б	<i>спонукати до певних учинків, думок, рішень</i>
В	<i>справити максимально приємне враження</i>

67	Яка наука має спільний з риторикою об'єкт дослідження (мовленнєву діяльність) і предмет дослідження (текст)? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>лінгвістика</i>
Б	<i>етика</i>
В	<i>естетика</i>

68	Які особистісні якості культури спілкування формує та вдосконалює риторична наука? Проілюструйте прикладами.
А	<i>щирю повагу до співрозмовника, максимальну відповідальність за вимовлене слово, вміння коректно переконувати</i>
Б	<i>правильність, точність і стислість мовлення</i>
В	<i>оперативність, гнучкість і самостійність мислення</i>

69	Які методи аргументування є спекулятивними й нецивілізованими? Поясніть, чому. Наведіть приклади з управлінської сфери.
А	<i>перебільшення</i>
Б	<i>неповне цитування чужієї думки</i>
В	<i>псевдоінформування</i>

70	Хто розробив методи риторичного аргументування? Назвіть та схарактеризуйте за метою, сутністю і сферою застосування десять основних методів риторичного аргументування.
А	<i>П.Міцич</i>
Б	<i>Г.Апресян</i>
В	<i>Е.Берн</i>

71	Чого найбільше треба остерігатися в діловому спілкуванні? Чому? Наведіть переконливі приклади з управлінської сфери.
А	<i>розбіжності поглядів</i>
Б	<i>невміння слухати</i>
В	<i>емоційності</i>

72	Що є фундаментом мистецтва словесного спілкування? Чому ви так вважаєте?
А	<i>вміння слухати</i>
Б	<i>вміння красиво говорити</i>
В	<i>вміння правильно говорити</i>

73	Яка риса ділового спілкування є найспецифічнішою? Чому? Наведіть приклади з управлінської сфери.
А	<i>регламентованість</i>
Б	<i>офіційність</i>
В	<i>стриманість</i>

74	Який елемент ділового спілкування є його головним “козирем”? Чому?
А	<i>неголосність</i>
Б	<i>неемоційність</i>
В	<i>пауза</i>

75	Яке друге важливе завдання, крім потреби сказати/повідомити, стоїть перед мовцем/співрозмовником, аби забезпечити конструктивність ділового спілкування? Чому?
А	<i>бути почутим</i>
Б	<i>бути уважним</i>
В	<i>бути привабливим</i>

76	Які різновиди публічного спору як ефективного способу саме ділового спілкування є найдоцільнішими? Чому?
А	<i>дискусія</i>
Б	<i>диспут</i>
В	<i>суперечка</i>

77	Яка/які з форм непрямого вербального інформування (метаповідомлення) завжди є недоречною у діловому спілкуванні? Чому? Обґрунтуйте свою відповідь.
А	<i>іронія</i>
Б	<i>натяк</i>
В	<i>притча</i>

78	Який різновид мовного спілкування виконує, як мінімум, такі п'ять функцій: <i>інформативну, коригувальну, стимулювальну, організаційну, конструктивну</i>? Доведіть це на конкретних прикладах.
А	<i>ділове спілкування</i>
Б	<i>соціально-побутове спілкування</i>

В	<i>церковне спілкування</i>
79	Принципами якого співробітництва вважають партнерство, регламентованість, ефективне слухання, діловий етикет, мовленнєвий етикет? Чому?
А	<i>комунікативного</i>
Б	<i>ділового</i>
В	<i>мовленнєвого</i>

80	Яке правило спілкування вважають золотим у професійній діяльності менеджера? Чому?
А	<i>не стверджуй того, чого не можеш об'єктивно довести</i>
Б	<i>не перебивай</i>
В	<i>не говори довго</i>

6.2. Модульний контроль (МК)

МК-1

Блок № 1. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Хто є автором сентенції “Заговори, щоб я тебе розпізнав”? Розкрийте 2-3 реченнями її зміст.

Відповіді:

*а) Демосфен; б) Платон; в) Сократ; г) Арістотель;
д) Цицерон; е) Г.Сковорода; є) Ф.Прокопович.*

2. Який статус має сучасна риторика?

Відповіді:

*а) лінгвокультурологічна наука, теорія й практика ефективної переконуючої вербальної (словесної) комунікації;
б) ораторське мистецтво; в) теорія словесності;
г) мовленнєва майстерність; д) мистецтво переконання;
е) культура мовлення; є) красномовство.*

3. У чому полягає зміст сучасної риторики?

Відповіді:

а) змістовне мовлення; б) мистецтво прикрашання усного мовлення; в) сім законів організації й управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю; г) пишномовство.

4. Що означає поняття риторична формула?**Відповіді:**

а) сукупність семи законів риторики; б) система семи законів риторики, організованих у певну строгу послідовність; в) сукупність правил спілкування; г) методи риторичного аргументування; д) культура мовлення.

5. У якій послідовності функціонують риторичні закони? Обґрунтуйте свою відповідь.**Відповіді:**

а) стратегічний, тактичний, моделювання слухацької аудиторії, мовленнєвий, ефективної комунікації, концептуальний, системно-аналітичний; б) моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, концептуальний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний; в) концептуальний, моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний; г) концептуальний, моделювання слухацької аудиторії, тактичний, стратегічний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний; д) концептуальний, мовленнєвий, моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, ефективної комунікації, системно-аналітичний.

6. Який закон риторики є основоположним? Що це означає?**Відповіді:**

а) стратегічний; б) концептуальний; в) ефективної комунікації; г) мовленнєвий; д) системно-аналітичний.

7. У чому полягає сутність концептуального закону риторики? Проілюструйте прикладами свою відповідь.**Відповіді:**

а) всебічний аналіз теми й мети (цілей) промови (розмови) й вибудовування системи знань про предмет спілкування; б) аналіз предмета промови (розмови); в) розробка програми

розмови; з) добір і класифікація інформації відповідно до плану промови (розмови); д) аналіз власного мовлення.

8. Що складає зміст закону моделювання слухацької аудиторії? Проілюструйте прикладами свою відповідь.

Відповіді:

а) аналіз “портрета” слухацької аудиторії: вік, національність, інтереси; б) вивчення в системі основних ознак “портрета” будь-якої слухацької аудиторії: соціально-демографічних, соціально-психологічних, соціально-особистісних; в) встановлення контакту зі слухацькою аудиторією.

9. Що складає зміст стратегічного закону риторики? Проілюструйте прикладами свою відповідь.

Відповіді:

а) виявлення власних почуттів, аналіз достоїнств і вад своєї промови; б) підбір фактів та аргументів до визначеної програми мовлення; в) розробка програми мовлення (спілкування) на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії.

10. Які ознаки риторичної науки визначають її своєрідність? Проілюструйте прикладами свою відповідь.

Відповіді:

а) системність, інтегративність, прикладна спрямованість, універсальність, моральна зумовленість, комплексність; б) системність, автономність, універсальність, моральна зумовленість, комплексність, прикладна спрямованість; в) системність, інтегративність, неуніверсальність, прикладна спрямованість, моральна зумовленість, комплексність.

11. З якими трьома науками насамперед пов'язана риторика? Обґрунтуйте свою відповідь.

Відповіді:

а) лінгвістика, філософія, логіка; б) філософія, лінгвістика,

герменевтика; **в)** лінгвістика, психологія, еристика; **г)** лінгвістика, етика, поетика; **д)** лінгвістика, естетика, прагматика; **е)** лінгвістика, філософія, літературознавство.

12. Коли і де виникла риторика?

Відповіді:

а) 5-4 сторіччя до н.е., Давня Греція; **б)** 5 сторіччя до н.е., Єгипет; **в)** 4 сторіччя до н.е., Асиро-Вавілонія.

13. Якими галузями була представлена риторика в Елладі? Обґрунтуйте.

Відповіді:

а) судова, побутова, церковна; **б)** судова, політична, дипломатична; **в)** судова, політична, урочиста; **г)** судова, політична, церковна; **д)** судова, дипломатична, церковна.

14. Які школи красномовства репрезентують оратори?

1. Перикл, Коракас, Лісій, Горгій, Ісократ, Сократ, Платон, Демосфен, Арістотель.
2. Марк Катон Старший, Марк Антоній, Квінт Гортензій Гортал, Марк Тулій Цицерон, Квінтіліан.
3. Іларіон, І.Галятовський, Ф.Прокопович, Г.Сковорода, М.Ломоносов, М.Сперанський, М.Кошанський.

Відповіді:

а) давньогрецьку; **б)** давньоримську; **в)** слов'янську; **г)** російську; **д)** українську.

15. Кого називали в Давній Греції “логографом”?

Відповіді:

а) сучасного адвоката; **б)** автора судової промови; **в)** особу, яка писала судові промови (апології) на замовлення клієнта.

16. Хто започаткував структурування ораторської промови на 5 частин (вступ, пропозиція, виклад, доведення, завершення)?

Відповіді:

а) Лісій; **б)** Коракас; **в)** Горгій; **г)** Сократ; **д)** Платон; **е)** Демокрит; **є)** Арістотель; **ж)** Демосфен..

17. Хто заснував перший навчальний заклад – школу красномовства в Афінах (382 р. до н.е.)?

Відповіді:

- а) Ісократ; б) Сократ; в) Платон; г) Демосфен;
д) Демокрит; е) Арістотель; є) Лісій.

18. Кого називали майстром академічних бесід-діалогів?

Відповіді:

- а) Арістотеля; б) Платона; в) Сократа; г) Демосфена;
д) Демокрита; е) Лісія; є) Горгія.

19. Який єдиний давньогрецький твір із красномовства дійшов до нашого часу у достатньо цілісному вигляді?

Відповіді:

- а) “Панегірик” Ісократа; б) “Риторика” Арістотеля;
в) трактат “Про пристойність випадку” Горгія.

20. Хто в Києво-Могилянській академії був автором першого друкованого підручника з риторики?

Відповіді:

- а) Михайло Ломоносов; б) Феофан Прокопович; в) Йоаникій Галятовський.

Блок № 2. РЕПРОДУКТИВНІ ЗАВДАННЯ З ТВОРЧИМ КОМПОНЕНТОМ

1. Наведіть дефініцію (визначення) риторики.

2. Розкрийте зміст риторичної формули.

3. Назвіть три основні розділи загальної риторики, мета яких:

- а) подати систему спеціальних законів і правил;
б) висвітлити теорію й практику публічної промови;
в) висвітлити теорію й практику ведення спору.

4. Назвіть три обов’язкові завдання, які ставили перед ораторами (мовцями) давні греки та які не втратили актуальності і в наш час.

5. Назвіть особистісні якості, які розвиває в людині риторика як навчальна дисципліна, та зазначте риси (ознаки) зразкового мовлення у ХХІ столітті.
6. Поясніть, які знання та практичні навички з риторики і чому потрібні в обраній вами професії?

МК-2

Блок № 1. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Як називається розділ загальної риторики, у якому висвітлюються теорія й практика публічного мовлення?

Відповіді:

- а) риторичний канон; б) ораторія; в) еристика;
г) етнориторика.

2. Яка частина публічної промови має бути найкоротшою? Поясніть, чому.

Відповіді:

- а) вступ; б) основна частина; в) заключна частина.

3. Які компоненти утворюють гармонійну єдність мовленнєвої ситуації?

Відповіді:

- а) адресант; б) адресат; в) стосунки між комунікантами;
г) саме мовлення.

4. Який тип мовлення обирає мовець, якщо має на меті:
- 4.1) повідомити? 4.2) довести власну точку зору?
4.3) дійти істини разом із співрозмовниками?
4.4) висловити своє бачення позитиву й негативу, прекрасного й огидного?

Відповіді:

- а) інформувальний; б) епідейктичний; в) евристичний;
г) аргументувальний.

5. Які параметри публічного мовлення (ПМ) є його квалітативними характеристиками?

Відповіді:

а) тривалість ПМ і співвіднесеність у часі його частин; б) писемно-усна форма реалізації та книжно-розмовний тип ПМ; в) писемно-усна форма реалізації ПМ, книжно-розмовний тип ПМ і підготовлено-імпровізований характер ПМ.

6. Дотримання яких законів риторики дозволяє мовцю реалізувати:

6.1) докомунікативний етап своєї творчої діяльності?

6.2) комунікативний етап своєї творчої діяльності?

Відповіді:

а) перший → концептуальний; б) другий → моделювання слухацької аудиторії; в) третій → стратегічний; г) четвертий → тактичний; д) п'ятий → мовленнєвий; е) шостий → ефективної комунікації; є) сьомий → системно-аналітичний.

7. Що становить основу головної частини публічного наукового й ділового мовлення?

Відповіді:

а) теза (тези); б) аргумент (аргументи); в) спосіб доведення; г) тези + аргумент; д) теза + спосіб доведення; е) теза + аргументи + спосіб доведення.

8. З'ясуйте, які обов'язкові елементи публічної наукової й ділової промови мають відповідати таким вимогам:

8.1) чіткість формулювання, лаконічність, відсутність протиріч, незмінність до кінця промови;

8.2) достовірність, достатність, незалежність.

Відповіді:

а) аргумент/-и; б) теза; в) спосіб доведення.

9. Хто є автором найпоширенішої класифікації методів риторичного аргументування?

Відповіді:

а) Д. Карнегі; б) Х. Грайс; в) Р. Цільке; г) П. Міщич; д) Й. Гейзінга; е) Г. Келман; є) П. Сопер; ж) Е. Берн.

10. З'ясуйте, сутність яких актуальних у науковій та діловій сферах методів риторичного аргументування наведено нижче.

1. Безпосереднє ознайомлення слухачів із фактами, цифрами, які є основою доведення за принципом: теза → доказ.

2. Пересування акценту в розмові на те, що є необхідним в інтересах розв'язання поставленого завдання чи обговорюваної проблеми.

3. Невизнання (або зниження) цінності та значення фактів, які повідомляє співрозмовник і які неможливо спростувати.

4. Структурування інформації промови співрозмовника чотирма блоками з урахуванням ставлення до неї: згода, сумнів, плюралізм думок, заперечення.

5. Використання “зброї” співрозмовника.

Відповіді:

а) метод ігнорування; б) метод “бумеранга”; в) метод потенціювання; г) метод уявної підтримки; д) метод протиріччя; е) метод “шматків”; є) фундаментальний метод; ж) метод “так, але...”

Блок 2. РЕПРОДУКТИВНІ ЗАВДАННЯ

Запропонуйте фінал до незавершених тверджень, який ураховуватиме чинні риторичні норми та вимоги.

1. Альфою й омегою ділових взаємин є ...
2. У діловому спілкуванні треба остерігатися не розбіжності поглядів, не їх протиріччя, а невміння ...
3. Уміння слухати – це фундамент мистецтва ...
4. Важливим елементом спілкування та одним із його головних козирів є доречно ...
5. Специфічна риса ділового спілкування – його ...
6. Перед мовцем, крім завдання сказати, стоїть завдання бути ...

-
7. Мовленнева самодисципліна – це ...
 8. Одна із заповідей неориторики закликає говорити не їм, а з ...
 9. Дискусія, диспут, полеміка, дебати – найпоширеніші різновиди публічного ... як ефективного способу ...
 10. Ділове спілкування виконує, як мінімум, п'ять взаємопов'язаних функцій:
 - 1) ...
 - 2) ...
 - 3) ...
 - 4) ...
 - 5) ...

Блок 3. КРЕАТИВНІ ЗАВДАННЯ

Подайте лаконічні й обґрунтовані відповіді на запитання.

1. Які основні форми непрямого інформування (метаповідомлення) можна застосовувати і чому в діловому спілкуванні?
2. Скільки та які основні різновиди сучасного публічного мовлення запропонував своєю класифікацією Г.З. Аפרесян?
3. Які п'ять етичних принципів комунікативного співробітництва ніколи не можна порушувати?
4. Яких п'ятьох “золотих правил” спілкування обов'язково треба дотримуватись і чому в обраній вами професійній діяльності?
5. Що означає “зрозуміти іншого” в спілкуванні?

РОЗДІЛ 7. ДОВІДКОВО-ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ

7.1. Короткий термінологічний словник

Адресант – джерело повідомлення, мовець, відправник.

Адресат – кінцевий споживач повідомлення, слухач, читач, отримувач, аудиторія.

Академічне красномовство – різновид публічного мовлення, майстерність наукової доповіді, повідомлення, вузівської або популярної лекції, навчальної бесіди тощо.

Антитеза – судження, яке суперечить тезі певного вибудованого доведення. Антитеза використовується в непрямому доведенні тези: ми обґрунтовуємо хибність антитези і, спираючись на закон виключеного третього (з двох протилежних суджень одне обов'язково є істинним), тим самим доводимо істинність судження, яке їй суперечить, –тези.

Апологія – 1) відвертий, беззастережний захист певних положень; 2) промова або письмовий твір на захист певної особи або теорії.

Апострофа – стилістична фігура: звертання до відсутньої особи як до присутньої, до мертвого як до живого, до предмета як до людини.

Апофеоз – уславляння, звеличення якоїсь особи, події, явища.

Аргумент – підстава, доказ, які наводяться для обґрунтування, підтвердження чого-небудь; судження (або сукупність суджень), посередництвом якого обґрунтовується

істинність якогось іншого судження.

Аргументація – наведення доказів, або аргументів, з наміром викликати або посилити співчуття іншої сторони до висунутого положення; сукупність таких доказів. Мета аргументації - прийняття аудиторією висунутих положень.

Артикуляція – дія мовного апарата (язика, губів, м'якого неба, голосових зв'язок, нижньої щелепи), внаслідок якої утворюються членороздільні звуки; правильність вимови звуків, виразність вимови, які лежать в основі розвитку дикції оратора.

Аттіцизм – вишукана й образна мова, властива давнім жителям Аттики за часів розквіту їхньої культури.

Афоризм – короткий влучний оригінальний вислів, що набув рис усталеного.

Багатство мови – багатство змісту та багатий вибір мовних засобів, розмаїття лексики, синтаксичних конструкцій, а в усному варіанті - ще інтонації, паузи.

Військове красномовство – різновид публічного мовлення, майстерність військової промови (сила заклику та переконання, лаконізм, афористичність, емоційність).

Герменевтика – мистецтво тлумачення, інтерпретації рукописних і друканих текстів (насамперед стародавніх), перекладу літературних текстів, засноване на граматичному дослідженні мови, вивченні конкретних типів літературних творів і пов'язаних з ними історичних даних, які допомагають розкрити внутрішній смисл історичного тексту. Герменевтика виникла у давньогрецькій філософії та філології як мистецтво розуміння висловів жреців, оракулів тощо. Назва йде від імені бога Гермеса, який вважався вісником богів і тлумачив їх визначення.

Гнучкість голосу – його здатність швидко та невимушено переходити з однієї висоти на іншу, з одного тембру на інший, з гучного звучання на тихе.

Говоріння – один із чотирьох видів мовленнєвої діяльності (читання, аудіювання, говоріння, письмо); процес перекодування думки (внутрішньої мови) в акустичні комплекси, в слова, що звучать.

Гомілетика – вчення про майстерність церковної проповіді, бесіди священника з віруючими.

Девіації у спілкуванні – різноманітні типи комунікативних невдач, помилок, обмовок, описок тощо, пов'язані з мовною та комунікативною компетентністю учасників спілкування.

Дедуція – логічний умовивід, при якому на основі загального правила з одних положень, як істинних, виводиться нове істинне положення; метод дослідження від загального судження до конкретних висновків.

Делікатність – морально-психологічна риса особистості, яка виявляється в її тонкому розумінні внутрішнього світу і психіки інших людей. Делікатність не є природженою якістю, вона формується в процесі цілеспрямованого виховання з раннього дитинства. Велику роль відіграє приклад делікатності батьків, учителів, дорослих.

Дескриптивний опис – висловлювання, головною функцією якого є опис дійсності; описове висловлювання.

Дефініція – логічна операція, яка розкриває зміст поняття.

Дикція – манера, ступінь чіткості вимови слів, складів, звуків у розмові, співі й декламуванні.

Дипломатичне красномовство – різновид публічного мовлення, майстерність дипломатичних промов (висока точність слововживання, дотримання етикету, високого рівня культури, міжнародних правових норм).

Дискурс – зв'язний текст у контексті багатьох конституювальних та фонових чинників: соціокультурних, психологічних тощо.

Дискусія – обговорення спірного наукового, політичного, дипломатичного та іншого питання, доповіді, проблеми, книги на конференції, зборах, у пресі тощо з метою досягнення спільного рішення, згоди.

Діалектизм – слово або словосполучення, властиве якомусь діалекту мови.

Діловий етикет – накопичений досвід ділових контактів, моральні уявлення й смаки певних соціальних груп.

Доказ – міркування, яке встановлює істинність якогось твердження шляхом наведення інших тверджень, істинність яких уже доведено. У доказі розрізняють тезу – твердження, яке треба довести, та обґрунтування, або аргументи, – ті твердження, з допомогою яких доводиться теза.

Евфонія – 1) гармонійний добір звуків у тексті художнього твору; 2) уникання в мові нехарактерних для неї сполучень звуків.

Експресія – виразність, підкреслене виявлення почуттів, переживань.

Елоквенція – красномовність.

Еристика – розділ риторики, який вивчає теорію і практику конструктивного ведення публічного спору (дискусії, полеміки тощо).

Етика оратора – один із видів професійної етики; сукупність моральних норм і правил, які визначають ставлення оратора до своїх обов'язків, до слухачів, до підготовки виступу, до поведінки на

трибуні тощо. Етика оратора, теорію якої розробив відомий філолог М.М.Бахтін, включає в себе відповідальність за мовленнєвий вчинок. Етична риторика ґрунтується на основоположних, ключових загальнолюдських цінностях – моральних вимогах і заборонах, які конкретизуються відносно особливостей ораторської діяльності. “Золоте правило” оратора – “не зашкодь іншому словом”.

Етнолінгвістика – розділ мовознавства, що вивчає мову у її співвідношенні з культурою, взаємодію мовних етнокультурних і етнопсихологічних чинників у функціонуванні, еволюції мови та в процесах міжкультурної комунікації.

Інверсія – зміна звичайного (нормального) порядку слів у реченні з метою виділення тих чи інших його членів, передачі відтінків думки; порушення звичайного порядку слів, зумовлене логічними, стилістичними або ритмічними вимогами.

Індукція – логічний умовивід, при якому на підставі знання про окреме робиться висновок про загальне; метод пізнання, який є протилежним дедукції.

Інтерв'ю – жанр публіцистики, бесіда у формі запитань журналіста та відповідей громадського діяча, письменника, вченого для відбиття в пресі, на радіо, телебаченні.

Інтенація – певний ритмомелодійний лад мовлення, який виявляється в підвищенні або пониженні тону при вимові для надання змістової або емоційної виразності.

Квінтесенція – основа, сутність чогось, найголовніше.

Кінесика – 1) сукупність кінематичних жестів, мімічних та пантомімічних рухів, що передають певні значення і входять у комунікацію як невербальні; 2) наука про мову жестів.

Класична риторика – вчення, що сформувалося в Давній Греції та знайшло розвиток у Давньому Римі, а також пізніше в країнах Європи й викладалося в навчальних закладах.

Кліше – мовний стереотип, штамп, готовий зворот, стандарт, який легко використовується за відповідних умов комунікації, а тому й полегшує сприймання.

Компіляція – несамогійна, неоригінальна літературна чи наукова робота, яка побудована на використанні чужих творів, думок, досліджень.

Комунікативістика – наука, що вивчає системи засобів і гуманітарних функцій масових інформаційних зв'язків, що здійснюються на різних етапах цивілізації за допомогою різних мов, а також невербальних засобів.

Комунікативна мета – мета взаєморозуміння (щоб тебе почули й зрозуміли); завдання впливу (щоб тебе слухали); завдання продовження спілкування (щоб тобі відповіли).

Комунікація – обмін знаковими повідомленнями, інформацією в різноманітних процесах спілкування.

Контекст – відносно завершений за змістом уривок тексту або усної промови, у межах якого найточніше й найконкретніше виявляються смисл та значення окремого слова, виразу, фрази, сукупності фраз, що входять до нього.

Красномовство – майстерність усного мовлення, здатність говорити яскраво, переконливо, цікаво, виразно, що досягається в процесі спеціального навчання і тривалого процесу самовдосконалення.

Логічний наголос – наголос, який характеризує смислове навантаження компонентів судження.

Логографи – 1) автори перших давньогрецьких писань історичного характеру – попередників історичних праць. Обробляли місцеві усні перекази, легенди, хроніки тощо й викладали їх у формі прозаїчної розповіді; 2) оратори-укладачі текстів судових промов на замовлення клієнта.

Міксима – формула, що виражає якусь моральну вимогу, логічний та етичний принцип, норму поведінки.

Метод – 1) спосіб пізнання дійсності та її відтворення в мисленні; 2) спосіб, прийом або система прийомів для досягнення певної мети, результатів у пізнанні й на практиці, для виконання певної операції.

Міміка – 1) рухи м'язів обличчя людини відповідно до її почуттів чи настрою; 2) мистецтво (уміння) виражати думки й почуття, створювати образи за допомогою рухів рук, обличчя тощо.

Мовлення – процес використання людиною мови для спілкування з іншими людьми. *Мовлення* не існує відірвано від мови. Воно здійснюється певною мовою (українська, російська, англійська тощо) з дотриманням законів і правил цієї мови.

Мовлення буває усним і писемним. Усне мовлення може здійснюватись у діалогічній та монологічній формах. Крім того, розрізняють зовнішнє й внутрішнє мовлення. До зовнішніх видів мовлення належать усі різновиди усного й писемного мовлення.

Мовлення внутрішнє – різновид мовленнєвої діяльності, що виступає в ролі механізму мовного мислення. “Внутрішнє мовлення – це живий процес народження думки в слові” (Л.Виготський). Мовлення внутрішнє існує у формі беззвучного, структурно згорнутого говоріння (мовлення про себе).

Монолог – мовлення однієї людини на широкий загал або самій собі; промова має форму монологу, але за деяких ситуацій (дискусія, полеміка) він (монолог) є частиною діалогу (полілогу).

Невербальні засоби спілкування – немовні засоби спілкування (погляд, міміка, жести, усмішка, інтонація, тон і тембр голосу, дикція).

Обґрунтування – процедура наведення тих переконливих аргументів або доказів, через які треба прийняти яесь твердження або концепцію.

Окулесіка – наука про мову очей як невербальний засіб спілкування, про смисли, що виражаються та передаються очима, про візуальну поведінку людей під час спілкування.

Омонімія – властивість мовних виразів мати декілька значень або виражати декілька понять, ніяк не пов'язаних між собою.

Оперативна пам'ять – особливий вид пам'яті, функціонування якого побудовано на сполученні інформації, що надходить із довгочасної і короткочасної пам'яті при розв'язанні певного завдання. Оперативна пам'ять відіграє важливу роль у діяльності слідчого, дізнавача, оператора, зокрема пілота та авіадиспетчера.

Оратор – особа, яка виголошує на широкий загал промову, володіє майстерністю публічного виступу.

Ораторія – розділи загальної та прикладної риторики, які вивчають теорію і практику ефективної публічної промови.

Ораторське мистецтво мовця – володіння живим, усним словом як ефективним засобом багатоманітного й різноспрямованого впливу на слухачів. Ґрунтується на культурі мислення, глибокому знанні певного матеріалу, усвідомленні досвіду ораторів минулого й сучасності, досконалому володінні літературною мовою, немовними аспектами лекторського мистецтва, культурою спілкування.

Паралінгвістика – наука про звукові коди невербальної комунікації.

Перлокуція – вплив мовлення на думки й почуття і внаслідок цього вплив на справи та вчинки опонента.

Плеоназм – багатослів'я, лексична надлишковість; стилістичний зворот мови з однозначними словами, які нібито зайві, а насправді є компонентом художнього засобу.

Проксеміка – наука про комунікаційний простір, його структуру та функції.

Резюме – короткий висновок з основними положеннями доповіді, промови, наукової праці, дискусії.

Репліка – коротке зауваження, відповідь у діалозі.

Риторика – одна з класичних гуманітарних дисциплін, лінгвокультурологічна наука ефективного переконливого спілкування, мистецтво красномовства.

Риторичне запитання – запитання, яке або взагалі не потребує відповіді, або відповідь міститься в самому запитанні, або відповідь дасть оратор у своїй промові.

Риторичний канон – розділ загальної риторики, який вивчає риторичну формулу, систему законів риторики, норм і правил спілкування.

Риторичні (стилістичні) фігури – конструкції, що сприяють виразності промови: *анафора* (повторення однакового слова на початку речень), *епіфора* (повторення однакового слова у кінці речень), *паралелізм*, *антитеза* (зіставлення протилежних явищ), *градація* (розподіл однорідних понять, предметів за ступенем якості або кількості), *інверсія*, *умовчування*, *риторичні запитання*, *звертання* тощо.

Сентенція – вислів, узагальнення морально-повчального змісту, коротке напучення.

Софізм – навмисно хибно розроблений умовивід, який містить сховану логічну помилку та має видимість істинного; це особливий прийом інтелектуального шахрайства, спроба видати неправду за істину й тим самим ввести в оману.

Софіст – 1) у Стародавній Греції розумна, винахідлива людина; платний вчитель математики, мудрості й красномовства; 2) людина, яка вдається до софістики.

Софістика – 1) вчення давньогрецьких софістів; 2) свідоме застосування у спорі й доведенні софізмів; 3) словесні хитрощі, що вводять в оману.

Соціоніка – наука, яка дає поради щодо вдалого поєднання різних типів людей у групи для взаємодії та спілкування.

Спілкування – сукупність зв'язків і взаємодій людей, суспільств, суб'єктів (класів, груп, особистостей), у яких відбувається обмін досвідом, вміннями, інформацією, навичками, результатами діяльності.

Спір – словесне змагання; обговорення чого-небудь двома або кількома особами, в якому кожна зі сторін обстоює свою думку, свою правоту; суперечка. Основні різновиди спору: **дискусія** – спір, спрямований на з'ясування, зіставлення різних точок зору, пошук і досягнення певного ступеня згоди між учасниками, спільного рішення стосовно теми дискусії; **диспут** – спір, спрямований на дослідження, зіставлення й оцінку суперечливих суджень для досягнення єдиної думки, спільного рішення; **полеміка** – спір, спрямований на захист і утвердження власної точки зору через спростування думки супротивника, на перемогу над супротивником; **дебати** – спір, спрямований на обмін думками з певних питань.

Судове красномовство – різновид публічного мовлення, майстерність судових промов (прокурора, адвоката та ін.).

Тавтологія – функційно не виправдане повторення близьких за значенням слів, зворотів, що призводять до багатослів'я, надмірності, дратує слухачів “затягуванням часу”, мовною “жувачкою”.

Такт (тактовність) – почуття міри, що підказує людині найделікатнішу лінію поведінки по відношенню до когось, чогось; уміння особи вести себе належним чином, відповідно до правил пристойності, виявляючи повагу до інших і зберігаючи почуття власної гідності.

Теза – один з елементів доказу; положення, істинність якого обґрунтовується в доказі; коротко сформульоване положення підготовленої доповіді, виступу.

Фасцинація – зачаровування мовленням словом.

Хронеміка – наука про час комунікації, його структурні, семантичні та культурні функції.

Ясність мовлення – його доступність адресату, його точність, чіткість, стислість, лаконічність.

7.2. Показчик власних імен

Арістотель (384-322 до н.е.) – давньогрецький філософ, засновник перипатетичної школи, оратор, творець логіки як науки. Вихователь Олександра Македонського. Основні твори: логічний звід “Органон”, “Метафізика”, “Етика”, “Риторика”, “Поетика”.

Балтасар Грасіан-і-Моралес (1601-1658) – іспанський письменник і мораліст. Автор зводу правил життєвої мудрості “Кишеньковий оракул”, який перекладено європейськими мовами.

Баранович Лазар (бл. 1620-1693) – український церковно-політичний діяч, письменник; викладач, у 1650-1657 рр. – ректор Києво-Братської колегії. Організатор друкарні у Новгород-Сіверському (1674). Автор казань віршів, полемічно-богословських трактатів (“Меч духовний”, “Труби словес проповідних”) на захист православ’я та соціальної гармонії; збірки віршів “Лютні Аполлона” (польською мовою) із закликом слов’янських країн до спільної антитурецької боротьби. Прихильник воз’єднання України з Росією.

Бердяєв Микола Олександрович (1874-1948) – російський філософ, засновник так званого нового християнства. Основні твори: “Смисл творчості”, “Світогляд Достоевського”, “Філософія вільного духу” (у 2-х т.), “Російська ідея”, “Самосвідомість”.

Бернс Роберт (1759-1796) – шотландський поет; автор самобутньої поезії про труд, народ, свободу, щире любов і дружбу.

Белінський Віссаріон Григорович (1811-1848) – російський філософ-матеріаліст, літературний критик і публіцист, революційний демократ. Розробив засади реалістичної естетики й літературної критики, підтримував прогресивні тенденції у творчості українських письменників Г.Квітки-Основ’яненка, Є.Гребінки, І.Котляревського.

Брокгауз Ф.А. (1772-1823) – засновник німецької видавничої фірми “Brockhaus F.A., GmbH” (1805) в Амстердамі.

Валері Поль (1871-1945) – французький поет, автор філософської лірики.

Вересаєв Вікентій Вікентійович [псевдонім Смидовича] (1867-1945) – російський письменник, автор повістей про інтелігенцію на рубежі XIX-XX ст. (“Без дороги”, “Записки лікаря”), критико-філософських творів про Ф.Достоевського, Л.Толстого, документальних праць про О.Пушкіна, М.Гоголя.

Вовенарг Люк де Клап'є (1715-1747) – французький письменник, автор “Максимів”.

Вольтер [псевдонім Франсуа Марі Аруе] (1694-1778) – французький письменник, філософ-просвітитель, історик, твори якого мали великий вплив на українську й російську громадську та літературну думку. Всебічна творчість, сповнена ідеями раціоналізму, віротерпимості й гуманізму, була скерована проти релігійного фанатизму та порушення прав людини: філософські повісті (“Кандід, або Оптимізм”), трагедії (“Брут”, “Танкред”), епопеї, історичні та філософські твори (“Філософські листи”, “Філософський словник”), публіцистика, (“Листи про англійців”, “Трактат про віротерпимість”).

Гайдеггер Мартін (1889-1976) – німецький філософ, який вплинув на розвиток філософії ХХ ст.

Галатовський Йоаникій (?–12.01.1688, Чернігів) – український письменник, політичний і церковний діяч, оратор. З 1657 р. – ректор Києво-Могилянської академії. Автор збірки проповідей “Ключь разумьня...”, полемічно-публіцистичних трактатів, першого друкованого підручника з риторики (1659).

Гегель Георг Вільгельм Фрідріх (1770-1831) – німецький філософ, який на об'єктивно-ідеалістичних засадах створив теорію діалектики. Основні праці: “Феноменологія духу”, “Наука логіки”, “Енциклопедія філософських наук”, “Основи філософії права”.

Гельвецій Клод Адріан (1715-1771) – французький філософ; стверджував, що світ є матеріальним і безкінечним у просторі й часі, мислення й почуття - якості матерії. Основні праці: “Про розум”, “Про людину”.

Гоголь Микола Васильович (1809-1852) – український і російський письменник, який рішуче вплинув своїми творами на утвердження гуманістичних та демократичних принципів у літературі. Автор творів: “Вечори на хуторі поблизу Диканьки”, збірок повістей “Миргород”, “Арабески”, поеми “Мертві душі”.

Горгій (бл. 480 – бл. 380 до н.е.) – давньогрецький оратор, учень Лісія, представник софістського напрямку в ораторському мистецтві.

Гумбольдт Вільгельм (1761-1835) – німецький філософ, мовознавець, державний діяч, дипломат, почесний член Петербурзької АН (1832). Реформатор гімназичної освіти в Пруссії, заснував 1809 р. Берлінський університет. Видатний представник німецького гуманізму, друг Й.Гете, Ф.Шіллера.

Гернет Михайло Миколайович (1874-1953) – доктор

юридичних наук, заслужений діяч науки Росії, професор, автор багатьох наукових праць з кримінального права, кримінології, кримінальної статистики, пенітенціарії. Закінчив у 1897 р. із золотою медаллю юридичний факультет Московського університету. Автор монографій: “Соціальні фактори злочинності” (1905), “Дітовбивство” (1911), “Смертна кара” (1913), “Злочин і боротьба з ним у зв’язку з еволюцією суспільства” (1916), “Моральна статистика” (1922), “Злочинний світ Москви” (1923), “Злочинність і самогубство під час війни та після неї” (1927), “Злочинність за кордоном і в СРСР” (1931) та капітальної праці “Історія царської тюрми” (1951-1956.– Т.1-5).

Гете Йоган Вольфганг (1749-1832) – німецький письменник, основоположник німецької літератури нового часу, мислитель, почесний член Петербурзької АН. Його творчість відбила найважливіші тенденції й протиріччя епохи. У трагедії “Фауст” втілив пошук сенсу життя, знайшовши його в діяннях.

Гізель Інокентій (бл. 1600 – 1683) – український освітній, громадський і церковний діяч, ректор Києво-Могилянської академії (1646-1656), архімандрит Києво-Печерської лаври; автор філософської праці “Opus totus philosophial” (“Твір про всю філософію”). Гіпотетично – автор “Синопису” (1674).

Декарт Рене (1596-1650) – французький філософ, математик, фізик, фізіолог. У вченні про пізнання – родоначальник раціоналізму й прихильник учення про вроджені ідеї. Основні праці: “Роздуми про метод...”, “Геометрія”, “Начала філософії”.

Демокрит (бл. 470 / 460 – 370/360 до н.е.) – давньогрецький філософ, оратор, один із засновників античної атомістики. Автор п’ятдесяти трактатів.

Демосфен (бл. 384 – 322 до н.е.) – видатний давньогрецький оратор і політичний діяч, лідер демократичного антимакедонського угруповання. Автор вірцевої політичної промови “Про вінок”, промови “Філіппіки” (проти короля Македонії Філіппа II).

Есхін (бл. 390 – 314 до н.е.) – афінський оратор, супротивник Демосфена.

Засулич Віра Іванівна (1849-1919) – діяч російського революційного руху. З 1868 р. – у народництві; 1878 р. вчинила замах на життя петербурзького градоначальника Трепова, була виправдана судом присяжних.

Зеленецький Костянтин Петрович (1802-1858) – професор Рішельєвського ліцею в Одесі, автор багатьох статей з питань філософії, логіки, естетики, словесності, риторичної праці

“Дослідження про риторику” (1846), магістерської дисертації “Дослідження значення побудови й розвитку слова людського і додаток цього дослідження до мови російської”.

Лларіон (XI ст.) – давньоруський письменник, перший Київський митрополит (з 1051 р.) Автор видатної проповіді “Слово о законі і благодаті” (1037-1050), у якій з патріотичних позицій оцінив діяльність давньоруських князів та міжнародну роль Київської Русі. Талановитий оратор.

Ісократ (436-338 до н.е.) – афінський оратор, публіцист, учень софістів. Засновник першого навчального закладу, який готував ораторів-професіоналів (Афіни). Автор численних памфлетів-промов, представник урочистого красномовства. Ісократівська теорія композиції ораторського твору: 1) вступ як привертання уваги слухачів; 2) переконливий виклад предмету виступу; 3) спростування аргументів опонента й виклад власних; 4) заключна частина як підбиття підсумків.

Карамзін Микола Михайлович (1766-1826) – історик, письменник, почесний член Петербурзької АН. Автор “Історії держави Російської” (у 2-х т.), основоположник російського сентименталізму.

Карнегі Дейл (1888 – 1955) – американський психолог, першим відкрив у Нью-Йорку курси ораторського мистецтва для бізнесменів. Автор книжок: “Ораторське мистецтво та його вплив на людей у бізнесі”, “Як здобувати друзів і впливати на людей” тощо.

Квінтіліан Марк Фабій (бл. 35 – бл. 96.) – видатний давньоримський оратор і теоретик ораторського мистецтва, педагог. Основний трактат “Настанови в ораторському мистецтві” (бл. 94; 12 книжок) – найбільш докладний курс (він зберігся до наших днів) античної риторики з екскурсом в історію грецької та римської літератури. Перший учитель риторики, що одержав у Римі державне утримання.

Ключевський Василь Йосипович (1841-1911) – історик, академік, почесний академік Петербурзької АН. Основні праці: “Курс російської історії”, “Боярська дума Давньої Русі”, дослідження з історії кріпосного права, фінансів, історіографії.

Коні Анатолій Федорович (1844-1927) – російський юрист, громадський діяч, видатний судовий оратор, почесний академік Петербурзької АН, автор нарисів і спогадів “На життєвому шляху” (у 5-ти т.). Як голова суду, пов’язав своє ім’я з одним із найвідоміших політичних процесів того часу – процесом Віри

Засулич. За архівними даними, майже 150 разів обирався почесним членом юридичних, медичних, філологічних та інших товариств.

Конфуцій (латинізована форма імені Кун Фуцзи, Кунци) (бл. 551 – 479 до н.е.) – китайський мислитель, мудрець, засновник конфуціанства, автор “Книги пісень”, своєрідної енциклопедії народних і ритуальних пісень, та “Бесід і суджень”.

Кошанський Микола Федорович (1781-1831) – професор російської та латинської словесності у Царськосельському ліцеї, учитель “сонця російської поезії” – О.С. Пушкіна, автор популярних у XIX ст. загальної і прикладної риторики (1832).

Ксенофонт Афіський (бл.430-355 / 354 до н.е.) – давньогрецький письменник, історик, полководець, учень Сократа. Автор “Спогадів про Сократа”. Основний історичний твір – “Грецька історія” (у 7 кн.).

Куліш Микола Гурійович (1892-1937) – український драматург. Його п’єси (“97”, “Комуна в степу”, “Прощавай, село!”), комедія “Мина Мазайло” в основному присвячені соціальним процесам післяреволюційного періоду на селі. Репресований. Реабілітований посмертно.

Лабрюєр Жан де (1645-1696) – французький письменник, майстер афористичної публіцистики, автор відомої книги “Характери, або натури нашого століття”.

Лейбніц Готфрид Вільгельм (1646-1716) – німецький філософ, математик, фізик, мовознавець. Один із основоположників математичної логіки. Критеріями істинності людських знань вважав ясність, чіткість і непротиворічність умовиводів.

Леонардо да Вінчі (1452-1519) – італійський художник, архітектор, учений, інженер. Зробив численні відкриття, проекти, експериментальні дослідження в математиці, природничих науках, механіці. Створив образ людини за гуманістичними ідеалами Високого Відродження.

Лихачов Дмитро Сергійович (1906-1999) – видатний літературознавець, культуролог, громадський діяч, академік АН СРСР та РАН. У 1928-1932 рр. був репресований. Фундаментальні дослідження присвячені російській культурі, її традиціям, проблемам текстології. Лауреат багатьох державних премій.

Лісій (435 – 380 до н.е.) – видатний судовий оратор, ім’я якого включене до списку 10 найкращих давніх ораторів, афіський логограф. Автор 200 промов, написаних на замовлення, які є взірцем грецької прози й ораторського мистецтва. Особливість

промов Лісія – вдале створення образу клієнта (його психологічної, моральної, інтелектуальної характеристики).

Ломоносов Михайло Васильович (1711-1765) – перший російський учений-природознавець світового рівня, поет, історик, художник, реформатор російської літературної мови, почесний член багатьох іноземних академій наук. Автор наукових трактатів: “Лист про правила російського віршування”, “Коротке керівництво до красномовства” (1743-1744, 1747-1748) і першої наукової “Російської граматики” (1755).

Луначарський Анатолій Васильович (1875-1933) – політичний і державний діяч, письменник, академік АН СРСР. Автор праць з історії суспільної думки, проблем культури, літературно-критичних статей, п’єс.

Мицкевич Адам Бернард (1798-1855) – польський поет, діяч національно-визвольного руху. Основоположник польського романтизму. Жив у Росії, знайомий із О.Пушкіним. Автор епічного шедевр словесності – поеми “Пан Тадеуш”. У 1840-1844 рр. читав у Парижі лекції про слов’янські літератури.

Мономах Володимир (Володимир-Василій Всеволодович; 1053–19.V.1125) – великий князь Київський (1113-1125) – онук Ярослава Мудрого. Активно сприяв розвитку літописання; є автором “Поучення” (1117), листа до Олега Святославича та молитви. Твори його мають історично-документальне та художньо-естетичне значення й належать до видатних пам’яток письменства Київської Русі.

Монтень Мішель де (1533-1592) – французький філософ-гуманіст. Автор книги есе “Досліди”, яка спрямована проти схоластики й догматизму. Визнає людину як найбільшу цінність.

Монтеск’є Шарль Луї (1689-1755) – французький просвітител, правознавець, філософ. Засобом забезпечення законності вважав принцип розподілу влад. Основні твори: “Персидські листи”, “Про дух законів”.

О’Генрі [псевдонім Уільяма Сидні Портера] (1862-1910) – американський письменник. Автор гумористичних новел із цікавим сюжетом та парадоксальною розв’язкою, сатиричної притчі “Королі й капуста”.

Олександров Петро Акимович (1838-1893) – російський адвокат, судовий оратор, захисник на політичних процесах (“193-х” та ін.). Промовою на захист Віри Засулич (1878) домігся виправдального вироку.

Ольжич Олег [псевдонім Кандиби Олега Олександровича] (1907-1944) – відомий український поет, археолог за освітою. У 1944 році був заарештований, помер в ув'язненні. Автор збірок “Рінь”, “Вежі”, “Підзамче”.

Павличко Дмитро Васильович (р.н. 1929) – український поет, перекладач, громадсько-політичний діяч; один з організаторів Руху та Демократичної партії України; дипломат. У поетичній творчості відбилася зміна політичних поглядів; поезії властиві пафос, внутрішній динамізм, досконале володіння формою вірша, зокрема сонета. Автор збірок “Любов і ненависть”, “Жест Нерона”, “Гранослов”, “Рубаї”, “Таємниця твого обличчя” та ін.; кіносценаріїв: “Сон”, “Захар Беркут”; багато його віршів стали популярними піснями (“Два кольори”, “Лелеченьки” та ін.) Лауреат Шевченківської премії 1976 року.

Паскаль Блез (1623-1662) – французький філософ, письменник, математик, фізик. Автор трактату “Про геометричний розум та мистецтво переконувати”.

Петрарка Франческо (1304-1374) – італійський поет, родоначальник гуманістичної культури Відродження. Своєю творчістю значно вплинув на розвиток європейської поезії.

Платон [псевдонім Арістокла] (427-341 до н.е.) – видатний давньогрецький філософ-ідеаліст, учень Сократа, засновник філософської школи (Афіни, бл.385), оратор. Вражений судом і стратою свого вчителя Сократа, доклав багато зусиль для розробки проекту державного устрою на засадах справедливості, в результаті створив філософію об'єктивного ідеалізму. Теоретик виховання й педагог. Вчення Платона викладено у творах-діалогах: “Апологія Сократа”, “Федр”, “Софіст”, “Держава”, “Закони” тощо.

Плевако Федір Никифорович (1842-1908/09) – російський юрист, адвокат, судовий оратор. Закінчив Московський університет (1870 р.). Захисник на великих політичних процесах (справа севських селян (1905), справа про страйк робітників фабрики т-ва С.Морозова (1886) та ін.).

Плутарх (бл.45 – бл.127) – давньогрецький письменник й історик. Основна праця: “Порівняльні життєписи видатних греків і римлян” (50 біографій).

Поварнін Сергій Інокентійович (1870-1952) – російський філософ, логік. Одним із перших почав розробляти логіку стосунків. Автор книги “Спор. О теории и практике спора” (1918; 2-е вид.– 1923), у якій уперше в Росії подана спроба систематизувати і в той же час популярно викласти знання про спір

на основі досягнень з логіки, психології спілкування, риторики. Робота і по наш час фактично лишається єдиним російськомовним посібником з теорії спору.

Пороховицьков Петро Сергійович [літературний псевдонім Сергеїч П.] – (1867 – ?) – видатний російський юрист, теоретик судового красномовства. Автор книг “Судовий захист”, “Мистецтво промови на суді”, які містять практичні настанови судовим ораторам.

Прокопович Феофан (Єлеазар; 1681-1736) – український державний і церковний діяч, письменник, учений, видатний оратор, сподвижник Петра I, голова Вченої дружини. Закінчив Києво-Могилянську колегію (1698), учився в польських школах і Римському колегіумі. Професор риторики й піітики Київської академії, а з 1710 р. – її ректор. Автор славнозвісної “Риторики” (у 10 кн.).

Роттердамський Еразм [літературний псевдонім Герхарда Герхардса] (1469-1536) – голландський філософ, теолог, філолог, письменник; видатний гуманіст доби Ренесансу; таврував зловживання владою представниками Церкви, полемізував з М.Лютером, проголошував любов до свободи, простоти та спокою; турбувався про поглиблення духовного зв'язку з Христом через молитву та добрі вчинки; підготував новий переклад Нового Заповіту і фундаментальне видання творів Арістотеля, Сенеки Молодшого, Цицерона та ін.; роботи Еразма Роттердамського мали велике значення для розвитку філософії Ренесансу: “Похвала глупоті”, “Моральні листи”.

Руденко Роман Андрійович (1907-1981) – російський державний діяч, прокурор УРСР (1944-53 рр.), Генеральний прокурор СРСР (з 1953), судовий оратор. Головний обвинувач від СРСР на Нюрнберзькому процесі.

Румі Джалаледдін (1207-1273) – класик персо-таджицької літератури, філософ. Поема “Месневі – і – манаві”, збірка ліричних віршів “Диван”, філософські трактати Румі містять основні положення суфізму.

Руссо Жан-Жак (1712-1798) – французький письменник і філософ, представник сентименталізму. Естетичні й педагогічні погляди втілені в романі-трилогії “Еміль, або Про виховання”.

Сагач Галина Михайлівна (р.н.1947) – доктор педагогічних наук, професор Київського національного університету, академік АН Вищої школи України (1997 р.) та Міжнародної педагогічної академії (1999), громадський діяч. Автор багатьох книг з риторики

та педагогіки (“Золотослів”, “Риторика в інтелектуальних іграх”, “Мистецтво ділового спілкування”, “Похвальне красномовство”, “Слово животворяще”), сподвижниця школи українського красномовства, прихильниця християнської етики.

Сент-Екзюпері Антуан де (1900-1944) – французький письменник. Його твори: романи “Південний поштовий”, “Планета людей”, алегорична казка “Маленький принц”, незавершена філософська книга “Цитадель”. Учасник 2-ої світової війни, пілот.

Сковорода Григорій Савич (1722-1794) – видатний український просвітитель-гуманіст, філософ, поет, перекладач, оратор, педагог. Освіту здобув у Київській академії. Переклав твори Горация, Вергілія, Овідія, Плутарха, Цицерона. Автор поетичної збірки “Сад божественних пісень”. Смісл людського життя вбачав у подвигу самопізнання.

Сократ (470/469 – 399 до н.е.) – давньогрецький філософ, оратор, один із родоначальників діалектики як методу відшукання істини шляхом постановки навідних запитань (т.зв. сократівський метод). Майстер академічних бесід. Викладав своє вчення усно – у вигляді бесід, які набули відомості у творах його учнів Ксенофонта й Платона.

Спасович Володимир Данилович (1829-1906) – російський юрист, судовий оратор, фахівець з міжнародного права й процесу. Основна праця: “Підручник кримінального права” (1863).

Спенсер Герберт (1820-1903) – англійський філософ і соціолог, один із родоначальників позитивізму, ідеолог лібералізму. Основна праця: “Система синтетичної філософії”. Зробив значний внесок у вивчення первісної культури.

Сперанський Михайло Михайлович (1772 – 1839) – граф, відомий юрист, російський державний діяч, талановитий ритор. З 1826 р. очолив друге відділення, кодифікував державні закони Російської імперії. Автор славнозвісних “Правил вищого красномовства”.

Уайльд Оскар (1854 -1900) – англійський письменник. Автор філософського роману “Портрет Доріана Грея”, ліричних казок, комедій, трагедій, статей про літературу й мистецтво.

Уебстер Даніель (1782-1852) – американський державний діяч, юрист, видатний оратор.

Уокер Енн Лу (нар.1952) – американський журналіст, перекладач мови жестів.

Франко Іван Якович (1856-1916) – український письменник, учений, доктор філософії Віденського університету, перекладач,

громадський діяч. Писав українською, польською, німецькою мовами. Видавець журналів “Громадський друг”, “Дзвін”, “Молот”, “Жите і слово”. Творча спадщина Франка поєднує кращі традиції української літератури з новітніми модерністськими течіями, охоплює поезію, прозу, драматургію, аналітичні дослідження в усіх галузях гуманітарних знань (економіка, соціологія, політологія). Автор збірок (“Із днів журби”, “Зів’яле листя”, “Мій ізмарагд” та ін.), повістей (“Перехресні стежки”, “Захар Беркут”), драм (“Украдене щастя” та ін.), творів для дітей (“Коли ще звірі говорили”, “Лис Микита”), літературознавчих статей.

Франс Анатоль [псевд. Анатолія Франсуа Тібо] (1844-1924) – французький письменник, лауреат Нобелівської премії (1921).

Франсуа де Ларошфуко (1613-1680) – французький письменник-мораліст. У його “Мемуарах” та “Максимах” в афористичній формі передано філософські висновки спостережень над природою людського характеру.

Цезар Гай Юлій (100 – 44 до н.е.) – видатний державний діяч, полководець, письменник й оратор Давнього Риму.

Цицерон Марк Тулій (106 – 43 до н.е.) – давньоримський політичний діяч, судовий і політичний оратор та письменник. Із творів збереглися 58 судових і політичних промов, 19 трактатів з риторики, політики, філософії та понад 800 листів. Найвидатніші трактати: “Брут”, “Про знаменитих ораторів”, “Оратор” тощо.

Честерфілд Филип Дормер Стенхоп (1694-1773) – граф, англійський письменник і державний діяч. Член парламенту з 1715 р. Його “Листи до сина” – звід норм поведінки й педагогічних настанов у душі просвітництва.

Чуковський Корній Іванович [псевдонім Миколи Васильовича Корнійчукова] (1882-1969) – російський письменник, літературознавець, доктор філологічних наук, критик, автор текстологічних досліджень творів М.Некрасова, А.Чехова, літературних портретів поетів-сучасників; перекладів з англійської мови (М.Твен, Г.К.Честертон, Г.Філдинг, О’Генрі); вивчав творчість В.Вітмена, досліджував теорію перекладу (“Мистецтво перекладу”), дитячу мову (“Від двох до п’яти”). Написав знамениті твори для дітей (“Крокодил”, “Мийдодір”, “Федорине горе”, “Лікар Айболить”).

Шопенгауер Артур (1788-1860) – німецький філософ. Автор трактатів “Світ як воля й уявлення”, “Еристична діалектика”.

7.3. Ключі до завдань

Розділ 1

- 1.1.4. 1. Мовленнєвий.
- 1.1.5. 2. Лінгвістика. 4. Логіка.
- 1.2.1. 2. 1) за легендою, матір – синові, що йде на війну. 2) Лікурі – спартанський державний діяч. 3. Судова, політична, урочиста. 4. Софісти: Горгій, Протагор, Лісій. 8. Придбати хороше – це справа добра. Деякі студенти є уважними.
- 1.2.2. 5. Сократ, Платон.
- 1.3.1. 2. Яскрава образність, емоційність, надзвичайна мелодійність, високий патріотичний настрій. 4. Висока повага до книжного слова, до мудрості, до словесної майстерності; заклик до доброти; сила переконання; віра в божественну природу мудрого слова, в те, що хист слова – божий дар, висока емоційність звернень та закликів, відсутність улесливості та лестощів. 12. “Род навчаючий”, його жанри – “ученіє, проповіданіє дїла, роспрос, даваніє ответа, толкованіє всякаго писма”.
- Жанри судового красномовства – “обвиновленіє, возбраненіє, умиленіє, крещеніє, обличеніє, покореніє, или вины упрошеніє”.
- “Род разсуждаючий в совѣтованіи и в несовѣтованіи, в наказаніи или в воспоминаніи, в прощеніи или в моленіи, во утѣшеніи, и в прочих и тїм подобных дїлах”.
- “Род показуючий” містить “похваленіє дїла, или похуленіє”. В ньому можуть бути представлені три об’єкти похвали: 1) “лица, сице есть цесарь”, 2) “действия, как то есть действо или ученіє цесарское, что марцелюса римленина вознеси”, 3) “вещи, как то есть крепость и философия, врачевская наука, покой и сладость словесная”.
- 1.3.2. 1. Київська братська школа, заснована 1615 року; ідею цю підтримали освітні сили України, запорозьке козацтво.
5. Й.Галятовський, “Наука албо Способ зложеня казаня” (1659, 1660).

Розділ 2

2.1.1.	9. Послідовність осмислення публічної промови слухацькою аудиторією.
2.1.2.	1. Писемно-усна форма реалізації публічного мовлення. 3. Книжно-розмовний тип публічного мовлення. 4. Імпровізаційно-підготовлений характер публічного мовлення.
2.1.3.	1. Академічне красномовство; жанри: навчальна лекція, наукова доповідь, науковий огляд, наукове повідомлення, науковий виступ тощо. 2. Судове красномовство; жанри: прокурорська (обвинувальна), адвокатська (захисна) промова, промова потерпілого, промови свідків тощо. 7. Епідейктичне красномовство.
2.1.4.	19. Дослідник цього питання М.С. Каган зазначає, що комунікація (вужьке розуміння) – інформаційний процес, тому має однонаправлений характер і не передбачає саме суб'єкт-суб'єктної взаємодії; може означати інформаційний зв'язок суб'єкта-передавача з будь-ким – людиною, твариною, машиною... У широкому розумінні комунікація ототожнюється зі спілкуванням. Спілкування має суб'єкт-суб'єктну спрямованість, бо інформація циркулює між партнерами, метою яких є пошук певної спільної позиції. Діалог, полілог – різновиди спілкування.
2.2.2.	1. Теза, аргумент, спосіб доведення. 8. Думка є найкороткочаснішою і змінюється порівняно легко. Більш тривалими є погляди, і змінити їх не так легко; крім того, вони пов'язані між собою й утворюють певну систему поглядів. Переконавання: 1) тверда впевненість, певність у чому-небудь, віра у щось; 2) тверда, міцно усталена думка про що-небудь, погляд на щось; 3) система, сукупність поглядів, світогляд. 10. Унаслідок нової інформації, що є протилежною до тієї, на базі якої були сформовані попередні погляди.
2.2.3.	19. Правдивість аргументу, вагомість його, швидкість добору, правильність та своєчасність наведення.
2.2.5.	14. Особи, котрі в екзаменаційних роботах з мови (тести, диктант, твір, переказ) допустилися помилок, понад норму допустимих на задовільну оцінку, не одержують атестата (школа), не зараховуються на навчання (вищий навчальний заклад).

2.3.1.	10. Прийом прогнозування. 11. Прийом провокації; Прийом несподіваності; Прийом гіперболізації.
2.3.2.	3. а), б), в) – формальний; г), д) – неформальний. 20. Діалог: 1) уміти реагувати на опорну репліку у відповідності до ситуації; 2) уміти подавати опорну репліку, починати розмову, спираючись на ситуацію; 3) вміти висловлювати зв'язки між ситуацією, опорною і реактивною репліками; 4) швидко реагувати на зміну тематики розмови та ініціативно продовжувати спілкування; 5) адекватно застосовувати міміку, жести; 6) знати свою соціально-комунікативну роль; 7) уміти планувати мовленнєві дії через усвідомлення мотивів, цілей і можливих результатів; 8) уміти комбінувати репліки на основі функційних зв'язків; 9) уміти не перебивати мовця, бути стриманим слухачем; 10) уміти розгорнути зміст адекватно до комунікативної мети; 11) бути комунікабельним.
2.3.5.	9. Різні для різних соціальних груп: наприклад, серед дворянства – дуель. 10. Різні мотиви при контактах партнерів різного соціального статусу; соціальна мета – маніфестація або встановлення соціальної асиметрії; емоційна мета – зняття “емоційної напруги” через “виплескування” емоцій.

Розділ 3

3.1.1.	24. Наради, засідання, конференції, збори. 38. Правильність словесного наголосу перевіряється за словниками; логічний наголос – виділення слова, важливого у смислового плані; емпатичний – виразний наголос, який підкреслює емоційне значення слова. 39. Не робити зайвих рухів; уникати одноманітності в жестикулюванні; не допускати примітивних, вульгарних жестів. 41. Ділова бесіда – це значною мірою експромт, а для експромтів треба мати величезний запас теоретичних знань, значний життєвий та професійний досвід, широку ерудицію.
3.1.2.	1. Ділове спілкування має ґрунтуватися на принципах партнерства, взаєморозуміння, співпраці, врахування взаємних потреб та інтересів справи. 4. Уміння ефективно слухати. 5. “Слушать” (“слухати”) – зосередитися на сприйнятті інформації співрозмовника, вникнути у сутність того, про що йдеться; “слышать” (чути) – це процес сприйняття, осмислення і розуміння промови.

	<p>7. Зоровий контакт між співрозмовниками. 17. Щоб уникнути односкладних відповідей “Так!”, “Ні!” і забезпечити таким чином спілкування. 18. Об’єктивні – хворобливий стан співрозмовника. Суб’єктивні – поганий настрій, відволікання під час бесіди: негативна міміка, поза, непослідовність позиції у розмові, нав’язування своїх думок, недостатня обґрунтованість зауважень, заперечень, нетактовність, упередження проти співрозмовника.</p> <p>3.1.3. 1. Діловий етикет – це правила привітання й відрекомендування, поведінки під час презентації, на прийомі, за столом; ведення ділового листування, користування візитівками, приймання і дарування сувенірів, манера розмовляти; вияву й керування негативними емоціями, дотримання норм літературної мови. 3. Допомагає встановити контакт, порозумітися, створити сприятливу психологічну обстановку, підтримати спілкування у певній тональності відповідно до соціальних ролей учасників. 7.а) лексичні засоби – лексика формул мовленнєвого етикету (<i>дякую, спасибі, вибачте, перепрошую</i> тощо); б) граматичні засоби – поширення етикетних формул дієсловами, використання граматичних категорій особи, числа, способу (<i>Щиро дякую Вам</i>); в) <i>Дякую, мені дуже допомогла ваша порада; На жаль, не можу вам допомогти через...</i></p> <p>24. Діловий погляд – це погляд на трикутник, вершина якого – у центрі лоба, а основа – на рівні очей. Функція ділового погляду – створити ділову атмосферу, що й відчуває співрозмовник.</p>
	<p>3.1.4. 1. Специфіка ділової телефонної комунікації визначається тими функціями, що покладаються на ініціатора розмови: встановити технічний зв’язок з адресатом, з’ясувати наявність/відсутність адресата для передачі інформації, відрекомендуватись як ініціатор розмови, дізнатися про можливості/неможливості спілкування. 5. Фізичні бар’єри – глухота, гам, велика відстань, технічні незручності апарата тощо. Бар’єри мовленнєвої діяльності – низький рівень техніки мовлення, засміченість мови жаргонізмами, нерозуміння повідомлення через велику кількість спеціальних термінів, невміння вислуховувати тощо. 8. 1) Тембр голосу; 2) люб’язність (байдужість, холодність) тону; 3) використувані слова; 4) тональність голосу при вимові цих слів. 12. 1) куди телефонують (у певну установу чи додому); 2) кому і хто телефонує (статус, посадово-професійні характеристики адресата);</p>

3.2.1.	<p>3) характер взаємин співрозмовників, їх емоційний стан, ступінь освіченості, психічний тип особи.</p> <p>3. Умови: максимальна об'єктивність, аргументованість і доказовість навіть у деталях; рис: максимально конкретна, переконлива, об'єктивна, оціночно-правова за характером мова, орієнтація на чотирьох адресатів (склад суду, обвинувачуваний, процесуальний супротивник оратора, свідки).</p>
3.2.3.	<p>3. Судові промови А.Коні, В.Спасовича, М.Карабчевського, М.Холеви вражали всебічним і глибоким з'ясуванням обставин справи, переконливими доказами, вмінням добирати аргументи, чіткою логікою умовиводів. Судові промови В.Спасовича, К.Арсеньєва славилися вмілою полемікою з обвинувачем та експертом. Ф.Плевако, С.Андрієвський, В.Жуковський у своїх судових промовах являли приклад тонкого психологічного аналізу діянь підсудного, його характеру.</p>
3.2.4.	<p>1. Компоненти психологічної структури судових дебатів – психологічні властивості та якості промовця, психологія сприйняття промови, вплив останньої на формування судового переконання. Компоненти етичної структури судових дебатів – дотриманість комплексу моральних заборон і дозволів, обумовлених специфікою розгляду і вирішення в судових засіданнях кримінальних, цивільних, адміністративних справ; індивідуальний підхід до кожної справи, що розглядається; врахування особливостей учасників судових дебатів. Компоненти логічної структури судових дебатів – точне визначення тез, що доводяться; точне формулювання суджень, обґрунтованість, переконливість і доказовість судової промови.</p> <p>10. Офіційно-діловий стиль. 11. Науковий стиль. 12. Публіцистичний стиль. 13. Офіційно-діловий – 15-23%; науковий – 50-60%; публіцистичний – 35-17%.</p> <p>22. Ця композиційна частина завжди слідує за викладом обставин справи. 23. Аналіз та переконливе спростування аргументації процесуального супротивника (або органів досудового розслідування). 24. У захисній промові. 27. Для створення смислової градації, яка й визначає логіку промови (аналіз → кваліфікація злочину → думка про міру покарання), основна мета якої – діяти справедливого рішення. 29. Саме доказова сторона набула більшого значення, ніж психологічний аналіз, а емоційний вплив на суддів підкорюється суворій логіці міркувань.</p>

Розділ 4

4.1.	<p>18.а) Сприйняття себе як жертви нападу супротивника, моральні якості якого сумнівні; впевненість у своїй справедливості; б) кожен із конфлікуючих ясно бачить недоліки та огріхи супротивника, але не свої власні, тому реагує досить бурхливо на вчинки іншого, притупляючи критику на свою адресу; в) кожним сприймаються власні дії як допустимі й законні, а дії опонента – як погані, неадекватні; г) кожен спрощує і певною мірою спотворює ситуацію конфлікту, аби представити власні дії як правильні, а дії опонента – неправильними; д) кожен сприймає опонента упереджено – як ворога – і починає захищатися від нього, переходячи в наступ, що негативно відбивається на процесі розв’язання конфлікту.</p>
4.3.	<p>1. ... спір є цінним не сам собою, а як засіб досягнення певних цілей; ...відчуваєте, що і ви, і ваш співрозмовник по-своєму маєте рацію; ...вона є безглуздою; ... розв’язання якоїсь конкретної проблеми; ...ситуації у спорі постійно змінюються (вводяться нові аргументи, впливають нові факти, змінюються позиції учасників); ...саме це дозволяє дійти спільного рішення чи встановити істину. 15. Найдієвішими є полемічні прийоми спростування псевдотези фактами. 16. Полеміка, дебати.</p>
4.4.	<p>9. Порушення норм мовленнєвої етики оратора. 24. Відсутня єдина тема розмови, тобто спір є безпредметним. 27. Невизначеність позиції полеміста. 28. У мові багато полісемічних (багатозначних) слів, а це може спричиняти потенційне і реальне непорозуміння між полемістами. 32. Компетентність, досконале знання предмета суперечки, впевненість у своїх твердженнях, авторитетність, уміння логічно розмірковувати, знання та доречне використання полемічних правил і прийомів, вихованість та мовна культура. 33. Освічений не зможе навести найсильніші й найкращі аргументи, оскільки неук просто їх не зрозуміє та не оцінить через нестачу чи брак знань. Правило – ніколи не сперечайся з неуком.</p>
4.5.	<p>1. Ф.Плевако майстерно застосовував, зокрема, такий полемічний прийом, як <i>reductio ad absurdum</i> (“зведення до абсурду”), сутність якого – виявити хибність тези чи аргументу опонента. 2. Прийом бумеранга, “підхоплення репліки”. 4. Мета іронії Сократа – не викрити і “знищити”</p>

	<p>когось, а допомогти людині пізнати себе, стати вільною, виявити свої творчі можливості. 12. Кожна думка у процесі певного розмірковування повинна мати одне й те ж визначення, стійкий зміст. 21. Теза обґрунтовується хибними судженнями, яких умисно або через некомпетентність видають за істинні: посилання на неіснуючі документи, нібито опубліковані матеріали, на дослідження, які не проводилися, підтасовування фактів, перекручення, спотворення статистичних фактів, наведення недоказаних положень як аргументів тощо. 22. “Хибне коло”. 24. Причини ненавмисних логічних помилок – відсутність логічної культури, навичок ведення публічного спору, наслідки гарячкватості, надмірної емоційності тощо. Причини навмисних логічних помилок – бажання зробити суперечника вразливим, поставити у складне становище, створити перешкоди, ввести в оману. 25. Мета – переконати свого опонента. Обидва сперечальники суворо дотримувалися власних переконань і не поступалися один одному. 28. <i>Факт</i> – це дійсне, непридумане явище, подія; те, що відбулося насправді. <i>Думка (погляд)</i> – це судження, яке містить оцінку, ставлення, точка зору на щось. <i>Факти</i> – надійніші, ніж думки, аргументи. <i>Рекомендація полемісту</i> – оскільки думки можуть бути упередженими, необ’єктивними, помилковими, до них треба ставитися критично, враховувати історичні й соціальні умови, що вплинули на їх формування. 32. Вплив полеміста не тільки на розум, але й гра О.Бендера на честолюбних почуттях слухачів-васюкінців через опис зворушливих перспектив розвитку Васюків (перейменування у Нью-Москву, що стане найелегантнішим центром Європи, всього світу, Всесвіту; перший в історії міжпланетний шаховий конгрес у Васюках).</p>
--	--

Розділ 5

<p>5.1.</p>	<p>4. Мета, тривалість у часі, соціальні ролі, проблемні завдання, ключові слова (репліки, твердження). 10. □ Щастя розум відбирає, а нещастя назад повертає. З бідом не знатися – і щастя не знайти. □ Доки не намучишся, доти не научишся. Піти в науку – треба терпіти муку. Не йде наука без бука . □ Не вчися розуму до старості, але до смерті. Учись – на старість буде як знахідка.</p>
--------------------	--

- Жарт місце має. Добре діло утіха, коли ділу не поміха. На все свій час. Коли почав орати, то у сопілку не грати.
- Аби почати, а там воно піде. Добрий початок – половина діла. Почин дорожчий за гроші. За початком діло становиться.
- Краще пізно, як ніколи. І я навчуся на сьомій дитині дівочити.
- Догана мудрого більше варта, як похвала дурного. Краще з розумним згубити, як із дурнем знайти.
- З малої хмари великий дощ буває. Маленьке, але важкеньке. Малі тілом, та великі духом. З малої іскри великий вогонь буває. Хай річка і невеличка, а береги ламає. Невелик червінчик, та дорогий.
- Що маємо – не дбаємо, втративши - плачемо. Тоді йому ціну визнаєш, як його загубиш. Гарна дівка, як засватана.
- Писаного сокирою не вирубаєш. Скажеш – не вернеш, напишеш – не зітреш, відрубаєш – не приточиш. Як напише писака, то не злиже й собака.
- Чужа душа – темний ліс. Нікому на чолі не написано, що він є. В чужу душу не влізеш.
- Язык мій – часом ворог свій. Дай язикові волю – заведе в неволю.

ЛІТЕРАТУРА

- ♦ Адмони В.Г. Система форм речевого высказывания.–СПб.,1994.
- ♦ Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение.–М., 1991.
- ♦ Алёхина И. Имидж и этикет делового человека. –М.,2001.
- ♦ Апресян Г.З. Ораторское искусство.– М., 1978.
- ♦ Аристотель. Риторика.//Античные риторика.– М., 1978.
- ♦ Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека.–М., 1998.
- ♦ Бахтин М.М. Человек в мире слова. –М., 1995.
- ♦ Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества.– М., 1979.
- ♦ Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторика.– М., 1991.
- ♦ Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы./ Пер. с англ.-М.,1997.
- ♦ Введенская М.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи.– Ростов–на–Дону, 1995.
- ♦ Вежицкая А. Язык. Культура. Познание.– М., 1997.
- ♦ Вечер Л.С. Секреты делового общения.– Мн., 1996.
- ♦ Гойхман О.,Надеина Т.Основы речевой коммуникации.–М., 1997.
- ♦ Головин Б.Н. Основы культуры речи.– М., 1988.
- ♦ Гурвич С., Погорілко В., Герман М. Основы риторика.– К., 1988.
- ♦ Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация.– М., 1989.
- ♦ Демосфен. Речи.– М., 1954.
- ♦ Дзюбенко О.Г., Присяжний Т.В. Культура дискусій.– К., 1990.
- ♦ Дороніна М. Культура спілкування ділових людей.– К., 1997.
- ♦ Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера.– М., 1997.
- ♦ Зарецкая Е.Н. Теория и практика речевой коммуникации. – М., 1999.
- ♦ Ивакина Н.Н. Культура судебной речи.– М., 1995.
- ♦ Иванов В.Б. Международный этикет.– С., 2002.
- ♦ Ивин А.А. Искусство правильно мыслить.– М., 1990.
- ♦ Ишмуратов А.Т. Конфлікт і згода.– К., 1996.

- ◆ Карасик В.И. Язык социального статуса.– М., 1992.
- ◆ Карнеги Д. . Как приобрести друзей и оказывать влияние на людей.– К., 1989.
- ◆ Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично.– М., 1994.
- ◆ Лахманн Р. Демонтаж красноречия. Риторическая традиция и понятие поэтического. /Пер. с нем.–СПб., 2001.
- ◆ Логика и риторика: Хрестоматия / Сост.: В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич.– Мн., 1997.
- ◆ Львова С.И. Язык в речевом общении.– М., 1991.
- ◆ Макаров М.Л. Основы теории дискурса.– М., 2003.
- ◆ Маслова В.А. Введение в лингвокультурологию.– М., 1997.
- ◆ Михальская А. Практическая риторика и ее теоретические обоснования.– М., 1992.
- ◆ Михальская А.К. Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике.– М., 1996.
- ◆ Милич П. Как проводить деловые беседы.– М., 1983.
- ◆ Неориторика: генезис, проблемы и перспективы. – М., 1987.
- ◆ Онуфрієнко Г.С. Науковий стиль української мови: Навч. посібник.–К.,2006.
- ◆ Онуфрієнко Г.С. Риторика у практичних завданнях для юристів: Навч. посібник.–Запоріжжя, 2002.
- ◆ Онуфрієнко Г.С. Риторика у тренінгових та кваліфікаційних комплексних завданнях для студентів економіко-гуманітарних спеціальностей.–Запоріжжя, 2007.
- ◆ Онуфрієнко Г.С. Лінгвокультурологічний потенціал риторики як нової навчальної дисципліни у ВНЗ України.// Зб. наук. праць Науково-досл. інституту українознавства.-Т.ХІІІ. Українська освіта у світовому просторі./За заг. ред. проф. П.Кононенка.– 2007.–С.521–528.
- ◆ Онуфрієнко Г.С. Ціннісна парадигма та гармонізуючі потенції риторики як навчальної лінгвокультурологічної дисципліни.// Мова і культура.–К., 2003.–Вип.6.–С.39–45.

- ♦ Онуфрієнко Г.С., Полежаєва Н.А. та ін. Навчальний українсько-російський словник риторичної термінологіки / За заг. ред. Г.С. Онуфрієнко.– Запоріжжя, 1998.
- ♦ Ораторы Греции. – М., 1985.
- ♦ Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
- ♦ Потебня А.А. Эстетика и поэтика. – М., 1976.
- ♦ Почепцов Г.Г. Теорія комунікацій. – К., 1999.
- ♦ Практический менеджмент. Методы и приемы деятельности руководителя./Авт.-сост. Н.Я.Сацков. – Д., 1998.
- ♦ Психологические исследования общения. – М., 1985.
- ♦ Резніченко В.І., Михно І.Л. Довідник-практикум офіційного, дипломатичного, ділового протоколу та етикету – К., 2003.
- ♦ Риторика: Програма курсу для курсантів, студентів і слухачів ВНЗ./ Укл. Онуфрієнко Г.С. –Запоріжжя, 1997.
- ♦ Риторика. // Дидактичні матеріали з мовних та культурологічних дисциплін для студентів. /За заг. ред. Г.С. Онуфрієнко.– Запоріжжя, 2000.
- ♦ Риторика: Програма навчальної дисципліни для студентів економіко–гуманітарних спеціальностей. /Укл. Онуфрієнко Г.С. – Запоріжжя, 2007.
- ♦ Рождественский Ю.В. Техника культуры языка.– М., 1993.
- ♦ Романов А.А. Грамматика деловых бесед.–Тверь, 1995.
- ♦ Сагач Г.М. Золотослів.– К., 1993.
- ♦ Сагач Г.М., Мартиненко В.Ф. Мистецтво ділового спілкування.– К., 1991.
- ♦ Сербенська О.А. Культура усного мовлення. Практикум: Навч. посібник.– К., 2004.
- ♦ Сергеич П. Искусство речи на суде.– М., 1960.
- ♦ Скворода Григорій. Пізнай в собі людину: Пер. М.Кашуба; Пер. поезії В.Войтович.– Львів, 1995.
- ♦ Сопер Поль Л. Основы искусства речи.– Ростов–на–Дону, 1999.
- ♦ Сычов О.Е. Изучение риторики в эпоху компьютеров.– М., 1991.
- ♦ Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация.–М., 2000.

-
- ♦ Тимченко Н.М. Искусство делового общения.–Харьков, 1992.
 - ♦ Томан І. Мистецтво говорити.– К., 1986.
 - ♦ Философия языка/Пер. с англ.–М.,2004.
 - ♦ Фишер Р., Юри Г. Путь к согласию, или Переговоры без поражения.–М.,1990.
 - ♦ Фрюминг Р., Лаком Ж. Взаимодействие ради результата. Практикум делового общения.– Ростов-на-Дону, 1997.
 - ♦ Хазагеров Г.Г., КорниловаЕ.Е. Риторика для делового человека: Учебное пособие.–М., 2001.
 - ♦ Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве.– М., 1972.
 - ♦ Шеломенцев В.Н. Этикет и культура общения.– К., 1995.
 - ♦ Шепель В.М. Управленческая этика– М., 1992.
 - ♦ Щерба Л.В. Языковая система и речевая деятельность.– М., 1974.
 - ♦ Эрнст О. Слово представляется вам: Практические рекомендации по ведению бесед и переговоров.– М., 1988.
 - ♦ Язык, дискурс, личность.– Тверь, 1990.
 - ♦ Язык и личность.– М., 1989.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ОНУФРІЄНКО Галина Сергіївна

РИТОРИКА

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 02.11.2007. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 37.
Наклад – 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006