

**Семен Абрамович  
Марія Чікарькова**

# **МОВЛЕННЄВА КОМУНІКАЦІЯ**

**Підручник для студентів  
вищих навчальних закладів**

**КИЇВ**  
**Видавничий дім Дмитра Бураго**  
**2013**

УДК 316.77:808.5](075.8)

ББК 60.56я73+81я73

A16

**Рецензенти:**

Л. В. Дербеньова, доктор філологічних наук, професор

С. О. Кочетова, доктор філологічних наук, професор

Рекомендовано до друку засіданням Вченої ради  
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка  
(протокол № 8 від 30.05.2013 р.)

**Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю.**

A 16 Мовленнєва комунікація : підручник / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – К. :  
Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. – 464 с.  
**ISBN 978-966-489-190-2**

У підручнику з максимальною повнотою та врахуванням найсучасніших наукових концепцій висвітлено історико-теоретичні проблеми мовленнєвої комунікації, насамперед її риторичне ядро. Новим є аналіз проблеми богоспількування людини, поруч з традиційними видами міжособистісного спілкування. Велику увагу приділено таким характерним комунікативним ситуаціям, як маніпуляція співбесідником, його «зомбіювання» та протидія подібним технікам. Автори дотримуються простого й невимушеного стилю викладу, спираючись на силу прикладів з історії людського спілкування.

Теоретичний матеріал конкретизується в системі вправ, які дозволяють закріпити отримані знання і можуть стати основою для побудови практичних занять. У книзі подано чимало психологічних тестів, які дозволяють виявити свої «слабкі місця» при спілкуванні.

Для студентів вищих навчальних закладів, що вивчають менеджмент, право, філологію, психологію, філософію та теологію, усіх, хто цікавиться питаннями красномовства, особливостями підготовки виступу перед аудиторією та загалом проблемами спілкування.

Підручник також може бути використаний кожним, хто прагне розвинути вміння переконливо говорити і впливати на співбесідника, навчитися читати мову міміки та жестів, розпізнавати нещирість та брехню, вміти гармонійно поєднувати логіку та емоції, враховувати гендерні аспекти комунікації, засвоїти основи нетикету (етикету спілкування в Інтернеті), навчитися подолати страх публічного виступу тощо.

УДК 316.77:808.5](075.8)

ББК 60.56я73+81я73

*Видання друге, виправлене та доповнене*

ISBN 978-966-489-190-2

© С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова, 2013

© Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013

## ПЕРЕДМОВА

Потреба в спілкуванні виявляється вже у немовляти. Мати спілкується з дитиною, власне, ще до її народження. Красномовні результати дав такий експеримент: коли в одній групі немовлят вихователі задовольняли лише біологічні потреби дітей, а в другій ще й розмовляли з ними, то вже через місяць перша група відставала від другої навіть у вазі та зрості. Останні дослідження німецьких вчених стверджують, що немовля віком 3-5 днів вже засвоює певний інтонаційний малюнок рідної мови і «плаче» своєю мовою. Так, французи зазвичай підвищують тон наприкінці фрази, та й наголос у французькій мові падає на кінець слова, а у німців – навпаки – на початок. Отже, німецькі немовлята починають крик з високих та голосних нот, поступово знижуючи частоту й гучність, а французькі – навпаки<sup>1</sup>.

Спілкування оточує нас усюди: спілкуються між собою вчитель і учень, політичний лідер і народна маса, прокурор, адвокат і підсудний, проповідник і паства. Уявіть собі телевізійне шоу або просто естрадну виставу як «чисті» музику, світлові ефекти, костюми – без слів це все буде малозрозумілим. Слова лишаються для більшості людей основним джерелом інформації. Проте вивчити мову, її граматичну структуру – ще не означає навчитися спілкуванню. Спілкування – це насамперед спроба порозумітися, психологічна готовність до взаємодії. Та по-справжньому зрозуміти один одного нам заважає наш егоцентризм – невміння та небажання поставити себе на місце іншого. Дуже яскраво егоцентризм виражений у дітей. Наприклад, експериментатор Ж. Піаже провів такий дослід з дітьми 5-7 років.

Діти розсаджуються навколо круглого столу, їм дають все необхідне для малювання, а на столі – 3 пірамідки (червона, синя та

---

<sup>1</sup> Младенцы плачут на родном языке // Наука и жизнь. – 2010. – № 2. – С. 22.

зелена). Завдання: «Намалюйте ці пірамідки!» З цим вони справляються. А тепер нехай Жан намалює пірамідки так, як їх бачить Марі – вона сидить напроти тебе. «Зможеш?» Жан, ні хвилини не вагаючись, знов малює пірамідки – так само, як і в перший раз. Йому не може прийти до голови, що з іншого боку стола вони виглядають вже по-іншому (і червона, наприклад, буде вже не з правого боку, а з лівого).

На жаль, багато хто з дорослих у спілкуванні залишається такою ж само егоцентричною дитиною. Ще більш прикро, що в деяких найсучасніших наукових напрямках цей егоцентризм культивується як невід’ємна особливість людської психології.

Так, у сучасній постмодерністській думці Заходу спостерігається скепсис щодо «диктату» у нашій мовленнєвій діяльності логіки й граматики, які створюють той загальноприйнятий «код», що без нього неможливе порозуміння. Постмодерністи спираються на філософію ірраціоналізму (Ніцше, Фройд, Бергсон та ін.), яка звертає увагу на неосяжні глибини суб’єктивного у мовленні. Отож, постмодерністська думка під мовним актом розуміє насамперед чистий самовираз і, власне, заперечує можливість повного взаєморозуміння між людьми. Особливої ваги надається працям філософа Ж. Деріда, що критикує такого класика лінгвістики ХХ ст., як Ф. де Сосюр, який, на думку Деріда, обґрунтовуючи модель комунікації як єдності суб’єктивності і, водночас, «репрезентації об’єктивності», залишається в полоні логоцентризму. Також, на протилежність Сосюру, Деріда заперечує бінарну опозицію мовлення та письма і в своєму розумінні мовного акту зосереджується не на фонемі як елементарній одиниці мовлення, а на графемі, найменшому значущому елементові письмового висловлювання, – як на моменті, що здатний вміщувати і величезну кількість контекстів, і те, що міститься в мові (отже, і в мовленні) загалом. Деріда також наголошує на проблемі археписьма – «першопочатку» (первісного лінгвістичного акту, який не співвідноситься з означенням оточуючих речей і «піддає пильній перевірці всі поняття ідентичності» («Про граматику»)<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Енциклопедія постмодернізму. – К., 2003. – СС. 317; 100–101; 30–31.

Що ж, дійсно, повністю висловити себе і бути почутим – річ, мабуть, недосяжна. І поети, і прості смертні часто скаржаться на те, що їх не розуміють; більш того – ми б сказали, що в сучасному житті вимальовується потроху вже справжня методика дезавування власних висловів і запевнення, що «мене не так зрозуміли». Але, гадаємо, що й ті само «практики», які визнають «агоністичний стан» ситуації, і теоретики, які на цьому стані зосереджуються, не в змозі поки що запропонувати нічого, що б замінило або перевершило недосконалу нашу людську мову і мовлення в сфері мовленнєвої діяльності.

Англійський сатирик XVIII ст. Дж. Свіфт описав фантастичний летючий острів Лапуту, який населяють відірвані від життя вчені. Вони вважають, що звичайної людської мови недостатньо, аби точно виразити думку, і носять за плечима мішки, заповнені різними речами; коли треба щось повідомити співбесідникові, предмет видобувається з мішка й підноситься вгору. Лапутяни вважали, що таким чином вони звільняються від смутності і неточності повсякденного людського мовлення. І якщо ми в нашій повсякденній практиці будемо рефлектувати над кожним вимовленим або ще невимовленим словом, мучитися тим, наскільки повно воно виражає нашу суб'єктивність, ми ризикуємо стати подібними до тих бідолах, які у своєму самозаглибленні були настільки далекі від реальності, що біля кожного йшов слуга з пухирем, прив'язаним до палиці: коли замислений пан вчений ризикував оступитися в якусь яму, слуга делікатно бив його по голові отим пухирем, щоби мислитель опам'ятався.

Історія й практика людського спілкування, спроб людини висловитися та порозумітися – багатющі. Логіко-граматичні й поетично-образні засоби самовиразу і впливу на співбесідника являють собою титанічний масив мовленнєвої культури. І варто, мабуть, перш за все засвоїти цей досвід, аби заглиблення в темні сфери, де твориться слово (зрештою, цілком необхідне для розуміння першооснов мовленнєвої діяльності) не призвело б нас до того, що ми опинимося на такій психологічній Лапуті, заклопотані перш за все тим, наскільки повно досягнуто нами самовиразу.

Уявіть собі ситуацію, яку, на жаль, не так вже й важко уявити; думається, з нею зустрічалися майже усі. До Вас раптом заходить колишній однокласник, якого Ви не бачили декілька років, і починає детально і з ентузіазмом розповідати про своє життя: дружина не готує, теща люта, він провалився при вступі в університет, грошей не вистачає тощо. Вам же терміново потрібно дописати виступ і покласти його на стіл начальниці завтра вранці. Ви починаєте мимоволі поглядати на годинник, але «співбесідник» робить вигляд, що не помічає Ваших натяків. Після двох годин «сповіді» він, нарешті, збирається йти, і в дверях обертається до Вас: «Ну, а твої справи як? Все нормально? Так я і думав. Ну, прощай!».

Самовираз (принаймні, з одного боку) тут мав місце, але чи відбулася комунікація? Адже спілкування – це, перш за все, *увага до співбесідника*. Спілкування не зводиться до процесу самовиразу, не менш важливим є також вміння зупинитися і дати висловитися співбесідникові, відреагувати на наші слова чи сформулювати власну точку зору. Це буде свідченням наявності *зворотного зв'язку* у комунікації.

Отож, схематично процес спілкування можна зобразити так:



1-й комунікант



2-й комунікант

Добре, якщо здатність добре говорити й спілкуватися є в людини від природи. Західний дослідник Г. Гарднер висунув у 80 рр. XX ст. цікаву теорію «мультиінтелектуальності»: зокрема він відзначає серед різних видів інтелектуальної обдарованості (уявно-зорової, фізично-кінетичної, музичної) також **мовну інтелектуальність**, і пише про ужиття рідної та іноземної мов як основного засобу розуміння людей, які тебе оточують. Водночас Гарднер підкреслює особливо високий ступінь мовної інтелектуальності поета

й загалом будь-якого літератора, оратора і людини, якій за фахом приходиться багато говорити. Поруч з цим у Гарднера виступає, як особливе інтелектуальне обдарування, *комунікабельність* (дар розуміти інших людей)<sup>3</sup>. Та, проте, – як вчаться говорити, так можна навчитися й основам культурного спілкування; власне, ці процеси повинні йти паралельно.

Протягом багатьох тисячоліть людство виробляло численні системи комунікативних кодів та норм. Закони граматики та логіки, риторичні прийоми, мовний етикет – все це, звичайно, не стільки сприяє самовиразу особистості, скільки зв'язує його. Але без такого самообмеження немає мовленнєвої культури, а, власне, і комунікації як такої.

Комунікація у сьогоdnішньому житті відіграє величезну роль у будь-якій професії. Так, європейські дослідження останніх років свідчать, що, як не парадоксально, але роботодавцями комунікативні навички працівника цінуються навіть вище за фахові вміння.

Наш підручник базується на розумінні мовленнєвої діяльності як ситуації, побудованої на уживанні нормативної лексики й загалом дотримання норм літературної мови. На жаль, сьогодні статистика свідчить, що близько 70 % людей у самих різних верствах суспільства користуються у спілкуванні ненормативною лексикою. Більш того, ця лексика відвойовує дедалі ширші права – її вже можна прочитати в журналі чи газеті, почути з екрана телевізора тощо. Не вважаючи себе компетентними у сфері непристойного слововживання, відсилаємо тих, хто цікавиться цією проблемою, до монографії В.І. Жальвіса, який, до речі, аж ніяк не сповнений ентузіазму з приводу такої експансії брутальних і непристойних слів у наше життя й розглядає це як драматичний вияв кризи культури<sup>4</sup>.

Наш підручник будується на висвітленні таких основних моментів: 1) загальне поняття про мовленнєву діяльність й основні форми комунікативної поведінки; 2) історичне становлення

---

<sup>3</sup> Gardner H. The Intelligences, in Gardner's Words // Educational Leadership. – 1997. – Sept. – 55. 1. – P. 12.

<sup>4</sup> Жельвис В. И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира. – М., 2001.

міжособистісного та громадського спілкування людей, а також спроб людини спілкуватися з потойбічним; 3) формування риторики як найважливіший момент в розвитку мовленнєвої діяльності; 4) мета, установки і характер мовленнєвої діяльності; 5) технічно-практичні аспекти мовленнєвої діяльності та питання культури спілкування.

Крім того, кожний розділ супроводжують: ключові слова, велика кількість практичних вправ, що покликані сприяти розвитку мовленнєвої активності студента, й тести, які дозволяють усвідомити власні потенції як комуніканта. Наприкінці подано підсумкові вправи та «Короткий словник», який допоможе зорієнтуватися у відповідній термінології.




Частина 1

**ЗАГАЛЬНЕ ПОНЯТТЯ  
ПРО МОВЛЕННЄВУ  
КОМУНІКАЦІЮ**

## § 1. Мова та комунікація

Мова – спосіб самовиразу й пристосування до середовища, який властивий лише людині, оскільки він базується на абстрагуванні та символізації реалій життя через слово.

Аристотель визначив людину як ζῷον  μόνικον – суспільну тварину. І справді, людина може існувати лише в громаді, у колективі – інакше вона не виживе. Чи могла б вона вижити завдяки самій лише «природі» від моменту свого народження, маленька й безпорадна, якби поруч не клопоталися мама й інші члени сім'ї? Чи могла б вона визначити своє місце в житті без школи й внз? Чи ж складається, власне, усе подальше її життя поза входженням у професійний колектив, обранням політичної позиції або тієї чи іншої релігійної спільноти, вибору своєї приналежності до того чи іншого національно-державного угруповання?

Можуть пригадати Робінзона Крузо з відомого роману Д. Дефо – як приклад того, що людина, керована розумом і волею, здатна побудувати розумне й достойне життя навіть поза суспільством, «самотужки». Але насправді образ Робінзона – не більш, ніж літературна вигадка, породжена ілюзіями епохи Просвітництва щодо «щасливого дикуну на лоні природи», подалі від огидної цивілізації. Адже прототип Робінзона, матрос Селькірк, висаджений капітаном на безлюдному острові, був знайдений через чотири роки здичавілим: оброслий волоссям, він гасав по деревах не гірше від мавпи й майже зовсім забув людську мову. Відомо також, що по-

одинокі випадки викрадення людських немовлят тваринами зовсім не породжують розумних і шляхетних Мауглі: у звірячій зграї виростають дивні істоти, які, коли їх повертають до людського середовища, вже не тільки не в змозі засвоїти людську мову, а й навіть навчитися ходити «по-людськи», на двох кінцівках.

У всіх згаданих вище випадках звертає на себе увагу в першу чергу та незаперечна обставина, що саме мова є найпершою і найхарактернішою ознакою людини.

Мовленнева діяльність властива лише людині. Можуть заперечити: а хіба немає якогось аналогу людської мови у тварин? Адже буває, що крик однієї ворони піднімає в повітря усю воронячу зграю. Усі також спостерігали, як двоє мурашок, зустрівшись, щось явно передають одна одній, спілкуючись вусиками-«антенами»; поспілкувалися – і ось вже потяглася низка мурашок до розсипаного десь в кутку підлоги цукру. Так, і в тварин існує розвинена система комунікацій – вони дійсно подають одна одній сигнали про якусь загрозу, про те, що поблизу є їжа; вони кричать, ревуть і співають, аби привабити пару тощо; вони можуть навіть виражати недвозначні емоції – гнів, наляканість, радість, задоволення тощо. Дослідники спостерегли, що у багатьох тварин та птахів зустрічається навіть «справжнє» голосування: якщо на пропозицію вожака стада оленів, подану як умовний знак, підводиться на ноги більшість стада, – значить, слід переходити на інше пасовище. Останні дослідження розкрили нам, що, виявляється, певні види дельфінів та папуг можуть звертатися одне до одного «по імені» або говорити про іншого, називаючи його ім'я<sup>5</sup>.

Вираз «розуміти мову тварин» давно став для нас звичним і навіть набуває конкретності (дослідники цілком серйозно твердять не лише про «котячу», а й про справжні «собачу» або «мавпячу» мови тощо). Усі ми знаємо, що тварини спілкуються й між собою, і з людьми – досліджено, що кішки навіть розробили «спеціальну мову» для спілкування з людьми – своїми хазяями. Сьогодні на Заході існують телевізійні програми для кішок (демонстрація рибок, птахів тощо), які користуються шаленою популярністю в четири-

---

<sup>5</sup> Див докл.: Что в имени тебе моем? // Знание – сила. – 2010. – № 5. – С. 128.

ногих глядачів. Японські фахівці винайшли спеціальний прилад, що перекладає основні сигнали з «котячої» на японську. Біолог К. фон Фріш розшифрував навіть мову бджіл. «У цьому йому допоміг такий дослід. Він просив свого асистента ставити неподалік мисочку з медом, а сам у цей час залишався біля вулика. Незабаром перша бджола виявляла годівницю і поверталася у вулик. Через танець вона повідомляла про знахідку. Дослідник уважно стежив за цим. З часом він уже міг зрозуміти значення різних танцювальних рухів. Перевірка засвідчила, що дані про напрямок і відстань збігалися з точністю до 1 м»<sup>6</sup>.

Але сигнали, що їх подають тварини, принципово відмінні від людського мовлення: адже вони ґрунтуються на першій сигнальній системі – елементарних рефлексах, реакції на зовнішнє оточення. Тому т. зв. «мова тварин» незрівнянно бідніша й простіша, ніж людська. Одна американська дослідниця здогадалася навчити найбільш близьку, здавалося б, до людини істоту – мавпу – абетці глухонімих, і виявилось, що мавпа має мову – кілька десятків слів, без усякого натяку на граматику. У цей само час лексикон пересічної людини складає кілька тисяч слів (а в словнику національних мов їх – десятки тисяч, а то й більше); навіть малограмотні відмінюють іменники за відмінками, вживають різні форми дієслова тощо.

Людське ж слово – продукт другої сигнальної системи. Тому комунікація між тваринами відбувається на рівні інстинктів, а комунікація між людьми – на рівні інтелектуального спілкування.

У мовленнєвому процесі людини, як переконливо довели вчені, домінує діяльність лівої півкулі мозку, де – в різних ділянках – розташовано *центр руху мовлення* (який відповідає за вимову та силу голосу), *центр зору мовлення* (який відповідає за читання), *центр слуху мовлення* (який регулює сприймання мови на слух та її розуміння), *графічний центр* (що відповідає за писемне мовлення). Характерно, що при пошкодженні саме цієї ділянки головного мозку виникає *афазія* (мовленнєві дефекти).

Можливо, що тварини «мислять образно», низками зорових або звукових асоціацій. Людині таке «мислення» теж властиве. Відомий

<sup>6</sup> Ленц Н. 1000 чудес світу тварин. – К., 2003. – С.198-199.

вислів Леонардо да Вінчі: краще один раз побачити, аніж багато разів почути. Але це усе ж такі сприйняття художника, для якого зорові враження найголовніші. А ось великий філософ Сократ казав, навпаки: «Скажи щось, щоб я тебе побачив». Отож, мовлення пов'язане не стільки з чуттєво-образною стихією, царинною інтуїтивно-чуттєвого сприйняття світу (область п р а в о ї п і в к у л і м о з к у<sup>7</sup>), скільки з інтелектуальною активністю людини.

У світі чимало **природних мов**, які об'єднують ті чи інші малі й великі народи та національні спільноти. Мова, яка є засобом писемного та усного спілкування нації, називається **національною**. Загалом мова не «прив'язана» до певної нації: так, слов'янство у країні, яка ще донедавна існувала, соціалістичній Югославії, користувалося, по суті, однією мовою, але за релігійно-культурними ознаками являло різні нації: серби, хорвати, македонці тощо. Однак безперечно, що нація консолідується найперше через мову. Недаремно, скажімо, у ст. 10 Конституції України засвідчено, що українська мова є у нас державною мовою, й держава зобов'язується забезпечувати її всебічний розвиток і функціонування у всіх сферах суспільного життя.

Якщо щезає спільнота, для якої та чи інша мова була засобом спілкування, ця мова стає **мертвою** (латинська, давньогрецька, санскрит). На жаль, тенденція до зменшення кількості мов так само невідворотна, як і тенденція до зникнення видів рослин чи тварин: у давнину на земній кулі налічувалось близько 5 тисяч мов, сьогодні – лише 2,5 тисячі. За даними газети The Independent, кожних два тижні помирає ще одна мова. А разом з нею помирає цілий культурний пласт, окремий світогляд. Наприклад, нівхи, що проживають у Східному Сибіру, вживають до 26 варіантів числівника (в залежності від об'єкта розмови – лижі, човни чи сушена риба). Іноді мертва мова може відродитися – скажімо, сьогодні іврит став офіційною мовою Ізраїлю, хоча багато століть використовувався лише у культових обрядах юдаїзму, і не був розмовною мовою.

У мовній сфері споконвічно роз'єданого на різні народи людства начебто **борються** дві протилежні тенденції: **доцентрова**

<sup>7</sup> У шульги, щоправда, все «перевернуте», але в цілому структура та ж сама.

(прагнення встановити єдину, спільну для всіх мову) і **відцентрова** (прагнення розвивати свою, власну мову, а не ту, яку нав'язує «центр»). Характерне прагнення Александра Македонського зробити грецьку мову всесвітньою, аби об'єднати людство у своїй новоствореній імперії. Спроби такого роду не припиняються. Яких лише мов не висували на цю роль – від латини до російської; на наших очах на цю роль почала претендувати англійська мова. Але народи світу активно продовжують розвивати свої національні мови.

Вірячи в можливість майбутнього об'єднання людства, філософи Нового часу Р. Декарт і Г. Лейбніц висунули ідею створення **штучної**<sup>8</sup> мови як допоміжного засобу міжнародного спілкування; у наш час цю ідею інтенсивно підтримала впливова релігійна громада багаї, яка прагне до синтезу всіх релігій і мов світу<sup>9</sup>. З матеріалу різних мов було створено штучну мову – есперанто<sup>10</sup>. Треба згадати ще одну досить цікаву спробу створення штучної мови, яка сьогодні отримала неочікуваний резонанс. Відомий автор трилогії «Володар кілець» вигадує на основі фінської та гельської мов ельфійську мову, причому створює в цій дідині навіть наукові роботи. Як не дивно, сьогодні в одному з коледжів Великобританії ввели вивчення ельфійської мови, і цей курс користується надзвичайною популярністю. Викладачі вважають, що він допоможе дітям об'єднатися та подолати труднощі підліткового віку<sup>11</sup>.

Водночас штучні мови виникають не тільки у світовому масштабі: їх винаходять для спілкування у якомусь вузькому соціальному прошарку. Так, ще у XVI ст. у Європі виникла штучна таємна мова *арго*, зрозуміла лише «посвяченим» – жebraкам і злочинцям. Молодіжний сленг, це характерне явище молодіжної субкультури («кльово», «тьолка», «джага-джага» і т.п.), теж породжений праг-

---

<sup>8</sup> Сьогодні, коли говорять про єдину мову, термін **штучна** часто замінюється на **планова** – це дозволяє розрізняти мови, що розробляються для спілкуванні та мови програмування (прикладом останніх можуть слугувати Java або Pascal).

<sup>9</sup> Саме багаї інспірували створення Ліги націй, яка згодом перетворилася на ООН.

<sup>10</sup> Цю мову створив у 1887 р. варшавський лікар Л. Заменгоф, який писав під псевдонімом Есперанто.

<sup>11</sup> *Уроки ельфійського язика* // *Екзо*. – 2005. – № 6. – С. 48.

ненням молоді відмежуватися від світу дорослих – чи ж розуміє Ваша мама, що ви хочете сказати отим «джага-джага», і чи не здивується вона, якщо ви приведете до хати свою знайому «тьолку»? На просторах Інтернету сьогодні поширеною стала *олбанська* мова – сленгівський варіант російської мови, в якому написання слів перекручуються (хоча на слух вони можуть сприйматися як літературні): «превед» замість «привет», «коттострофа» замість «катастрофа» тощо.

Утім, жаргони нерідко стають основою лексики професіоналів, без якого не буває культури. Звернемося ще раз до безсмертного роману Свіфта «Мандри Гуллівера», в якому створено образ далекого від життя острова Лапути, що його населяють «чисті» науковці. Свіфт висміяв прагнення молоді ще тоді науки створити власний «жаргон», точну, насичену професійними термінами мову для «внутрішнього ужитку». Життя, однак, показало, що без такого професійного «жаргону» наука просто не зможе існувати. Можна скільки завгодно дражнити вчених (характерна іронічна фраза 70-х рр. ХХ ст. з цього приводу: «ми, птахи, розмовляємо пташиною мовою!»), але ситуація від того не зміниться.

Вивченням штучних (планових) мов займається особлива наука – *інтерлінгвістика*.

Отож, поняття **рідної** й **чужої мов** надзвичайно важливі для зрозуміння основ мовленнєвої діяльності. Адже йдеться про можливість спілкування не лише зі «своїми», але також з іншими людьми, прошарками, групами, класами, й, ширше кажучи, народами планети. Широко відома англійська приказка: скільки мов ти знаєш, стільки раз ти є людиною. Недаремно в класичну систему елітарної освіти входило ґрунтовне оволодіння кількома провідними мовами.

Мова здатна виконувати різні функції. Поруч з двома основними функціями мови – **сигніфікативною** (позначення об'єктивно існуючих навколо нас людей, предметів, явищ: «дівчина», «стіл», «заграда» тощо) та **узагальнюючою** (слова або вирази означають не лише людей, предмети і явища, але й групують їх за якимись ознаками: «народ»; «український народ», тощо), вчені виділяють також

функцію **комунікативну** (передача знань, ставлення до явищ та речей, почуттів: «двічі два – чотири», «я не переносу спеку», «я кохаю тебе» тощо). У мові узагальнено наші уявлення про предмети і явища навколишнього світу, їхні властивості, ознаки та відношення. Поруч з інтелектуальними здобутками, мова здатна передати й найтонші відтінки нашого психологічного життя, складні й бурхливі емоції, закарбувати в чіткій формі наші летючі фантазії. Завдяки мові передаються від старших до молодших знання про світ, про історію свого народу та всього людства, зберігаються у століттях культурні здобутки. Але найперше вона – знаряддя інтелекту, безпосереднє втілення думки, потужний і незамінний засіб обміну ідеями між окремими людьми й людськими спільнотами.

Усе це стає можливим завдяки спілкуванню людей засобами мови.

---

**Мовленнєва комунікація** – словесний обмін інформацією у процесі спілкування, доповнений невербальними засобами (міміка, жести тощо).

---

Процес комунікації включає в себе різні **с т р у к т у р н і е л е м е н т и**, особливості прояву яких можуть визначати і його результат. Основними структурними складовими мовленнєвої комунікації виступають:

- **адресат** (отримувач інформації в акті комунікації);
- **адресант** (відправник інформації в акті комунікації);
- **канали мовленнєвого впливу** (ними можуть бути як вербальні, так і невербальні засоби спілкування);
- **зворотний зв'язок** (вплив результатів процесу комунікації на його перебіг);
- **комунікативний шум** (усе, що відволікає від основного предмету розмови, викривлює його або взагалі не несе в собі інформації; він може виникати як при використанні у комунікації технічних засобів – телефон, Інтернет тощо, так і при застосуванні непрямой тактики мовленнєвого впливу: метамови, брехні і т.п.).



На основі вищезгаданих елементів комунікації у ХХ ст. були розроблені численні моделі комунікації (С. Чакотіна, А. Молеса, Дж. Карея, Дж. Гербнера, Т. Гобан-Класа та ін.). Розглянемо найхарактерніші з них.

**Модель Г. Ласуела** на сьогоднішній день вважається, по суті, вже класичною схемою комунікації. З точки зору цього американського вченого, комунікативний акт будується як відповідь на наступні питання:

- хто говорить?
- що?
- яким каналом користується?
- до кого?
- з яким ефектом?

Під питанням «хто говорить?» мається на увазі джерело інформації (насамперед – комунікатор, адресант); під «що?» – безпосередньо зміст комунікації; питання «яким каналом користується?» полягає у врахуванні специфіки каналу мовленнєвого впливу; «до кого?» – у врахуванні адресату повідомлення; «з яким ефектом?» – йдеться про наявність (відсутність) зворотного зв'язку, результативність спілкування.

**Модель К. Шеннона та В. Вівера.** Згідно з цією моделлю, будь-яка комунікація нагадує телефонну розмову між двома людьми, що говорять різними мовами та погано розуміють мову свого співрозмовника, при цьому час розмови обмежений, а телефонна лінія нестійка.

Якщо розписати цю модель за її основними структурними елементами, ми отримуємо наступне. Адресантом тут виступає людина, яка телефонує (розпочинає комунікацію); повідомлення – сам предмет інформації; телефонний передатчик – кодуєчий пристрій, що перетворює звукові хвилі в електричні імпульси; телефонний дріт – канал комунікації; телефонний приймач (другий апарат) – декодуєчий пристрій, що здійснює зворотне перетворення електричних імпульсів у звукові хвилі; приймач – людина, якій адресовано повідомлення (адресат). При цьому розмова супроводжується інформаційним шумом, зумовленим

як вадами зв'язку, так і поганим знанням мови співбесідника. Дана модель вводить таку важливу категорію, як надлишковість сигналів, тобто повторення інформації та надання «зайвих» – щоби заповнити пропущені (непочуті чи неправильно потрактовані) сигнали. Лише за допомогою надлишковості можна певною мірою подолати інформаційний шум. Цікавими видаються міркування К. Шеннона щодо «надлишковості» мов. Згідно з його гіпотезою, усі природні мови приблизно наполовину складаються з інформаційного шуму. На практиці це означає, що якби ми не почули (не побачили) половину інформації, все одно змогли би зрозуміти загальний зміст – звісно, за умов, що ми добре володіємо цією мовою. Проте, подібна «надлишковість» має право на існування як в мовах, так і в комунікації, оскільки увага людини часто нестійка та нетривала, і саме за рахунок «надлишковості» ми часто не втрачаємо нить розмови, навіть якщо відволікаємося на певний час.

**Модель К. Левіна, або топологічна модель комунікації.** Соціально-психолог К. Левін розглядає комунікацію як процес припливу інформації (повідомлень), який завжди є нерівномірним і регулюється «воротами». Останні представляють собою своєрідну «цензуру», яка одну інформацію «пропускає», а іншу – «відфільтровує». «Воротами» можуть бути як люди (засновники, редактори, видавці тощо), так і певні інституції.

**Модель М. де Флера, або модель зворотного зв'язку.** Тут відмічається, що інформація, яку відправляє адресант та отримує адресат, найчастіше за все не співпадають. У комунікативному акті початкова «ідея» («значення») трансформується у «повідомлення», яке адресант перетворює на «інформацію», що відсилає адресатові. Далі відбувається зворотний процес: адресат отримує «інформацію», декодує її в «повідомлення», яке далі трансформується в «ідею» («значення»). Якщо перший і останній кроки комунікації (тобто «ідеї») співпадають чи, принаймні, виявляться близькими за змістом, то комунікація була успішною. Проте найчастіше за все комунікативний шум стає причиною або лише часткової успішності комунікації, або взагалі її провалу.

**Модель П. Лазарфельда та Б. Берельсона, або двоступенева модель комунікації.** Згаданих вчених цікавила комунікація у сфері засобів масової інформації, і ця модель описує алгоритми саме таких комунікативних процесів. Специфіка масових комунікацій визначається фактом існування певної категорії людей, т. зв. «лідерів думки», що є достатньо впливовими та викликають довіру. Таким чином, можна спостерігати непрямий двоступеневий алгоритм доведення інформації до адресата. Спочатку повідомлення через ЗМІ доходить до «лідерів думки», які згодом починають поширювати дану інформацію серед інших людей (виступаючи, таким чином, безпосередніми каналами мовленнєвого впливу). З цим пов'язаний такий феномен: вплив інформації ЗМІ через певний проміжок часу не зникає, а, навпаки, посилюється.

**Модель Д. Берло, або Стенфордська модель комунікації.** Згідно з точкою зору Берло, головний акцент у комунікації необхідно робити на особливостях адресанта та адресата, пов'язаних з відмінностями їхніх як комунікативних і психологічних, так і культурних та соціальних установок. Не тільки аксіологія комунікантів, але й їхній досвід, знання тощо відіграють неабияку роль у процесі комунікації. У Стенфордській моделі комунікації досить специфічним є погляд на канали комунікації, до яких відносять п'ять органів почуттів.

**Модель Т. Ньюкомба, або нелінійна модель комунікації.** За цією моделлю, будь-яка комунікація може бути показана у вигляді трикутника, вершини якого складають: адресант, адресат, об'єкт комунікації. В ідеальному варіанті трикутник рівнобічний, але це спостерігається за умов взаємного позитивного ставлення одного до одного адресанта та адресата (у такому випадку, за Ньюкомбом, і до об'єкта комунікації вони будуть ставитися позитивно). Подібна картина спостерігається і в протилежному варіанті – коли відносно адресант-адресат є негативними (і негативним буде ставлення до об'єкта комунікації). Проте різні типи взаємодії по лінії адресант-адресат будуть утворювати різні види трикутників, хоча він завжди буде прагнути до рівнобічності.

Охарактеризовані комунікативні моделі насамперед стосуються міжлюдського спілкування. Усі ми один щодо одного – **комуні-**

**канти.** Взаємодія комунікантів способом мовлення називається **інтеракцією**, або **комунікативним актом**.

Проте, комунікативними сторонами можуть виступати не лише людина і людина. Як вже зазначалося вище, людина прагне комунікувати не лише з подібними до себе, а й, скажімо, з «братими нашими меншими» – тваринами; останнім часом знову з'явилися ентузіасти, які запевнюють, що спілкуються, мов стародавні шамани, з деревами й зіллям, скелями й хмарами. Усе це породжується одвічним людським прагненням порозумітися зі Всесвітом – у всій його повноті. Більш того, як очевидно, людина незмінно прагне спілкуватися навіть з незримими потойбічними силами, які часто відчуває або уявляє собі як незаперечну реальність. При цьому комуніканти – людина і божество – вочевидь неоднаково конкретні. «Мова божества» зазвичай смутна й двозначна, і різні релігійні системи сходяться в тому, що людськими словами її передати дуже важко. Архаїчні шамани або оракули, часто під впливом наркотичного зілля, виголошували незрозумілі й мало зв'язані слова, які слід було витлумачити, «перекласти» людською мовою. Навіть у цивілізованих «релігіях слова» спостерігається певна «кодованість» божественного глаголу. Наприклад, незрозумілі для пересічного читача старозавітні пророки, яких досі продовжують по-різному тлумачити (скажімо, пророцтва Даниїла про кінець світу або християнський Апокаліпсис – Об'явлення Іванове). Мохаммед, який диктував Коран від імені Аллаха Великого, визнавав, що слово об'явлення Божого буває для простих людей «темним».

Звичайно, для скептика «діалог з божеством» є діалогом «ненормальної» людини з самою собою<sup>12</sup>. Але тоді слід визнати «ненормальними» більшість людей, які населяли земну кулю протягом тисячоліть. Може видатися, що цю смутну сферу й досліджувати не варто – врешті-решт, віра або агностицизм – справа індивідуальної совісті. Але йдеться не про віру як таку, а про необхідність вивчення одвічної ситуації «мовлення до божества» та «мовлення

---

<sup>12</sup> Богачевська І. Християнська наративна традиція: методологія філософсько-релігієзнавчого аналізу. - К., 2005. с. 213.

божества», яка багато в чому визначає характер світової культури і мовленнєву діяльність людини в цілому.

Отож, мовленнєва діяльність може набувати різних форм та видів, кожна з яких має свої особливості і вимагає дотримання певних правил.

Ми спілкуємося у житті насамперед посередництвом мови. Мова існує й розвивається в умовах живого спілкування між співбесідниками; вона невід'ємна від *мовлення*, тобто психічного процесу. Мова формується за певними нормами й правилами, але саме мовлення впливає на формування цих правил. Мовлення – індивідуальний психічний процес, під час якого виявляються специфічні властивості кожної особистості (від вимови, способу наголошувати, інтонації або темпу мовлення до лексики та структури речення, ужиття образних висловів). І мова, і мовлення є складовими мовленнєвої діяльності, це *вербальна* (від лат. *verbum* – «слово», «дієслово») комунікація.

Проте комунікація як така може відбуватися і без слів, бути немовленнєвою (*невербальною*, або *парамовленнєвою*). Скажімо, розлучене обличчя начальника говорить саме за себе. На зорі виникнення мовленнєвого спілкування мова дуже широко поєднувалася з невербальними засобами (передусім жестами), оскільки словниковий запас не був розвинутим і ще нечисленні слова потребували жестикуляційного супроводу. Жестикуляція виступала як уточнення й поглиблення вислову (власне, малорозвинені люди, що так спілкуються, зустрічаються й посьогодні). І не тільки малорозвинені; пригадайте: коли ми, вивчаючи іноземну мову, спілкуємося з іноземцями, то компенсуємо нестачу слів жестами<sup>13</sup>.

Красномовна ситуація невербального спілкування, записана «батьком історії» Геродотом. Коли давньоіранський цар Дарій вирішив підкорити вільнолюбних кочових скіфів, вони послали цареві-завойовнику своєрідного «листа»: птаха, мишу, жабу й п'ять стріл,

---

<sup>13</sup> У багатьох сучасних цивілізованих мовах збереглися сліди цього жестикуляційного компоненту – наприклад, артиклі. Англійська фраза «The dress is on the sofa» (сукня на дивані) зберігає у своїй конструкції пам'ять про недолуге «тикання пальцями»: «Це – ось – сукня на – ось – дивані».

без усяких пояснень. Дарій спробував витлумачити цю загадку на свою користь. Оскільки, як сказав він, миша живе у землі, жаба – у воді, птах подібний до коня, а стріли означають військову хоробрість скіфів, то «дарунок» було потрактовано як знак покори. Але його воєначальник подав інше прочитання «листа»: перси мусять заховатися, немов як птахи в небі, немов миші у землі, немов жаби в озера, або ж потраплять під численні стріли скіфів. Подальший розвиток подій засвідчив, що воєначальник виявився мудрішим за свого царя.

Проте спілкування між людьми базується насамперед на основі мовлення. Види мовлення розрізняються за формою висловлювання (*оформленням висловлювання*): 1) **усне**; 2) **письмове**.

Письмове висловлювання, на відміну від усного, є значно більш надійним. Усім відома дитяча гра в «зіпсований телефон»: при усній формі передачі інформації вона незмінно трансформується й навіть спотворюється комунікантами. Тому ділове, офіційне, тобто – суспільно-важливе мовлення, зокрема у сферах політики, дипломатії чи права, – тяжіє до писемної форми спілкування.

Інформації, яка викладена у письмовій формі, люди зазвичай довіряють більше, аніж усним розповідям. Так, у 60-х рр. XX ст. відомий московський журнал «Знание – сила», використавши непохитну віру людей в друковане слово, повідомив у квітневому випуску, що такої тварини, як жирафа, в природі насправді не існує, що це – вигадана натуралістами минулого тварина. Першоквітневий жарт вдався: до редакції прийшли десятки листів від обурених людей, які ремствували на вчених, що стільки років обдурювали довірливих; особливо роздратувало когось, що він на власні очі бачив фотографії «істоти, якої не існує в природі».

Письмова форма комунікації вимагає насамперед грамотності. Граматичні помилки можуть дорого коштувати суспільству. У середині минулого століття світ облетіла цікава інформація: 1962 р. недостатньо уважна американська друкарка, передруковуючи програму для комп'ютера, пропустила тире, внаслідок чого в обчисленні траєкторії космічної ракети з'явилася помилка, й снаряд довелося після запуску знищити. Ціна пропущеного тире склала 18 тисяч доларів.

Відсутність пунктуаційного знаку може змінювати смисл висловлювання на протилежний. З часів пізньої античності відома ситуація: чоловік зобов'язався принести жертву в храм, і дав письмове зобов'язання подарувати святині розкішну річ: «статую золоту піку в руці що тримає». Коли ж дійшло до виконання зобов'язання, то жертводавець скористався з відсутності належної за граматичними правилами коми й подарував статую з дешевого матеріалу – з тоненьким золотим списом у руці.

У наш час письмове спілкування найчастіше відбувається у формі електронних листів. Проте існують ситуації, коли етикет вимагає, щоби лист був написаний тільки «від руки». Це стосується, скажімо, ситуацій, коли ми висловлюємо співчуття.

Як усне, так і письмове спілкування мають свої переваги та недоліки. До плюсів письмового спілкування можна віднести те, що ми маємо більше часу обміркувати свої думки, добрати аргументи і навіть декілька разів переписати (правити) текст, якщо він нам не сподобався або здається непереконливим. Письмове спілкування завжди більш точне у висловлюванні думок та грамотне за способом їх викладу. Крім того, письмова форма дозволяє зберегти думки та почуття для майбутнього, коли при нагоді ми зможемо скористатися, наприклад, підготовленою промовою ще раз. Водночас при письмовому спілкуванні ми позбавляємося важливого безпосереднього контакту з співбесідником – отже, не можемо скористатися невербальними засобами впливу (жестами, мімікою тощо). Також ми не маємо в цій ситуації змоги побачити сприйняття наших думок і перебудувати, в залежності від реакції іншого комуніканта, свій монолог.

В усному спілкуванні ситуація протилежна – мінуси письмового спілкування стають плюсами усного і навпаки. Лаконічно про різницю між цими двома видами сказав видатний англійський письменник Б. Шоу: «Існує п'ятдесят способів сказати «так» і п'ятдесят способів сказати «ні», і лише один спосіб їх написати».

Окрім усної та письмової форм мовленнєвої діяльності, існує також класифікація видів спілкування за характером «каналів» інтеракції: спілкування **безпосереднє** («обличчям до обличчя») та

**опосередковане**, при якому виступають «проміжні ланки» у вигляді третьої особи, механізму, речі (передача інформації через третіх осіб, шляхом листування, використання телефону або диктофону, через засоби масової інформації (ЗМІ), через Інтернет тощо).

Розрізняється також комунікація **короткочасна** та **довготривала** – адже розмова протягом декількох годин з незнайомою людиною у поїзді відрізняється від розмови з добрим знайомим.

Спілкування може бути також **офіційним** (формальним) або **неофіційним** (неформальним). Якщо у вас хоча б зрідка не виникає потреби «з'ясувати стосунки» з тим, кого ви вважаєте за свого друга, або між вами існує негласне або й узгоджене «табу» (заборона) на якісь теми, то ваше спілкування – формальне; спілкування справжніх друзів не знає таких обмежень.

Від ступеню глибини взаємовідносин, прояснених найперше у слові, залежать **види спілкувань**: *знайомство, симпатія, дружба, кохання*. По суті, це етапи одного процесу, хоча не завжди один переростає в другий. Можна згадати, що батько психоаналізу З. Фройд твердив: усяка симпатія і дружба – це «недорозвинене кохання», а кохання – найвищий і найглибший рід спілкування. Гарно сказано, що «у будівлі людського щастя дружба зводить стіни, а кохання утворює купол» (Козьма Прутков).

Водночас буває, що людей єднують у пару (і не тільки в пару) не лише такого роду тяжіння, але й відштовхування одної особи від іншої. Як і градація від знайомства до кохання, існують і різні щаблі відштовхування людини від людини: *антипатія, неприязнь, ненависть*.

Ці почуття – й позитивні, й негативні, – часом з'єднують людей у великі громади (віруючі, що належать до однієї релігії; політичні партії, усілякі земляцтва, клани тощо), або, навпаки, роз'єднують на «своїх» та «чужих», формують гармонію в окремій спільноті чи цілому суспільстві, або ж конфлікти, класові, міжрелігійні або міжнаціональні напруження, мир та війну тощо. І залишитися поза цими обставинами практично неможливо.



## § 2. Основні форми комунікативної поведінки (монолог, діалог, полілог)

За природною структурою мовленнєвої діяльності, вона може мати три форми (види) інтеракції – за кількістю учасників комунікативного акту.

Найперше слід охарактеризувати особливості *монологу* (від грецьк. *μολόγος* – промова однієї людини).

Монолог за вербальною формою своєю *не може бути занадто коротким*: це завжди більш-менш розгорнута промова, побудована як вислів власної позиції або обстоювання (заперечування) якихось ідей. Пригадайте монологи персонажів у п'єсі: вони дуже відрізняються від коротких, інколи уривчастих *реплік* (від лат. *replīco* – відбиваю), на яких побудовано діалог.

Монологічну форму мають політична промова, виступ адвоката або прокурора, проповідь, лекція, побутова розповідь тощо. Часто монолог набуває характеру письмового твору: політична пропаганда виливається у форму декларації або заяви від імені певної політичної сили, партійного маніфесту, газетної статті тощо; лекція записується і друкується для читання студентами, а цикл лекцій переростає у підручник і т. ін.

Монолог від початку несе в собі відбиток авторської особистості; якщо ж це заява від імені якогось колективу, то можна говорити про специфічну форму *колективного монологу*, у якому позиції окремих людей нівельовано й приведено до спільного знаменника.

У монологі також може міститися імітація можливих питань, заперечень, реплік співбесідника чи аудиторії («Ви хочете мене запитати, чому таке стало можливим? Зараз я вам скажу, чому»). Такий прийом називається *прихованим діалогом*.

Внутрішнє мовлення знаходить свій вираз у *внутрішньому монологі*. Останній, зокрема, набув прав громадянства як окремий прийом в європейській художній літературі XIX–XX ст., яка відкрила багатство внутрішнього світу людини і значно посилила психологізм художньої прози (Л. Толстой, Ф. Достоєвський,

Дж. Джойс). У свою чергу, це спонукало культурне суспільство уважніше ставитися до власного «потоків свідомості» з метою глибшого усвідомлення «праці душі». Такий монолог теж зазвичай буває «діалогізованим»: людина начебто веде дискусію з психологічним опонентом, шукає підтримки у неіснуючого або віддаленого друга, намагається увійти в бесіду з Божеством тощо). Однак підкреслюємо, що такий монолог являє собою виключно внутрішнє мовлення: якщо людина розмовляє сама з собою вголос – це, як відомо, прикмета психічного нездоров'я.

Однією з основних форм інтеракцій є діалог. *Діалог* (від грецьк. διάλογος – розмова двох людей) – будь-яка тематично об'єднана бесіда за участю двох комунікантів. По суті, усяка вербальна комунікація – це діалог, що складається з чергування *промовляння* (монолог першого учасника інтеракції) та *слухання*; потім ситуація змінюється промовлянням другого учасника, в той час, як перший, в свою чергу, слухає співбесідника; комуніканти ніби постійно міняються ролями.

Водночас не слід зводити діалог до механічного обміну репліками-повідомленнями. У діалозі виділяють більш укрупнені одиниці комунікації. У лінгвістиці (точніше – прагмалінгвістиці, що займається практичними аспектами мовлення) існує поняття *мовленнєвого кроку (ходу)*, який «охоплює повідомлення від початку розмови мовцем до зміни мовця»<sup>14</sup>. Наприклад, у наведеному нижче діалозі налічується 5 мовленнєвих ходів:

- Олено, ми підемо сьогодні на дискотеку? (*I хід*)
- На жаль, саме сьогодні не могу. Завтра я повинна захищати курсову роботу, а ще не враховано усіх зауважень мого керівника (*II хід*).
- Може, ти встигнеш це зробити до вечора? (*III хід*).
- Навряд чи, оскільки це вимагає роботи в бібліотеці, а після того треба ще набирати текст на комп'ютері (*IV хід*).

---

<sup>14</sup> Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. – К., 2004. – С. 74. Тут також виділено основні типи мовленнєвих ходів, назви яких не потребують особливих коментарів (*обрамлювальний, фокусивний, ініціальний, підтримувальний, протидіяльний, продовжувальний та відтворювальний*).

– Шкода, прийдеться брати з собою Ларису, а ти ж знаєш, як я до неї ставлюся. Але йти одна теж не хочу (*V хід*).

Якого напрямку набере розмова, залежить від обох комунікантів, і найпоширенішим засобом побудови діалогу вважаються питання. А. Гарнер та А. Піз розрізняють *відкриті* та *закриті* питання, завдяки яким можна спрямувати діалог у тому напрямку, який потрібен комунікантові<sup>15</sup>. Саме людина, яка задає питання, краще контролює ситуацію у розмові, оскільки співбесідник відповідає «на задану тему». Але це не означає, що можна взагалі ігнорувати інтереси другого комуніканта – треба пам'ятати, що Ваші питання не повинні його ображати і мають бути цікаві не лише Вам, але й співрозмовнику.

*Закриті питання* потребують короткої відповіді. Наприклад: «Ви любите каву?», «О якій годині Ви йдете на роботу?», «Чи знайомі Ви з Михайлом?» тощо. Схематично закриті питання можна найчастіше передати словами: «Хто? Коли? Де? Який?» Найбільш «закритим» типом питань є *навідні* питання на зразок: «Молока у вас, як завжди, немає?», «Хіба можна було так розмовляти з нею?», «Мені здається, що у таку погоду найкраще лишатися вдома. Правда?», «І можна після цього називати його нормальним?» У навідному питанні відповідь ніби вже закладена, і співбесіднику лишається тільки погодитися з нею. Ясно, що розгорнений діалог за допомогою таких питань не побудуєш. Цій меті прислужуються відкриті питання.

*Відкриті питання* дають можливість співбесіднику дати розгорнену відповідь. Наприклад: «Як тобі здається, де краще відпочивали влітку – в Криму чи в Карпатах?», «Як склалися твої відносини з чоловіком?», «Що саме тобі подобається у цьому гуртку?» тощо. Відкриті питання найчастіше починаються словами: «Як? Чому? Навіщо? Яким чином?» Подібні питання вимагають не лише дати оцінку ситуації (людині тощо), але й пояснити її.

Стосовно будь-якого предмету розмови можна задати як закриті, так і відкриті питання. І тут вже головну роль відіграє та мета,

<sup>15</sup> Піз А., Гарнер А. Язык разговора. – М., 2002. – С. 45-57.

яку переслідує комунікант. Наведемо приклад. Скажімо, йдеться про вступ до вищого навчального закладу.

– Петро, до якого взяти збираєшся вступати? *(закрите питання)*

– А чому саме туди? *(відкрите питання)*

– Ти збираєшся поступати на державне чи на платне відділення? *(закрите питання)*

– А як батьки поставилися до твого вибору? *(відкрите питання)*

– До торговельно-економічного інституту у Вінниці. Я хочу стати економістом. Адже сьогодні це професія, що гарантує гарну роботу.

– Мій друг навчається там, і каже, що вчитися там досить цікаво, і випускників одразу ж після закінчення «розбирають» різні фірми. Крім того, я чув, що там є гуртожиток з нормальними умовами, а це, як ти знаєш, теж дуже важливо.

– На платне.

– Вони його цілком схвалюють. Невже ти думаєш, що я зміг би поступати на платне відділення, якщо б вони не погоджувалися платити за мене 5 років? Вони були на Дні відкритих дверей, який проводився у квітні, і їм дуже сподобалося те, що вони почули і побачили. Вони самі запропонували мені вступати туди.

Отже, ми бачимо, що краще за все будувати діалог на чергуванні відкритих та закритих питань – це дає змогу не тільки отримати інформацію, але і зрозуміти позицію співбесідника.

Можна утворювати діалог за допомогою лише відкритих питань, які будуть свідчити про те, що ви дійсно цікавитесь точкою зору співрозмовника (хоча у такому разі важче отримати конкретну інформацію – схвалення чи засудження тощо). Але тут існує небезпека поставити занадто відкрите питання. Усі ми їх чуємо від

знайомих, з якими довго не бачилися: «Як життя?», «У тебе все нормально?», «Що новенького?» На питання такого типу досить складно дати вичерпну відповідь, оскільки це потребує дуже багато часу, і тому на таке «відкрите» питання відповідають скоріше за все, як на закрите: «Нормально», «Все гаразд» і т.д.

Проте ніколи, навіть з незнайомою людиною, не треба будувати діалог лише за допомогою закритих питань – це залишає враження допиту. Крім того, обов'язково будуть виникати незручні паузи.

Наприклад, поданий вище діалог на тему вступу до ВНЗ, в принципі, можна побудувати і лише на закритих питаннях.

- |  |  |
|--|--|
| – Петро, до якого ВНЗ ти збираєшся вступати? <i>(закрите питання)</i>                  | – До торговельно-економічного інституту. |
| – О, сьогодні бути економістом – модно, чи не так? <i>(навідне питання)</i>            | – Авжеж.                                 |
| – Ти збираєшся поступати на державне чи на платне відділення? <i>(закрите питання)</i> | – На платне.                             |
| – А твої батьки погодилися зі твоїм вибором? <i>(закрите питання)</i>                  | – Так.                                   |
| – Батьки, напевно, схвалили твій вибір? <i>(закрите питання)</i>                       | – Звичайно, схвалили.                    |

Подібний діалог буде свідчити про те, що Ваш співбесідник як особистість Вас зовсім не цікавить, а Ви використовуєте його лише для отримання певної інформації. У свою чергу, це не буде сприяти встановленню контакту та теплих стосунків.

Проте, може статися, що на закриті питання ви почуєте таку ж відповідь, як на відкрите. Скоріше за все, це свідчить, що співбесідник довіряє Вам і чувається у вашому товаристві розкуто. Найчастіше так буває між друзями або добрими знайомими. Наприклад, на закриті питання «А яка там плата за навчання?» можна почути: «Чотири тисячі гривень за рік. Це, звичайно, не мало, але професія економіста всюди коштує дорого. Проте це гарантія за-

безпеченого майбутнього, і ці гроші себе виправдають не один раз. І взагалі, я дізнався, що в інших вnz – гроші майже ті ж самі, але умови навчання гірші. Краще я заплачу зараз за навчання одразу, проте потім вже не буду думати, наприклад, де купити підручник з тієї чи іншої дисципліни – адже тут є непогана бібліотека».

Різні дослідники виділяють різні типи діалогів. Можна звести ці класифікації до таких трьох позицій:

- *когнітивний діалог* (від лат. *cognitio* – пізнання), який має на меті обмін інформацією між учасниками. Наприклад:

- Чи має Ваша фірма вихід на європейський простір?
- Авжеж, ми активно співпрацюємо з багатьма європейськими країнами – Австрією, Німеччиною, Італією, Францією.
- Отож, об'єднуємо наші капітали для цієї справи?
- Поза усяким сумнівом, об'єднуємо! Адже прибуток обіцяє бути, самі кажете, немалий.

- *конфліктний діалог*, у пліні якого комунікація між учасниками руйнується; емоційний фон такого діалогу – різко негативний; наприклад:

- Ви розумієте, що після ваших слів наше спілкування неможливе?
- Чим скоріше ви підете звідси, тим краще для нас обох.

- *фатичний діалог* (від лат. слова *fatuus* – нерозумний, простак), який має зазвичай чисто формальний характер і покликаний просто встановити контакт; фатичний діалог відбувається зазвичай у формі усної комунікації; це різноманітні етикетні формули тощо:

- Гарна погода, чи не так?
- О, так, погода дійсно чудова.

Слід зазначити, що, повз очевидну «простоту» такого діалогу, він буває набагато змістовніший, ніж може видатися. Уявіть ситуацію, коли хлопець прагне познайомитися з невідомою привабливою дівчиною, і шукає лише зачіпки – «пусті» фрази фатичного діалогу.

логу можуть стати цією «зачіпкою», доповнюючись виразними інтонаціями, мімікою, жестикуляцією тощо. З іншого боку, відповідь «крижаним тоном» не менш інформативна, ніж сповнене теплих інтонацій «Добрий день!». Численні етикетні формули, дотримання або недотримання них, теж бувають дуже красномовні (до однієї й тієї само особи можна звернутися і «Ваша превелебність!», і «Гей, ти там!»). Фатичний діалог – це завжди «декларація про наміри», і він буває не менш інформативним, ніж діалог когнітивний.

У фатичному діалозі часто зустрічається те, що Є. Ключев називає топіки (від грец. τόπος – місце)<sup>16</sup>. *Топіки* – це стандартні типи мовленнєвих ситуацій, з якими ми часто зустрічаємося у житті. Наприклад, візит до лікаря, розмова з вчителем, відвідування бібліотеки тощо.

Іноді часте використання окремих топіків (скажімо, пов'язане із ситуаціями, що постійно повторюються на роботі) може призвести до того, що людина, потрапляючи у звичну ситуацію, одразу починає видавати мовні кліше, навіть не замислюючись над їхньою доцільністю.

Наприклад, Д. Донцова в одній з своїх книг («Долари царя Гороха») описує подібну кумедну ситуацію, в яку потрапляє родина Васильєвих. Коли треба було рятувати Ольгу, що на дачі була раптово викинута на горище за допомогою хитрого прихованого механізму, командування на себе взяв полковник Дегтярьов, який у першу чергу розподілив обов'язки між членами родини: «Я – начальник спецоперації, Аркадій мій перший зам, Маша відповідає за технічне оснащення, Ірина здійснює прибирання території та дбає про безпечність робіт. Терміново огородити місце події, відтіснити тих, що цікавляться, виставити кордон, покликати представників мерії...» І далі він продовжує роздавати накази: «Відійдіть на безпечну відстань, не заважайте проведенню операції», «очепи місце події та витісни сторонніх за міліцейську огорожу» тощо<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Ключев Є.В. Риторика (Интенция. Диспозиция. Элокуция). – М., 1999. – С. 40 – 44.

<sup>17</sup> Донцова Д. Доллары царя Гороха. – М., 2004. – С. 303 – 304.

Проте іноді комуніканти не має потрібної схеми (найчастіше – внаслідок відсутності подібного досвіду). Якщо людина потрапляє в таку ситуацію, для якої у неї немає «заготівок», то дуже часто вона розгублюється і ніяковіє. Про це можуть свідчити зайві питання: «Ти вдома?» (до людини, що відкрила Вам двері і яку Ви не очікували побачити); «Ти був в бібліотеці?» (до знайомого, який щойно вийшов з бібліотеки) тощо.

Діалог, як і монолог, буває *відкритий* і *прихований* (імпліцитний). Так, у дипломатичній мові існує певна система прихованих «між словами» натяків, пропозицій або навіть погроз, які відверто не висловлюються («На жаль, якщо шановне керівництво сусідньої країни не прислухається до наших слів, ми змушені будемо вдатися до дій, які дозволять оборонити наші державні інтереси» і т. п.).

Типовим прихованим діалогом є розмови дійових осіб у п'єсах відомого російського письменника А. Чехова або розмови персонажів М. Коцюбинського: люди говорять про якісь дрібниці, але у підтексті їхньої бесіди пульсує зіткнення життєво важливих інтересів, про які відверто не хочуть казати. Тому інтонація, погляд, жест або пауза набувають тут не менш важливого змісту, ніж слова. Чи не буває такого інколи і в нашому реальному житті?

**Полілог** (або ж «багатоголосий діалог» – від грецьк. *полі-* [багато]) – це бесіда трьох чи більше комунікантив. Зрозуміло, що в такому спілкуванні значно менше простору для монологічного мовлення, ніж у діалозі як такому.

У реальному полілозі, проте, домінують короткі, лаконічні або й уривчасті репліки, еліптичні конструкції, при яких загальновідомі слова пропусकाються тощо:

- Миколо, Ігоре, може, не підемо на третю пару?
- Хлопці, а про що ви тут торочите?
- Остапе, хто тебе кликав?
- Я хочу з вами.
- Миколо, ну що? Ідемо чи ні?
- Я не знаю, як Ігор скаже.
- Ну що, Ігоре?
- Звичайно, не підемо. Ми потім скажемо, що ходили до військкомату.



Полілог може, як і діалог, включати в себе як закриті, так і відкриті типи питань. Взагалі полілог найчастіше за все є поєднанням діалогів та монологів, в яких комуніканти можуть вільно переходити з однієї до іншої форми комунікативної поведінки.

### **§3. Зв'язок мовленнєвої комунікації з іншими науковими дисциплінами**

Цікавість до можливостей слова, прагнення вивчити його приховані можливості складають також основу іншої наукової дисципліни – риторики (науки про красномовство). Поняття «мовленнєва комунікація» не зводиться до поняття «риторика», але саме риторика є найбільш значною частиною мовленнєвої діяльності – адже тут йдеться про вже знайдені мислителями минулого закони мовлення і мовленнєвого впливу, тут розроблено розгалужену систему мовно-ораторських прийомів.

Не лише такі майстри слова, як поети та письменники, що створюють власний світ силою фантазії, але й публіцисти чи оратори, які заглиблюються у пекучі проблеми реальної сучасності й досконало володіють секретами красномовства, завжди шанувалися, мали вплив у суспільстві, швидше й ефективніше досягали своєї мети, ніж люди тяжковусті.

Але поетично-письменницька діяльність, на відміну від інших сфер мовленнєвої діяльності, вимагає т а л а н т у, природного обдарування. А в інших сферах спілкування це – бажано, але не є обов'язковою умовою успіху. Вдало спілкуватися і гарно говорити м о ж н а н а в ч и т и с я. Як казали в античності, «поетами народжуються, на оратора навчаються».

Це можливо тому, що слово художнє і слово повсякденне не тотожні. Якщо в поетичному слові важлива *полісемія* (багатозначність – скажімо, поет порівнює очі коханої з сяючими зірками), то в повсякденному житті цінується *точність* і *конкретність* вислову

(навіть чи всерйоз сприймуть продавця, який буде порівнювати мариновані помідори з сяючими зірками).

Теорію художньої мови вивчає *поетика*, а закони красномовства – *риторика*. Художнє слово створює – за допомогою фантазії – образ дійсності, побудований на емоційному переживанні. У звичайній мовленнєвій діяльності вживається як основа *слово риторичне*, яке відбиває реалії нашого життя та наші спільні інтереси. Таке слово, не уникаючи часом елементів художньої образності, ґрунтується на точному, конкретному значенні. Якщо в поезії дво-значність і мінливість змісту слова захоплює, то в повсякденному житті людина з «роздвоєним язиком» викликає недовіру. У повсякденному мовленні від співбесідника чекають, що він назве чорне – чорним, а біле – білим. Водночас поетика й риторика мають між собою немало спільного (особливо якщо йдеться про використання риториками поетичних прийомів).

Риторика виступає як основа мовленнєвої діяльності – як місце культурного мовного спілкування. Водночас предмет мовленнєвої діяльності тісно пов'язаний з іншими науками. Так, *мовознавство* озброює того, хто займається проблемами мовного спілкування, знанням законів формування та розвитку людського мовлення. *Літературознавство* відкриває закони творення словесними засобами художнього образу. *Теологія* вводить нас у сферу спроб богоспілкування – предмет малодосліджений і вкрай цікавий. *Філософія* знаходить у мовленнєвій діяльності шлях інтелектуально-духовного пошуку людини, а окремі філософські дисципліни дають змогу глибше зрозуміти значність моральних цінностей (*етика*), принципи розуміння та творення прекрасного (*естетика*), закони мислення як такі (*логіка*). *Психолінгвістика* – наука про розумовий процес усвідомлення, розуміння мовлення – допомагає зрозуміти, наскільки вибір слова зумовлено емоційно-вольовим станом людини. Знання *психології* дозволяє контролювати в процесі мовленнєвої діяльності власний душевний стан і настрої вашого співбесідника або й великої аудиторії; зокрема, когнітивна психологія (від *cognitio* – знання, пізнання) відкриває можливості осягнення світу через слово. *Фізіологія* знайомить з мовним апаратом,

його можливостями та механізмом творення голосу. Допомагають оволодіти голосом і поставою, жестикуляцією й мімікою такі дисципліни, як *методика виразного читання, основи режисури й акторської майстерності*. Навіть, здавалося б, далекі від гуманітарних наук дисципліни озброюють того, хто прагне збагнути закони спілкування, важливими ідеями: так, наприклад, *кібернетика* дає ключове для ситуації спілкування поняття «зворотного зв'язку»: якщо діалог підмінюється монологом, і промовець «глухий» до співбесідника, система комунікації неодмінно занепадає.

Усе сказане свідчить про те, що всякий, хто того бажає, може розвинути свої природні здібності або виробити відповідні навички та набути потрібних знань у даній області.

### *Ключові слова*

---

**комунікант, інтеракція (комунікативний акт), мовленнєва (вербальна) та парамовленнєва (невербальна) комунікація, мовленнєва культура, форми комунікативної поведінки (монолог, діалог, полілог), відкриті та закриті питання, топіки, види діалогу (когнітивний, конфліктний, фатичний).**

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

### **1. Напишіть коротку промову на одну з запропонованих тем:**

«Слово – зброя. Як усяку зброю, його треба чистити й доглядати»  
(М.Рильський).

«Чудова думка втрачає всю свою цінність, якщо вона погано висловлена» (Вольтер).

«Скажи будь-що, щоб я тебе побачив» (Сократ).

«О слів жорстока і солодка влада!» (Б. Олійник).

«Мрію я словами відмикати людське серце...» (Л. Забашта).

### **При цьому використайте приказки та прислів'я, подані нижче:**

Що маєш казати – наперед обміркуй.

Краще мовчати, ніж брехати.

Мудрий не все каже, що знає, а дурний не все знає, що каже.

Слово – не горобець, вилетить – не піймаєш.

Шабля ранило тіло, а слово – душу.

Слово старше, ніж гроші.

І від солодких слів буває гірко.

Не кидай словами, як пес хвостом.

Слово до слова – зложиться мова.

**2. Напишіть текст рекламного оголошення про курси, на яких навчають мовленнєвій діяльності (вказіть, що саме тут буде вивчатися та яку користь це може принести в житті). Виберіть найбільш вдалий варіант реклами.**

**3. Знайдіть структурні елементи комунікативного акту в запропонованому тексті.**

- Тетяно, пішли до буфету! Я чула, що зараз мали підвезти гарячі піріжки.
- Та ж я на дієті...
- Облиш! Скільки того життя!
- Ну, не знаю. Їсти хочеться...
- То пішли. Ні, поклич краще Оксану – он вона йде.
- Як хочеш...

**4. Перед вами – текст, частина літер якого змита дощем. Як тут проявилася «надлишковість» мови? В якій з моделей комунікації було введено дане поняття? Чому в даній ситуації можна говорити про комунікативний шум? Які інші типи його прояву Ви знаєте?**

Поняття „античний світ” – (він лат. *antiques* – стародавній) в українській історіографії епохи Відрадженої позначив цим терміном греко-римську культуру як культуру ранню із відомими на той час. Історія античної епохи поділяється на 2 фази, які частково нашаровуються одна на одну – грецьку й римську античність. [8. 86]

Історія античного театру ставить своєю задачею дослідити як зародився і розвивався театр у двох великих мовних давностях – греків та римлян. Грецький театр досяг свого розквіту раніше ніж римський. А падіння західної римської імперії в кінці 5 століття потягнуло за собою занепад всієї античної культури. Історія греко-римської театральної культури, заснована на документах і письмових джерелах охоплює не менш чим ціле тисячоліття (5 ст. до н.е.-5 ст. н.е.).

### **5. Прочитайте даний текст.**

- Хто тут крайній?
- «Крайніх» тут немає, а є останній.
- Яка різниця! Можна подумати, Ви не зрозуміли, про що я питаю? (*знижує плечима*).
- Шановні! Ви обоє неправі... І взагалі – краще б думали про те, що через півгодини закінчують приймати аналізи, а нас тут стоїть ще п'ятнадцять осіб.
- Коли? Коли закінчують? У мене вдома маленька дитина, я не можу ходити сюди кожного дня! (*робить великі очі й розмахує руками*).
- Ну, взагалі вони знахабніли! Ходи до них кожного дня, як на роботу!
- Що їм до Вашої дитини чи моєї старенької матері, яку я мусила залишити, а стою я тут вже майже дві години.
- Куди Ви лізете без черги? Отак завжди – проводять знайомих, а ми – стій! (*розлючено дивиться на двері й підносить догори кулак*).
- Нумо, давайте зараз ми підемо до головного лікаря. Якщо він є на місці, звичайно...

**Дайте відповіді на наступні запитання:**

- Визначте форму комунікативної поведінки у поданому уривку.
- Назвіть кількість мовленнєвих ходів.
- Наявний чи ні у даному комунікативному акті зворотний зв'язок?
- Чи були застосовані комунікантами парамовленнєві засоби спілкування?

**6. Визначте типи поданих діалогів (фатичний, когнітивний, конфліктний).**

**А**

- Скільки коштує ота синенька спідниця?
- Двісті гривень.
- А хто її зробив?
- Угорщина.
- Ви маєте сорок восьмий розмір?
- Так, поки що є всі розміри. Ми лише сьогодні отримали цю модель.

**Б**

- Можна пройти?
- Що, хочеш завжди бути першим?
- Та ні, просто моя зупинка – наступна.
- Нічого, почекаєш.
- Але ж я пропущу свою зупинку.
- Це твої проблеми.

**В**

- Як тобі нове місце роботи?
- Ти знаєш, здається, нарешті я знайшов роботу, яка мене задовольняє і за родом діяльності, і зарплатнею.
- Дійсно? Що це за робота?
- Я працюю екскурсоводом у країнах ближнього зарубіжжя.

**Г**

- Як твої справи? Все о'кей?
- Дай Боже, щоби не гірше. А ти?
- У мене теж все гаразд.

**7. Визначте типи виголошеного та «внутрішнього» діалогів.**

Юрко біг додому зі школи. Раптом, коли він зльоту забіг за кут будинку, то всім тілом вдарився в щось велике і м'яке. Воно похитнулося, але встояло. Переляканий Юрко підвів голову і побачив розлючене обличчя літньої пані в окулярах.

– Перепрошую дуже, – пробелькотів він, задихаючись. – Я не хотів... Це сталося випадково. Прийміть мої вибачення.

– Гарний хлопчику, – промовила пані. – Що ж, з усяким буває. Добре, що тебе навчили гарно вибачатися. («Бігають отакі невігласи! – подумала вона одночасно. – І що мені з того вибачення? Добре, що не впала від того дурня!»).

«Щоб ти ноги переламала, стара корово! Пре, як танк! Сиділа б вдома, смерті чекала», – подумав Юрко, попрямувавши своєю дорогою.

**8. Спробуйте підставити пропущені у діалозі питання (на місці крапок) і визначте їхній тип.**

- Тетяно, я не бачила тебе сто років!
- Мабуть, цілу тисячу!
- ..?
- Я вийшла заміж 3 роки тому, і в мене вже є син. Крім того, я отримала ще одну освіту – бухгалтера, і зараз працюю в банку.
- ..?
- Мій чоловік отримав підвищення – тепер він полковник.
- ..?
- Так, він задоволений своєю роботою.
- ..?
- Я бачила її на тому тижні.
- ..?
- Так, тепер я маю квартиру з телефоном.
- ..?
- 28-56-91.

**9. Напишіть діалог (полілог) на тему «Підвищення стипендії» (на 10-12 мовленнєвих ходів). При цьому використовуйте відкриті, закриті та навідні питання.**

**10. Подумайте, у яких мовленнєвих ситуаціях ми навряд чи зможемо скористуватися чужими «топіками»? Наведіть приклади.**

**11. У наведеному нижче полілозі знайдіть навідні питання. Яку роль вони тут відіграють?**

- Думаю, майстре, Ви не будете сперечатися з тим, що робота виконана невчасно?
- Так, Дмитро Івановичу, але ми одразу ж вказали на те, що термін виконання дуже короткий.
- І крім того, Ви самі зізналися, що не могли знайти нікого, хто взявся б довести до пуття цей будинок.
- Ви не дотрималися умов контракту, в якому зазначався термін виконання робіт. Усні переговори я не хочу брати до уваги. Чи не здається Вам, що буде справедливим знизити оплату за Вашу працю?

– Можливо, це і справедливо, але зверніть увагу на якість виконання. Навряд чи хтось інший зробив би Вам кращий ремонт усього лише за 2 тижні.

– Дмитро, ну чого ти до них причепився? Вони люди совісні – ми в цьому переконалися. Може, ви самі назвете нам суму, на яку ми зменшуємо Вам оплату праці?

– Не треба нам було й братися до цієї роботи! Я одразу казав, що нічого доброго з цього не вийде!

### **12. У поданому монолозі знайдіть речення, за допомогою яких створюється прихований діалог зі співрозмовником.**

«Ну, що ти на це скажеш? Думаєш – він мене послухав? Де там! Зібрався й чкурнув на дискотеку! Та ще й зі своєю кралею – бачити її не можу! Я йому кажу – вона тобі не пара, а він мені – «Не лізь не в свої справи». Як тобі це? Ну, я йому тоді згадала і загублені того місяця гроші, і похід в гори, і музику з ранку до вечора!».

### **13. Перевірте себе за тестом «НАСКІЛЬКИ ВИ КОНТАКТНІ?» Прочитайте запитання, відповідаючи на них «так» чи «ні».**

1. Переїжджаючи на нове місце, я швидко знаходжу нових друзів (Так – 1; ні – 0).

2. Я люблю поговорити і використовую для цього будь-яку можливість (Так – 1; ні – 0).

3. Мені буває важко говорити перед великою аудиторією (Так – 0, ні – 1).

4. Я ніяковію, якщо помічаю, що за мною спостерігають (Так – 0, ні – 1).

5. У мене більше друзів протилежної статі (Так – 1, ні – 0).

### **РЕЗУЛЬТАТИ**

*5 балів* – Ви контактні, легко вступаєте у спілкування з новими людьми, рішучі у спілкуванні.

*4 бали* – Ваша контактність обмежена, Ви надаєте перевагу звичному колу спілкування. Корисно іноді виходити за його межі.

*3 бали та менше* – Вам не дуже подобається працювати в контакті з людьми, це у Вас не завжди виходить: Ви реагуєте на будь-яку загрозу (навіть уявну), відчуваєте невпевненість у собі. Вам слід демонструвати доброзичливість, більше посміхатися – і Ваші здібності до спілкування підвищаться; Ви одразу відчуєте це по реакції людей.



**14. Перевірте себе за тестом «ОЦІНКА НАВИЧОК СКЛАДАННЯ ТА ПОДАЧІ ЗВ'ЯЗНОГО МОНОЛОГУ». Прочитайте запитання, відповідаючи на них «так» чи «ні».**

1. Чи можете Ви сформулювати основну думку свого монологу одним реченням? (Так – 5; ні – 0).
2. Коли Ви виступаєте, то читаєте заздалегідь підготовлений текст? (Так – 0; ні – 5).
3. Ви вчите текст свого виступу напам'ять? (Так – 0; ні – 5).
4. Чи користуєтесь під час виступу записами? (Так – 5; ні – 0).
5. Під час монологу Ви говорите вільно? (Так – 5; ні – 0).
6. Чи втрачаєте основну думку, якщо Вас перебивають? (Так – 0; ні – 5).
7. Чи включаєте Ви в промову логічного типу фрагменти з переказом подій, наочним описом ситуацій? (Так – 5; ні – 0).
8. Ви використовуєте у строгому логічному виступі «вільні» слова та вирази (розмовні звороти, приказки, жарти)? (Так – 5; ні – 0).

## **РЕЗУЛЬТАТИ**

0-15. Монолог – не Ваша стихія. Можливо, Вам не вистачає впевненості у власних силах, а, можливо, Ви просто ніяковієте перед аудиторією чи вважаєте, що співбесіднику буде нецікава Ваша точка зору. Коли передбачається виступ, то Ви вважаєте за краще вивчити його напам'ять і з жахом чекаєте можливих питань. Будьте більш впевненими і пам'ятайте, що саме імпровізація (або хоча б її елементи) створюють невимушену атмосферу у спілкуванні.

20-30. Ви досить непогано вмієте побудувати монолог. Якщо Ви повинні виступити перед громадою, то не станете вчити напам'ять текст промови (хоча попередні записи обов'язково зробите). Ви почуваете себе досить впевнено, проте, можливо, не завжди вмієте швидко зосередитися, якщо Вас перебили.

35-40. Ви – справжній віртуоз монологу. Вам можна позаздрити. Ви ніколи не розгубитися перед неочікуваними реакціями на Ваші думки, ніколи не втратите стрижень розмови. Ви навіть не завжди готуєте свій виступ заздалегідь, оскільки вважаєте, що найкращий монолог – це імпровізація (і вони дійсно Вам вдаються). Проте на Вас чекає інша небезпека – захопитися темою і вичерпати свій ліміт часу, так і не сказавши все, що збиралися. У цьому випадку можна порадити напередодні виступу

скласти план або, принаймні, записати ключові слова і пам'ятати про них під час монологу.

### **15. Перевірте себе за тестом «ЧИ ВМІЄТЕ ВИ ВЕСТИ ДІАЛОГ?»**

1. Скільки хвилин Ви можете слухати співбесідника, не перебиваючи його? (1 хв. – 1; 3 хв. – 5; 5 хв. – 4; вислуховую до кінця – 4).

2. Чи «згортаєте» Ви велике висловлювання співбесідника в одну-дві фрази? (Так – 5; ні – 0; іноді – 1).

3. Чи помічаєте Ви нечесні прийоми співбесідника в ході розмови? (Так – 5; ні – 0; іноді – 1).

4. Чи маєте Ви у своєму мовленнєвому запасі вирази, за допомогою яких можна затягнути відповідь, приховати ніяковість тощо? (Так – 2; ні – 0).

### **РЕЗУЛЬТАТИ**

1-6. На жаль, діалог для Вас перетворюється на монолог. Це означає, що замість того, щоби слухати співбесідника, Ви добираєте аргументи до власної точки зору і продумуєте наступні мовленнєві кроки. Це часто призводить до непорозумінь – адже Ви можете упустити важливі думки, висловлені протилежної стороною.

7-16. Вам притаманне рідкісне вміння слухати. Ви ніколи не станете перебивати співбесідника, тому що Ви з ним не згідні, а завжди дочекаєтеся своєї черги висловити думки. Аби впевнитись, що Ви вірно оцінили позицію співрозмовника, Ви часто однією-двома фразами передаєте її сутність і просите поправити, якщо Ви щось не зрозуміли. Це демонструє Вашу повагу до співбесідника і зацікавленість його позицією, тому говорити з Вами приємно.

**16. За допомогою поданого тесту визначте особливості власного стилю спілкування. Для цього потрібно уявити себе в кожній із запропонованих ситуацій і визначити, яке з поданих тверджень точніше відбиває Ваші почуття або поведінку у поданих обставинах.**

**Для ситуацій 1-3 додайте по 1 балу за кожне відмічене твердження а), 2 бали – за б) і 3 бали – за в).**

## **Ситуація 1.**

### **ВИСТУП ПЕРЕД ВЕЛИКОЮ АУДИТОРІЄЮ**

*Уявіть собі, що Вас попросили виступити перед великою аудиторією. Якщо Ви ніколи не стикалися з подібними обставинами, спробуйте уявити, як би Ви поводитися у такій ситуації.*

Очікуючи представлення, Ви будете:

А) трохи хвилюватися, але відчувати впевненість у своїй здатності ефективно донести до слухачів свої думки;

Б) явно нервуватись, відчуваючи нудоту та сухість у роті, а також не-впевненість у своїй здатності ясно викласти свої ідеї;

В) відчувати сильне хвилювання та збентеження, зі спазмами у животі, долонями, що потіють та руками, що дрижать; впевненість у тому, що Ви обов'язково остаточно зганьбите себе.

Настає вирішальний момент. Вас представили, і Ви розпочали промову. Будете відчувати себе:

А) відносно спокійним, уважним та менш схвильованим, ніж до початку виступу;

Б) набагато більш схвильованим, аніж декілька секунд тому; хвилі паніки, що охоплюють Вас, викликають фізичний дискомфорт та плутанину в голові;

В) настільки переляканим, що Ви практично нездатні думати про предмет виступу; впевненим, що усі в залі бачать Вашу знервованість; бажаним якомога скоріше завершити це важке випробування.

Під час свого виступу Ви:

А) здатні думати про те, що говорите, і розмірковувати, яким чином можна відступити від підготовленого тексту, щоби більш переконливо викласти ключові думки;

Б) змушені зосередитися лише на надрукованому тексті, тому що за- надто боїться втратити логіку міркувань, відступивши від нього;

В) настільки схвильовані та збентежені, що Вам важко чітко виголо- шувати надрукований текст; Ви запинаєтесь та заїкаєтесь, часто втрача- єте хід думки та повторюєтесь.

Виступ завершено. Сідаючи на місце, Ви:

А) задоволені ефективністю свого повідомлення;

Б) цілком задоволені, але впевнені, що могли би виступити краще, якби менше нервувалися;

В) прикро вражені та засмучені невдалим виступом, а це означає, що Вам не вдалося донести свої ідеї до слухачів.

## **Ситуація 2.**

### **ВИСТУП ПЕРЕД КОЛЕГАМИ**

*Уявіть собі, що Ви викладаєте свої ідеї під час неформальної зустрічі у колі колег.*

Розпочинаючи розмову, Ви:

А) впевнені, що зумієте переконати їх у розумності та цінності своїх пропозицій;

Б) сподівається, що Вам вдасться переконати їх, але хвилюєтесь через можливі заперечення, на які можуть наштовхнутися Ваші про- позиції;

В) не впевнені, що зможете схилити їх до Вашої точки зору, оскільки практика показує – вони рідко погоджуються з Вашими ідеями.

Коли Ви доходите до ключових моментів свого повідомлення, Ви:

А) викладаєте їх настільки переконливо, що інші повністю визнають їхню значущість;

Б) з усіх зусиль намагаєтеся підкреслити важливість Ваших пропозицій, але не до кінця впевнені, що їх правильно розуміють;

В) не робите ніяких реальних спроб вказати на їхню важливість, оскільки слухачі, подібно, не проявляють зацікавленості Вашими ідеями.

Ваші колеги починають висувати заперечення. Ви:

А) уважно слухаєте зауваження і відзначаєте їхні слабкі ланки, щоби ефективно парировати їх;

Б) втрачаєте терпіння, вважаючи зауваження безпідставною критикою, і відмовляєтеся сприймати їх серйозно;

С) ніяковієте від висунутих зауважень і нездатні запропонувати контраргументи до завершення дискусії.

Якщо критика посилюється, Ви:

А) продовжуєте спокійно, але твердо відповідати на заперечення;

Б) відчуваєте себе настільки роздратованим, що завершуєте дискусію ще до того, як буде прийняте рішення відносно Ваших ідей;

В) так хвилюєтеся, що визнаєте свої пропозиції недосконалими та невартими подальшого обговорення.

### **Ситуація 3.**

#### **БЕСІДА З НАЧАЛЬНИКОМ.**

*Ви чекаєте у приймальній на зустріч із начальником, чия підтримка необхідна для впровадження Ваших пропозицій.*

В останні секунди перед розмовою Ви:

А) повторюєте свої аргументи, переконуючись, що ключові положення чітко відбилися у Вашій свідомості, і Ви повністю володієте фактами, які підтверджують Вашу ідею;

Б) відчуваєте, що Вам важко зосередитися на змісті Ваших пропозицій, оскільки Ви занадто хвилюєтеся з приводу можливої реакції на них;

В) впевнені, що Вам не вдасться достатньо ясно та чітко викласти свої пропозиції, щоби отримати підтримку керівництва.

Вітаючись з начальником, Ви:

А) оцінюєте його настрій і при необхідності змінюєте аргументацію, щоби пристосуватися до нього;

Б) спостерігаєте за настроєм начальника, відчуваючи полегшення, якщо він здається Вам сприятливим, та хвилювання, якщо начальник виглядає налаштованим вороже;

В) майже або зовсім не помічаєте настрою начальника, оскільки занадто зайняті обмірковуванням майбутньої розмови.

Представляючи свої ідеї, Ви:

А) дивитесь в очі начальникові та слідкуєте за мовою його тіла;

Б) ледве витримуєте погляд начальника, оскільки від нього Ваше хвилювання лише посилюється;

В) дивитесь куди завгодно, лише не на начальника, оскільки Ви занадто збентежені.

Підсумовуючи аргументи на користь своєї пропозиції, Ви відчуваєте:

А) що ефективно виклали свої думки та скоріше за все добилися підтримки керівництва;

Б) занепокоєння, бо сумніваєтесь, що були достатньо переконливі;

В) що не можете визначити, підтримує начальник Ваші пропозиції чи ні.

Пригадуючи свою бесіду згодом, Ви думаєте:

А) що у найкращий спосіб виклали свої думки і не можна було висловитися більш ясно та переконливо;

Б) що у Вашій аргументації були одна чи дві слабких ланки, але в цілому виклад був достатньо переконливим;

В) що це була марна трата часу, оскільки Ви не змогли ефективно побудувати свою аргументацію або донести свої думки до слухача.

#### **Ситуація 4.**

#### **ЯК ВИ ВИКЛАДАЄТЕ СВОЇ ДУМКИ**

*Прочитайте наведені твердження і, в залежності від того, як Ви поводитися під час останнього публічного виступу, підрахуйте суму таким чином: рідко або ніколи = 0; іноді = 1; часто = 2.*

Ви:

- мурмотали собі під ніс;
- втрачали логіку міркувань;
- дивилися на підлогу або на стелю;
- говорили монотонно;
- вимовляли слова невизначено;
- гралися з олівцем або іншими предметами;
- вагалися та/або використовували такі вигуки, як «гм» та «е-е-е»;
- ходили туди-сюди;
- говорили без піднесення.

*Підрахуйте загальну суму балів.*

#### **РЕЗУЛЬТАТИ**

*50 балів і більше.* У Вас виявилось декілька бар'єрів, що перешкоджають ефективному спілкуванню. Їх потрібно знешкодити, перш ніж Ви на-

вчитеся ефективному спілкуванню. Тим не менш, оволодівши описаними у книзі навичками, Ви побачите, що Вам стало набагато легше чітко та переконливо викладати свої думки – незалежно від ситуації, у якій Ви опинилися.

*35-49 балів.* Ви стикаєтеся з певними труднощами при спробі донести свої ідеї до співбесідника. Опановуючи викладені у книзі прийоми, Ви знешкодите ці перепони та посилите позитивні моменти Вашого стиля спілкування.

*20-35 балів.* Незважаючи на певні бар'єри на шляху до ефективного спілкування, ця сума балів свідчить про міцний фундамент знань та навичок, на який Ви можете сміливо спиратися.

*12-20 балів.* У Вашому стилі спілкування більше позитивних, ніж негативних моментів, і в будь-яких ситуаціях у Вас виникає небагато проблем при викладенні своїх думок. Використовуйте розглянуті у книзі прийоми для вдосконалення своїх навичок, що й так перевищують середній рівень.

### **Сума балів для кожної ситуації**

*Сума, що дорівнює 6 балам або більше для будь-якої з чотирьох наведених ситуацій, вказує на можливі труднощі при спілкуванні у подібній ситуації.*

*Ситуація 1* присвячена оцінці хвилювання при публічних виступах.

*Ситуація 2* фіксує труднощі, що виникають при зіткненні з запереченнями у відповідь на Ваші пропозиції.

*Ситуація 3* присвячена аспектам спілкування з людиною, що вища від Вас за статусом або має більшу владу.

*Ситуація 4* досліджує деякі мовні та немовні бар'єри, що виникають частково через брак досвіду, а іноді як результат поганих звичок.



Частина 2

# **З ІСТОРІЇ МОВЛЕННЄВОЇ КОМУНІКАЦІЇ**

## Вступні зауваги

Розрізняють 5 основних сфер мовленнєвої комунікації: *навчальна, політична, юридична (судова), суспільно-побутова та релігійно-церковна*. Відомі спроби виділити до 10-ти таких сфер: *соціально-політична, академічна, судова, соціально-побутова, дипломатична, військова, лекційна, торговельна, церковно-богословська, дискусійна*<sup>18</sup>, але за цієї класифікації деякі позиції вочевидь дублюють одна одну – скажімо, військове або дипломатичне красномовство усе ж таки належать до сфери політичної комунікації. Видатний дослідник ХХ ст. П. Сопер вважав, що існує лише два види красномовства – *інформаційне та агітаційне*, але такою класифікацією обмежитися явно не можна.

Склалися різні сфери комунікації історично, причому формування їх являє цікаву й повчальну картину. Найперше зазначимо, саме перехід від усного до писемного мовлення становить характерну закономірність складання 5 сфер мовленнєвої діяльності. З формуванням таких чинників культури, як розвинена релігія, наука, школа, право починає розвиватися й відповідна галузь мовленнєвої діяльності.

Для культурної людини важливо усвідомити різні типи мовленнєвої діяльності, в тому числі й релігійної, яка історично складає не менш обсяжний шар досвіду, ніж спілкування людей між собою – адже мовленнєва ініціатива людини не зводиться до, скажімо, обслуговування клієнтів у перукарні або у сфері туристичного бізнесу. При цьому специфіка архаїчного мислення, яка лежить в основі наших культурних уявлень про світ і мораль, мусить бути врахована в усій повноті.

---

<sup>18</sup> Ораторское искусство как вид общественной деятельности: Материалы университета лекторов г. Москвы /Сост. Елигулашвили Г. С. – Вып IV. – М., 1981. – С. 30 – 31.

## Розділ I

# ОСНОВНІ ТИПИ МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ В ЇХ ІСТОРИЧНОМУ РОЗВИТКУ

## § 1. Мовленнєва комунікація у навчанні

Якщо сучасна школа прагне сформувати особистість дитини, привчити її до самостійної поведінки, розвинути її індивідуальні креативні здібності, то стародавній світ у цілому не дуже переймався особистістю учня та розвитком його здібностей і мовних ініціатив. Методи навчання базувалися насамперед на зубрячці та відвертому насильстві над дитиною. Навіть у цивілізованих суспільствах давнини «слухати старших» було звичайною нормою. Характерна давньоєгипетська шкільна приказка: «Вухо хлопчика – на його спині, він слухає, коли його б'ють».

Тим не менше, стародавні цивілізації створювали інколи й системи розгалужених і тонких прийомів мовленнєвої діяльності в області навчання. Так, відзначалася незвичайно високим щаблем розвитку мовленнєва активність та культура мовлення **в школах Стародавній Індії**. Адже тут сформувалася одна з найбільш історично значних у світовому масштабі науково-філологічних шкіл. Літературну мову (санскрит) упорядкували П'аніні та інші вчені. Давньоіндійська думка сформувала навіть теорію художньої літератури: існували, наприклад, теоретичні посібники («Поетичні прикраси» Бхамахи, «Дхваньялока» Анандавардхани та ін.). У Дхваньялоці фігурують такі фундаментальні категорії, як *раса* і *дхвані*: *раса* означає «смак» (або почуття); *дхвані* – обігрування багатозначності слова; обидві категорії свідчать про тонке і вправне використання можливостей слова.

У Стародавній Індії функціонували справжні університети, часом з тисячами учнів. Додамо, що переможця в університетському

диспуті в Індії прийнято було з почтом провозити на слоні, зате того, хто програв у цьому змаганні, посипали брудом і тяжко лаяли – отже, статус людини, яка вміє гарно говорити і спілкуватися, був тут дуже високий.

Високою була культура мовленнєвої діяльності в процесі навчання і в **античних суспільствах Греції та Риму**. Антична школа базувалася як на мнемоніці (запам'ятовуванні тексту), так і на вільних дискусіях філософського характеру. Зокрема велику роль у становленні і розвитку навчальної комунікації в античній Греції відіграли видатні філософи – Сократ, Платон, Аристотель (детально – далі). Античне академічне красномовство було ще дуже невимушеним – так, Аристотель міг читати лекції під час прогулянок з учнями. Проте з часом антична школа ставала все більш регламентованою, усталився й тип *лекції* (IV–V ст. н.е.). Римська школа навчання мовної вправності пов'язана з діяльністю уславленого оратора Цицерона, про якого ми ще будемо говорити розгорнуто.

Висока культура шкільного мовного спілкування була притаманна й **стародавній Юдеї**. Тут було запроваджене систематичне навчання дітей обох статей, починаючи з 6-ти років; основним об'єктом вивчення була Біблія та коментарі до неї. Дитина змалку навчалася дискутувати й розвивати інтелектуальні здібності в шкільних розумових змаганнях; якщо вона вміла не лише прочитати текст Писання, а й дати йому якесь власне витлумачення, її шанобливо іменували *равві* (вчитель). «Головну частину матеріалу вчитель викладав в усній формі»<sup>19</sup>, що, очевидно, стимулювало стихійний розвиток риторичних прийомів. Опрацювання різних деталей релігійного Закону стало нормою для книжників цього суспільства та їхніх учнів. Цікаво, що юдейські вчителі ніколи не стояли перед аудиторією, а навчали сидячи, нарівні з аудиторією, а не підносячись над нею.

У **середньовічній Європі** шкільне красномовство почало динамічно розвиватися в західних університетах. Воно існувало тоді в лоні богословської схоластики, що успадкувала від античної софістики інтерес до умоглядних речей. Проте немає підстав при-

<sup>19</sup> Библейская энциклопедия. – Oxford, 1996. – СС. 109, 246.

нижувати середньовічне навчання. При опорі на догмати<sup>20</sup>, воно зовсім не прагнуло зв'язати розумово-мовленнєву діяльність учня: *диспут* поруч з *лекцією* викладача був тут домінуючою формою; до речі, процедура захисту дисертацій сформувалася саме в середньовічних університетах Західної Європи. І церковне, і юридичне красномовство розвивалися в річищі богослов'я; воно було доволі гнучким та діалектичним, і лише з часом, втративши смак до екзистенціальних проблем, зосередилося навколо абстрактних логічних моделей – скажімо, пошук відповіді на такі питання: «Скільки янголів може вміститися на кінчику голки?» «Чи може Бог створити такий камінь, який сам не зможе підняти?» тощо. Без схоластичної університетської риторики не було б академічного красномовства секуляризованої епохи – скажімо, лекцій Гегеля.

Але особливого розквіту досягла навчальна мовленнєва активність у ренесансний та післяренесансний періоди, коли розкріпачилася індивідуальність людини, зросла її розумова активність, і наука, звільнившись від схоластичних моделей, почала користуватися вільним словом, у якому карбувався інтелектуальний пошук епохи. Ускладнюється робота вищої та середньої шкіл, виникає наукова педагогіка (Ян Амос Коменський). Усе це стало найсуттєвішим чинником у процесі формування сучасної системи навчальної мовленнєвої діяльності.

Формування даної сфери мовленнєвої діяльності **в Україні** пов'язано найперш з християнізацією Київської Русі, коли ченцями було запроваджено школи – спершу для дітей знаті, а потім і для більш широкого загалу. Пізніше, у гетьманську добу української іс-

---

<sup>20</sup> **Догмат** – це положення, в яке вірують незаперечно, не піддаючи його сумніву. «Догматичне мислення» в нашому лексиконі – це щось негнучке, справді-бо «метафізичне». Сучасна людина вихована у неприязні до догматизму, вона вважає догмати чимось таким, що зв'язує й паралізує вільну думку. Проте свої догмати є і в науці, і в побутовому житті. Скажімо, теореми в математиці базуються на *аксіомах* (від гр. ἀξίωμα – вшановане), тобто – положеннях, які не доводять, а беруть на віру, очевидних і загальноприйнятих істинах (термін введено Аристотелем). Хіба можна заперечити, що двічі два – чотири? Якщо навіть уявити собі математичну систему, де буде інакше, спробуйте відмовитись від цієї аксіоми при підрахуванні решти в магазині.

торії, виділяються своїм високим рівнем підготовки та розвитком мовних здібностей учня Острозька школа-університет та Києво-Могилянський колегіум (потім – Академія). Згодом академічне красномовство розвивається у стінах кількох університетів (найдавніший – Львівський, потім – засновані у XIX ст. Харківський та Київський тощо) і набирає сили, хоча й не рідною мовою; визначними професорами-лекторами були М. Максимович, перший ректор Київського університету, та В. Антонович, професор цього ж університету, голова Історичного товариства Нестора-Летописця. Відомим вченим-лектором та публіцистом був М. Драгоманов, громадський діяч, один з батьків української національної ідеї. Він читав лекції в гімназії, в Київському та, згодом, Софійському університетах, був одним з засновників вчительських курсів для українських народних шкіл, ініціатором створення україномовних підручників. Видатними представниками українського академічного красномовства були також М. Костомаров, В. Єрмаков та ін.

Щоправда, лише у XX–XXI ст. українська мова набуває в цій дідині прав громадянства (в першу чергу – якщо йдеться про нашу епоху здобуття незалежності).

---

Отож, **навчальна мовленнєва діяльність** – це ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки, а також виступи учнів, які демонструють засвоєні знання та вчать висловлювати власну думку.

---

Уживають в цій ситуації також риторичний термін *академічне*<sup>21</sup> *красномовство*.

---

<sup>21</sup> Слово походить від грецького акадѐмца – так називалися сади, що належали міфічному героєві Академу. Згодом цим словом називали філософську школу, засновану Платоном саме в цій місцевості.

Головні риси такого мовлення – *доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія, позбавлена двозначності*. Наука, як відомо, є точним описом реальних і матеріальних явищ світу. Науковий опис цих явищ в усній мові і живить академічне красномовство. Не менш суттєво, що результати наукових досліджень мусять бути донесені до громадськості (не кажучи вже про студентів та учнів) у дещо *спрощеній (адаптованій) формі*. Водночас учні та студенти мусять опанувати мову науки, її термінологію та спосіб викладу. Звичайно, ідеалом наукової лекції є виклад, адекватний складності об'єкта дослідження. Тому виступи видатних учених перед професійною аудиторією не завжди до кінця зрозумілі навіть вченим-початківцям, не кажучи вже про школярів або широку публіку. Адаптації матеріалу відповідно до свідомості учнів сприяє використання різноманітної *наочності*, в першу чергу – застосування технічних засобів.

Лектор-професіонал не замикається лише на предметі своєї науки, дбаючи про *міжпредметні зв'язки*. Будь-яка галузь науки існує не ізольовано, вона пов'язана з іншими галузями знання. Наприклад, викладач риторики не може не апелювати до історії, філософії, релігієзнавства, літературознавства і т.п.

До жанрів академічного красномовства належать: ***наукова доповідь; наукове повідомлення; лекція (наукова та науково-популярна); виступ на семінарському чи практичному занятті; бесіда.***

***Лекція*** – основний жанр у сфері навчальної мовленнєвої діяльності. Цікаво простежити, як *вузівська лекція* поступово перетворювалася на *науково-популярну (публічну)*. Оскільки відвідування занять у XIX ст. було вільним, саме лекції талановитих викладачів приваблювали багатьох студентів, а згодом і широке коло зацікавлених. З другої половини XIX ст. лекції вже читаються вченими спеціально для широкої аудиторії, виникає згадана вище науково-популярна лекція. В епоху масових комунікацій завдяки використанню радіо й телебачення ця форма пропаганди наукових знань

набуває особливого резонансу (згадаймо хоча б поширену нині популяризацію досягнень медицини – медичні курси, лекції, не кажучи вже про більш лапідарні форми репортажу та інформації щодо найновіших наукових досягнень, які подають відповідно підготовлені теле- і радіожурналісти, нарешті – дистанційне навчання через Інтернет тощо).

За формою лекція – це монолог, але погано, якщо лектор не має зворотного зв'язку з аудиторією. Аудиторія має не тільки слухати, а й активно сприймати матеріал. Для активізації аудиторії існує певна система прийомів: наприклад, *проблемний виклад теми*, коли лектор, навіть просто популяризуючи відомий матеріал, не дає готових оцінок, а подає різноманітні точки зору, що існують у науці та можуть навіть протирічити одна одній – це проковує інтерес слухачів до теми та їхню розумову активність. Пожвавлює лекцію *звертання до прикладів з життя, гумор* тощо. Дуже важливо, щоби лектор пов'язував новий матеріал з уже вивченим; до лекції можна вводити елементи діалогу з аудиторією (наприклад, якщо потрібно пригадати, що вивчалось на попередніх заняттях).

Досвідчені викладачі широко використовують також різноманітні *форми діалогу зі слухачами: колоквиум, дискусію, диспут, усну рецензію, обговорення* і т.п. Деякі з цих жанрів мають письмові аналоги: наукова доповідь – *стаття*, усна рецензія – *письмова рецензія* тощо. Різноманітні форми діалогу переважають в сучасній школі: наприклад, у західних навчальних закладах лекція давно втратила свою провідну роль. Центр уваги перенесено на самостійну роботу: *консультації, колоквиуми, семінари* тощо стають основними формами контролю за навчанням студентів і школярів.

У такій ситуації слід вимагати від аудиторії доброго знання *наукового матеріалу*: будь-який виступ на семінарському чи практичному занятті, в дискусії чи диспуті має бути серйозно *аргументованим*: той, хто навчається, мусить опанувати рекомендований список наукової літератури і посилатися на ті чи інші авторитети (навіть якщо їхня позиція спростовується). Суперечка такого роду має ґрунтуватися не лише на інтелектуально-пошукових, але й на



етичних засадах: будь-яке *приниження чи осміювання суперника неприпустиме* (особливо з боку «сильного» – викладача або інтелектуально обдарованого учня). Це саме стосується і культури наукової дискусії.

## § 2. Мовленнєва комунікація і політика

Характерно, що вже у первісних, дикунських суспільствах політична мовленнєва діяльність (еквівалентом цього поняття є риторичний термін «політичне красномовство») відіграє колосальну роль, і за своїм психологічним малюнком майже не відрізняється від сучасного:

«Під час загального зібрання воїнів <...> коли досягає кукурудза, відбуваються живі суперечки. Королеві вільно задають будь-які питання, на які він мусить відповісти, причому так, аби ці відповіді задовольнили народ. У цей час я бачив, як прості воїни вибігали з своїх рядів, перетворюючись на натхненних ораторів, вони були вкрай збуджені, вони не лише обмінювалися палаючими поглядами з королем Пандою, але й таврували його на очах у всіх; вони засуджували його дії, звинувачували його в підлості та малодушші, вимагали від нього пояснень, спростовували його контраргументи, розбирали по кіточках його відповіді і викривали їхню брехливість; нарешті, вони гордовито погрожували королеві і закінчували виступ жестом презирства. Також я бачив, як після таких дискусій прибічники короля та прибічники опозиції кидалися одне на одного. Я бачив, як на голос деспота вже ніхто більше не звертав уваги, і ось-ось мала б вибухнути революція, і ось-ось мав би виступити якийсь амбіційний чоловік, аби використати обурення противників короля. Але що не в меншому ступені мене здивувало, то це порядок, який встановлювався по закінченні такого роду народного трибуналу»<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> *Глакмен М.* Ритуали восстания в Юго-восточной Африке // *Культурология.* 2000-4. Дайджест. – М., 2000. – С. 69.

З ускладненням структури суспільства (поява аристократії, жерців тощо) роль політичної мовленнєвої діяльності зростає. Так, у дохристиянській Ірландії в перші століття нашої ери вже існує розвинене публічне красномовство на *тінгу* – приблизному аналогу слов'янського віча.

Київський літопис Нестора фіксує фольклорний переказ промови давніх руських князів, однією з найяскравіших серед яких є промова князя Святослава, оточеного чужим військом, до своєї бойової дружини:

« <...> уже намъ нѣкамо ся дѣти, волею и неволею стати противу; да не посрамимъ землѣ рускіѣ, но ляжемъ костьми ту, мертвыи бо срама не имамъ, аще ли побѣгнемъ, срамъ имамъ; ни имамъ убѣжати, но станемъ крѣпко, азъ же предъ вами поиду: аще моя глава ляжеть, то промыслите собою»<sup>23</sup>.

На основі подібних прикладів деякі дослідники виділяють як окремих вид *військове красномовство* (виступи воєначальників і вождів перед своїми арміями). Проте, мабуть, варто розглядати його як органічну частину сфери політичної мовленнєвої діяльності або окремих різновид (жанр) її (можна також уживати як еквівалент поняття *політичної мовленнєвої діяльності* риторичний термін *політичне красномовство*).

У давньоєгипетському суспільстві панувала тиранічна влада фараона, але часом йому приходилося серйозно сперечатися з жерцями. Бували у Стародавньому Єгипті й широкі народні заворушення. Усе це сприяло політичній мовленнєвій активності – політична риторика у Єгипті широко використовувалася не лише для звеличення фараона, а й задля утвердження ідеї соціальної гармонії.

У свою чергу фараон звертався до людей, щедро обіцяючи різні блага, як і всякий популіст будь-якої епохи. Ось звернення фараона Рамзеса III до своїх каменярів:

---

<sup>23</sup> Хрестоматия по древней русской литературе. – М., 1973. – С. 16.

«Для вас наповню я комори усім, що потрібно: їжею, м'ясом, солодким тістом, сандаліями, одежею, аби захищати ваші тіла, великою кількістю мастил, аби ви мастили свої голови кожні десять днів, дам я вам одержу на цілий рік, аби ноги ваші твердо стояли на землі щодня і щоб ніхто з вас не зітхав уві сні через нужду. Я призначив багато людей слідкувати за тим, аби ви ні в чому не мали нужди: рибарів, аби привозили рибу, садівників, аби вирощували рослини. На гончарних колах виготовлений для вас посуд, зроблені глечики, аби охолоджувати для вас воду в літній час. Для вас рухаються веслові човни з Верхнього Єгипту до Нижнього, з Нижнього Єгипту до Верхнього з ячменем, зерном, пшеницею, сіллю, бобами в необмеженій кількості. І роблять вони це для того, аби з слухняним серцем працювали ви для мене»<sup>24</sup>.

Становлення політичної мовленнєвої діяльності у **Стародавньому Китаї**, як і на всьому Стародавньому Сході, пов'язано з пропагандою сили, нездоланності й величі правителя.

Тут уже в III тис. до н.е. виникають записи *промов царів*, які були зразком для майбутніх поколінь: їх вивчали напам'ять та використовували у відповідних ситуаціях. Дослідники давньокитайської культури небезпідставно вважають, що «до початку літератури можна віднести едикти та укази давніх правителів (серед них такі, що за характером і стилем можуть вважатися першими зразками риторичної прози)...»<sup>25</sup>

У IV ст. до н.е. ці тексти було згруповано в «Книзі передань», «Промовах царств» та «Промовах царств, що борються». Тут присутні *риторичні звертання до предків, військове красномовство, дипломатичні промови* тощо. У китайській політичній риторичній спостерігається неприхована тенденційність, полеміка, таврування противників і відверте замовчування невігідних речей<sup>26</sup>.

Згодом пропаганда вірності трону набула характеру майже ритуальних заклинань: «Будь підтримкою своєму володарю проти

---

<sup>24</sup> Варга Д. Древний Восток: У начал истории письменности. – Будапешт, 1985.– С. 56.

<sup>25</sup> История всемирной литературы: В 9 т. – Т. 9. – С. 143.

<sup>26</sup> Див.: Никитина В. Б., Паевская Е. В., Позднеева Л. Д., Редер Д. Г. Литература Древнего Востока. – М., 1962. – С. 350 – 351.

тих правителів, які не з'являються до двору». Але й володар брав на себе певні зобов'язання: «Я розширю твої землі, аби ти був опорою дому Чжоу»<sup>27</sup>.

Монолог правителя, який мають покійно вислуховувати піддані, – ось внутрішня структура політичної мовленнєвої діяльності давньосхідного типу. Це справжнє «зомбіювання» народу, який не має права на відповідь або сумніви.

Та, власне, **політичне красномовство як таке виникає в Стародавній Греції**, яка дала світові саме слово *політика* (від *πόλις* – місто, багато людей). Розвиток суспільного життя давніх греків, у якому неабияку роль відігравав духовно-культурний пошук, зумовив загальний інтерес до вишукано сформульованої думки, добірного слова. Особливо це стосується колиски демократії – Афін, де буяло політичне життя й змагалися за прихильність демосу (народу) різні партії.

Політичне красномовство формується на ґрунті так званої епідектичної (урочистої) риторики, але без пишнот та панегірично-урочистого тону. Власне, важко провести межу між красномовством епідектичним і політичним. Так, Демосфен був яскравим представником епідектичної урочистості й водночас гостроактуальним політичним оратором. Після македонського завоювання змагання політичних сил згасають, що веде до швидкого занепаду політичного красномовства. Проте воно встигло досягти тут значного розвитку: словом оратора на *а́г о р і* (місце публічного зібрання афінян, афінське віче) вирішувалися долі окремих осіб, великих політичних започаткувань, долі цілих країв і народів.

Натомість похмура суперниця Афін – Спарта, де панували жорстокий тоталітарний лад та ідеали воєнізованого аскетизму, зневажала красномовство: у моді був славнозвісний спартанський лаконізм, надзвичайна стислість вислову. Так, мати-спартанка, проводжаючи сина на війну, простягала йому щит зі словами: «З ним чи на ньому». Йшлося про те, що переможець повертався зі щитом у руці (втрата якого вважалася великою ганьбою), а вбитого несли

---

<sup>27</sup> Варга Д. Древний Восток: У начал истории письменности. – Будапешт, 1985. – С. 140.

додому на його щиті. Мати спартанця хотіла сказати: або повертайся з честю, або мертвим.

Проте й спартанський лаконізм буває ніяк не гіршим від афінського пишномовства. «Сила мовлення – у вмінні висловити багато у небагатьох словах», – сказав старогрецький мислитель Плутарх. Інтенсивне політичне життя Стародавньої Греції, яка вперше в світі створила різні моделі політичних систем – монархію, тиранію, олігархію, демократію тощо, було б неможливим без розвитку політичного ораторства.

Наслідуючи греків, охоче беруться за перо й римські державні діячі, пишучи памфлети та політичні мемуари, автобіографії, послання або історію. Саме в цей період починається оприлюднення промов видатних риторів, що спричинило виникнення літератури нового типу – публіцистики.

Отже, досвід політичної мовленнєвої діяльності архаїчних епох не щезав без сліду, а успадковувався – так, стародавні греки засвоїли низку східних досягнень у цій галузі, потім передали їх римлянам, а звідти вони перейшли в середньовічну Європу, де отримали новий розвиток.

Хоча у Середні віки політичне життя європейського суспільства гальмувалося феодалним ладом, монархічним правлінням та незрівнянно більшою цікавістю до майбутнього Граду Небесного, а не до справ Граду Земного, не можна сказати, що тут не зовсім не спостерігається політичних мовних комунікацій або дипломатичної активності. Однак характерно, що **політична мовленнєва діяльність у Візантії** була істотно пригнічена монархічною системою правління, що спричинилися до розквіту всілякого панегіризму й лукавої гри словами та підтекстом. Сусідні народи обурювалися криводушням візантійців, що взяли за правило розставляти витончені приховані словесні пастки навіть у текстах міждержавних угод.

Протягом усього Нового часу в Європі розгортається ренесансний процес, що стимулює зростання політичної активності суспільства. Піонером тут виступає Західна Європа, досвід якої широко засвоюється у всьому світі. Подолання тоталітарних режимів і пережитків середньовічної німоти суспільства стимулюють

політичну активність і, звичайно, розвиток політичного красномовства.

**Політичне красномовство в Україні** розпочинається з найдавніших часів. У найвидатнішій пам'ятці давньоукраїнського письменства – літописі Нестора, відомому під назвою «Повісті тимчасових літ», – імітовано промови давніх державних діячів, що, очевидно, не стільки написані літописцем, скільки *записані* на основі фольклорних переказів, що дбайливо фіксували найважливіші міркування і слова з цих промов. Нестор доніс до нас, наприклад, слово Ярослава Мудрого до своїх синів, що було його заповітом:

«И будете мирно живуще; аще ли будете ненавидно живуще, в распряхъ... то погыбнете сами, и погубите землю отецъ своихъ и дедъ своихъ, юже налезоша трудомъ своимъ великымъ»<sup>28</sup>.

Слово, що мовилося до народу в загальноважливих ситуаціях, ввійшло в ужиток як своєрідний ж а н р. Водночас «словом» стали називати й *церковну проповідь*. Згодом назве «словом» свій напівриторичний, напівпоетичний твір невідомий автор славетного шедевра – «Слова про Ігорів похід».

Політично насичена й церковна полеміка в Україні гетьманської доби, коли йшлося про здобуття українським народом незалежності від Речі Посполитої. Та під владою чужинців у другій пол. XVII-XVIII ст. політичне слово в Україні на якийсь час вщухає. Пригніченість українського національного життя в складі Російської та Австро-Угорської монархій не сприяла розвитку українського красномовства, а мовами освіти, церкви, юриспруденції були російська, німецька, польська чи церковнослов'янська. У східній Україні майже цілковито запанувала російська мова. Коли юний І. Нечуй-Левицький в часи свого навчання вживав українське слово, він мусив день ходити з дошкою на шиї, на якій було написано: «употребляет мужицкие слова».

Але у XIX-XX ст. відбувається пробудження національної самосвідомості та політичної активності в Україні. Такі видатні вчені,

---

<sup>28</sup> Хрестоматия по древней русской литературе. – М., 1973. – С. 23.

як М. Максимович та М. Погодін довели, що українська мова не є якимось «діалектом», що це самостійна, справжня мова. Однак все розбивалося об державну політику. Після печально відомого циркуляру гр. Валуєва 1863 р., в якому стверджувалося, що нібито ніякої української («малоросійської») мови бути не може, і тому подібних документів розвиток українського ораторства став дуже утрудненим.

Проте життя висувало й непересічні особистості, які продемонстрували зростання української національної самосвідомості і, певною мірою, пробудження українського риторичного слова. Цікавою постаттю є, наприклад, Г. Яхимович, видатний *церковний* та *політичний оратор* першої половини XIX ст., професор богослов'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту. Г. Яхимович не лише залишився в історії української риторики як автор численних проповідей, але й був одним із засновників Головної Руської Ради у Львові (1848 р.). У маніфесті цієї організації було яскраво змальовано прагнення українства до політичного самовизначення; він закінчувався гаслом «Будьмо тим, чим бути можемо і повинні. Будьмо народом»<sup>29</sup>.

У XIX–XX ст. в Україні з'являються знавці предмету риторики: серед російських авторів XIX ст. виділяється ім'я К. Зеленецького, який викладав в Рішельєвському ліцеї в Одесі й написав кілька посібників, що перевидавалися і в XX ст. Зі стабілізацією суспільного життя в другій половині XIX ст. постає дедалі більша потреба в риторичній не в самій лише Україні. Проте XIX ст. нічого суттєвого в цій галузі не створило, видавалися тільки посібники, створені згідно з канонами античної риторики<sup>30</sup>.

Динамізація політичного життя в Росії другої половини XIX–початку XX ст. породжує феномен багатоаспектного політичного

---

<sup>29</sup> Бойко О.Д. Історія України. – К., 1999. – С. 214.

<sup>30</sup> Такими, наприклад, є книги: *Рижский И.* Опыт риторики. – М., 1809; *Бэн.* Стилистика и теория устной и письменной речи. – М., 1886 та ін. Були, щоправда, й спроби структурувати матеріал в дусі традицій «філософської критики» (*Кошанский Н. Ф.* Общая риторика. – СПб, 1829; Частная риторика. – СПб, 1832), але ці традиції лише ускладнили сприйняття предмета.

красномовства – досить пригадати імена діячів російської революції: О. Керенського, Л. Троцького, В. Леніна та ін. Характерно, що революційна стихія пробуджує інтерес до риторики як такої (утворення в Петрограді у 1918 р. Інституту живого слова, в якому було розпочато наукову розробку теорії красномовства, теорії суперечки тощо); з усталенням тоталітарної (аж до 80-х років ХХ ст.) системи цікавість ця на тлі зростання безгласності занепадала, все більше уваги стали приділяти стилістиці та культурі мовлення.

На рубежі ХІХ-ХХ ст. з'являється цілий ряд яскравих та популярних політичних пропагандистів і в Україні. Серед представників тодішнього політичного красномовства виділяється М. Міхновський, адвокат і політик, що виступив як один з організаторів Української народної партії. Він прославився як відомий талановитий судовий оратор на політичних процесах. Знаний був і голова Товариства українських поступовців, активний учасник українського політичного життя Є. Чикаленко. Ще наприкінці ХІХст. в Росії стали популярні його публіцистичні «Розмови про сільське хазяйство». Особливим авторитетом користувався М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений та публіцист. Грушевський був відомий як політичний оратор, який заслужено вважається одним з батьків української нації. Зокрема саме під його впливом було вперше оголошено офіційно новий статус української мови як державної («Закон Центральної Ради про державну мову», 1918).

У цілому ж на рубежі ХІХ-ХХ ст. загальний рівень політичного слова в Україні, як і в світі в цілому, помітно активізується, хоча, після спалаху громадської активності на початку ХХ ст., в колишньому СРСР воно було надовго приречене на пригноблення. Тоталітарний режим не сприяв ані розвою політичної думки, ані пошуку способів її втілення у палкому й щирому слові.

Загалом, початок ХХ ст. – це трагічна епоха. З одного боку, це пора піднесення національної самосвідомості українців, буяння духовної та митецької культури краю, розвій найрізноманітніших шкіл та течій в літературі та мистецтві. З другого боку, цей націо-



нальний ренесанс був приречений на загибель в умовах зростання тоталітаризму. Зокрема, якщо йдеться про вільний розвиток української мови, що звільнилася з-під гніту попереднього утиску в самодержавній Росії, то успіхи її безперечні. Але паралельно починається, як складова частина боротьби з «українським націоналізмом», поступова, планова та невблаганна русифікація України. За цих умов годі було й сподіватися на будь-який розвій мовленнєвої активності в Україні.

З часом згортається й українська мова як така – якщо, звичайно, не зважати та той напівзрусифікований, вихолощений варіант української ораторської мови, який культивувався в газетярстві, на радіо, на телебаченні і мав своїм результатом лише те, що після розпаду Радянського Союзу 90 % населення України проголосували за її незалежність.

Новітня епоха історії України позначається спалахом мовленнєвої активності суспільства, і в першу чергу – у сфері політики. Понад сто з лишком політичних партій України користуються повним правом виголошення своїх програм і гасел. Політичне слово набуло небувалої досі розкутості – як у сфері змісту, так і форми самовиразу оратора.

Помаранчева революція 2004 року та низка подій, які розгорнулися після неї, з усією очевидністю продемонстрували, наскільки переконливим та впливовим може бути вчасне й гарне слово.

Сучасні політичні оратори України стали авторами крилатих висловів (що, втім, нерідко обертаються проти їхніх авторів) на зразок «любі друзі», «ці руки нічого не брали» тощо. Влада зрозуміла важливість володіння словом, і у далекі часи відійшло минуле, коли вищі посадовці читали довжелезні доповіді з папірця, не турбуючись про те, як це буде сприйматися.

---

Отож, **політичне красномовство** – це виступ оратора, що висловлює інтереси тієї чи іншої політичної сили чи роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію

---

Політичне красномовство, як правило, пов'язане з соціальним розшаруванням суспільства, зіткненням інтересів різних класів, що зафіксовано в програмах різноманітних партій. Через це політичний оратор є *ангажованим* («завербованим»). Він може вкладати у свою промову яскраве особисте ставлення до тієї чи іншої проблеми, але сама проблема залишається значною в громадському відношенні, надособистісною. Це визначає підвищену *ідейність політичної промови*.

Водночас у жодній іншій галузі не спостерігається такої динаміки зміни позицій, використання політичної програми в особистих інтересах, а часом і просто демагогії. Популістський оратор завжди апелює до маси, пропонує оманливо легкі рішення, аби підвестися до політичного поста. Проте відповідальність політичного оратора дуже велика, якщо взяти до уваги масштаб резонансу його промови. Адже політичний оратор мобілізує до діяльності, до активності тисячі людей, і його слово дуже легко стає дією.

Політична риторика диференціюється на такі основні жанри: ***політична промова, доповідь, виступ, інформація, огляд і бесіда***. Вони різняться між собою обсягом (більшим або меншим) та вагомістю вкладеного оратором змісту. Наприклад, ***політична доповідь*** виголошується зазвичай на партійному з'їзді й окреслює стратегію політичної діяльності цієї партії. А ***політична інформація*** може проводитися в підвідомчих цій партії осередках освіти, дитячих закладах (типу скаутських чи піонерських), і розрахована на ліквідацію політичної безграмотності. ***Політичний огляд*** чи ***бесіда*** обираються політиками, які зазвичай прагнуть знайти свою аудиторію на виборчій дільниці. ***Політичний виступ*** або ***промову*** ми часто чуємо з екрана телевізора чи по радіо (наприклад, виступи депутатів у Верховній Раді).

***Політична промова*** диференціюється за сферою функціонування на *парламентську, мітингову* та *воєнну*. У моменти суспільного неспокою, революцій чи соціальних перетворень широке розповсюдження знаходять мітингові промови. У періоди стабілізації суспільного життя переважає цікавість до парламентського красномовства. Зрозуміло, що підтримання бойового духу, патріо-

тичних почуттів неможливе в умовах воєнних дій без виступів командирів різного рангу: відомі численні випадки, у яких слово було рівноцінним зброї.

Особливого значення і впливовості набуває політичне красномовство за умов широкого тиражування його засобами масової комунікації: пресою, радіо, телебаченням.

### § 3. Мовленнєва комунікація у сфері права

**Первісне юридичне спілкування** людей полягало, слід гадати, в укладенні усних угод, з яких згодом виростали неписані закони суспільного життя; таким чином конденсувалися перші правові норми.

Але вже у стародавніх цивілізаціях Сходу неписані закони замінюються писаними. Лад, законність і право на Стародавньому Сході забезпечувала передусім царська влада. Навіть судочинство, зрештою, виникає у Вавилоні, Єгипті або Китаї не внаслідок змагань та дискусій сторін, що судяться, а завдяки царським указам.

**Судове красномовство Шумеру** виникло вже з досить розвинутого судочинства. Судових справ, пов'язаних з прагненням раба вирватися на волю, було дуже багато; після смерті рабовласника раби подавали позов, доводячи, що вони не можуть перебувати в рабстві у спадкоємців, а ті ретельно доводили протилежне, широко використовуючи сімейні архіви, що зберігалися в кожному домі з максимальною повнотою<sup>31</sup>. На шумерських табличках можна прочитати про драматичні ситуації, коли люди судилися з приводу вбивства, розлучення, потреби утримувати старих батьків, володіння садом тощо.

Завдяки ораторському таланту можна було досягти успіху в сфері **судового красномовства в Стародавньому Єгипті**. Відомо давньоєгипетська «Повість про красномовного поселянина» –

---

<sup>31</sup> *Варга Д.* Древний Восток: У начал истории письменности. – Будапешт, 1985. – С. 34.

про те, як селянин не просто переконав володаря в тому, що його скривдив грабіжник, але й отримав все майно кривдника. Цікаво, що володар, прийнявши справедливе рішення одразу, примушував селянина дев'ять разів розповідати історію лише для того, аби насолодитися його красномовством і, записавши його оповідь на папірус, потішити фараона.

**Судове красномовство** було поширеним у Стародавній Греції. Власне, старогрецька риторика виникла з практичної потреби життєустрою, в першу чергу – з потреби справедливого суду. «У житті давнього грека суд мав велике значення, але він відрізнявся від сучасного. Інституту прокурорів не існувало, позивачем міг бути будь-хто. Звинувачений захищався сам: виступаючи перед суддями, він прагнув не стільки переконати їх у своїй невинуватості, скільки зворушити, привернути їхні симпатії на свій бік. З цією метою застосовували найрізноманітніші <...> прийоми. Якщо звинувачений мав велику сім'ю, він приводив своїх дітей, які благали суддів змилюватися над їхнім батьком. Якщо він був воїном – оголяв груди, показуючи рубці від ран, отриманих у боях за вітчизну <...> В умовах заплутаного судового права судитися в Давніх Афінах було справою нелегкою, до того ж не всі мали дар слова, щоб прихилити до себе суддів. Тому ті, хто позивався, вдавалися до послуг осіб досвідчених, а головне, тих, хто мав ораторський талант»<sup>32</sup>.

Як таке, юридично-судове красномовство виникає в Стародавній Греції у зв'язку з необхідністю *апологій* – промов на захист самого себе, які для населення писали спеціальні майстри своєї справи – логографи-софісти. Тоді не було ані державного звинувачення, ані попереднього судового слідства. В пору існування родового полісу суд вершили племінні вожді-царі. З утворенням античної державності роль судді взяла на себе держава, відкинувши сваволлю полісного суду. Кожний міг звинуватити будь-кого в злочині. Захищатися ж людина мусила сама, виклавши красномовно перед судом аргументи захисту. Логографи (писці) з'явилися тому, що не кожен міг себе оборонити. Інколи, правда, дозволяли виступати за-

---

<sup>32</sup> Борухович В. Ораторское искусство Древней Греции // Ораторы Греции. – М., 1989. – С. 7-8.

мість звинуваченого іншій особі, але обов'язково громадянину цієї держави. Судова промова мала приблизно таку структуру: *вступ* (у якому прагнули схилити до себе суддів); *оповідь* (виклад фактів справи з погляду того, хто виступає), *докази своєї правоти й полеміка з супротивником*, якого чорнили, скільки могли; *висновок* стандартного зразка. Вступ та висновки були типовими шаблонами. Існували навіть збірки-трафарети таких вступів та висновків.

Система законів давніх греків стала підґрунтям для системи законів римлян. При цьому римляни розуміли відносність та недосконалість «людського суду» і вважали, що в складних і сумнівних випадках потрібно звертатися не до «людського» права, а до «божественного» (так звані *юс і фас*). Але інститут «божественного» права був малорозвинений, і вся увага римського суспільства перемістилася до галузі створення римського права як системи «справедливих» законів, що мали гарантувати людині надійну охорону та безпеку. Звичаї, які базувалися в давнину на релігії, поступово відійшли на другий план у зв'язку з розпадом самої релігії (цей процес почався уже в VII ст. до н.е.). У римській свідомості основну надію покладали на суд та юридичні норми. Створивши так звані 12 таблиць (V ст. до н.е.) та систему коментарів до них, римляни заклали основи сучасного законодавства цивілізованих країн. Уславилися у століттях видатні римські судові оратори на зразок Ціцерона.

Займало значне місце **юридичне слово у Візантії**, оплоті середньовічної цивілізації. Достатньо сказати, що імператор Юстиніан (V ст.) спробував адаптувати до умов своєї імперії римське право («Кодекс Юстиніана»), і єдина вища школа у Візантії була саме юридичною. Однак оскільки тут домінувала – навіть інколи й у питаннях віросповідання – воля імператора та його апарату, то дух вільного дебатування в суді досить скоро поступився млявому й пишнословному обстоюванню заздалегідь вирішених питань.

**Юридична сфера мовленнєвої комунікації** поступово розширяє свій вплив і в **Західній Європі**, де на підґрунті римського права складається розгалужена система юрисдикції. У Середні віки тут

було традиційним затвердження напам'ять численних текстів законів та коментарів, цитування та коментування їх.

Розвивалася **юридична мовленнєва діяльність і в Україні**. Проте про давнє українське юридичне красномовство відомостей небагато. Відомо, що судове красномовство існувало вже у Київській Русі: у процесі княжого суду можна було й звинувачувати, й оборонятися словом. Щоправда, якщо довести правоту було неможливо, з відчаю людина хапалася за розпечене залізо (т. зв. «божий суд» – вважалося, що той, хто говорить правду, ушкоджений не буде).

Проте предметну розмову про юридичну мовленнєву діяльність в Україні можна вести лише на основі даних нової історії. Пожвавлення в XIX ст. суспільного життя в Росії та Україні після відміни кріпацтва (так само, як і в Західній Україні, що перебувала в складі Австро-Угорщини) спричинилося деякому піднесенню ролі судового красномовства. Суспільно-політичні процеси в Європі XIX ст. призвели до суттєвих реформ в усіх сферах життя. Наприклад, запровадження суду присяжних і розвиток адвокатури зумовили зростання ролі юридичного красномовства, що посіло помітне місце в суспільстві, яке поступово звільнялося від архаїчних норм політичного життя, розвивало юстицію, засновану на засадах римського права (що сповідувало принцип священності приватної власності та недоторканості особи).

Західна Україна, що перебувала тоді на правах культурно-національної автономії, запровадженої Віднем, сміливіше підносила українське слово – тут воно не було заборонено, як в Російській імперії. Разом з тим освічені західні українці вільно володіли німецькою й іншими мовами Європи. Достатньо пригадати блискучі виступи І. Франка в австрійському суді.

Українське судове красномовство XIX-XX ст. знає також імена М. Карабчевського, талант якого розгорнувся на теренах Петербурзької юстиції, та М. Холеви, що так само віддав свої здібності юридичного оратора Петербургу. Вже в радянські часи набули ваги імена М. Криленка, шлях якого закінчився посадою державного обвинувача за сталінських часів, та Р. Руденка, головного звинувача на Нюрнберзькому процесі.

---

Отож, **судове (юридичне) красномовство** – це ораторські виступи учасників судочинства в процесі розгляду судової справи з позицій законодавства

---

Сучасний суд – це складна процедура, учасники якої чітко розподіляють ролі: прокурор, адвокат, свідки і т.д. Античний «захист самого себе» поступився всебічному об'єктивному вивченню особистості підсудного та обставин справи. Кожне слово тут має бути вагомим і точним, особливо в *суді першої інстанції*, важливою складовою якого є *дебати*. Успіх справи, торжество справедливості неможливі без відповідної підготовки судочинця чи просто того, хто виступає в суді. Дуже важливо, щоб усі, хто має слово в процесі, мали відповідну риторичну підготовку.

Усе це значно підвищує роль риторики у встановленні норм права та суспільної гармонії. Особливої уваги потребує підготовка **судової промови**. Важливо визначити її предмет, види та функції, специфіку словесного оформлення. «Судова промова – це промова, звернена до суду, інших учасників судочинства та присутніх при розгляді кримінальної, цивільної, адміністративної справи, що містить висновки щодо тієї чи іншої справи»<sup>33</sup>.

У книзі «Искусство речи на суде» П. Сергеїча (Пороховщикова), створеній на рубежі XIX-XX ст., юридичне красномовство розглядалося не тільки як підготовка промови для судового засідання, тобто юридична оцінка дій, моральна оцінка злочину, допит свідків, експертиза та інше становлять тут лише матеріал для промови. Автор наголошує на потребі вирішення загальнориторичних питань: чистота мови, її ясність; непотрібність витончених, заплутаних зворотів; пафос; увага слухачів.

«Основними особливостями судової промови порівняно з іншими видами ораторського мистецтва є: офіційний характер промови; полемічність; спрямованість (до суду); попередня обумовле-

---

<sup>33</sup> Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998. – С. 33.

ність змісту (справа, яку слухає суд); підсумковий характер судової промови»<sup>34</sup>.

У суді виступають з промовами **прокурор** (звинувач) та **адвокат** (захисник). Звичайно визначають *прокурорську* (звинувачуючу) та *адвокатську* (захисну) промови. Іноді у судових суперечках беруть участь *громадський обвинувач* і *громадський захисник*, *цивільний позивач* і *цивільний відповідач* (або їх представники); *потерпілий* та *його представник*; нарешті – *підсудний*, у ролі захисників якого можуть виступати його близькі родичі, опікуни чи піклувальники.

Призначення судової промови – висвітлити громадську точку зору та оцінку злочину, особи підсудного з погляду того чи іншого учасника дебатів. Проте право пропонувати міру покарання або думку про невинуватість підсудного мають лише прокурор та адвокат; інші тільки уточнюють деталі, які допомагають об'єктивно змалювати стан справи. Судова промова повинна в ідеалі ефективно впливати на суд, допомагати формуванню переконань суддів і присутніх у залі суду громадян.

При розгляді справи часто подаються *репліки*. Вони привертають увагу до невідповідностей та викривлень реальності, які мають місце у виступах тих чи інших учасників судових дебатів.

Важливим моментом кожної судової промови є її *моральне підґрунтя*. Аморальний суд принципово неприпустимий, так само, як суб'єктивне трактування справи, упередженість судової особи щодо злочинця. На думку відомого юриста О. Коні характерні риси звинувача такі: спокій, відсутність особистого роздратування проти звинуваченого, коректність прийомів звинувачення, позбавлені імпульсів пристрастей та викривлення даних справи. На його думку, особливо важливо уникати лицедійства в голосі, жестах та манері триматися на суді, а також будь-якої тенденційності чи відвертого паплюження людини. Система доказів, яка базується на суворій логіці, має відповідати моральному пафосу суду.

---

<sup>34</sup> Гурвич С. С., Погорелко В. Ф., Герман М. А. Основы риторики. – К., 1988. – С. 85.



## § 4. Комунікація в побуті

**Первісне побутове красномовство** розвивалося, треба гадати, стихійно й невимушено. Мандрівники та етнографи, які описують життя народів, що й сьогодні перебувають в кам'яному віці, одно-стайно відзначають активність та соковитість мовленнєвої діяльності такого суспільства. Це супроводжується нерідко й складними церемоніями; побут перетворюється на суцільний ритуал. Про те, яку роль тут відіграє мова, може свідчити хоча б той факт, що в первісних суспільствах нерідко функціонують мовленнєві табу (заборони) – називати те чи інше ім'я (скажімо, священного тотемічного звіра); в деяких племенах існують окремі «чоловіча» й «жіноча» мова і т. п.

Проте з виникненням цивілізації фольклорні начала побутового слова ускладнюються завдяки формуванню писемності й літератури. З одного боку, фольклорно-побутове слово починають цінувати й записувати. «Шукаєш слова, дорогоцінного, мов зелені камінь [смарagd], а знаходиш його у рабині, яка меле зерно», – зауважив у повчаннях своєму синові візир давньоєгипетського фараона Птахотеф.

З іншого боку, починає впливати на побутове мислення й мовленнєву активність діяльність письменника: його починають цитувати, а якісь його вислови стають афоризмами та крилатими словами.

Так, **побутове красномовство Стародавньої Месопотамії** знайшло свій відбиток у записаних на глиняних табличках *прислів'ях, приказках, анекдотах*, в яких відбилися такі риси народної психології, як гумор, лукавство та метка спостережливість. Ось кілька шумерських висловів:

- «Лисиця помочилася у море і сказала: «Все це море зробила я!»;
- «Мій бик тобі молока принесе!»;
- «Як слон в напівзатопленому човні!»;
- «Глянеш збоку – він чоловік, рукою доторкнешся – сира глина»<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> История всемирной литературы: В 9 т. – М., 1983. – Т. 1. – С. 98.

Побутове красномовство було достатньо поширене і у вавілонян. Свідчення тому – «Розмова пана зі своїм рабом», цікавий зразок невимушеної віршованої елоквенції, в якій відбилися відносини між різними соціальними верствами та психологія розчарування, вередування аристократа, що стомився як від розваг, так і від непевності життя:

«Рабе, корися мені!» . «Так, о мій пане, так!»  
«Ну, поспішай! Колісницю готуй! До палацу я їду!»  
«Поспішай, о мій пане, скоріш – на тебе чекає успіх!»

.....  
«Ні, рабе, ні! Я не піду до палацу!»  
«Не треба, мій пане, не треба!  
Може, що цар відправить далеко тебе,  
В путь-дорогу незнаную змусить тебе вирушати,  
Денно і нічно страждання на шлях тобі ляжуть!»

.....  
Рабе, корися мені!«. «Так, о мій пане, так!»  
«Що ж зараз добре є?  
Голови стяти тобі й мені,  
В річку їх кинути, ось що чудово!»<sup>36</sup>

Високо цінували вдало сказане побутове слово **стародавні єгиптяни**. Один з фараонів повчав свого сина: «Будь вправний у мовленні – слово сильніше за зброю».

**Красномовство було невід’ємною частиною побуту Стародавньої Індії**, принаймні якщо судити на підставі її художньої літератури. На багатьох сторінках давньоіндійських книг ведуть напружені діалоги, сперечаються, доводять своє чоловік з жінкою, суддя з підсудним, володар зі слугою, мудрець з невігласом тощо (книга повчальних та розважальних історій «Панчатантра» та ін.). Існували навіть збірки опису домашніх обрядів і ритуальних заклинань. Наприклад, під час весільного ритуалу наречений, стоячи обличчям до заходу, каже нареченій: «Я беру твою руку заради благополуччя»; обвівши її навколо вогню й посудини з водою, він

---

<sup>36</sup> История всемирной литературы: В 9 т. – М., 1983. – Т. 1. – С. 113.

шепоче: «Це – я, то – ти, то – ти, це – я. Небо – я, земля – ти, Саман – я, Риг – ти»<sup>37</sup>.

Про особливості **побутового красномовства стародавніх іранців** можна зробити висновок на підставі такого листа сестри братові:

«Привіт моєму брату. Чи будеш ти добре поводитися з моїми дітьми, коли я помру? Чи викупиш ти їх з боргової тюрми, якщо вони туди потраплять? За мого життя ти був зі мною жорстоким. Підніми голову і скажи правду, дивлячись на сонце: чи ж не ростила я тебе, начебто ти був моїм власним сином? Чи я повинна сама прийти до тебе і сказати все це прямо тобі в очі? Чому, коли наш брат Римут захворів, ти не відправив його до мене? Пришли мені ячменю і фініків, бо в мене нічого немає. Нехай цей лист пом'якшить твоє серце, і боги зроблять твоє серце милосердним»<sup>38</sup>.

**Мислителі Греції та Риму розрізняли соціально-побутове красномовство залежно від сфери його застосування.** Пишні церемонії, що грали велику роль у житті античного суспільства, не мислилися без риторики. *Урочисте* (епідектичне) красномовство за античними класифікаціями стояло на першому місці. Цей вид красномовства часто поєднують з політичним, але це характерно радше для епох, коли життя невеликого колективу не диференціювалося на сфери політичну та приватну. Скоріше, епідектичне красномовство слід розглядати як частину повсякденного життя з його святами, ювілеями, іменинами, похованнями тощо. Греки вбачали в здібності до красномовства «дар богів», але з давніх-давен вказували на потребу виховання у вождя здібностей такого роду.

Епідектичне красномовство з часом почало заміняти собою поезію, що прикрашала урочисті моменти життя громади, й перейняло низку поетичних прийомів.

Свої промови епідектичні оратори виголошували речитативом, ніби співаючи, змінюючи тон залежно від змісту, ще й супроводжували все це гармонійними танцювальними рухами, що створювало особливий «гіпнотизуючий» ритм. Ці прийоми вводилися

---

<sup>37</sup> История и культура Древней Индии. – М., 1990. – С. 58.

<sup>38</sup> Древние цивилизации / Под общ. ред. Г. М. Бонгард-Левина. – М., 1989. – С. 147.

в риторику поступово, але вже починаючи з найдавнішого риторичного посібника Фрасімаха всі вчителі риторики підкреслювали необхідність такого «акторського» моменту.

Епідектичне красномовство від початку включало в себе *жартівливість, іронію*. Так, Горгій виголосив промову на «захист» міфологічної героїні Єлени, яка зрадила своєму чоловіку, Менелаю, що й спричинило Троянську війну: виявляється, Єлена, що втекла від чоловіка з Парисом, не заслуговує на засудження... Захист ґрунтується на софістичній тезі, що істина – річ «відносна»...

Як особливий жанр набуло сили *надгробне слово*, яке існувало в усній формі (пригадаймо промову Перикла, присвячену безсмертній пам'яті афінських синів, які полягли в бою). Письмова форма – віршова – утворила в цій сфері особливий жанр лірики – епітафію (наприклад, «У цій бо могилі лежить рятівник Симоніда з Кеосу. Мертвий, живому добром відплатив за добро»).

Таким чином, соціально-побутове красномовство виникало не лише з виру подій сьогодення, а живилося й з дідин епідектичного та політичного красномовства: це природно, бо інколи політика й, скажімо, навчання, релігія, судочинство або й побут невлучимо переходять одне в одне.

У пізній античності виділяється як вельми розвинена галузь *побутове красномовство* («Нікомахова етика»), яке називали тоді *гомілетикою*. Античний письменник Плутарх називає в «Застільних бесідах» гомілетикою вміння не пережартувати й не пересваритися під час бенкету: «Досить важливу частину гомілетики має становити вчення про обачність, якої треба дотримуватися, ставлячи запитання і вдаючись до жартів». Плутарх, зокрема, викладає правила бесіди «за чаркою», намагаючись відволікти можливих співбесідників від п'яної сварки; не радить зловживати жартами.

У цій книзі Плутарха загалом закарбувався нечувано високий духовно-інтелектуальний рівень античного побутового красномовства. Тут зневажали вульгарну пиятику та нище бажання наїстися досхочу, зате вирішували проблеми на зразок: *Чи слід розумувати за вином? Який сенс мають слова «Ерот робить поетом»? Гарячий чи холодний за своєю*

*природою плющ? Чому м'ясо швидше загниває примісяці, аніж при сонці? Який бог в юдеїв? Чому Гомер називає яблуню «ясноплідною», а Емпедокл яблука – «пишносоковитими»? тощо»<sup>39</sup>.*

Середні віки були епохою, коли красномовство буяло в повсякденному побуті – як на Сході, так і на Заході, й високо шанувалося.

Про характер **побутового гострого слівця західноєвропейського Середньовіччя** можна створити уявлення на основі того, що зафіксувала народна література цих часів. Ось уривок з фабльо «Заповіт осла», в якому їдко висміюються ті, хто за гроші навіть осла поховає в освященій землі:

Тому не грізне покарання,  
Хто із грішмі на суд прийшов:  
Християнином став осел,  
За гріх свій щедро заплативши<sup>40</sup>.

**Побутове красномовство Європи** в добу Ренесансу та післяренесансну епоху робиться на певний час пишним, ускладненим, насиченим ерудицією; але водночас тут запановує дух пародіювання й карнавальної культури<sup>41</sup>, гостре народне слівце все частіше має перевагу перед традиційними стилістичними установками середньовічного проповідництва або куртуазно-політесними формулами.

Ось уривок зі знаменитого роману Ф. Рабле «Гаргантюа та Пантагрюель», присвяченого оспівуванню добрих велетнів, що уособлюють ідеали французького фольклору, в якому втілилися характерні риси побутового красномовства тих часів. Один із героїв роману, брат Жан, який «швидко віддзвонює месу», втілення гальського духу життєрадісності, бачить, що якісь напасники спустошують монастирський виноградник (річний запас вина!). Він

---

<sup>39</sup> Плутарх. Застольные беседы. – М., 1990.

<sup>40</sup> Зарубежная литература средних веков. – М., 1974. – С. 311.

<sup>41</sup> Карнавальна культура – поняття, введене відомим вченим М. Бахтінім, що означає «низову», народну культуру середніх віків, яка пародіювала пануючу церковну або лицарську культуру і була вкорінена у фольклорно-язичницькій старовині.

біжить на дзвіницю, де ченці монотонно виспівують: «*It, it, re, e, e, e, e, tum, ut, in, mi, so, o, o, o, o, o, rum, ut*» (латинська фраз «*impetum inimicorum*» – «напад ворогів»), і вибухає таким спічем:

«Гарні пісні! А що ви, з Божою поміччю, не співаєте: «Прощайте, кошики, збір скінчено»? Чорт мене забирай, якщо вони не в нашому саду і так ріжуть грона й лози, що роки з чотири, присійбо, ми будемо змушені підбирати самі обривки. Клянуся черевом святого Якова! Що ж ми, бідолашні, питимемо? Господи Боже, *da mihi potum!* Дай мені пити, Господи!»

Побутове слово починає фіксуватися в збірках народної мудрості, у всіляких збірниках крилатих слів, особливо ж з початку XIX ст., коли літературно-мистецька течія романтизму піднесла на щит усе народне і пов'язане з фольклорною стихією.

**Суспільно-побутове красномовство в Україні** завжди було в пошані – пишне урочисте слово, застільний тост, гострий жарт, мудрий афоризм споконвіку високо цінуватися в народі. Ці традиції й сьогодні живуть та примножуються.

Та у XX ст., як і у всьому колишньому СРСР в добу тоталітаризму, побутове мовлення зазнало серйозних деформацій: люди часом боялися й натяку на вільне слово (процвітали хіба що «грузинські» застільні тости). Висміяна в популярному романі «12 стільців» Еллочка-людоджерка з її словником на 30 позицій перетворюється на печальний символ епохи. Водночас відбувався неухильний наступ табуйованої лексики, кримінального аргю. Поширення «блатного» лексикону, з одного боку, було зумовлене тим, що в таборах, тюрмах і концтаборах перебувала велика кількість людей; з другого – він символізував звільнення особистості від диктату суспільства. Водночас видавалося немало практичних посібників, адресованих пропагандистам офіційної ідеології.

Сьогодні побутове красномовство забарвилось всіма інтонаціями та словесними фарбами, які тільки хоче використати людина – хоча часом за рахунок зниження культурної вибагливості й втрати почуття міри. На жаль, невпинно поширюється вплив ненормативної – зокрема кримінальної та непристойної лексики; засмічується українська мова – за рахунок невибагливого уживання іншомов-

них слів, діалектизмів та усяких жаргонізмів. З одного боку, це свідчить про дух свободи і мовленнєвого пошуку; з другого – оті знахідки виявляються занадто часто настільки нищими й позакультурними, що стає зрозуміло: свобода слова у нас ще сприймається як ситуація мовної анархії, яка пориває з усякими культурними традиціями. Чого вартий суржиковий жаргон т. зв. «новоукраїнців», цей еталон бездуховності й примітиву («бабкі», «тіпа», «по поняттям», «кончай базар», «казьол» тощо). І пересічні молоді люди, які орієнтуються на життєвий успіх, але часто-густо не обтяжені доброю освітою й загальною культурою, із захопленням засвоюють цей лексикон та невід’ємні від нього «блатні» інтонації. Але в цивілізованому світі скоробагатії прагнуть якнайшвидше позбавитися тавра свого малокультурного минулого, навчаються мовленнєвої культури і прагнуть якнайкраще вивчити і своїх дітей. Сподіваємося, що й у нас так невдовзі буде...

---

**Отож, побутове красномовство** –  
це влучне, гостре або урочисте слово з приводу  
якоїсь події у приватному житті

---

Сьогодні основними жанрами соціально-побутового красномовства є: **ювілейні промови, вітальне слово, застільне слово (тости), надгробне (поминальне) слово**<sup>42</sup>.

Тут найчастіше йдеться про величання, похвалу тої чи іншої особистості, групи або явища, тобто можна сказати, що ці промови є за своїм духом *панегіричними*. Характерною рисою подібного красномовства є стабільність, навіть **р и т у а л ь н і с т ь** (ситуація хрестин, весілля, похорону тощо), що накладає певний відбиток на стиль промови.

Найчастіше такі виступи є *імпровазіями*, які не готуються заздалегідь. За своїм об’ємом це невеликі, *лаконічні* тексти, що не

---

<sup>42</sup> Свого часу (в епоху класицизму) був сформований також особливий жанр двірського красномовства з його власними законами.

вимагають твердої схеми побудови (вступ, основна частина, висновки). Логічне начало тут може бути послабленим; панує *емоційна стихія*.

Ораторові не обов'язково демонструвати академічну ерудицію, знання законів або пропагувати істини релігії (хоча окремі елементи такого роду тільки прикрашають подібне слово). Зате оратор щедро черпає *приклад* з *життєвого матеріалу*, з *фольклору* (наприклад, стихія анекдоту). Стиль тут може бути самий різноманітний – від урочисто-величального (наприклад, на похороні) до «зниженого», навіть часом вульгарного (в застіллі). Однак слід зауважити, що ораторові за цієї ситуації слід дотримуватися норм культури, бо інакше він ризикує образити чиюсь гідність, наразитися на дискусію чи навіть й більш гостре «з'ясування стосунків».

Важко класифікувати численні приклади гострого та переконливого слова в побуті: це може бути «дискусія» щодо ціни краму на базарі, сварка двох сусідів або залицання хлопця до дівчини. Але очевидно, що сфера застосування красного слова тут справді безмежна.

Сфера сервісу – найбільш сучасна область побутового красномовства. Нагадуємо, що слово «сервіс» походить від латинського *servus* – слуга. На жаль, радянська епоха залишила лиху пам'ять, скажімо, про хама-продавця, який, маніпулюючи дефіцитом, почувався не слугою, а володарем долі своїх клієнтів. Нині ситуація різно змінилася: сфера обслуговування (магазини, перукарні, майстерні тощо) починає розуміти, що клієнт завжди правий, і навіть забаганки його мусять виконуватися – адже від клієнта залежить твій заробіток. Це дуже стимулює як ввічливість, так і мовну активність працівників сфери обслуговування, різноманітну рекламу та, ширше, увагу до клієнта взагалі. Недарма ж у Стародавньому Китаї казали: «Хто не має посмішки на обличчі, не повинен працювати у торгівлі».



## § 5. Пошук богоспівкування

Релігійна мовленнева активність людини народжується з первісного бажання пізнати таємничі, приховані начала буття й, по можливості, порозумітися з цими силами, вплинути на них.

Релігійне красномовство існує у всіх високорозвинених суспільствах давнини. Воно має тут як старовинну усну форму (моління до богів або заклинання їх), так і писану (запис ритуалів, теологічні трактати, сакральні книги тощо).

Багатим було вже, наприклад, **релігійне красномовство вавилонян**. Засноване на шумерському досвіді, воно часто набуває характеру панегірика богові, подібного до уславлення земного царя. Хоча молитви вавилонян багаті на поетичні прийоми, все ж таки в них переважають елементи, властиві риторичі, як, наприклад, в заклиначній молитві до Іштар, володарки неба:

Тобі – моління мої, володарів володарко, богинь богине!  
Іштар, ти царюєш повновладно, ти заступниця людська!  
Ірніні, володарко обрядів, ти найбільша поміж Ігігів!  
Ти могутня, ти державна, ім'я твоє – над усіма!  
Ти світоч землі і неба, ти несхитна дочка бога Сіна!  
Ти вкладаєш у руки зброю, ти скликаєш на битву!  
Ти пожинаєш все суще, мов колосся, тебе вінчано тіарою влади!<sup>43</sup>

**Релігійне красномовство Стародавнього Єгипту** свідчить про віру в силу слова. «Серцем та язиком богів» іменували бога *Пта*, будь-яка його думка якого мала магічно-творчу силу. Єгиптянам притаманна загипнотизованість потойбічним: свідченням цього є не тільки гробниці-піраміди, масове бальзамування померлих та розгалужені заупокійні ритуали, але й величезна за своїм обсягом Книга Мертвих, що мала магічно-заклиначний (теургічний) характер: мета була цілком утилітарна – провести душу небіжчика

---

<sup>43</sup> На ріках вавілонських: з найдавнішої літератури Шумеру, Вавілону, Палестини. – К., 1991. – С. 203.

крізь тортури та жахи потойбічного світу до суду Озіріса і вічного заспокоєння. Книзі Мертвих властива дещо жахаюча поезія (опис моторошних потвор, що чекають на душу померлого), але основу тексту складає чиста риторика, що має на меті переконати володаря потойбічного світу в правоті промовця:

«Я приходжу до тебе, пане Озірісе, з чистими руками. Я була справедлива у всіх моїх справах, не грішила проти фараона і не зробила нічого, в чому люди могли б звинуватити мене! Дивися, я непорочна, о, прийми мене! Зверни до мене своє милостиве обличчя, пане Озірісе!»

(З погребального папірису цариці Макарá)<sup>44</sup>.

**Релігійну риторичу Стародавньої Індії** відзначають глибока філософічність та яскрава образність, характерні для стилю священних текстів білошкірих завойовників Індостану – аріїв; це священні **Веди**, в лоні яких започаткувалася проповідь – в основному у вигляді писемного тексту. Водночас місцева культурна традиція «чорношкірої» Індії базувалася на обоженні сил природи, на самоспогляданні. В обох системах слову надавалася магічна роль. З огляду на це брахмани довго не записували тексти Вед, оскільки неправильна вимова могла б, на їх думку, спотворити задум того, хто висловлюється, спричинити в космосі небажані вібрації.

Давньоіндійському релігійному красномовству властивий особливо жорсткий *ритуалізм*, виголошення з магічними цілями раз назавжди затверджених формул, ще й з детальним дотриманням законів фонетики. «Яджус» – жертвна формула, що ніколи не мала бути порушеною, і жрець, який її виголошував, виступав як уособлення певного божества; він також мусив контролювати правильне читання священних Вед.

У **Стародавній Греції** про богів розповідали переважно поети, а серйозні релігійні мислителі, на зразок Ксенофана, дуже з того приводу гнівалися: мовляв, багато небилиць про богів наскладали Гомер з Гесіодом. До того ж народна релігія поступово занепадала,

---

<sup>44</sup> Цит. за: *Битнер В. В.* На рубежі столетий. Обзор главнейших научных и культурных приобретений XIX века. – СПб, 1901. – Т. 1. – С. 112.

а в епоху елінізму греки, в свою чергу, зазнали численних впливів інших релігій та культур, переважно азійських. Недарма ж видатного філософа Сократа вже в V ст. до н.е. стратили в Афінах за «неповагу до богів». Оборону стародавніх вірувань, так само, як і міркування про можливість визнання деяких чужих богів, взяли у свої руки філософи, які вважали за добродесність неухильне виконання обрядів традиційної релігії чи релігій (так, єгипетський Озіріс міг бути прирівняним до грецького Зевса).

В епоху елінізму духовне життя навіть похвалилося, але в бік зростання всілякого марновірства та магїзму, запозичених зі Сходу: вірили в магів і цілителів, чудеса та зцілення. Виник навіть спеціальний літературний жанр – *ареталогія*, що доводить справжність таких явищ і розповідає про появу богів і напівбогів у людському обличчі тощо. Та самі античні письменники до тих розповідей ставилися часом дуже скептично (наприклад, Лукіан із Самосати, Тіт Лукрецій Кар).

Однак, при всьому багатстві й розвиненості мовленнєвої діяльності, про яку йшлося вище, найхарактернішою, загальною рисою язичницького богошукання є **теургія**, «зв'язування волі» божества шляхом риторичної похвали, яка зазвичай супроводжувалася жертвоприношенням, часто – людським.

Боги, що існували в язичницькій свідомості, були незрозумілими, жорстокими й вередливими; мов від хижого володаря, від них відкупалися жертвами й лестощами, їх прагнули заклясти **магічними формулами**. Про любов до такого божества не було й мови: хіба ж міг, наприклад, житель Стародавньої Фінікії любити Ваала, якому належало принести в жертву власну дитину-первістка, спаливши її живцем на розжарених мідних руках рогатого ідола?

\* \* \*

Слід детальніше проаналізувати характерності **мовленнєвої діяльності у сфері християнства**, яке стало основою традиційної української культури від часів виникнення Київської держави і є протягом тисячоліття найпоширенішим в Україні<sup>45</sup>.

Християнська свідомість базується на Біблії. Ця книга, створена у давньоєврейському середовищі, стає підґрунтям усього вчення. Тому варто приділити увагу найперш **біблійній культурі богоспівкування**.

Біблія на рівних засадах з античною спадщиною стала фундаментом європейської, й не лише європейської культури, була не менш важливим чинником формування пізньої європейської риторики, ніж правила Ціцерона. Понад тисячу років література в Європі й почасти на Сході формувалася в річищі церковності, тому уявити собі європейську риторичу Середньовіччя чи Нового часу без біблійного впливу неможливо.

Біблія, за поглядом її творців та численних віруючих, є особливим словом – це Слово-Об’явлення вищої, надлюдської істини, Слово Боже. Власне, за Біблією, весь світ створено Словом Божим: йому тут надано незвичайно високої ролі – воно конденсує творчу волю Бога в матерію світу, творить «з нічого».

Звернемо увагу на ту висоту, на яку в Біблії піднесено слово, зокрема, слово оратора. Останній не мислиться ані від природи талановитим, ані навіть спеціально навченим. Характерне усвідомлення можливостей слова великим пророком Ізраїлю Мойсеєм. Коли Бог закликав Мойсея бути вождем народу, обранець виявив неприховану стурбованість:

«Та Мойсей сказав до Господа: «О, Господи – я не промовець ні від учора, ні від позавчора, ані тоді, коли Ти говорив був до свого раба, бо я тяжкоустий та тяжкоязикий». І сказав йому Господь: «Хто дав уста людині?»

---

<sup>45</sup> У свою чергу, тут, із зрозумілих причин, акцентовано перш за все практику православної та греко-католицької церков; менше – інших християнських конфесій.

Або Хто робить німим чи глухим, чи видючим чи темним, – чи ж не Я, Господь? А тепер іди, а Я буду з устами твоїми, і буду навчати тебе, що ти маєш говорити». А він відказував: «Молю Тебе, Господи, – пошли іншого, кого маєш послати. І запалав гнів Господній на Мойсея, і Він сказав: «Чи же Аарон твій брат, Левит? Я знаю, що він буде добре говорити... І ти будеш говорити до нього, і вкладеш слова ці в уста його, а Я буду навчати вас, що маєте робити. І він буде говорити за тебе до народу. І станеться – він буде тобі устами, а ти будеш йому замість Бога» (Вх. 4:10-16).

Отже, Біблія розглядає ораторське слово як певне осягнення істини й поділяє **зміст** промови та її «добру» (чи «тяжковусту») **форму**. На першому місці зміст, а форма – другорядна; її може навіть надати слову «тяжковустого» пророка інша людина, Аарон, який має, на відміну від свого брата, природні ораторські здібності.

У старозавітному красномовстві були поширені **повчальні (дидактичні) слова**, створені мудрецами (хакамами), які не претендували безпосередньо «транслявати» голос Бога. Їхні повчання, базуючись на Десяти Заповідях, начебто ілюструють та коментують богословсько-моральні максими життєвими прикладами, літературними історіями, афоризмами. Тут панує пафос осягнення мудрості через життєвий, повсякденний матеріал. Особливо розвинулося це в часи, коли давній Ізраїль створив своє царство, де за царя Соломона (X ст. до н.е.) було збудовано величний храм Богові. При тому храмі існував справжній «літературний інститут» таких мудреців-хакамів (від гебр. «хокма» – мудрість), що створили під патронатом Соломона Книги Писань, у які заносили часом і вислови самого Соломона.

Характерна щодо цього літературна постать самого царя Соломона, який є втіленням ідеалу премудрого властителя. Він згаданий як вправний судовий оратор: подано хрестоматійний приклад, як він розсудив двох жінок, що разом мали пологи. Та з них, чия дитина померла, спробувала підмінити своє мертве дитя чужим. Цар наказав, на жах усім, розтяти дитину навпіл і дати матерям по половині. Але тоді справжня мати заводала: нехай його візьме ота! А лже-мати лише повторювала: рубайте! нехай ні мені, ні їй! Отоді всі зрозуміли, хто справжня мати.

Мудрість Соломонова досягла апофеозу в книгах афоризмів й філософських міркувань. Передусім це Книга Екклезіаста (грецькою мовою – Проповідника), що фіксує жанр релігійної проповіді, яка доносить до слухачів істини віри. Книга Екклесіаста є виразом рефлексії людини, яка володіла всім, чого душа забажає, й усвідомила вресіті-ресіт, що життєві принади – ніщо інше, як марнота, суєта суєт. Соломон був великим царем, шанованим сусідніми володарями та авторитетом для народу. Він збагнув мудрість усіх народів і мав успіх в усіх своїх справах. А проте земне життя в його очах втрачає ціну, бо воно нетривке, плинне:

«Я сказав був у серці своєму: судитиме Бог справедливого й несправедливого, бо для кожної справи є час, і на всяке там діло. Я сказав був у серці своєму: Це для людських синів, щоб Бог випробував їх і щоб бачити їм, що вони як ті звірі, бо доля людських синів і доля звірини – однакова доля для них. Як оці помирають, так само вмирають і ті, і для всіх один подих, і нема над твариною вищості людям, – марнота бо все!.. все до місця одного йде: все постало з пороху, і звернеться все знов до пороху... Хто не знає, чи дух людських синів підіймається вгору, і чи спускається вділ до землі дух скотини?» (Ек. 3:17-21).

Отож, Екклесіаст поетично змальовує красу й принади життя, водночас підкреслюючи його скороминучість, нагадуючи про необхідність завжди пам'ятати про Господаря життя і смерті.

Літературні форми біблійних книг досить різноманітні й багаті. За жанром – це **машал** [маршал], своєрідний текст, що поєднує в собі можливості *притчі, афоризму, приказки*, який може бути *патетичним* і високим за настроєм, а може стати *іронічним* і навіть *дражливим*. Тут відчутно відгомін суперечок мудреців-хакамів про життєві цноти й гріхи; високе поривання духу змінюється гострою грою розуму або жартом на рівні побутового красномовства. Дидактика-повчання межує з багатоплановим символом або прихованим алегоричним змістом.

Релігійне красномовство в старозавітні часи оформилося й поза текстом Біблії. Так, богослужіння як сакральне дійство вершилося лише в Єрусалимському Храмі. По інших місцях країни люди

молилися в зібраннях – синагогах. Важливою частиною духовного спілкування громади було читання св. Письма та його коментування з повчальною метою. Така проповідь називалася **пірке** і виникла з досвіду коментування Біблії на ґрунті Мішни – доталмудичної системи приписів до Закону Мойсея.

Але думка про будь-які «правила красномовства» не могла виникнути в тому давньоєврейському світі, в якому цю книгу було створено: «що говорити» тут завжди було важливіше, ніж «як говорити». Тому не варто шукати тут риторичних правил, подібних до тих, що їх висунула греко-римська античність.

Це не означає, що в біблійному тексті немає ані риторичних прийомів, ані певної системи користування ними, хоча склалися вони цілком стихійно й за байдужості авторів біблійного тексту до всякого «словокрутійства».

У біблійній молитві Божество не «зв'язується» теургічними заклинаннями: Бог мислиться Отцем свободи, й людина відчуває до Нього найперш любов і подяку за дар життя. Так, в основній християнській молитві «Отче наш», поданій Ісусом Христом, людині слід перш за все благословляти Бога як творця й подателя життя, а прохання про життєві потреби висловлювати скромно й загально.

Християнське молитвослов'я утримує цю домінацію пафосу благословення над «проханням».

Особистість Ісуса Христа постає у центрі Нового Завіту не просто людиною, а Богом в людському тілі, іпостасю Святої Трійці. Один з євангелістів – Іван – трактує Христа як те «Слово Боже», що творило світ, а відтак стало плоттю й перебувало серед людей задля їх спасіння.

Проповідь Христа базувалася на Старому Завіті та коментарях до нього, на широкому використанні й тлумаченні цитат. Характерно, що Ісус нічого не додавав до Писання – це було заборонено. Але його коментарі до написаного відзначаються глибиною та витонченістю.

Христос використовував і народну мудрість, фольклорні прийоми. Часто він звертався до простого народу у формі **притчі** (жанр, подібний до байки, але з виразною повчальною метою). Притчам Христа властиві високі літературна культура і стиль:

«Погляньте на птахів небесних, що не сіють, не жнуть, не збирають у клуні, та проте ваш Небесний Отець їх годує. Чи ж ви не багато вартіші за них? <...> І про одяг чого клопочетесь? Погляньте на польові лілеї, як зростають вони, – не працюють, ані прядуть. А Я вам кажу, що й сам Соломон у всій своїй славі не вдягався так, як жодна з них. І коли польову траву, що сьогодні ось є, а завтра до печі викидається, Бог отак зодягає, – скільки краще зодягне Він вас, маловірні!» (Мв. 6:25-31).

Проповідь Христа стала підґрунтям слова апостолів. Його учнями були особи переважно маловчені – рибалки, митники, різний простолюди. Серед них згодом з'явилося кілька людей, освічених по-античному, як, наприклад, євангеліст Лука, лікар-грек з Антіохії, який виклав свою версію життя Христа в дусі традицій грецької історичної прози. Але ота жменька людей (більшість з них погано володіла грецькою та латиною – мовами Римської імперії), проповідуючи в усьому світі ідеї Христа, здолала могутню й ворожу до них язичницьку імперію – в 313 р. імператор Константин дозволяє сповідувати християнство, яке поволі стає пануючим. Саме тут простежується сила й значимість натхненного ораторського слова. За це слово віддали життя майже всі учні Христа та їх послідовники – численні мученики, проголошені церквою святими. Античні риторичні мали винагородою гроші, славу та золоті вінці, якими прийнято було вшановувати оратора. Апостольська ж проповідь винагороджувалася вінцем мученицьким. У такій спосіб викристалізувалися дві різні концепції риторичного слова.

Водночас у Новому Завіті відчутні й уроки античної словесності. Так, євангеліст Лука спирається на канони греко-римської історичної прози: він, «все від першої хвили докладно розвідавши, забажав записати за порядком» (Лк. 1:3) всі події життя Христа, на відміну від своїх товаришів, які подібних прийомів ще не знали. Швидше за все, саме він є автором «Дій апостолів», написаних за всіма правилами античної риторичної, яка будувала ораторський виступ на таких моментах, як *зацікавлення, опис, оповідь, міркування, переконання*.

Передаючи проповідь таких полум'яних проповідників християнства, як апостол Павло, він дотримується структури античної



промови. Наприклад, у його промовах перед народом юдейським та на афінському ареопазі виділяються всі структурні аспекти античної промови: «Мужі-браття й батьки! Послухайте ось тепер виправдання мого перед вами!». Як зачули ж вони, що до них він говорить єврейською мовою, то тиша ще більша настала» (Дії 22:1). Це – типове **зацікавлення**. За ним йде **опис** та **оповідь**: «Я юдеянин, що родився в кілікійському Тарсі, а вихований в цім місці, у ніг Гамаліїла докладно навчений Закону отців; горливець я Божий, як і ви сьогодні» (Дії 22:3). Далі Павло докладно розповідає, як він переслідував християн і був навернений самим Христом, як у Дамаску його привітав Ананій. Але тільки-но підійшов апостол до **міркування** про Христа, яке мало перейти в **переконання**, зібрання загуло, перебиваючи його й жбурляючи одержу вгору... Такий структурі мови може бути два пояснення: або, як мовилося вище, Лука передав промову Павла у звичних категоріях грецької риторики, або й сам Павло, римський громадянин та єрусалимський аристократ, був не зовсім позбавлений античної вченості. Водночас Павло засуджує пустослів'я, прирівнюючи його до «міди, що гуде».

Зрештою, весь Новий Завіт є своєрідним поясненням, органічним продовженням Старого Завіту. І це позначається на структурі новозавітної риторики. Генетично проповідь Христа та апостолів пов'язана з синагогальною традицією коментування Святого Письма під час юдейського богослужіння. Власне, вже перша проповідь Христа в Назаретській синагозі, в якій він оголосив себе Месією, про якого сповістив стародавній пророк (тлумачення на Ісайю), і була типовою *пірке*.

Новозавітна проповідь в устах Христа та апостолів – це багаті й своєрідні прийоми, властиві давньоєврейській літературі. Так, проповідь тут невід'ємна від **оповіді** – адже це були живі тексти, які виголошували перед натовпом, а не писали для «читання вдома». Проте зустрічаються характерні **літературні прикраси й вирази-образи**: «сини палацу весільного» (ті, що на весіллі), «син даху» (лунатик), характерні юдейські **плеоназми** («піді й зроби», «прийшли й просили», «відповів і сказав» тощо). Тут нема установки на «живопис словом», як у греків та римлян, зате сильна дидактич-

ність («Блаженні вбогі духом...», але водночас: «Горе вам, багаті, бо не буде вам утіхи...»).

Так йшли одна одній назустріч культури юдейська й грецька, конфлікт між якими був, здавалося б, антагоністично нездоланим з часу, коли елінізований цар Сирії Антіох Епіфан спробував знищити юдаїзм. З тих пір юдеї не хотіли й чути про будь-що грецьке (відома рекомендація одного авторитетного книжника пізньоюдейської епохи: дітей можна навчати грецькій мудрості, але щоб «не вдень і не вночі»). З іншого боку, гордувала всім юдейським і антична культура, особливо зважаючи на те, що юдеї ніяк не хотіли елінізуватися (це спричинило вигнання їх з Палестини). Християнство пододало прірву, що розділяла ці два типи культури. Вустами апостола Павла було проголошено: у нас немає ані елліна, ані юдея. Виникає синтетична культура, що об'єднує староюдейське поривання до слова-правди й античну мудру витонченість форми, досвід ораторства.

Роз'яснення положень Біблії є стрижневим у такому специфічному виді мовленнєвої діяльності, як **християнська церковна практика**.

Основним жанром церковного ораторства є **проповідь** – коментар до Біблії. Політичний чи інший момент, якому потрібно надати місце в проповіді, мусить мати органічний зв'язок зі Святим Письмом. Проповідник не повинен відділяти Біблію від мирського, світського, а, навпаки, якомога інтенсивніше сполучати їх. Але треба, щоб події життя слугували ілюстрацією до Писання, а не навпаки – Писання не може бути матеріалом для зведення якихось політичних або життєвих рахунків.

Проповідь вимагає не меншого хисту, ніж виступ артиста. Звичайно, між лицедієм, який постійно змінює власне психологічне «я» і відтворює в сценічному образі нетривкі й плинні пристрасні людей, та проповідником Святого Письма, який віщує про вічні цінності, лежить глибока прірва. За проф. Ю. Рождественським<sup>46</sup>, вимальовується наступна картина.

---

<sup>46</sup> *Рождественский Ю. В. Теория риторики.* – М., 1997.

Співвідношення гомілетики та сценічної мови						
	Необхідність письмового прототипу	Високі вимоги до усного мовлення	Заборонена нецілісна композиція	Заборона користування письмовим прототипом	Заборона повторювання написаного слово в слово	Обов'язкова новизна змісту
Гомілетика	+	-	-	+	+	-
Сценічна мова	+	+	+	+	-	-

Однак ця таблиця не позбавлена суб'єктивізму. Важко, наприклад, погодитися з тим, що традиції гомілетики виключають високі вимоги до усного мовлення, необов'язковість новизни змісту (хіба не підживлюється постійно проповідь живими прикладами з життя?) і навіть цілісної композиції (пригадаймо використання традицій античного красномовства).

Проповідник має владу над душами пастви, але владою цією не слід зловживати. Характерна гумореска Марка Твена, у якій автор розповідає, що одного разу він слухав проповідника, який спочатку справив на нього враження настільки велике, що письменник вирішив пожертвувати на церкву один долар. Але проповідь тривала вже годину, і тоді Твен вирішив знизити «таксу» до половини долара. Ще через півгодини він вирішив нічого не давати. Коли через дві години священик закінчив – письменник узяв один долар з таці для пожертвувань, щоби компенсувати собі втрату часу.

Слід сказати про специфіку *протестантської проповіді*. Протестантський проповідник, по-перше, більш вільно та суб'єктивно тлумачить Святе Письмо. По-друге, протестантській проповіді властиво ширше спиратися на досягнення сучасної науки, приклади з суспільного життя тощо. По-третє, протестантський проповідник, позбавлений «декорації» пишного церковного інтер'єру,

більше уваги приділяє міміці, жестикуляції та власне ораторським прийомам, аби утримати увагу аудиторії. Характерно, що Лютер радив: «Слухача спочатку потрібно розвеселити, щоби потім він охоче слухав проповідь».

***Ключові слова:***

---

**академічне красномовство та його жанри;**  
**політичне красномовство та його жанри, ангажованість оратора;**  
**судове (юридичне) красномовство та його жанри;**  
**суспільно-побутове красномовство та його жанри;**  
**теургія, машал, пірке;**  
**церковне красномовство (гомілетика), проповідь (проповідь-розповідь, проповідь-слово, проповідь-повчання, бесіда-тлумачення).**

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

**1. Доведіть, що цей текст належить до сфери академічного красномовства. При цьому зверніть увагу на наступні моменти: чи зустрічаються тут термінологія, посилання на дослідження попередників, цитування документів, дати. Які речення – прості чи складні – переважають? Чи зустрічаються поетичні образи?**

«Уже в бронзовому віці кількість поховань скорчених трупів поступово зменшується, що може бути непрямим свідченням про зміну в світогляді. Чіткою межею в характері поховання – заміні скорченої пози простим трупопокладенням (у витягнутому стані) – є IX ст. до н.е. Лише у племен милоградської культури, яку пов'язують з північносхідними праслов'янами, або Геродотовими неврами, найдовше зберігалися скорчені поховання, і це цілком збігається із свідченням Геродота щодо пережитків ідеї реінкарнації у неврів: «Скіфи і елліни, що живуть серед них, – писав Геродот, – твердять, що кожний невр щороку на кілька днів обертається на вовка, а потім знову приймає людський вигляд» [35, с. 270].

**2. Влаштуйте диспут на одну з тем: «Чи можливе взаєморозуміння між ОУН-УПА та комуністами?», «Любов перемагає все?», «Науково-технічний прогрес: добро чи зло?»**

**3. Прочитайте опис дискусії, у якій брав участь Альберт Ейнштейн у пору свого студентства. Проаналізуйте, які типи питань тут було використано, до якого типу належить дискусія, чи були порушені норми її проведення. Як би Ви визначили тему дискусії?**

Одного разу в університеті професор поставив студентам питання: «Чи все в світі створено Богом?»

Один студент відповів: «Звісно, так».

Професор продовжував: «Якщо Бог сотворив все, то це означає, що він сотворив і зло, оскільки воно також існує у світі. І якщо наші справи визначають нас самих, то це означає, що Бог є зло».

Почувши таку відповідь, студент замовчав.

Професор був дуже задоволений собою, оскільки ще раз довів студентам, що віра в Бога – це міф.

Проте ще один студент підняв руку й сказав:

– Можу я поставити Вам питання, професоре?

– Звичайно, – відповів професор.

Студент піднявся й запитав:

– Професор, холод існує?

– Що за питання? Звичайно, існує. Тобі ніколи не було холодно?

Студенти засміялися над питанням хлопця. А він відповів:

– Насправді, сер, холоду не існує. Відповідно до законів фізики те, що ми вважаємо холодом, у дійсності є відсутністю тепла. Людину або річ можна вивчити на предмет того, чи має вона або чи передає енергію. Абсолютний нуль (-460 градусів за Фаренгейтом) – це повна відсутність тепла. Вся матерія стає інертною і нездатною реагувати при цій температурі. Холоду не існує. Ми створили це слово для опису того, що ми почуваємо при відсутності тепла.

Студент продовжив.

– Професор, темрява існує?

Професор відповів:

– Звичайно, існує.

Студент відповів:

– Ви знову неправі, сер. Темряви також не існує. Темрява в дійсності є відсутністю світла. Ми можемо вивчити світло, але не темряву. Ми можемо використувати призму Ньютона, щоб розкласти біле світло на безліч кольорів і вивчити різні довжини хвиль кожного кольору. Ви не можете виміряти темряву. Простий промінь світла може ввірватися в світ темряви й освітити його. Як ви можете довідатися, наскільки темним є який-небудь простір? Ви вимірюєте, яку кількість світла представлено. Чи не так? Темрява – поняття, яке людина використовує щоб описати, що відбувається при відсутності світла.

Зрештою, хлопець запитав професора:

– Сер, зло існує?

Цього разу непевно професор відповів:

– Звичайно, як я вже сказав. Ми бачимо його щодня. Жорстокість між людьми, безліч злочинів і насильства по усьому світі. Ці приклади є нічим іншим, як проявом зла.

На це студент відповів:

– Зла не існує, сер, або принаймні його не існує для нього самого. Зло – це просто відсутність Бога. Воно схоже на темряву й холод – слово, створене людиною, щоб описати відсутність Бога. Бог не створював зла. Зло – це не віра або любов, які існують як світло й тепло. Зло – це результат відсутності в серці людини Божественної любові. Це начебто холод, що настає, коли немає тепла, або начебто темрява, що настає, коли немає світла.

**4. Які характерні риси політичного красномовства ми бачимо у наведеному нижче документі? Співставте, як змальовує «своїх» та «чужих» політичний оратор.**

I

СПУ ставить завдання:

1. Об'єднати чесних людей та перемоги на виборах.
2. Прийняти пакет законів і за їхньою допомогою змінити курс реформ.
3. Вивести із занепаду виробництво й економіку.
4. Забезпечити справедливу та стійку оплату праці й пенсій, підвищити життєвий рівень людей.

II

Режим бандократії – це влада незаконно розбагатілих негідників, корумпованих державних структур, а також способи використання ними влади, спрямовані на пограбування державної (загальнонародної, а точніше: нашої і наших дітей) власності, започатковане на кримінальній основі.

*(з агітаційної листівки соцпартії України)*



**5. Які особливості політичної комунікації відбито у поданій нижче агітаційній листівці?**

**6. До якого жанру політичного красномовства належить даний текст? Знайдіть використані оратором художні образи та охарактеризуйте їхню функцію. Чи доказова критика оратором Президента? Які аргументи переважають – логічні чи емоційні?**

Шановні народні депутати!

Український народ дуже швидко втомився від нової влади. За вісім місяців її правління він пережив різного масштабу кризи, стрімке зростання цін, пере-

живає інфляцію, стурбовано слідкує за кульбітами гривні. Він пережив стільки політичних шоу і сорому, що чого вистачило б не на одну владу.

За цей час систему управління країною фактично знищено, кадрова політика доведена до помаранчевого абсурду, управлінський хаос сьогодні стає визначальним в управлінні всіма сферами життя. Нова влада створила стільки проблем в міжнародній політиці, демонструючи амбіції перед Росією, і претендуючи на «вчителів демократії», що цього також вистачило б набагато.

Корупція, хабарництво набули системного характеру, пронизали всі клітини суспільного організму. Замість того, щоб наводити лад в суспільстві, влада зосереджує зусилля на тих речах, які б забезпечили їй монополію на владу. Це, зокрема: виграти будь-якою ціною парламентські вибори 2006, нехтуючи інтересами людей, національного товаровиробника, в пожежному порядку вступити до СОТ, здійснити євроінтеграцію.

Не питаючи людей, вирішують питання про вступ до НАТО. Управлінська команда Президента нагадує мені вулик бджіл без матки. Страшно гудуть, хаосно літають, але меду не носять (Аплодисменти, сміх).

А Президент, замість того, щоб контролювати владу і ситуацію, втягнувся у справи свого оточення. Навіть досвідченій людині важко відповісти – хто ж насправді править країною? У кого які повноваження? Бо Конституція для них – не указ. Правду треба сказати на весь голос – влада є недієздатною. Вона тріщить по швах. І це має бути вихідним моментом, як в аналізі стану справ в державі, так і для визначення перспектив.

Може, Віктор Андрійович є доброю людиною. Може... Але він явно не відчуває, що таке державна відповідальність за долю великої і дуже складної європейської держави. Створивши декілька центрів влади, Ющенко став заручником ситуації. Він не править – їм правлять. Він з лідера нації перетворився на менеджера, рекламний щит, прикриваючись яким героїчні революціонери носять собі мед чистими руками.

В цьому випадку, і виходячи з цього, фракція СДПУ(О) відмовляє новій владі в будь-якій довірі. Ми всліпу голосувати не будемо, ми вимагаємо, аби все відбувалося за регламентом. Я застерігаю революціонерів від влади – революція пожирає не лише ворогів.

Пам'ятайте – Україна має досвід дострокових президентських виборів.

*(Стенограма промови Першого Президента незалежної України Леоніда Кравчука у сесійній залі Верховної Ради 7 вересня 2005 року)*

**7. Якщо є можливість виконати цю вправу-імпровізацію колективно (щонайменше п'ять осіб: «позивач», «підсудний», «прокурор», «адвокат», «свідок» тощо), спробуйте інсценувати розгляд справи в суді з відповід-**



***ними ораторськими виступами. Кримінальні ситуації: хабар, вбивство, злочинство тощо***<sup>47</sup>.

Британський сімейний лікар Фред Шипман (56 років) визнаний найстрашнішим серійним вбивцею: за чверть століття лікарської практики він вбив не менше 215 людей. Справа ще не закрита. Можливо, кількість жертв буде довінювати 494.

Вбивав переважно жінок віком від 41 до 93. Апетити все зростали: 1992 – 1 пацієнт, 1993 – 16. Пік вбивств прийшовся на 1995-1997 роки: після візиту до лікаря щомісячно вмирали по 2-3 старих людини.

Знаряддя вбивства – шприц з діаморфіном. Судові психологи пояснюють вибір діаморфіну в якості смертельної отрути тяжкими переживаннями юнацтва. Коли Гарольду було 17 років, його мати помирає від раку. Останні дні її були переповнені мукою, яку можна було приглушити лише ін'єкціями морфію. Став лікарем, запевняють психологи, Шипман підсвідомо помстився всім жінкам-пацієнткам, які за віком годилися йому в матері за те, що вони живі. Результати психологічних тестів показали, що він отримував задоволення від того, що тримав життя пацієнтів у своїх руках.

Слідство дотримується іншої думки. Головний мотив – жадібність. Ввівши діаморфін 82-річній Кетлін Гранді, він зробив фальшивий заповіт, за яким він наслідував 386 тисяч фунтів стерлінгів як лікар. Цей заповіт викликав обурення родичів і став початком кінця вбивці.

Така історія повторювалася неодноразово: порція отрути та фальшивий заповіт на користь доктора.

Серед пацієнтів його репутація як спеціаліста була бездоганною. Мешканці Хайда (поблизу Манчестера), де він практикував, після його арешту завалили поліцію та листами на його підтримку. Навіть після початку судових слухань багато хто заявив, що знов ходив би до цього лікаря, якби було можливо.

Родина Шипмана (дружина та четверо дітей) категорично відмовляється спілкуватися з журналістами. Але відомо, що дружина не вірить у його провину і називає чоловіка «жертвою поліцейської змови».

---

<sup>47</sup> При виконанні справи можна скористатися матеріалами статті «Доктор Шипман и его большое кладбище», які подаються нижче (Ехо планеты. – 2002. – № 32 (747). – 2 – 8 августа. – С. 20).

**8. Прочитайте поданий нижче зразок виступу в дебатах на представництво інтересів потерпілого. Визначте, які характерні риси юридичного красномовства тут наявні.**

*Щодо дії потерпілого*

Насамперед потрібно зауважити, що будь-яка його участь у браконьєрських діях не встановлена: рушниці не має, зайців не має – при тому, що в момент знайдення потерпілого на вулиці він був не в свідомому стані. При огляді місця пригоди 21.12.05 ніяких слідів пострілу не виявлено. З пострілом, який зробив Дмитрюк все зрозуміло: весь дріб пішов у Васильчука і в мотоцикл, але, якщо стріляв і Васильчук, то куди ділися сліди від його пострілу? Не знайдено жодної обставини, яка б підтверджувала, що потерпілий хоча б колись мав ту рушницю, адже ця обставина досить ретельно перевірялася, як по офіційним обліковим відомостям, так і подворовим опитуванням мешканців села, допитами свідків Іванчика С. І., Іванчик Г. Б., які майже все життя знайомі з потерпілим. Відсутність у потерпілого рушниці підтверджується також результатами огляду домогосподарства Іванчика від 21.12.05 р., результатами обшуків, який проведено не лише у потерпілого, а і навіть у свідка Іванчика. Це при тому, що у будь-якого мисливця можна було би знайти якщо не рушницю, то хоча б якісь залишки набоїв або мисливського спорядження.

Підсудний навіть заявляв, що звертався до міліції з заявою на те, що у Васильчука у сараї є рушниця, але ці покази Дмитрюка повністю спростовані в судовому розгляді довідкою Данилецького РВ УМВС, в якій зазначено, що ніяких подібних звернень з боку Дмитрюка не було.

Підсудний вже під час судового розгляду несподівано знайшов декілька свідків, які нібито бачили, що потерпілий їхав у вечір події з рушницею на мотоциклі та з рюкзаком за спиною. Але потерпілий після підстрілу не проїжджав попри кафе. На жаль, під час досудового слідства взагалі не проводилося огляду місця пригоди за участю потерпілого і встановлення маршруту його руху, хоча представником потерпілого після виконання вимог ст. 217 КПК України заявлялося клопотання про проведення додаткового огляду. Клопотання було слідчим відхилено і стороною потерпілого вже під час судового розгляду було надано маршрут руху у нанесеному на схему села вигляді. Але цей маршрут руху на схемі повністю відповідає тим показам, які весь час давав потерпілий, як на досудовому слідстві, так і в ході судового розгляду. Зокрема, весь час він показував, що їхав попри домогосподарство Івануци, а це виключає можливість його проїзду попри кафе. До того ж ці свідки, які проїздом з с. Дубинівка в с. Тарасівка чомусь нібито опинилися саме в той момент біля кафе в с. Ломачинці, побачивши таку незвичайну картину, яку вони описували, навіть кольору мотоцикла не змогли назвати. Тобто свідчення Ковілі і Місюка є явно неправдивими, а самі ці свідки, як впевнена сторона потерпілого, є фальшивими.

Але, в зв'язку з цією підозрою, мушу звернути увагу суду на інший момент: підсудний каже, що потерпілий стріляв зайців з двоколісного мотоцикла. Стріляв на полі. Я просто не вірю, що це є можливим: стріляти з двоколісного мотоцикла на ходу одною рукою (бо другою потрібно тримати руль) з рушниці, яка до того ж дає досить сильну віддачу, та ще і рухаючись по полю, яке ніколи не буває рівним. Та там просто руля однією рукою не утримати через нерівності під колесами, а не те, що ще і стріляти іншою рукою.

Друге питання: чи був потерпілий зобов'язаний зупинитися, коли його на вулиці села спиняють озброєні люди? Без сумніву, що не був зобов'язаний, навіть впізнавши лісника Петренка. А в тій ситуації, коли йому були незрозумілі дійсні наміри цих людей, він також, без сумніву, діяв правильно. Причому немає ніякого значення, чи він намагався об'їхати цих двох, що зупиняли, чи він намагався проїхати між ними? Це ж не були працівники міліції в форменному одязі і навіть якби потерпілий направив мотоцикла, в ситуації, яка склалася, прямо на одного з цих людей, то він би діяв також правильно, бо це були б дії, спрямовані на захист свого життя.

Проведеною медико-криміналістичною експертизою встановлено, в якій позі перебував потерпілий в момент попадання в нього шротового заряду. Це класична поза мотоцикліста, якій керує мотоциклом, тобто тримає ліву руку на рулі, а ліву ногу – на педалі, або на підножці мотоциклу. І це спростовує покази підсудного про те, що потерпілий нібито стріляв, або намагався стріляти в нього. Кут оберту потерпілого в даній ситуації не має суттєвого значення, адже потерпілий їхав не по асфальтованому автобану, а по звичайній сільській вулиці з усіма її нерівностями, ямками і каміннями, їхав на двоколісному мотоциклі. По такій вулиці навіть в день неможливо рівно проїхати на автомобілі, а тим більше на двоколісному мотоциклі, тому деякі маневри при русі по такій вулиці є цілком нормальним явищем.

*Представник потерпілого і цивільного позивача, адвокат Кучерявий О.П.<sup>48</sup>*

**9. Яка з двох ознак церковної проповіді, на Вашу думку, більш істотна – традиційна формула на початку чи посилання на Євангеліє, що подано за нею:**

«В ім'я Отця і Сина і Святого Духа!»

Сьогодні ми читаємо в Євангелії: «Будьте милосердні, як Отець ваш Небесний милосердний». Це дуже важливе слово, «милосердя», люди тепер часто вживають, і це добре, це чудово» (О. Мень).

---

<sup>48</sup> Використано матеріали сайту: <http://ukr-advokat.org.ua/?p=3003>

**10. Визначте жанр релігійного красномовства у поданому тексті. Які його характерні ознаки тут наявні? Чому тлумачення біблійного тексту виступає у проповідника щаблем до змалювання проблем сучасного життя? У чому, на Ваш погляд, полягає актуальність цих проблем?**

НА ПАСХУ

«В ім'я Отця і Сина і Святого Духа!

Сьогодні ми з вами маємо поміркувати про одну важливу справу, яку не всі зауважують, звертаючись до Святого Письма, читаючи про ті світлі дні, коли Господь з'являвся після Свого Воскресіння. Він з'явився багатьом і кожній людині по-різному. За одних обставин це була Марія Магдалина, що плакала самотня, скорботна біля порожньої могили; в іншому випадку це був Петро, розгублений і зніяковілий, коли повернувся з саду, де він знайшов гробницю з відкоченим каменем. Потім ми бачимо учнів на озері. Іван чує Його серцем і спішить до Нього. І, як ми читаємо в посланнях апостола Павла, серед останніх, кому з'явився Господь, був він, Павло-Савл, гонитель Церкви Божої<sup>49</sup>.

Це триває і тепер. Воскреслий Христос невидимо, але відчутно з'являється кожному. І в житті кожного з нас, хто хоча б на мить відчув близькість світів інших, здійснюється зустріч з воскреслим Господом, і Він приходить до кожного, стукаючи в двері його серця, знаходячи для кожного свої слова».

*(Фрагмент з проповіді о. Олександра Меня)<sup>50</sup>*

**11. Проведіть конкурс на проголошення ювілейних слів (тостів) для ситуацій: а) день народження вашого приятеля; б) ювілей вашого керівника; в) урочиста промова на честь відкриття фірми.**

**12. Визначте вид та жанр поданого тексту. Спробуйте переробити його на неофіційне привітання своїх колег з Днем науки.**

Шановні працівники науки!

Щиро вітаю вас з професійним святом – Днем науки. Це свято тих, хто подвижницькою працею, далекоглядною мудрістю, значними науковими здобутками плекає майбутнє нашого народу. Коли ви створюєте нові прилади або накреслюєте схеми вдосконалення вже існуючих, коли ви працюєте в лабораторії

---

<sup>49</sup> За Новим Завітом, апостол Павло був до свого навернення у християнство гонителем нового вчення й носив тоді ім'я Савл.

<sup>50</sup> *Мень Олександр*. Світло в п'їтмі сяє. – Львів, 1995. – С. 64.

чи перевіряєте можливість втілення ваших ідей в життя – завжди ви думаєте насамперед про інших людей, аніж про себе. Отже, ви дійсно є справжніми подвижниками.

Розвиток науки, зміцнення та ефективне використання науково-технічного потенціалу підготовки освіченої, гармонійно розвиненої особистості є одним із основних факторів економічного зростання держави. Функціонування сфери науки у нашому краї спрямоване на істотне підвищення статусу вченого в суспільстві.

Напередодні професійного свята від себе звертаюся зі словами поваги і вдячності до всіх наукових працівників, які щоденно творчою працею впроваджують новітні технології, ведуть дослідження наукових проблем, примножуючи інтелектуальний потенціал держави.

Щиро бажаю вам піднесеного настрою, міцного здоров'я, натхнення і сил для творчих злетів у подальшій праці на благо нашої держави. Нехай благородно і невтомно служать людям ваш світлий розум і щире серце.

## *Розділ II*

# **ФОРМУВАННЯ РИТОРИКИ ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ МОМЕНТ РОЗВИТКУ МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ**

### **§ 1. Поняття про риторику як наукову дисципліну**

Термін *р и т о р и к а* походить від грец. *ρητορική* – наука про ораторське мистецтво, красномовство. Поняття ж «красномовство» («мистецтво говорити») позначається латинським словом *eloquentia* (елоквенція).

Звертаючись до іншого, людина тим само виражає й утврджує себе, водночас впливаючи на слухача. Слово «красномовство» й означає гарне мовлення, яке «примушує» співбесідника прислухатися й взяти до уваги те, що йому кажуть. Гарне мовлення – сила, за допомогою якої вдається якоюсь мірою впливати на оточуючий світ, змінювати його, реалізуючи своє власне бачення життя. Можна, щоправда, нажити через гострий язик чимало ворогів, але мудріше знати, що той, хто добре говорить, здатен і своїх ворогів перетворити на друзів. Про силу слова свідчить народна мудрість: «Немає нічого солодшого від язика; немає й нічого більш гіркого, ніж язик». Буває, що цілі угруповання, верстви суспільства або й народи знаходяться під впливом обдарованих красномовців, які отримують владу над свідомістю інших (добре, звичайно, якщо це люди моральні і з почуттям соціального обов'язку).

Людині, що береться впливати на людей словом, варто, аби досягти успіху, опанувати й техніку мовлення. Зокрема людина може навчитися грамотно й гарно будувати спілкування з людьми за допомогою риторики, що, своєю чергою, допоможе їй досягти успі-

ху в житті. Ораторські вміння й навички необхідні в численних життєвих ситуаціях.

Викладач середньої чи вищої школи, якого не в змозі слухати аудиторія, як правило, починає шукати іншої роботи. Кожен може пригадати якогось горе-вчителя зі свого дитинства, що навіки погубив в нас цікавість до того предмета, який він нам викладав.

Юрист, який покликаний здійснювати законність і не вміє вербально (словесно) довести правоту своєї позиції, опиняється за межами професії. У його руках – доля людини, яка може бути помилково звинувачена; і невинне володіння словом означає в даній ситуації безвідповідальність та непрофесіоналізм.

Політик-оратор, що не в змозі запалити словом маси, приречений на невдачу. А відповідальність його значно більша, ніж відповідальність юриста: від політика залежить доля суспільства, принаймні значної групи людей. Ера політиків, що ледь не хизувалися своїм невмінням говорити, на очах відходить в минуле.

Релігійний проповідник, що не вміє надихати людей словом, автоматично губить авторитет духовного лідера своєї громади. «Німий» проповідник – це справжній нонсенс, абсурдна ситуація.

Бізнесмен, який покладається лише на силу грошей та матеріальні чинники, ризикує розгубити клієнтуру чи партнерів, які знайдуть собі ділового партнера більш приємного та ввічливого.

Повсякденні ситуації свідчать про силу слова. Часто-густо на ринку купують у того, хто вміє похвалити свій товар, створює навколо себе атмосферу доброзичливості, щирості та прихильності. Закоханій, який не в змозі викласти свої почуття, може залишитися непочутим. Батько, що виховує сина не словом, а ременем, ризикує породити не розуміння, а ненависть.

Та й загалом, поклавши руку на серце, визнаємо: хіба не приємно просто б у т и п о ч у т и м, виразити себе у слові й накласти відбиток власної особистості на навколишнє, вплинути на свідомість людей? Самовираз може бути різним, але, як правило, той, кому не вистачає слів, вдається до аргументів на зразок кулака. Проте насильство ніколи ще не означало міцного зв'язку між людьми – ані в сім'ї, ані в школі, ані в політиці, ані в релігійній громаді. Зате

моральний авторитет справжніх лідерів непохитний, хай би яким репресіям їх не піддавали.

Отож, і в професійній діяльності людини, і в повсякденному житті варто користуватися силою слова.

Вчена людина завжди має перевагу перед тою, яка опановує щось самотужки. Доброму промовцеві здебільшого вдавалося переконати аудиторію, виграти справу в суді, закликати до політичних реформ і т.д. У зв'язку з цим постала потреба у вивченні законів ораторства, яке вже у ранньому античному суспільстві стало справжнім мистецтвом. Слід усвідомити, що риторика – це не замкнене у собі знання, не просто академічний предмет, а й прикладна дисципліна, яка має на меті виховання вмілого промовця.

Чим більше розвинене суспільство, тим більше в ньому цінується вміння володіти словом. Недаремно у народі здавна живе вислів «золоте слово». Видатний старогрецький філософ Аристотель казав, що дар мовлення має характер загальності й виявляється у найрізноманітніших обставинах.

## **§ 2. Антична риторика**

Як вже говорилося, риторика виникає не лише як практична мовленнєва діяльність, а й як специфічна наука, в античному суспільстві. Існував навіть міф про божественне походження риторики: Юпітер покликав до себе Меркурія і звелів дати людям риторику, яка започаткувала їхню діяльність. Активно розвивалися й досягли високого рівня суспільно-політична риторика, судове та академічне красномовство

Аристотель приписував винахід риторики піфагорейцеві Емпедоклу, який жив на о. Сицилія (що належав Греції) у V ст. до н.е. Він був громадський діяч, філософ, лікар-чудотворець, який, за легендою, покінчив життя, кинувшись до кратера вулкана Етна. Емпедокл був типово «античною» людиною, яка жила немов «напоказ», демонструючи свою ерудицію та обдарованість. Твори Емпедокла



не збереглися, тому про його роль у розвитку риторики мало що відомо. Зберіглися лише повідомлення, що він писав політичні та медичні трактати, які можна класифікувати як риторику.

У середині V ст. до н.е. у Греції виникає т.зв. **софістика** (від софістичі – уміння хитромудро сперечатися). Давньогрецьке слово «софіст» означало спочатку мудреця, митця, винахідника, але з V ст. до н.е. софістами стали називати вчителів філософії, до програми яких входило і мистецтво сперечатися (**евристика**). Софісти свідомо припускалися логічних помилок, аби підтасувати висновки, але помітити ці помилки було досить важко, і тому часто їм вдавалося переконати людину своїми «аргументами». Істиною для софістів було те, що їм вигідно на даний момент. Розглянемо, наприклад, софістичні міркування Протагора та його учня Еватла, кожен з яких обстоює свою істину, і на перший погляд обидві точки зору є правомірними та обґрунтованими.

Протагор погодився безкоштовно навчати Еватла софістиці за умови, що після першого судового процесу, який виграє Еватл, учень сплатить вчителю певну суму грошей. Але коли навчання закінчилося, Еватл сказав, що він нічого платити не буде, і обґрунтував свою думку так: якщо Протагор подасть на нього в суд, і Еватл виграє процес, то він нічого не повинен платити згідно з рішенням суду; якщо Еватл програє процес, то він знову ж таки нічого не повинен платити – згідно з домовленістю, яку вони уклали з Протагором (учень платить лише в тому випадку, якщо виграє процес).

Протагор же на це сказав, що, навпаки, і в тому, і в іншому випадку Еватл повинен йому заплатити: якщо Протагор виграє процес, то учень платить йому згідно з рішенням суду; якщо ж Еватл виграє процес, то він платить за домовленістю з Протагором.

До нашого часу дійшли й інші софізми Протагора:

«Те, що ти не загубив, ти маєш. Ти не загубив роги, отже, ти їх маєш»;  
«Ліки, що їх приймає хворий, є добро. Чим більше робити добра, тим краще. Отже, треба приймати якомога більше ліків».

«Злодій не хоче взяти щось погане. Придбання гарного є справа гарна. Отже, злодій бажає гарного».

«Чи перестав ти бити свого батька? Дай відповідь «так» чи «ні» (Зрозуміло, що будь-яка відповідь буде змальовувати того, хто відповідає, у невідгідному положенні – «так» (тобто «бив, але перестав»), «ні» (тобто «бив і продовжую бити»)).

Іноді за допомогою софістики будувався цілий діалог, покликаний збити людину з пантелику й нібито довести, що вона навмисно бреше:

- Чи знаєш ти, про що я хочу тебе спитати?
- Ні.
- Чи знаєш ти, що добродійність – це добро?
- Так.
- Ось про це я і хотів тебе спитати. Чому ж ти брешеш, що не знаєш?

У діалогах Платона описується, як двоє софістів остаточно заплутують селянина Ктесиппа, змушуючи останнього визнати, що його батьком був собака:

- Чи маєш ти собаку?
- І дуже злу, – відповідає Ктесипп.
- А чи має вона цуценят?
- Так, також злих.
- А їх батько, звичайно, собака ж?
- Звичайно.
- І цей батько також твій?
- Авжеж.
- Отже, ти стверджуєш, що твій батько собака, а ти – брат цуценятам!

Саме софісти, які вправно видавали чорне за біле, коли вигідно, й стали засновниками риторики<sup>51</sup>. Від скромного опису правил стилістики та граматики вони згодом перейшли до складання політичних та судових промов. Оскільки судові справи були дуже поширені, почали з'являтися вже згадувані вище **логографи**, які писали промови для клієнтів суду, а ті, в свою чергу, мусили вивчати написане логографом напам'ять. Це були переважно **апології** – про-

---

<sup>51</sup> У народі називали словом *кóлц* (брехун) всякого нещирого оратора.

мови на захист себе (адвокатів на той час не було). Логографи були знавцями юриспруденції й стали засновниками судового красномовства на Сицилії у V–VI ст. до н.е. Вони не прагнули істини, а просто намагалися відробити свої гроші, хитро викладаючи справу клієнта. Тому поняття *софістика* набуло негативного значення (мораль тогочасного суду в Греції характеризує сценка з твору афінського комедіографа Аристофана: старі убогі люди сидять на сходах суду, чекаючи, щоб їх хтось запросив за лже-свідків).

Першими сицилійськими риториками-логографами були Коракс, Лісій, Горгій (V–VI ст. до н.е.). **Кораксу** належить учення про риторичний твір, який він поділив на *вступ, пропозицію, виклад, докази (або «боротьбу»), падіння, висновки*. **Лісій**, виходець з Сицилії, проживав в Афінах (V–VI ст. до н.е.), був плідним логографом (йому приписують 425 промов, але збереглося лише 34). Власне, Лісій створив жанр судової промови, визначивши еталонні параметри її стилю та способу аргументації. Особливо характерною для Лісія є *етопея* – змалювання характерів як «персонажів» промови, так і самого промовця.

**Горгій**, за словами Платона, відкрив, що можливе є важливішим за істинне; він вправно видавав велике за мале й навпаки, враховуючи специфіку аудиторії, що його слухала, та вдаючися до таких малощляхетних прийомів, як приниження супротивника, кепкування тощо. Характерною є назва одного з його риторичних трактатів – «Про щасливий випадок» (тобто «щасливий» для використання всіляких перекручень).

За Горгієм, який не без іронії ставився до своїх занять, сутність риторики визначається як «облукання», що, «переконуючи, обдурює душу»; це – «чарівництво», «заклинання». Він прагнув використати прийоми народного магічного заклинання – метафори, антитези, словесні повтори, римування тощо (т. зв. **горгієві фігури**). Водночас Горгій щиро захоплювався можливостями слова: *«слово – найбільший володар: з виду мале й непримітне, а справи вершить чудові – може страх припинити і печаль відвернути, викликати радість, підсилити жаль»*<sup>52</sup>.

<sup>52</sup> Горгий. Похвала Елене // Ораторы Греции. – М., 1985. – С. 28.

Горгій мав свою школу. Одним з найвідоміших його учнів був **Ісократ** (V–VI ст. до н.е.), стилю якого притаманні пишнота періодів та чіткість логіко-ритмічної побудови промови. Він заснував у Афінах школу красномовства, що обслуговувала суд, політичне життя на агорі (народні збори), а також мала вплив у сфері філософії та мистецтва. Ця школа виробила канон побудови ораторського твору, за яким твір поділяли на *вступ*, *виклад теми*, *спростування аргументів опонента та висновки*. За Ісократом, «високої досконалості досягнуть мистецтва, серед них і красномовство, якщо буде цінуватися не новизна, а майстерність і блиск виконання, не своєрідність у виборі теми, а вміння відзначитися в її розробці»<sup>53</sup>. **Ісократ вперше підніс риторичку на рівень дисципліни, що увінчує курс навчання.**

Софісти вплинули на великого філософа **Сократа** (V–IV ст. до н.е.), який, хоч і різко засуджував їхню байдужість до істини (див. діалог Платона «Горгій»), використав софістичну техніку розуміння. Сократ був великим мислителем, який вперше ввів поняття особистого сумління («даймон») й прославився висловом «Я знаю, що я нічого не знаю», в чому відбилася криза античної думки. Сократ практикував метод *евристичної бесіди*: він нічого не заперечував у словах співбесідника, лише просив пояснити незрозумілі місця його тверджень. Поступово він так заплутував співбесідника, що той мусив визнати власні твердження помилковими. Але, на відміну від софістів, що ловили людей, «мов рибу на гачок», Сократ шукав саме *правди*: «Справжнього мистецтва промови<...>не можна досягти без пізнання істини»<sup>54</sup>. Актуальною залишається думка Сократа про те, що «до складної душі слід звертатися зі складними, різноманітними словами, а до простої душі – з простими»<sup>55</sup>. До нашого часу дійшло багато напівлегендарних оповідей, пов'язаних з ім'ям цього філософа. Одна з них дуже характерна. Якось до Сократа прийшов чоловік, що бажав навчитися красномовству. Сократ почав з ним бесіду, але той його постійно перебивав. Через

---

<sup>53</sup> *Ісократ*. Панегирик // Оратори Греції. – М., 1985. – С. 40.

<sup>54</sup> Платон. Федр // Платон. Сочинения: В 3-х т. – М., 1970. – Т. 2. – С. 198.

<sup>55</sup> Там само. – С. 219.

кілька хвилин Сократ сказав, що він погоджується вчити його, але за подвійну плату. Чоловік здивувався і спитав, чому. Тоді філософ пояснив, що в даному випадку треба вчити не лише мистецтву говорити, але й мистецтву слухати.

Великий філософ **Платон** (V–IV ст. до н.е.) був блискучим учнем Сократа, заснував вчення про світ ідей як основу буття (матерія, за Платоном, є лише відблиском божественних ідей). Платон остаточно розвінчав софістику як «мистецтво облукання», оскільки віддавав перевагу точному знанню. З його точки зору, софісти-логографи спекулювали на можливостях розуму, а вмів думати посправжньому лише Сократ. Платон виділяв два види здібностей, властивих ораторові:

- 1) *здатність звести все до єдиної ідеї;*
- 2) *здатність проаналізувати, розкласти явище на його складові частини, мов живу істоту, що має голову, ноги та ін.* (аналіз та синтез).

Справжнім реформатором риторики став учень Платона **Аристотель** (IV ст. до н.е.), який написав твір «Риторика» (в 3-х книгах) – перше наукове обґрунтування предмета. За Аристотелем, риторика – «здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета»<sup>56</sup>. У цій праці знайшли своє обґрунтування:

- *загальні принципи риторики* (ритор має твердо знати, хвалить чи ганить він якісь речі);
- *особистість оратора, специфіка його аудиторії* (молодь, літні люди тощо),
- *техніка, спосіб висловлювання думки ритора* (пафос промовця, гумор);
- *правдоподібність* як основна умова викладу подій.

Аристотель вперше розрізнив **поетику** та **риторику**, встановивши відмінність між поетично-образним словом і словом риторичним. Він стверджував, що кожна людина мусить уміти красномовно захистити себе й допомогти справедливості.

<sup>56</sup> Аристотель. Риторика // Античные риторики. – М., 1978. – С. 19.

Проте в античній риторичі панувала теза Коракса: «Красномовство є робітницею переконання» (тобто слід не істину шукати, а переконувати за допомогою можливого). Характерний анекдот того часу: одного борця спитали, хто сильніший, він чи Перікл. Той відповів, що навіть якби він і подолав правителя у боротьбі, та все одно було б доведено, що переміг Перікл... Осмислення прийомів логографів у високій філософії не дуже вплинуло на повсякденну діяльність звичайних риторів.

Після Сократа, Платона й Аристотеля риторика перестала бути прикладною дисципліною, ремеслом. Вона стала *частиною філології*, науки про мову й способи мовлення, засобом філософського пошуку істини. Мистецтво красномовства, з одного боку, вбирається в одяг теорії й починає цінуватися **академічними ораторами**. З іншого боку, риторика виходить за межі судового красномовства в сферу **політики**, ба, навіть, починає цінуватися **побутовими гострословами**.

Особливо виразно це виявилось в часи розквіту Афін, за правителя *Перікла* (V ст. до н.е., епоха грецької класики). Сам Перікл був блискучим оратором. Відомо, наприклад, що коли він виголосив надгробне слово героям Пелопонеської війни, які віддали життя за демократію («вони мов боги – невидимі, але шана, що їм тут віддають, свідчить про їхню присутність»), то афінські жінки засипали промовця квітами, цілували його одягу.

Красномовство стало одним із свідчень розвиненості людини. Демонстрували його навіть «безсловесні» до того часу жінки: подруга Перікла Аспазія висловила філософові Сократу свій погляд на кохання, і він з нею погодився.

В епоху класичної грецької культури (друга половина V–IV ст. до н.е.) ораторство у Греції досягає своєї вершини. Найвідомішим серед риторів був **Демосфен** (IV ст. до н.е.), який, за переказами, маючи від природи погану артикуляцію («кашу в роті»), настільки багато говорив наодинці, набираючи на безлюдному морському березі камінців до рота, що став чудовим промовцем. Демосфен також страждав на задишку. Для укріплення легенів він по декілька разів сходив на гору, стараючись при цьому рідше та глибше дихати.

Для розширення голосових зв'язок він проголошував промови на березі моря, прагнучи заглушити голосом прибіїв. Для того, щоби виробити гарну жестикуляцію, він запирався на місяці у підземній хижі з напівпоголоною головою (щоби не було спокуси кинути заняття) і вправлявся перед дзеркалом, повісивши над плечем гострий меч – це дозволило йому позбутися тіпання плечем<sup>57</sup>.

У результаті цих занять він майстерно розвинув свої ораторські здібності. Прагнучи покарати родичів, які нечесно опікувалися його майном, доки він був малий, Демосфен з блиском довів на суді їхню провину. Почавши свою кар'єру як судовий оратор, Демосфен швидко опановує сферу суспільно-політичного красномовства. Він прославився як ідейний вождь патріотичного напрямку, що прагнув оборонити Грецію від підкорення македонським царем Філіпом (уславлені промови – «філіпіки»). За промову, присвячену пам'яті полеглих при Героної (338 р. до н.е.), земляки-афіняни нагородили його золотим вінком.

Демосфен навіть домігся своїми промовами заслання великого поета Есхіла, який мав величезний авторитет як автор благочестиво-релігійних п'єс.

Стиль Демосфена надзвичайно експресивний: він починає з так званої **гноми** (моральної сентенції), яку розвиває на конкретних прикладах, в гроні метафор, антитез, риторичних питань (зокрема, часто використовується фігура замовчування – висновки мають зробити самі слухачі); тут фігурують звертання до богів, діалоги з уявними противниками тощо.

**Зразок демосфенового стилю:** «То ж хіба не дивно і не безглуздо самим не зробити того, що ви доручаєте богам, вірніше, вимагаєте від них собі в захист, хоча сьогодні це у ваших власних силах, – чи ж не дивно виправдати злочинця, на чю голову, на чий дім та рід ви закликаєте погибель з висоти? То ж не буде так»<sup>58</sup>.

---

<sup>57</sup> Демосфен и Цицерон. Их жизнь и деятельность: Биографический очерк Е. Орлова. – М., 1991. – С. 10-11.

<sup>58</sup> Демосфен. О предательском посольстве // Ораторы Греции. – М., 1985. – С. 77.

У Греції після завоювання її Александром Македонським (син царя Філіпа, вихований Аристотелем) риторика занепадає, обмежуючись здебільшого судовим ораторством. А після того, як Александр підкорив майже півсвіту, всюди розносячи грецьку культуру, до чистого класичного стилю давньогрецьких літераторів почали домішуватися впливи азійських літератур. Форма почала цінуватися більше, ніж зміст. До того ж, в грецьких землях, не без впливу східних літератур, сформувався стиль пишний та гучний, що його назвали *азіанізмом*. Він прийшов на зміну класичним ясності та простоті. Була порушена сама логіка викладу думок, сформована в класичній Греції. Йшлося про втрату почуття впорядкованості світу й мови, притаманного античній класиці. Тому пізнього грецького філософа та ритора Діогена Лаерція характеризують як «недбалого до такої міри, що не знаходить за потрібне викладати свій власний світогляд, а все в нього вихоплюється з безкінечно складного і невпорядкованого життя, і схоплюється начебто по волі випадкових ідейних і неідейних вітрів»<sup>59</sup>.

Однак саме риторика взяла на себе відповідальність за збереження основ античного світогляду. В еліністичному суспільстві вона почала розвиватися вже як суто філософська, «академічна» дисципліна, відірвана від живої практики. Водночас вона почала претендувати на звання ледь не «науки наук». Виникали все нові риторичні школи, що привласнювали собі право керувати розвитком літератури – тим більше, що віршові форми в еліністичну епоху витісняються прозовим романом. Своєю чергою, риторика почала спрямовувати ритора на оволодіння сумою суто художніх прийомів, втративши поступово інтерес до пошуку істини та справедливості.

У II ст. до н.е. римляни, підкоривши Грецію та більшість елінізованих країн, переймають грецьку культуру. Саме за часів римського панування грецька риторика набула величезного авторитету в усій римській імперії (*друга софістика* II ст. до н.е.). Однак серед римлян були люди, що ворожо ставилися до грецьких впливів,

---

<sup>59</sup> Лосев А.Ф. Диоген Лаэртский и его метод. В кн.: Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. – М., 1986. – С. 28.



прагнули захистити стародавні римські ідеали (**Катон Старший**), гаслом якого було: «Не погуби справи, а слова знайдуться». Закінчилося це змагання висланням усіх грецьких вчителів риторики з Риму у 161 р. до н.е.

Після періоду недовіри до грецького риторичного досвіду римське суспільство кинулося його засвоювати, переймаючи всі види красномовства й основні типи промов (урочисті, політичні, судові). Римляни нічого нового до цієї класифікації не додали, а лише зміцнили її широкою практикою.

\* \* \*

У другій половині II ст. до н.е. греки відновили свій вплив, і під їхньою егідою були виховані такі блискучі оратори Риму, як **Ціцерон**, який виступав у час громадянських війн та політичної боротьби між республіканцями та прихильниками диктатури цезарів (імператорів). Будучи республіканцем, Ціцерон наклав головою в тій боротьбі, але збереглося понад п'ятдесят його промов і навіть твори з теорії риторики. Ціцерон висунув ідеал освіченого оратора-філософа, полум'яного патріота.

Молодий Ціцерон був водночас *судовим адвокатом і політичним оратором*. Він утвердився як блискучий ритор під час мандрівки по Греції, де брав уроки у відомого оратора Аполонія Солона. Замолоду Ціцерон почав складати підручник для риторів у грецькому стилі, але не закінчив його. А в зрілі роки написав у стилі критичного діалогу твір «Про оратора» (91 р. до н.е.). Основна теза Ціцерона, що обстоював ідеали республіки, яка ось-ось мала впасти перед цезаризмом: «У всякого вільного народу, особливо в мирних та спокійних державах, завжди процвітало й правило красномовство». Оратор в очах Ціцерона – не судовий інтриган, не шкільний декламатор, а, передусім, – виразник інтересів і волі держави. Він мусить опанувати всі знання, які личить знати державному мужу. На думку Ціцерона, красномовство:

«...народжується з великої кількості знань і старань <...> адже тут необхідно засвоїти найрізноманітніші знання, без яких спритність у словах є безсенсовою і смішною; необхідно надати краси самій мові, і не тільки добром, а й розташуванням слів; і всі порухи душі, якими природа наділила рід людський, необхідно досконало вивчити, бо вся міць і мистецтво красномовства полягають у тому, щоб заспокоювати або збуджувати душі слухачів. До всього цього повинні долучатися гумор та дотепність, освіченість, гідна вільної людини, швидкість і стислість як в обороні, так і в нападі, пройняті витонченістю та добрим вихованням. Крім того, необхідно знати всю стародавню історію, аби черпати з неї приклади; не можна також забувати про ознайомлення з законами та громадянським правом. Чи ж треба мені ще говорити про саме виконання, яке вимагає стежити і за рухами тіла, і за жестикуляцією, і за виразом обличчя, і за звуками та відтінками голосу? <...> Нарешті, що сказати мені про скарбницю всіх пізнань – пам'ять? Адже зрозуміло, що коли наші думки й слова, які знайдено і осмислено, не буде доручено їй на зберігання, то всі цноти оратора, якими би блискучими вони не були, пропадуть даремно.

Тому не будемо ремствувати, чому так мало людей красномовних: ми бачимо, що красномовство – це сукупність таких речей, які навіть поодинокі є надзвичайно важкими для опанування» (з трактату «Про оратора»)<sup>60</sup>.

Ціцерон виділяє дві ораторські позиції, представлені римськими красномовцями *Крассом* та *Антонієм*. Антоній, за Ціцероном, традиційно вважає, що оратор мусить вміти говорити лише на політичні та юридичні теми, як це було заведено з давніх-давен. А Красс стверджує, що оратор має бути освіченим філософом, який підносить будь-яке, навіть незначне, питання до рівня філософської проблеми. Але, щоби вдало донести свою думку до аудиторії, слід знати й використовувати етику, психологію та логіку.

### ***Ціцерон вважав, що гідним оратором може бути той, хто:***

– «будь-яке запропоноване йому питання, що вимагає словесної розробки, зуміє викласти розумно, струнко, красиво, так, що воно запам'ятається, і в достойному виконанні»;

---

<sup>60</sup> *Марк Туллий Ціцерон*. Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1972. – С. 80.

– має «природне обдарування»: адже для красномовства необхідна особлива «грайливість розуму», яка зробить прикраси у промові багатими, що сприятиме запам'ятовуванню;

– оратор мусить мати любов до справи, вивчати правила ораторського мистецтва, бути добрим практиком<sup>61</sup>.

**На думку Цицерона,  
ораторові постійно доводиться  
вирішувати такі завдання:**

– визначити зміст своєї промови;  
– зваживши і оцінивши кожен доказ, розташувати їх за порядком;

- одягти і прикрасити все це словами;
- закріпити промову в пам'яті;
- виголосити її з гідністю та приємністю<sup>62</sup>.

**Красномовство, за Цицероном, повинно:**

д о в е с т и , н а с о л о д и т и , с х в и л ю в а т и (вплинути)<sup>63</sup>.

Полемізуючи з тими, хто прагнув до класичної чистоти стилю, Цицерон ствержував, що необхідно однаково володіти усіма стилями красномовства: **високим стилем** (епідектичне красномовство), **низьким** (здатним добре переконувати) й **середнім** (найбільш придатним для судових промов).

Такі промови, як звинувачення чиновників-самодурів, викриття претендентів на імператорський трон (Катіліна та ін.), принесли йому славу класика римської ораторської школи.

Прикладом ціцеронового красномовства є його промова проти намісника Верреса, який грабував підданих, порушуючи закони:

---

<sup>61</sup> Марк Туллий Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1972. – С. 89.

<sup>62</sup> Там само. – С. 102.

<sup>63</sup> Там само. – С. 152 – 179.

«Що можеш ти сказати з цього приводу, ти, позбавлена розуму людино; окрім того, про що я тебе не питаю, про що в такій злочинній справі, хоча немає сумніву, й не треба питати, якщо навіть виникають сумніви, – що ти отримав, скільки і яким чином? У те все я не заглиблююся й позбавляю тебе того клопоту. Й без цього – я то певний – всі зрозуміють, що на таку справу, на яку ніхто, окрім тебе, не пішов би ні за які гроші, ти задурно наважитися б не міг. Але я нічого не кажу про твій спосіб красти й грабувати; я обговорюю тепер твої заслуги як воєводи. Що ж скажеш ти тепер, доблесний оборонцю і захиснику провінції?»<sup>64</sup>

Промова не була суцільним текстом – занадто багато було звинувачень. Протягом 110 днів судового засідання було виголошено кілька промов: на першій сесії звучали загальні звинувачення, було окреслено моральний портрет підсудного; на другій – описано, як він крав предмети мистецтва; на третій – йшлося про беззаконні страти.

У III-й промові проти цезаря Катіліни Ціцерон постійно витримує лінію викриття змови проти республіки. Він дуже детально описує, як Катіліна та його «співучасники в злочині» втекли з Риму, де вони розташувалися (Мульвіїв міст), як оборонялися від загону, посланого Ціцероном, як було захоплено листи заколотників. Автор промови не відмовляє собі в задоволенні детально розповісти про власну роль у ліквідації заколоту, хоч і приписує з великою скромністю остаточну заслугу Юпітеру (проте саме автору допомагає, мовляв, Юпітер). Легкими торканнями словесного пензля Ціцерон викликає огиду до своїх ворогів:

істинно, виганяючи його з Риму, я передбачав, квірити, що після усунення Катіліни мені не доведеться боятися ані сплюха Публія Лентула, ані товстуна Лупія Касса, ані скаженого в нестямі Гая Петага. З усіх цих людей варто було боятися саме лише Катіліни, але і його – лише доки він знаходився в стінах Риму. Він знав усе, вмів підійти до будь-якої людини, він насмілювався наvertати до себе людей, вивідувати їхні думки, підбурювати їх; він мав здібність замислити злочинну дію, й цій здібності вірно служили його язик та руки»<sup>65</sup>.

---

<sup>64</sup> Цицерон. Речи: В 2 т. – М., 1962. – Т. 2. – С. 113.

<sup>65</sup> Цицерон. Речи: В 2 т. – М., 1962. – Т. 1. – С. 316 – 317.

Автор пригадує історію про те, як блискавка знищила ідолів Капітолія, як довго й безуспішно прагнули їх відтворити й створити нових – Юпітера, що дивився б на схід – це, мовляв, мусило б забезпечити стабільність державі. З усіх цих розрізнених начебто мотивів вимальовується наприкінці самозвеличення політика, якому, за підтекстом, допомагає сам Юпітер: «аби ви могли насолоджуватися миром, який нічим не порушується, – про це буду піклуватися я, квірити!»<sup>66</sup>

Постійно повторюючи, які огидні вороги республіки, як мало зробили попередники Ціцерона для стабільності держави, детально розгортаючи історію вигнання Катіліни й свою участь у ній, Ціцерон вперто проводить основну логічну лінію, але водночас начебто постійно переймаючись емоціями релігійного благочестя, громадянського обурення й огиди до ворогів республіки – людей, що їх ненавидять самі боги...

Приклади Ціцерона, як бачимо, дуже конкретні, він не боїться повторювати кілька разів одне й те ж саме, але з кожним разом все сміливіше наближаючись до основної ідеї: заколотники – вороги не лише республіки, а й богів, в той час, як він, Ціцерон, має підтримку богів, отже, мусить мати прихильність римлян-квіритів..

Ціцерона вважають нормотворцем латинської мови. Спирався він на **середній стиль**, стилістично нейтральний, що став основою для гнучкого й виразного прозового слова. Ціцерон відкинув грецизми, поетичну лексику, простомовну говірку. Він виходив з гуманістичного ідеалу захисту людського права на життя й свободу. Його звинувачення свавільного можновладця є прикладом громадянської мужності й поваги до республіканських ідеалів.

А з настанням епохи цезаризму політичне життя в Римі стає таким само скрутним, як у Греції за часів панування македонян. Звужується й сфера правосуддя. Відповідно вихолощується й громадянський пафос риторики. Вона все більше зосереджується на суто «шкільних» питаннях (промови навчальні, урочисті – зовнішньо ефектні, але біднуваті за змістом). Такими є деякі твори **Сенеки Старшого** та **Квінтіліана** (автора 12-ти книг «Настанова оратору»).

<sup>66</sup> Ціцерон. Речі: В 2 т. – М., 1962. – Т. 1. – С. 321.

У II ст. н.е., на тлі занепаду всієї античної культури, формується архаїзуючий напрям, представлений іменами Фронтон та Вері; традиції Цицерона остаточно занепадають, розквітає пишнота, а риторика зливається з філософією та літературою.

У пізньому античному суспільстві (в часи «другої софістики») риторика й риторичні мистецтва користувалися неабиякою популярністю: «Далекі мандрі софістів рознесли її [тобто софістику] до останніх кордонів імперії. Мандрівки були необхідні для софіста: як ритор він мусив шукати нової публіки, як філософ – потребував численних учнів. Поїздки та виступи були розкішними, слава передувала ораторові й ішла за ним по п'ятах, оплески на його виступах доходили до справжніх вакханалій. Оратор вважався втіленням людського ідеалу, тому й уклінність перед ним була загальною, римські намісники поступалися йому на шляху, а народ обирав його своїм депутатом у найважливіших справах. Звідси – нечуване марнослівство софістів: так, за словами Елія Арістіда, сам бог уві сні оголосив йому, що він рівний геніям, Платону та Демосфену. Звідси – небувалі приклади заздрості й конкуренції, наприклад, між софістом-філософом Фаворіном та софістом-ритором Полемоном»<sup>67</sup>.

У Римі та провінціях аж до занепаду античної цивілізації викладали латинську та грецькі риторичні мистецтва. Так, відомий оратор тієї пори *Авсоній* із вдячністю згадує своїх викладачів у Бурдігалі (Галія), відзначаючи, що вони, звичайно, досягали багатства, слави та спокійної старості.

Останні століття римської імперії позначені зрощенням риторичних мистецтв з античною системою життя та владою, що в очах християн було свідченням «реакційності» традиційного красномовства. Одним із свідчень цього є змагання в красномовстві між поетом *Немесіаном* та імператором *Нумеріаном*, що відбулося в 284 р. Навіть після Міланського едикту про рівноправність поган та християн (313 р.) надаються привілеї риторам та лікарям (321 та 333 рр.). У 362 р. імператор Юліан Відступник намагається заборонити християнам вивчати граматику та риторичні мистецтва; наступного року ритор *Алкін*, його вчитель, складає йому панегірик.

<sup>67</sup> История всемирной литературы: В 9-ти т. – М., 1983. – Т. 1. – С. 493.

Приблизно в 364 р. до імператорського двору – вже знову християнського – запрошено ритора Авсонія, якого осипано щедротами. У 383 р. сенатор *Сіммах*, тогочасний письменник та красномовець, виступає на захист язичницького вівтаря Перемоги в римському сенаті. В 392–394 рр. ритор *Євгеній* узурпує владу в Римі та намагається знову відновити язичництво. Так тривало до 416 р., доки язичникам не було заборонено обіймати державні посади.

Але недаремно і наступне, IV ст., М. Гаспаров називає риторичним століттям<sup>68</sup>: риторика домінує в освіті, побуті, поезії. На відміну від елементарних шкіл, граматичні та риторичні школи (що виникли як наслідування грецьких) були школами вищого типу, розрахованими на дітей знаті, і поступово перетворилися на заклади, що готували чиновників для імперського бюрократичного апарату. Навчання граматики та риторики звелось до засвоєння культурного потенціалу, який давав змогу відчувати себе римлянином. Красномовство усе ще вважалось вищою здатністю людини: адже воно об'єднувало людей, на відміну від спеціальної освіти, яка робила з людини типового «вузького спеціаліста».

У V ст. риторичні школи були витіснені християнськими: їхній вплив був ширший, бо вони зверталися до кожної людини, а не лише до знаті. Але довго ще, особливо в провінціях, риторична програма слугувала освіті, навіть коли на місці Західної Римської імперії постали напівварварські держави.

### *У пізній античній риторичній виділяти:*

1. **Три джерела красномовства:** дар, навчання (в тому числі й наслідування зразків), вправи.
2. **Три мети красномовства:** переконати, насолодити, схвилювати.
3. **Три види промов:** урочисті (епідектичні), політичні (дорадчі) судові.

---

<sup>68</sup> *Гаспаров М. Л.* Поэзия риторического века // Поздняя латинская поэзия. – М., 1982. – С. 5.

*Кожний риторичний текст містить 5 моментів:*

1. **Інвенція** – пошук матеріалу;
2. **Диспозиція** – розташування матеріалу (вступ, виклад, розробка теми, висновки);
3. **Елокуція** – стилістичне оформлення тексту (з орієнтацією на зрозумілість та вишуканість слів, що досягаються добором та поєднанням слів, використанням різноманітних фігур мови);
4. **Меморія** – запам'ятовування чи вивчення промови напам'ять;
5. **Акція** – виголошення (манера оратора промовляти й триматися перед аудиторією).

*Риторичні тексти будувалися за схемою:*

1. **Ексордіум** – вступ.
2. **Нарація** – виклад суті справи.
3. **Аргументація** – виклад системи доведень.
4. **Перорація** – висновок.

Крім того, пізня антична риторика стала виділяти в мові й так звані три стилі – *високий, низький та середній*. Це використали класицисти, в т. ч. М. Ломоносов, виробивши російський варіант «трьох стилів».

### **§ 3. Формування нових засад європейського красномовства в епоху Середньовіччя**

Середньовіччя – найважливіший після античності період формування засад сучасної цивілізації. У цей період вповні виявився поліцентризм культури Сходу й Заходу. Ґрунтуючись на Біблії як на основі нового світогляду, ідеологія середніх віків розшаровується на християнство та іслам. Значної уваги вимагає величезний регіон буддійської культури, але, по-перше, цей матеріал не впливав фундаментально на свідомість європейця; по-друге, він маловивчений

120



(особливо культури Китаю, Японії, Індокитаю тощо). Отже, ми дозволяємо собі лише позначити контури цього континенту, де риторика посідала почесне місце, хоча й не мала статусу науки.

У Середньовіччі пануючим чинником культури була релігія, що визначає характер культури та спрямованість і літературної творчості, і мовленнєвої діяльності взагалі (неважливо, відбувалося це в християнському, ісламському чи буддійському культурних регіонах). Закономірністю тут виступають нарівно як процеси інтеграції та встановлення суми певних духовно-літературних і мовних норм, так і тяжіння до роздроблення на течії та секти, еретичні групи. Ці течії неоднорідні: так, після більш-менш гармонійного розвитку християнської культури Сходу і Заходу як єдиного культурного простору наступив розкол східної й західної церков, що спричинилося диференціації ідей та форм літературної творчості, нерівномірності у розвитку риторики. Та й за період церковної єдності (до 1054 р.) цей розвиток відбувався нерівномірно: домінувала східна традиція, а західна риторика перебувала в занепаді (якщо не брати до уваги кілька визначних постатей). Навпаки, в другому тисячолітті нової ери, особливо після руйнації Візантії, починає інтенсивно розвиватися західна культура, в якій сфера риторики поступово стає колискою ідей гуманізму та секуляризації (звільнення громадського та культурного життя від впливу церкви).

У середні віки ораторське мистецтво Європи розвивалося переважно в руслі **церковної проповіді**, оскільки церква була основним осередком культури. Зрозуміло, що саме ідеологічна спрямованість Біблії виступає тут стрижневим моментом. Але священники як оратори спираються й на античний ораторський досвід, на класичні засади риторики. І, хоча кращі зразки церковної проповіді відзначаються вишуканою риторичною майстерністю, в проповідництві зміст продовжує превалювати над формою: установка тут не на красу виразу, а на його духовну змістовність.

Світське красномовство – академічне, судове, побутове – знаходилися під церковним впливом. Усе розмаїття почуттів античної людини стали розцінювати як «марноту», суєту. Середньовічний ритор промовляв лише на теми, пов'язані зі спасінням душі.

Власне, риторика в християнському середньовіччі набуває рис *гомілетики*, і слово це втрачає зміст, притаманний йому в античну епоху. Слово *гомілія* (гр. ὁμίλια) означає буквально «промова перед народом, бесіда з кількома людьми». Звідси й грецький вислів ὁμιλητικὴ τέχνη – мистецтво, техніка бесіди, спілкування. Термін, пам'ятаємо, вживався ще в античні часи, у «Застільних бесідах» Плутарха. У часи формування засад церковної культури термін «гомілія» стали використовувати для означення бесід пресвітерів, які, ще не маючи відповідної освіти, пояснювали Біблію мовою простою та щирою. Така проповідь протистояла античній ораторській практиці.

Коли ж у древній церкві було встановлено єдиний літургійний чин, з обов'язковим читанням у канонізованому порядку книг Нового Завіту, пастирі вдавалися до спеціальних бесід під час літургії, які безпосередньо змикалися з читаним текстом, були його трактуванням (об'єктом пояснень стали *перікопи* – визначені для читання в ході богослужіння місця Писання). Окрім перікоп, іноді пояснювали й цілі книги Старого Завіту. Отож, **гомілетика – це християнська риторика, зосереджена на тлумаченні Біблії через проповідь чи повчальну бесіду.**

Найдавнішою християнською настановою, що збереглася до наших днів, є послання єпископа Римського Климента до коринф'ян<sup>69</sup>, в якому він порівнює «людей безчесних», що спричиняють розколи в Коринфській Церкві, з біблійним Каїном, а також наводить інші приклади заздрості, зазначаючи, що від заздрощів потерпали й Данаїди з античної міфології. Аби підсилити вплив на свідомість своїх читачів, автор повністю цитує 50-й покаєнний псалом Давида. Ось зразок стилю св. Климента:

«Пройдемо усі покоління людей і дізнаємося, що Господь у кожному поколінні милостиво приймав покаєння тих, які бажали повернутися до Нього. Ной проповідував каяття, а ті, хто його послухав, врятувалися. Йона сповістив ніневитянам загибель, але вони, розкавшись у своїх

---

<sup>69</sup> Певний час цьому авторові приписували навіть «Дидахе», повчання апостольські, знайдені у XIX ст.

гріхах, умилостивили Бога своїми молитвами й отримали спасіння, хоча були далекі від Бога»<sup>70</sup>.

Це послання, написане приблизно 97 р. н. е., спрямоване на встановлення миру між двома течіями в Коринфській Церкві, яку єпископ Римський закликає коритися законній ієрархії. Цей твір був у великій пошані серед давніх християн і вводився до збірок нарівні з апостольськими посланнями.

З часом увійшов у вжиток термін **гомілет** – майстер гомілетики. Християнські гомілети керувалися біблійними настановами, надаючи перевагу змістові повчання перед майстерністю проповідника<sup>71</sup>.

У ранній церкві вважали, що проповідь має бути, передусім, натхненна від Духа Святого. Базувалося це, зокрема, на апостольській думці про те, що «одному бо Духом дається слово, а другому слово знання тим самим Духом» (1 Кор. 12).

Першим висловив сумнів, що всяка проповідь є від Духа Святого, **Оріген** (II–III ст.). Він, спираючися на послання апостола Павла до коринф'ян, доводить, що проповідник має певний простір для вияву свого «я», але для цього він мусить бути добре освіченим. Був він першим і серед тих, хто спробував також створити систему християнської філософії. Оріген був знавцем Біблії, автором системи розгорнутих наукових коментарів до неї. Хоча згодом значну частину поглядів Орігена визнано було єретичними, саме йому вдалося започаткувати *тлумачення Біблії з використанням філософсько-риторичних категорій*.

Помітну роль у розвитку середньовічної європейської риторики відіграв також **Тертуліан** (II–III ст.), який починав як античний ритор. Йому належить крилатий вислів: «Душа людська – християнка». Цей видатний богослов першим постав проти диктату логіки й обстоював права іраціонально-«серцевого» начала:

---

<sup>70</sup> Раннехристианские церковные писатели: Антология. – М., 1990. – С. 27.

<sup>71</sup> У церковній практиці іноді розрізняють *гомілію* (коментар до Святого Письма) та *проповідь* як щось широче (Див.: Штольц А. Гомілетика. – Станіславів, 1909. – С. 69).

«Сина Божого розіп'ято; нам не соромно, бо варто було б соромитися. І помер Син Божий; це цілком достовірно, бо цілком нісенітно. Й після погребіння Він воскрес; це безперечно, бо неможливо».

(«Що спільного між Академією та Церквою?»).

З часів Орігена проповідь стає коментарем до Біблії, вона ґрунтується виключно на ній. Поступово долалося тяжіння до різних відступів та викладу «власного світогляду» – однак і сам Оріген нерідко у своїх гоміліях порушував ним же сформульвані правила, вдаючись до розумувань, інколи далеких від коментованого тексту.

Проповідник-гомілет за своїм покликанням є професіоналом, який спеціалізується у вивченні та популяризації Біблії. При цьому потрібно мати на увазі, що Біблія мусить тлумачитися в **трьох аспектах**: а) богословському; б) історичному; в) літературному. *Богословський аспект* – тлумачення духовного змісту Біблії, що буває виражений відкрито або езотерично (у вигляді символів тощо). *Історичний аспект* передбачає історико-археологічний коментар подій Біблії. *Літературний (філологічний) аспект* означає, що слухачам слід вказувати на красу біблійного слова, яка є виразом духовного ідеалу християнства. Наприклад, витонченість і багатство літературних прийомів Біблії можна побачити в притчі Христа про Сіяча, зерна з руки якого падали в різні місця. Десь його було потоптано, десь птахами видзьобано, десь воно засохло на камені, десь терня загнуло стебло. Але зерна, які впали на добру землю й дали плід великий, стали тим, на що сподівався Сіяч. Тут Христос говорить про самого себе й про кожного, хто слухає слова його. Переконає слухача влучність, точність і повнота художнього образу.

Тема проповіді визначена наперед церковним календарем. Але розумова робота тут так само потрібна, як і в галузі світського красномовства. Проповідникові навіть важче, бо він має знайти популярні ходи й прийоми, що наблизили б Святе Письмо до людини, й при цьому не повторюватися щорічно. Не слід гадати, буцімто проповідник роками торочить те ж саме. Його проповіді збагачуються життєвим досвідом, набутою мудрістю. Так, відомий західний проповідник К. Харм на питання, скільки часу потребувала підготовка проповіді, відповів: «Сорок років».

Протягом століть склалася загальноприйнята система чотирьох видів проповіді: *проповідь-розповідь*, *проповідь-слово* (урочиста), *проповідь-повчання*, *бесіда-тлумачення Святого Письма* (гомілія).

Звичайна структура проповіді: *епіграф* (з Писання); *вступ* (зацікавлення, опис, оповідь); *основна частина* – виклад матеріалу (міркування); *повчальна частина*; *закінчення-підсумки*; *заклик*.

Перші гомілетичні не були далекими від античної вченості, і багато що у їхній практиці нагадувало особливості красномовства античних літераторів. Проте на середньовічному європейському ґрунті традиція тлумачення Писання зіткнулася з античною традицією трактування поетів, яка посідала в старовинній освіті важливе місце. Використано було всю систему античних прийомів (трактування *буквальне*, *алегоричне*, *тропологічне та анагогічне*). Наприклад, Єрусалим буквально (історично) означав *місто*, алегорично – *Церкву*, тропологічно – *душу віруючого*, анагогічно – *Царство Небесне*. Так поєдналися юдейська традиція коментування Писання та антична традиція трактування поетів.

Надалі риторичне мистецтво європейського Середньовіччя (гомілетика) розвивалося в річищі **патристики** (від гр. *πάτηρ*, лат. *pater* – отець). **Патристика** – це сукупність літературних творів Отців Церкви. Ці твори вважали найважливішим після Святого Письма джерелом істин християнської віри. Видатними представниками ранньої патристики, чії твори мали значний вплив на християнську риторику, є **Августин Аврелій** та **Єронім** (IV–V ст.).

**Августин** до свого навернення в християнство вчився на ритор, а згодом започаткував літературний психологізм, реалізуючи принесене християнством почуття цінності особистості. Він висловив своє розуміння «діалектики душі» в «Сповіді» – книзі, цілком пронизаній євангельським «Сповідайтеся один перед одним». У ній втілено його бачення розвитку особистості й протиріч людського «я». Помітний і вплив старозавітної концепції людини: відпавши від Бога, людина шукає втраченого раю, весь час зриваючись у гріх. Автор картає себе за те, що палко віддавався замолоду театрові, з його співпереживанням вигаданим дійовим особам:

«Але тоді я, нещасний, любив печалитися й шукав приводів для печалі: гра актора, що зображав на кону чуже, видумане горе, більше мені подобалася й сильніше мене захоплювала, якщо викликала сльози... розповідь про видумані страждання немовби шкребла мою шкіру, й, мов з розчісування нігтями, починалося запалення й огидна гнійна пухлина»<sup>72</sup>.

Він приділяє чимало уваги «безодням» душі, від яких може врятувати лише божественна благодать. Незвичний для світської людини погляд, який став доктриною церкви, мав Августин на світову історію. Спостерігаючи руйнацію Риму варварами, він дійшов висновку, що потуги до формування світових імперій – безнадійна справа, бо «град земний» є ілюзія й марнота, а варто будувати лише духовну спільноту («град Божий»). «Сповідь» справила безпосередній вплив на становлення європейського літературного психологізму пізніших часів.

Августин зосереджувався на адресаті промови – слухачеві, а не на риторських хитрощах (твір «De doctrina christiana» – «Про християнську доктрину», IV ст.).

Погляд Августина на предмет риторики можна звести до п'яти основних положень:

1. Існує **загальна риторика**, в тому сенсі, як розуміла її античність. Вона є корисною, але не обов'язковою. **Християнинові достатньо знати Святе Письмо й церковну літературу**, а проповідникові – коментувати Писання в догматичному та моральному аспектах.

2. Проповідникові і ритору слід бути **мудрим** (sapientia), що важливіше саме по собі від хисту красномовства. А зміст важливіший від форми.

3. Проте, як каже Августин, й апостол Павло, і старозавітні пророки, й один з Отців Церкви, святий Амвросій Медіоланський, мали гарний склад мови, отож, **говорити красиво – бажано** (цікаве тут посилання на авторитет саме християнських проповідників).

4. Необхідно дотримуватися певного **стилю мови**, яких з античності відомо **три (високий, середній та низький)**.

---

<sup>72</sup> Августин Аврелій. Исповедь. Петр Абеляр. История моих бедствий. – М., 1992. – С. 31.

5. Якщо в часи Христа і апостолів проповідники мали *натхнення від Святого Духа*, то після цієї епохи можна розраховувати – в силу недосконалості сучасників – *лише на допомогу Благодаті Божої*. Тобто, **у церквах стали проповідувати переважно звичайні люди, а не святі**.

Августин був першим справжнім професійним гомілетом, а його твір «Про християнську доктрину» вважають класикою гомілетики.

**Єронім**, перекладач Біблії латиною (Вульгата), який витратив все своє майно на вивчення гебрайської (давньоєврейської) мови, добре знав античну літературу (вчився у відомого граматака Елія Доната), перекладав біблійні студії Орігена. Переклад здійснював за ціцероновим принципом: згідно зі змістом, але не дослівно. Єронім був автором першої християнської історії літератури латиною («De viris illustribus»), до якої введено більше сотні християнських письменників, а також нехристиян – Філона Александрійського, Йосифа Флавія, Сенеку – як «предтеч і свідків» християнства. Проти колишнього друга Руфіна, з яким Єронім розійшовся в оцінці спадщини Орігена, написано кілька книг полемічного змісту (апологій), оскільки Руфін був послідовником ересі Орігена. Творчість Єроніма є об'єднуючим чинником між біблійною спадщиною, греко-християнською письменницькою традицією та римською літературною вченістю.

Як ритор, Єронім цілком виріс на античному ґрунті. В одному з листів він розповідає, що, зрікшись рідних і близьких, усіляких розкошів, він не в силі був відвернутися від бібліотеки античних авторів, узявши її у своє пустельне самотництво:

«І отак я, клятий, постився і мав намір читати Туллія [Ціцерона]. Зриваючися в спокусу насолоди художнім твором, після посту й молитви, кидався на комедіографа Плавта»<sup>73</sup>.

А коли після того починав читати пророків, його «жахала необробленість мови». Так тривало доти, доки Єронім не захворів на лихоманку, під час якої мав видіння («не втрата свідомості й не пустий сон», як він зазначає): сам Христос у день Страшного суду

<sup>73</sup> Цит. за: *Рассел Б.* История западной философии. – М., 1959. – С. 358.

спитав його, хто він. А коли Єронім назвав себе християнином, то Спаситель, вигукнув: «Брешеш, ти цїцероніанин, а не християнин!» і звелїв бити його батогами. Тодї Єронім крикнув: «Господи, якщо коли-небудь я матиму світські книги, якщо їх бачитиму, через це саме зречуся Тебе!»<sup>74</sup>.

Проте існувала проблема використання досвіду античного ораторства, яке перебувало на високому щаблі розвитку, але не мало серед християн достатнього морального авторитету. За цих обставин постала необхідність щодо об'єднання людського вміння, високої вченості з благодаттю.

Точасна Церква до риторів ставилася насторожено: наприклад, до хрещення їх допускали лише після формального зречення своєї професії. Засуджувалося, проте, не ораторське мистецтво як таке, а лише **софістика** та **сікофантство** (шантаж з боку риторів, які збирали на певних осіб компрометуючі матеріали).

З середини III столїття Церква припинила практику, згідно з якою проповідувати дозволяли не лише пресвітерам-священикам, а й вченим мирянам. Відтоді могли проповідувати лише духовні особи.

Але в часи апостольські серед перших проповідників християнства не всі були священниками. Наприклад, Петро й Андрій, покликані Христом, були простими рибалками.

Отодї й постало питання: чи можуть проповідувати не-священники? З цього приводу св. Єронім писав у V ст:

«Рільники, мулярі, столярі, різьбярї <...> всі вони не можуть стати майстрами без якогось учителя. А тільки розуміння Святого Письма всі собі приписують. Старенька бабця язиката, здитинїлий старушек, балакуни – всі беруться зухвало до Святого Письма: роздирають його, пояснюють його, навчають інших про нього, хоч самі нічому не вчилися»<sup>75</sup>.

На Заході, в умовах руйнації римської культури й панування варварства («темні віки» раннього Середньовіччя) патристика

---

<sup>74</sup> Цит. за: *Рассел Б. История западной философии.* – М., 1959. – С. 358.

<sup>75</sup> Цит. за виданням: *Історія біблійна Старого і Нового Завіту.* – Прудентопіль, 1965. – С. 229 – 230.



припиняє своє існування за папи **Григорія I-го Двоєслава**<sup>76</sup> (понт. 509-604 рр.). На Сході ж вона успішно розвивалася ще півтора століття.

**Григорій Двоєслов** закінчує формування предмета гомілетики. У його «Пастирському правилі» сформовано поняття **казуїстика** (від лат. casus – випадок, ситуація).

З погляду античної риторики, промовець мусив брати до уваги особливості складу аудиторії. Так, учень Сократа Антисфен відзначав багатолікість славетного філософа Піфагора в його стосунках з людьми:

«Та й Піфагор, кажуть, вважав для себе гідним, розмовляючи з дітьми, звертати до них дитячі слова, жінкам – жіночі, архонтам – призначені для архонтів, ефебам – ті, що підходять для ефебів»<sup>77</sup>.

Цю думку розвиває й Григорій Двоєслов: *зміст та форму проповіді слід змінювати відповідно до статусу аудиторії*. Потрібно враховувати характер, здібності, суспільний стан людини або групи. Він вимагав від проповідника як святості життя, так і спеціальної освіти. Його книга «Пастирське піклування» (591 р.) ґрунтується на суто християнському погляді: «Кого Господь наповнив, того він одразу робить красномовним», причому автор переносить увагу з класифікації типів риторичних прийомів на класифікацію типів слухачів. Їх налічується 36 пар (чоловіки-жінки, юні-старі, бідні-заможні тощо). Проф. М. Гаспаров вважає, що такий підхід перенесено з конфесіоналів – посібників для сповідальника-пастиря, який завжди підходив до того, хто сповідається, індивідуально. Але цим все й обмежилось, оскільки висловлювалися поради стосовно того, що говорити, а не як говорити.

Після папи Григорія на Заході риторична думка на певний час завмирає, що зумовлено занепадом Римської імперії внаслідок війн з північними варварами. А всі набутки античної та ранньох-

---

<sup>76</sup> Так його іменували, бо він однаково вільно володів як латиною, так і грецькою мовою.

<sup>77</sup> Цит. за: Жмудь Л.Я. Наука, философия и религия в раннем пифагореизме. – СПб, 1994. – С. 37 [архонти – начальники, ефеби – молоді воїни].

ристиянської риторики, як і патристики, знайшли своє втілення у візантійській теорії риторики.

Теорія риторики своїм корінням сягає античності. Але візантійське красномовство базується на новому змісті – християнстві, нових принципах літературної форми. До традицій «азіанізму» долучається могутній безпосередній азійський літературний вплив. Це – Біблія, що не лише подає нові духовні ідеали, але й владно впливає на формування нового літературного стилю.

Вже напередодні офіційного визнання християнства серед християн було багато освічених аристократів, які добре знали на античній філософії та риторичі, і яких вже не відвертав «простий» стиль новозавітних писань: вони розуміли його переваги над витонченою оманливістю софістики. Поступово християнське почуття починає єднатися з найвишуканішими формами античної риторики, а погляд Біблії – з ученнями Платона й Аристотеля.

Візантійська риторика не була збірником нав'язливих рекомендацій, котрі не залишали простору для творчого слова. Навпаки, автори риторичних посібників постійно підкреслювали, що саме існування риторики покликане висловити трансцендентне (недоступне для розуму) божественне начало, перед яким німіє мова людська. Творчий імпульс оратора, натхнення, послане йому від Бога, є головним для візантійського ратора, а численні «правила» лише допомагають зрозуміти природу красномовства.

Як і в Біблії, у візантійській літературній традиції панує **релігійна риторика**. Основоположником візантійської риторичної теорії вважають **Гермогена Тарсійського** (II–III ст.) – теоретика, який першим піддав сумніву аристотелів погляд на риторичу як «прикладну логіку». Йому приписували фундаментальний твір з 5-ти частин – «Мистецтво риторичи», дуже популярний у Візантії аж до часів її занепаду (насправді повністю цей збірник було складено у VI ст.).

У III ст. н.е. розгортається діяльність орігенового учня **Григорія Неокесарійського**. Орігенові присвятив він «Панегірик» (слово подяки): автор згадує роки навчання в Александрії, поєднуючи факти біографії й задушевну інтонацію з викладом деяких постулатів Орігена, зокрема риторичних.

Поряд з істориками та авторами житій набувають силу саме риторичні твори, які розмірковують про Бога й святість, про правила чернечого життя, про богословські питання. Щоправда, це вилалося також у ересі (Арія та ін.). Але Церква одразу ж висунула групу полум'яних оборонців ортодоксії – святих Афанасія Александрійського, Василя Великого, Григорія Назіанзіна та Івана Золотовушого, які боролися і з новими ересями, і з поганською реакцією (імператор Юліан-Відступник, який прагнув поновити язичництво, твердив, мов про очевидну істину, що традиції античної освіти ніхто не може порушити).

Візантійські Отці Церкви добре знали античну літературу, риторику, філософію. Але вони обрали проповідь Слова Божого, хоча суто літературну культуру античності, досвід риторів вони також не відкидали.

Після легалізації християнства, на початку IV ст., почався **золотий вік патристики**, розквіт вільної творчої християнської думки. Щоправда, в тій розмаїтості ідей далеко не все витримало соборну критику Церкви, а деякі ідеї було кваліфіковано як ересь.

Серед численних діячів церкви та полемістів тієї пори одним з найвидатніших вважають **Афанасія Александрійського** (III–IV ст.), автора низки догматичних, історико-полемічних, екзегетичних та аскетичних творів, які мали великий вплив на пізніших проповідників Сходу і Заходу. Боротьба Афанасія Александрійського з аріанами не завжди була успішною. Переслідування з боку Юліана Відступника та аріанських імператорів неодноразово закінчувалися вигнанням Афанасія.

Не менш відомим був **Кирило Єрусалимський** (IV ст.) – автор «Катехістичних бесід», що являли собою коментар до Біблії. У них Святе Письмо розглядається як джерело вчення, пояснюються також вже встановлені на той час церковні Таїнства (Хрещення, Причастя й Миропомазання). Суть цих таїнств – заперечення сатани та єднання з Христом («Таїнознавчі повчання»).

На особливий рівень підняв східну патристику *Каппадокійський гурток*, що об'єднав трьох друзів (почасти родичів) – Василя Великого, Григорія Богослова та Григорія Ніського (IV ст.).

**Василь Великий**, син видатного ритора, з дитинства готувався бути ритором-софістом, доки не став християнином. Він вчився в Афінах, замолоду був аскетом-пустельником, мандрував по Сходу. У полеміці з поганами та аріанами відточив вміння впливати на людей. Виявив він і талант літератора, а свою літературну працю цілком підпорядкував пропаганді християнства. За формою його проповіді не поступалися античним зразкам, але вони дуже ґрунтовні й глибокі за змістом.

Василь Великий наполягав на обов'язковому вивченні античної риторики. Особливо цінував він Плутарха, з його орієнтацією на практичне моралізаторство. Вважають, що відомий твір Василя «Про те, як молоді люди можуть здобути користь з поганських книжок» створений певною мірою під впливом трактату Плутарха «Про те, як юнакові читати поетів». Зацікавив Василя і Платон з його моралістичною критикою поезії<sup>78</sup>.

Тому цілком природні поради св. Василя бути подібним до бджоли, яка бере мед не з усякої квітки: треба запозичати у язичників лише те, що пасує християнським чеснотам, відхилиючи вихваляння пороків:

«...у поетів <...> не на все однаковою мірою слід звертати увагу, а тільки коли вони розповідають вам про діла або слова добрих людей; тоді треба любити їх, наслідувати їх найвищою мірою, прагнути бути такими само, а коли вони торкаються зображення людей поганих, слід уникати цих їхніх оповідей <...> Тому слід оберегти душу всіма способами, аби разом з насолодою, яку дають слова, ми б не пропустили чогось поганого, подібно до тих, хто разом з медом ковтає отруйні речовини»<sup>79</sup>.

Найпопулярніший твір Василя Великого «Шестоднев» – коментар до біблійної оповіді про творення світу, в якому тогочасна

---

<sup>78</sup> Спроби використання античних літературних прийомів в цілях апології християнства спостерігаються й раніше. Ще в IV ст. видатний церковний письменник та ритор Лактанцій з Нікомедії написав вірш про птаха Фенікса, використавши поганський символ Непереможного Сонця для прославлення Христа, що воскресає (хоча деякі дослідники вважають, що це щось занадто «язичницьке» для Лактанція). – Див.: Поздняя латинская поэзия. – М., 1982. – С. 687.

<sup>79</sup> Памятники византийской литературы IV-IX веков. – М., 1968. – С. 56.

вченість поєднується з живою манерою викладу. Окрім «Шестоднева» Василь Великий написав 15 «Бесід» на Псалми. Приписують йому також тлумачення пророка Ісаї (недостовірне) та книги Йова (не збереглося). Написав він також кілька трактатів з посиланням на Святе Письмо («Про суд Божий», «Про віру»), правила чернецького життя, чимало бесід та листів.

Василь Великий прагнув до того, щоб аудиторія його розуміла і висловлював побажання, аби слухачі, якщо не все зрозуміли, вимагали роз'яснень. За його твердженням, проповідь, щоби досягти своєї мети, має бути доступною.

**Григорій Богослов (Назіанзін)** навчався в кращих школах Александрії та Афін, дружив з Василем Великим, проповідував проти аріан в епоху їхнього торжества. За царювання православного імператора Феодосія був єпископом Константинопольським. Доживав віку в своєму маєтку поблизу рідного Назіанзину в аскетичному самоспогляданні.

Від Василя Великого він відрізнявся характером літературних уподобань. Василь прагнув втілити у своїй риторичі істини Біблії. Григорій більше тяжів до самовияву, сповідальності, що спростовує пересічний погляд на середньовічного візантійського церковного діяча як на «сухого аскета», позбавленого індивідуальних рис. Григорія цікавили передусім питання сенсу людського життя. У старості писав вірші (здебільшого – це лірика самотньої душі), філософські елегії та дидактичні поеми. Був видатним, хоча й дещо манірним, ритором та полемістом. У житті Григорій часом дотримувався обітниць мовчання, про що, втім, писав з неабияким красномовством:

«Зрозумій, що кажу, мовить Піндар, і якщо знайдеш, що мое безголосся краще від твого красномовства, то покинь осипати докорами мою мовчазність. Або скажу тобі приказку наскільки справедливу, настільки й коротку: тоді заспівають лебеді, коли замовкнуть гави»<sup>80</sup>.

---

<sup>80</sup> [Без автора]. Последние годы жизни св. Григория Богослова // Христианское чтение, издаваемое в Санкт-Петербургской духовной академии. – 1863. – Ч. 2. – С. 180.

Відомо 45 «Слів» Григорія, з яких особливо важливі 5, спрямовані проти ересей, передусім аріанської, а також викриття імператора Юліана-Відступника; в останньому, зокрема, він виступає проти заборони християнам вивчати античну мудрість. Збереглося більше 200 листів, що, поряд з богословськими питаннями, торкаються приватного життя Григорія. Вони започатковують у літературі автобіографічний жанр.

**Григорій Ніський**, брат Василя Великого, в молоді роки заявив про себе як ритор, світська людина, згодом під впливом брата почав вести аскетичне життя, став єпископом Ніси, зазнав гоніння від аріан. Григорій Ніський був схильним до філософських роздумів, здобувши завдяки цьому славу хитромудрого алегориста. Як і його вчитель Оріген, він вдавався до алегоричного трактування Святого Письма: коментував «Пісню над піснями» як алегорію любові людської душі до Бога, пояснював Псалтир як «сходинки духу», вбачав у Книзі Екклезіаста рух від чуттєвого світу до духовного. Писав також догматичні твори, в яких спростовував ересіархів (засновників еретичних течій) Євномія, Авлалія, Аполлінарія та ін. Новим словом на той час стали його есхатологічні (присвячені проблемі кінця світу) твори про душу й воскресіння, про місце передчасно померлих немовлят в загробному світі. Його перу належить також аскетична ідея «життя за Богом», 26 листів та популяризаторські проповіді.

Важливим є його трактат «Проти вчення про долю» – полеміка з язичницьким уявленням про фатум (доля – сила, що начебто визначає життєвий шлях людини). Особливий інтерес викликають витримані в дусі платонізму космологічні (про будову Всесвіту) твори Григорія Ніського, в яких він стверджував, що світ, створений Божим словом, за 6 днів творіння вже впорядкувався за законами природи, без участі Бога (розвиток думок «Шестоднева» св. Василя). «Стиль Григорія більш важкий та скутий, ніж стиль інших учасників Кападокійського гуртка; вільне риторичне володіння словом було для нього не таким органічним, як для Василя або Григорія Назіанзіна. Але в тексті суто філософського змісту його мова стає емоційною та виразною, так що навіть

найбільш абстрактні думки подаються з пластичною наочністю»<sup>81</sup>.

Останнім видатним представником патристики IV ст. у Візантії був **Іван Золотовустий**. Він навчався риторики у відомого язичницького ритора Ліванія, який потім жалкував, що християни «переманили» учня. Від Ліванія він запозичив блискучі прийоми софістичної гри словом. Потім Іван жив аскетом у Сирії, віддавшись самоспогляданню, був архієпископом Константинополя, але заслужив ненависть імператриці своїми суворими доганами й був покараний засланням, де й помер.

Іван Золотовустий втілює у собі розквіт риторичної прози нового (проповідницького) типу, який утверджувався разом з християнством у IV ст. Він був неперевершеним проповідником і літератором тієї пори. В ексегетичних творах він витлумачив майже всю Біблію. Його псалми і молитви відзначаються прозорістю думки, досконалим стилем. У листах (відомо 240) він уважний і щирий, у полемічних ситуаціях – патетично суворий. До наших днів дійшло більше двох тисяч списків його творів. Його промова властива глибока зануреність у повсякденні проблеми – водночас він умів трактувати їх з найбільшої духовної висоти. Під час народного бунту проти підвищення податків він виголосив до 20-ти гомілій. Його промови – зразок християнської риторики, побудовані у формі моралізаторських міркувань на біблійні теми.

Неабияку увагу приділяв Іван Золотовустий внутрішнім протиріччям людини, складності її натури. Розмірковуючи про царя Давида, який був особою складною, нестриманою, автор передусім зважає на його здатність до покаяння:

«Отож ми, як я сказав, мусимо шукати пустельного життя не лише в якихось місцях, але й у самій своїй волі, і найперше – душу свою вести до самої ніким не населеної пустелі. При такому настрої і блаженний Давид, який жив у місті, керував царством і був навантажений безліччю клопотів, був огорнутий любов'ю Христовою більше, ніж ті, що живуть у пустелях. Таких сліз, зітхань та ридань вдень і вночі навряд чи хто

---

<sup>81</sup> Памятники византийской литературы IV-IX веков. – М., 1968. – С. 85.

побачить у будь-кого з тих, хто нині розпі'явся (для світу), якщо такий справді знайдеться»<sup>82</sup>.

Посівши кафедру Константинопольського архієпископа, Іван Золотовустий змінює манеру своїх промов – від уславленої строгості античних часів переходить до пишноти, яскравого змалювання людських пристрастей:

«Завжди, а тепер особливо, слід казати: «Суєта суєт і все суєта». Де тепер ти, світла одежо консула? Де блиск світильників? Де рукоплескання, хороводи, бенкети і святкування? Де вінки та прикраси? Де ви, галасливі зустрічі в місті, привітання на іподромі і підлабузливі слова глядачів? Все минулося. Вітер зірвав листя, оголив перед нами дерево і струсив ним до кореня»<sup>83</sup>.

Іван Золотовустий імпровізував дуже багато, «на ходу», водночас філігранно відгранюючи свої слова. Він був ідеалом проповідника для всього регіону візантійської культури, в тому числі також і в Україні.

Цікаві екзегетичні гомілії (тлумачення Біблії) Івана Золотовустого, створені під час імпровізованих виступів і занотовані скорописцями. Це – жива, невимущена бесіда. Водночас у них виразно вимальовується висока вченість, увага до історико-філологічних питань, що було властиво антиохійській філософсько-риторичній школі. Особливо уважним був Іван Золотовустий до відомостей про автора, про епоху, в яку створено той чи інший текст, до його мовної структури. Проте він уникав антиохійського буквалізму, вдаючися до вільного алегоричного тлумачення тих місць Писання, які важко було трактувати буквально. Його тлумачення не просто коментар, а й повчання. Вони насичені цитатами з Біблії не лише грецькою, але і єврейською мовою. Збереглися також догматичні виступи Івана Золотовустого проти еретиків, настановчі проповіді, в яких він говорив в основному про любов як головну суть християнської поведінки.

<sup>82</sup> Творения св. отца нашего Иоанна Златоуста, архиепископа Константинопольского, в русском переводе. – СПб, 1898. – Т. 1, кн. 1. – С. 154 – 155.

<sup>83</sup> Памятники византийской литературы IV-IX веков. – М., 1968. – С. 90.



Як гомілет Іван Золотовустий вчить:

- 1) обирати тему з Писання;
- 2) обмірковувати її виклад, особливо зважаючи на чіткість її структури, ясність думки, вишуканість та емоційність слова.

Видатним представником Східної патристики був **Псевдо-Діонісій Ареопагіт** (2-а пол. V ст.). Його творчість спростовує погляд західної культури на Візантію як на «нове варварство»: головний вплив ідей якраз ішов спершу зі Сходу, руйнуючи схоластичний лад мислення<sup>84</sup>. Вчення Діонісія є підґрунтям для Західного й Східного Відродження. Руйнуючи раціоналізм і торуючи шлях глибоким суб'єктивно-містичним переживанням, він тлумачив світ як систему символів.

Замикає ряд великих східних патристів **Іван Дамаскін** (VII–VIII ст.). Він був родом з сім'ї міністра-християнина в мусульманському Дамаску, зазнав чимало поневірянь і закінчив життя ченцем у Єрусалимі. Іван Дамаскін використав досягнення східної та західної патристики, організував її в гармонійну систему, якою користувалися також західні схоласти Середньовіччя. Він писав житія, проповіді та гімни; йому приписують три томи дидактичних коментарів до Біблії. У творі «Джерело знання» він остаточно утвердив християнський неоплатонізм (поєднання вчення Платона з християнською релігією). Дамаскін був ще й автором вельми популярного в ті часи роману «Варлаам та Йоасаф», написаного за мотивами життя Будди та деяких античних джерел.

Видатним ритором «серединного» періоду візантійської культури був патріарх **Фотій** (IX ст.). Він здобув репутацію великого ерудита, який збирав твори античної класики та сучасної йому візантійської літератури і пропагував їх серед молоді. Його твір «Міріобібліон» («Безліч книг») чи «Бібліотека», який охопив майже 300 текстів античних та візантійських авторів, є втіленням

---

<sup>84</sup> У постаті Псевдо-Діонісія грузинський вчений Ш. Нуцубідзе та бельгійський дослідник Е. Хонігман бачать грузинського мислителя Петра Івера (твори його підписано ім'ям євангельського Діонісія – у середньовічних літераторів були свої поняття про літературний етикет). – Див.: *Лосев А. Ф.* Естетика Возрождения. – М., 1978 (розд. «Восточное Возрождение»).

прагнення автора не лише до оригінальної ідеї, але й до власного стилю.

Візантійська риторична думка навіть художні твори використовувала як матеріал для проповіді, зосереджуючись на їх морально-етичній суті. Так, **Нікіфор Хрисоверг** (XI ст.) виклав прозою античні байки Езопа, відкинувши майже всі художні аспекти, зосереджуючись на більш «типових», загальнолюдських ситуаціях.

Пселл був автором великого історичного твору «Хронографія», в якому змалював події візантійської історії з 976 по 1077 рр. з непересічною риторичною майстерністю. «Пселл досконало володіє всією риторичною технікою патетичних ефектів та емоцій і майстерно оперує величезним запасом прийомів змалювання – метафор, гіпербол, порівнянь тощо, сміливо вводячи у свій орнамент образи язичницької давнини <...> Його увагу спрямовано не на подробиці подій, не на перелік та опис військових походів, битв, військ та озброєння, а на драматичні сцени зіткнення характерів»<sup>85</sup>.

Визнаючи античний досвід, візантійська риторика не без скептицизму ставилася до прийомів античної риторики, щедрої на художнє слово та акторську гру. Так, **Михаїл Хоніат** (XII–XIII ст.) пише:

«Той, хто має нахил до публічності й театральності, стає подібним до мавпи і вчиняє сміхотворне <...> він раб чужих смаків і, дивись, ще й піде навприсядки, якщо це буде вигідно тим, перед ким він виставляється»<sup>86</sup>.

Візантійська риторика сповідує принципово нові критерії краси, зокрема, краси промови, що базується вже не на античній естетиці, а на біблійному понятті духовності та християнському неоплатонізмі. Однак заклик до спіритуального (духовного) ідеалу та щирості ніяк не заперечував необхідності й літературної майстерності риторика.

---

<sup>85</sup> Памятники византийской литературы IX–XIV веков. – М., 1969. – С. 135.

<sup>86</sup> История эстетики. Памятники мировой эстетической мысли. – М., 1962. – Т. 1. – С. 342.

Візантійська словесність за своєю ідейною наснаженістю та стилем відрізнялася від художньої літератури, створеної за настановами «Поетики» Аристотеля. Це – типова риторика, *утилітарна проза*, що відображала інтереси та духовне життя свого часу. Щоправда, в лоні її відбувалися спроби реставрувати на християнському ґрунті традиції язичницької поезії, оспівуючи єднання Христа та Церкви тощо (єпископ Мефодій, єретик Аполлінарій та ін.). Але цей напрям занепав, а на руїнах античної художньої літератури постала лише риторика.

Візантійська риторика базувалася на античному літературному досвіді, тобто на теорії прози, започаткованій ще Аристотелем. «Для того, щоб описувати, аналізувати й оцінювати твір, візантійська риторична теорія мусила для початку знайти для нього місце в одній з рубрик запозиченої в античності формально-жанрової номенклатури»<sup>87</sup>. Так, у стилі Григорія Богослова визначали періоди, анапести, гекзаметри тощо<sup>88</sup>.

Ґрунтуючися на таких фундаментальних поняттях, як, наприклад, **протогімнаσμα** – типи найпростіших форм (**хрія** [міркування], ствердження, похвала, ганьба тощо), **статус** – ситуація, в якій знаходиться оратор, **ідея** – повне втілення змісту в якості стилю (ясність, чистота, висота, величавість тощо); вона також успадкувала й античне вчення про **структуру твору** (вступ, виклад, висновки).

Згодом візантійська риторика починає тяжіти до більш точно, навіть здрібненої класифікації типів риторичного слова. Скажімо, в античні часи **Деметрій Фалернський** (IV–III ст. до н.е.) виділяв 21 тип епістолярного красномовства, а пізньовізантійські риторики – вже 113.

Проте візантійський ритор зовсім не шанував лише літературно вишукані промови. Він високо цінував силу й органічність стилю оратора. Особливості такого стилю виражала категорія «шорсткість» – свідомо грубуватість. Наприклад, **Діонісій Галікарнаський** у трактаті «Про з'єднання слів» так охарактеризував цей стиль:

---

<sup>87</sup> Проблемы теории литературы в Византии и латинском средневековье. – М., 1986. – С. 23.

<sup>88</sup> Там само. – С. 22.

«...строга побудова має ось який характер. Хоче вона, аби слова утверджувалися міцно, стояли міцно, щоб кожне було видно здалеку і щоб фрагменти мови відокремлювалися один від одного помітними паузами. Зіткнення шорсткувати й немилі для слуху вона допускає часто й ставиться до них байдуже: так, коли кладуть стіну з добірного каміння, в основу кладуть каміння неправильної форми й неотесане, дике й необроблене. Вона любить розтягуватися якомога ширше за рахунок великих розгонистих слів; а тіснити себе, короткими складами їй огидно, хіба що з необхідності»<sup>89</sup>.

Але помилково було б думати, що візантійська риторика замикалася в суцільному формалізмі. Стрижнем її було втілення духовної ідеї, яку належало донести до слухача з максимальною чіткістю та повнотою. Проповідь як жанрова система є провідною у візантійській літературі й риторичі. Ця система складалася з трьох типів проповідей, визначених за правилами гомілетики Василя Великого:

1. Проповідь як **екзегетика** – тлумачення прихованого, містичного змісту Святого Письма, розрахованого на інтелектуалів.

2. Проповідь як **напучення** – настанова для простого люду.

3. Проповідь **богословська** – трактування питань віри й застерігання від еретизму.

Візантійські мислителі виробили концепцію світу, сповнено оптимізму та надії, висунули ідеал людини, яка повертає собі першозданну гармонію, знаходить шлях до втраченого раю. За абстрактністю літературних текстів і промов простежується бурхлива їх емоційність, що виявлялася в численних полеміках на Вселенських та Помісних Соборах. За багатьма ознаками, це не була художня література (хоча деякі її представники писали й класичні, з точки зору аристотелевої поетики твори). У духовному житті епохи відбувався синтез біблійної та антично-філософської традиції, окреслювалися контури нового бачення світу, вироблялися нові духовно-естетичні цінності.

---

<sup>89</sup> Проблеми теорії літератури в Візантії і латинському середньовіччі. – М., 1986. – С. 85.

Риторика ж Середньовічного Заходу пройшла складний і напружений шлях. У VII–XIII ст. вона перебувала у стані занепаду. Та й не вся Біблія – ця основа гомілетичної практики – була в духовному ужитку суспільства: Старий Завіт (хоча й перекладений вже зрозумілою для освіченого західного європейця латиною) Західна Церква тоді забороняла читати мирянам, побоюючись, що вони невірно зрозуміють його зміст. Борючися з ересями, римська курія почала видавати «Індекс заборонених книг». Церковне роз'єднання Заходу та Сходу (1054 р.) спричинилося до формування окремих типів культури, причому Захід після епохи «темних віків» варварського панування мусив починати ледь не з нуля. На початку нового тисячоліття християнської ери заслуговують на увагу хіба що збірки вибраних проповідей (*гоміліарії*) Отців Церкви (Амбросія, Августина, Григорія Двоєслова, Василя Великого, Івана Золотоустого). Ці збірки зберігалися в церквах; священники, які самі мало що могли й наважувалися сказати, буквально читали з них проповіді. Власне, тієї пори в західній гомілетичці практично нічого нового не з'явилося, хоча назвати кількох обдарованих проповідників можна (Алан Лільський, Бертольд Констанцький, Гуго Сен-Вікторський, П'єр Абеляр, Бонавентура). Водночас це не означає, що проповідь середньовічного Заходу не розвивалася. Вона була не лише однією з найбільш масових форм словесності, а й єдиною живою формою публічної промови. Щоправда, вона звучала латиною, але лише в монастирях, школах та університетах. Виголошуючи проповідь в храмі перед мирянами, проповідник переходив на мову, яку знала паства – італійську, французьку, іспанську тощо.

Але найперше гомілетична культура розвивалася саме в лабораторних, так би мовити, умовах «університетської проповіді». Проте більш як тисячу років латинська проповідь розроблялася стихійно, й лише у XIII–XVI ст. з'явилися посібники (*ars prædicandi*), в яких простежується прагнення повернутися до античних (ціцеронових) традицій. Оскільки певний час західноєвропейська проповідь намагалася уникати античної байдужості до істини (якщо оратора не сприймають, то справа не в майстерності – він позбавлений благодаті); проповідь була вже не суб'єктивним твором, а догма-

тично-теологічним коментарем до Писання; отож, апарат античної риторики «не спрацьовував»<sup>90</sup>.

Наприкінці XI ст. **Алан Лілльський** видав трактат «De arte prædicatoria» («Про мистецтво виголошення»), в якому розписано матеріал за темами, потім подано коротку характеристику складу слухачів (лицарі, викладачі, судді, князі, прелати, ченці, вдови, діви тощо). Автор піклується і про стрункність побудови твору<sup>91</sup>.

Видатним гомілетом Заходу кінця XI-початку XII ст. був **Бернард Клервоський**, переконаний аскет. Він боровся проти зайвих, на його думку, прикрас у церквах (наприклад, наказав забрати всі прикраси з церков Мілану):

«Зображують святого чи святу якомога краще, і вважають їх святими тим більше, чим більше накладено фарб <...> І до того ж поміщають у церкві не вінці, вбрані коштовностями, а цілі колеса, унізані лампадами, що не менш, ніж лампади, сяють своїм коштовним камінням. Замість панікадил височать перед очима нашими якісь дерева, створені дивною майстерністю художника з тяжкої міді, що блищить коштовностями...»<sup>92</sup>

Його проповіді насичені вкрай негативним ставленням до розкоші й пишнот у богослужінні Але, як не парадоксально, у своєму красномовстві Бернард Клервоський вражає пишнотою стилу:

«Ми, що пішли геть від людей, що ради Христа покинули все, що в світі манить і блищить, що для ока світле, для слуху мило, все ароматне, солодко-приємне, на дотик ніжне, – всі насолоди плоті відкинули ми, мов грязюку, аби досягнути Христа...»<sup>93</sup>

Коли в пору Високого Середньовіччя (XII–XIII ст.) Римська Церква досягла в західному світі статусу культурного координатора молодих національних держав, намітилося деяке піднесення куль-

<sup>90</sup> Проблемы литературной теории в Византии и латинском средневековье. – М., 1986. – С. 97 – 100.

<sup>91</sup> Там само. – С. 99.

<sup>92</sup> Там само.

<sup>93</sup> История эстетики. Памятники мировой эстетической мысли: В 4-х т. – М., 1962. – Т. 1. – С. 281 – 282.

тури проповіді. Красномовство надихає, наприклад, на Хрестові походи (Петро Пустельник). Після утвердження вчення Фоми Аквінанта (XIII ст.) в ролі офіційної філософії Римської Церкви встановився погляд на можливість досягнення істини «подвійним» шляхом – релігійним та науковим. Незабаром Західна Європа покрилася мережею університетів, у яких серед семи мистецтв знаходить своє місце й риторика.

Коли в XII–XIII ст. латиною було перекладено «Риторику» Аристотеля, в якій детально проаналізовано сприйняття слухача, це органічно зміцнило християнську тезу щодо того, що важливе не стільки мистецтво ратора, скільки сприйняття, результат промови.

Починаючи з XIII ст., з появою в Західній Європі університетів, проповіді складали та виголошували в освіченому середовищі. Їхній композиції та майстерності оратора приділяли все більше уваги. Новий погляд відобразився в *університетських проповідях*, більш досконалих за композицією. Стали з'являтися підручники з гомілетики. Так, у 1200 р. **Александр Ешбі** (Оксфорд) зазначає у своєму підручнику, що проповідь має базуватися на розумінні, прихильності, увазі слухача, і складатися зі вступу, «розподілу», доказів та висновків.

Згодом **Фома Сольсберійський** (1210 р.) у підручнику, що претендував на узагальнення риторичних знань і досвіду («*Summa de arte prædicandi*»), додає, що виступ має поділятися на 6 частин: молитва про божу допомогу; вступ до теми; формулювання теми; розподіл теми; розробка виділених частин; висновки.

Щодо необхідності детальніше розробляти «основну частину» твердив **Річард Тетфордський** (1245 р.), пропонуючи 8 її «модусів» (додатковий розподіл, виділення причини й наслідку, міркування, виявлення 4-х алегоричних значень, наведення текстів для підтвердження, повтор-перифраза, вживання порівнянь та метафор, ужиток етимологічних пояснень – зі сфери походження певних слів).

А в XIV ст. всі ці настанови зміщуються, за словами М. Гаспарова, у «фантастично строкатий, але практично досить зручний»

ряд<sup>94</sup>. Проповідь «університетська» («тематична») потіснила стару проповідь-гомілію, орієнтовану на простолюдина.

У цілому проповідь у Західній Європі «була найбільш масовим жанром середньовічної літератури; вона стояла найближче до народного життя, і в ній була можливість виголошувати події конкретної дійсності. Проте це не так: проповідь несподівано міцно трималася за свої стародавні зразки. Крім того, існувала значна відмінність між проповіддю латинською мовою, зверненою до вузького кола духовенства (братії монастиря або капітулу церкви), і проповіддю народною мовою, зверненою до мирян; записували, як правило, лише проповіді першого типу з більш абстрактним змістом. Однак життя все ж таки проникало в проповідницьку літературу, тільки не з дидактичного, а з розважального боку: аби зацікавити слухачів, проповідник мусив використовувати як приклад життєві епізоди, оповідання про чудеса, а також притчі, що мали будь-який зміст, аби лиш вони були підставою для моральних висновків або алегоричних тлумачень» (далі згадуються збірки типу «Учительна книга клірика» та ін.); спочатку таку установку засуджували, але з XIII ст. в діяльності францисканців та домініканців цей підхід було узаконено<sup>95</sup>.

Однак середньовічна західноєвропейська риторика не була наскрізь гомілетикою, церковною риторикою. Розвивалися судочинство, шкільна наука, суспільні відносини; вміння говорити і переконувати все більше цінувалося і поза стінами церкви. Цей процес починався непомітно, але тривав довго, і увінчався визнанням риторики як панівної наукової дисципліни, яка посіла помітне місце в університетських програмах.

«Алегоричне середньовічне зображення Пані Риторики не залишало сумнівів в її неземній красі та всемогутності. Дама сиділа на пишному троні, як *Regina Artium* (Богиня Мистецтва), одягнена в сліпучу одягу, на якій було виткано мовні фігури. З вуст її росла

---

<sup>94</sup> Щодо його дуже складної системи див.: Проблемы литературной теории в Вихантии и латинском средневековье. – М., 1986. – С. 101 – 102.

<sup>95</sup> История всемирной литературы: В 9 т. – М., 1984. – Т. 2. – С. 507.



лілія, яка символізувала **ornatus**, або красу мови, причому не красу мови цієї окремої Дами, а красу мови взагалі.

Окрім лілії, як доповнення до неї, виростав з тих само вуст і меч, що мав своє символічне завдання: слугувати наочним виразом найбільш разючої зброї людства – **persuasio**, мистецтва переконувати. По обидва боки від цієї краси розташовано було найбільших ораторів і поетів минулого на чолі з Ціцероном і Віргілієм, причому більш Ціцероном, ніж Віргілієм»<sup>96</sup>.

Символи лілії та меча – традиційні символи Церкви. **Меч**, що «росте з вуст» – атрибут Христа Другого Пришестя (див. Апокаліпсис); **лілія** – древній символ Богоматері (який утримався в Східній Церкві і втратився в Західній). Але тут ці символи вжито в іншому значенні: меч означає «слово практичне, риторичне», лілія – «слово поетичне», «правду та поезію». Західноєвропейське Середньовіччя підпорядковує риториці не тільки утилітарне слово, а й поезію, наслідуючи пізньолатинську традицію останніх століть існування Західної Римської імперії»<sup>97</sup>.

Поезії в цьому співвідношенні не надається особливих переваг. Є. Ключев зазначає, що на згаданому малюнку Віргілія відсунуто на задній план порівняно з Ціцероном – бо поезія «є лише одна з форм красномовства, а не красномовство як таке»<sup>98</sup>.

Іншими словами, установка середньовічної писемності на «практичне» значення тексту, зумовлена передусім суто релігійним, а потім вже й чисто прагматичним підходом, відіграла основну роль у майбутніх філологічних теоріях.

Слід також звернути увагу на **грунтовні риторичні традиції українського слова**, які мають велику і яскраву історію.

У величезному регіоні візантійсько-православної культури, у тому числі – і в південно-слов'янських і східно-слов'янських землях, зокрема і в Україні, інтенсивно розвивалася візантійська

<sup>96</sup> Ключев Е.В. Риторика (Инвестиция. Диспозиция. Элокуция). – М., 1999. – С. 3.

<sup>97</sup> Ця тенденція завжди мала своїх прибічників. І навіть нині, після неодноразових спроб розмежувати риторичне та поетичне слово, побутують теорії (здебільшого в лінгвістиці), що продовжують розглядати мовну діяльність як єдиний потік, а поезику та риторику як єдине ціле.

<sup>98</sup> Ключев Е.В. Риторика (Инвестиция. Диспозиция. Элокуция). – М., 1999. – С. 3.

традиція. Науково достовірних відомостей про релігійне красномовство язичницької Русі до наших днів не дійшло, хоча, за свідченнями старовинних істориків, волхви-жерці язичницьких культур мали сильний вплив на князів.

Чи не перший зразок релігійного красномовства, зафіксованого в літературній пам'ятці, пов'язаний з християнізацією нашої землі. Джерела чи то зафіксували справжнє слово, промовлене Володимиром Хрестителем після хрещення киян, чи то вклали цей вислів до його вуст; в будь-якому випадку даний фрагмент свідчить про високу культуру слова вже на самому початку християнізації Київської Русі:

«Боже великий, що сотворив небо і землю! Поглянь на нові люди свої! Дай же їм, Господи, узнати Тебе, істинного Бога, як ото узнали землі християнські, і утверди в них віру правдиву і незмінную. (А) мені поможи, Господи, проти врага-диявола, щоб, надіючись на тебе і на твою силу, одолів я підступи його»<sup>99</sup>.

Стилізованість мови князя під церковну книжність може бути й плодом літературної культури більш пізнього літописця, але безсумнівно, що Володимир не мовчав після церемонії хрещення й сказане ним було саме релігійним словом.

Помітною віхою у розвитку риторичного мистецтва України Русі став слов'янський переклад Біблії. Біблію, щоправда, перекладали довго – від часів святих Кирила та Мефодія аж до пори Острозької школи (XVI ст.). Але основні її частини відомі були вже в Київській Русі, й вони послужили головною опорою для становлення давньоукраїнського красномовства. А оскільки й майже вся середньовічна християнська література, зокрема візантійська, за жанровим своїм складом переважно була не художньою, а риторичною (проповіді, трактати, житія, літописи-хроніки тощо), то й засади давньоукраїнської словесності були саме риторичні. Ораторське мистецтво Київська Русь пізнала з кращих зразків візантійської літератури та літератур південних слов'ян, що формувалися під візантійським впливом.

---

<sup>99</sup> Історія української культури: Збірник матеріалів і документів. – К., 2000. – С. 49.

Про особливості риторичного стилю йдеться вже в «Ізборниках» Святослава (1073 р., 1076 р.). Риторична проза, орієнтація на практичні цілі панують в літературному та громадському житті Київської Русі.

Наприкінці XII ст. з'явилася популярна хрестоматія «Пчела», що містила настанови та афоризми – переважно зі Святого Письма, патристики, але почасти й з античних творів (на основі грецьких антологій подібного типу).

**Ось зразок риторики «Пчелы»:** «Волкъ, видевъ пастуха, едущи чюжи овци отаи в куче, и рече: о колико бысте голкы [гвалту] составили, оже быхъ то азъ сотворилъ?»<sup>100</sup>

Дослідники виділяють в риторичі Київської Русі, так само, як у візантійській, два основних піджанри: *дидактичний* (повчальний) та *панегіричний* (урочистий)<sup>101</sup>.

Проте слід нагадати, що в Київську пору всяка промова (*проповідь, повчання, похвала* тощо), по суті, називалася **словом**.

У християнізованій Київській Русі мистецтво красномовства розвинулося незвичайно швидко й плідно. Риторичний за своєю природою й жанр *життя* святого (*агіографія*), хоча йому притаманні елементи наївної художності. Але основна задача життя, яке Ю. Лотман назвав «масовою літературою Середньовіччя», – повчати, давати приклад достойного, освяченого життя. Перше з власне українських житій – житіє князів Бориса й Гліба (XI ст.). Один з варіантів, написаний літописцем **Нестором**, будується не в останню чергу на виразних можливостях «слова». Так, христоролюбивий св. Гліб, який просить убивць, посланих братом Святополком, пошкодувати його юність, промовляє: «Не пожьнете мене от життя не созърела, не пожьнете класа, не уже созъревша, но млеко безълобия носяща»<sup>102</sup>.

<sup>100</sup> Цит. за: Гудзий Н. К. История древней русской литературы. – М., 1956. – С. 44.

<sup>101</sup> Черторицкая Т. В. Ораторское искусство Древней Руси // Красноречие Древней Руси (XI–XVII вв.). – М., 1987. – С. 8.

<sup>102</sup> Черторицкая Т. В. Ораторское искусство Древней Руси // Красноречие Древней Руси (XI–XVII вв.). – М., 1987. – С. 47.

Відомі також видатні оратори Київської Русі, наприклад: митрополит **Іларіон** (XI ст.), **Климент Смолятич** (XII ст.) та **Кирило Туровський** (XII ст.), які жили в Києві або ж були вихідцями з нього.

Особливо вирізняється «Слово про Закон та Благодать» митрополита **Іларіона**. Будучи першим руським Київським митрополитом, Іларіон жив у часи розвитку культури за князя Ярослава Мудрого. В «Слові» його з великою патетикою стверджується, що слов'яни «за благодаттю» отримали світло віри, що новозавітна віра вища за старозавітну, бо «благодать» є вільний вияв любові до Бога, а не страх перед ним, як у часи Мойсейові. Іларіон знаходить красномовну алегорію: закон подібний до рабині Агарі, що передувала вільній Сарі в народженні сина для Авраама, але поступилася їй як законній дружині й пані своїй. Стиль Іларіона – глибоко патетичний:

«Вѣра бо благодатнаа по всей земли распротресея, и до нашего языка русскаго дойде, и законное езеро прешьше, евангельскый же источникъ наводився, и всю землю покрывъ, и до насъ проливяся. Се бо уже и мы съ всѣми христіанами славимъ святую Троицу, а Юдея мльчитьъ...»<sup>103</sup>

Особливо ж благоговійно згадує він князя Володимира Великого, до якого звертається з величезною пошаною та ліричним, живим почуттям:

«Встани, о честная главо, от гроба твоего, встани, отряси сонъ! Неси бо умерль, но спиши до общаго всѣм встанія. Встани, неси умерль, несть бо ти лѣпно умерти, веровавшу въ Христа, живота всему миру. Отряси сонъ, взведи очи, да видиши, каковая тя чѣсти Господь тамо сподобивъ и на земли не безпамятна оставилъ сыномъ твоимъ. Встани, виждь чадо свое Георгія [Ярослава Мудрого, чие христіянське ім'я було Георгій; С. Д., М. Ч.], виждь утробу свою, виждь милаго своего, виждь, егоже изведе от чреслъ твоихъ, виждь красящего столъ земля твоей, и возрадуйся, възвеселися»<sup>104</sup>.

---

<sup>103</sup> Хрестоматія по древней русской литературе. – М., 1973. – С. 32.

<sup>104</sup> Хрестоматія по древней русской литературе. – М., 1973. – С. 33.

Знамените також «**Послання до пресвітера Фоми**» **Климента Смолятича**. Літопис іменує наступного митрополита з киян, Климента Смолятича, книжником та філософом, якого ще на нашій землі не було. Послання стало відповіддю на нарікання Фоми, що Климент у своїх творах спирається більше на грецьких філософів Платона й Арістотеля, на поета Гомера, ніж на Отців Церкви. У відповідь Климент, посилаючись на досвід найвидатніших риторів Візантії, обґрунтував необхідність алегорично-символічного витлумачення і Біблії, і природи. Власне, текст до нас дійшов у «тлумаченні» якогось іншого ченця – Афанасія, але й у такому вигляді він свідчить про висоту риторичної культури Київської Русі, про вміння «пытати потонку» (тонко вивчати) Святе Письмо.

Шедевром київської літератури вважається «**Слово на Антипаску**» **Кирила Туровського**. Народжений у сусідньому з Київським Туровському князівстві, Кирило став тут єпископом, і славу мав велику. Його твори, репрезентуючи київську культуру, вміщувалися у збірниках проповідей і настанов грецьких отців рангу св. Івана Золотовустого. Вони були відомі також у болгар та сербів. Проповіді Кирила є переважно святковими, вони базуються на алегорично-символічному тлумаченні релігійних свят, як це робилося у Візантії. Але Кирило виявив себе глибоко оригінальним ритором, з власним пишним та виразним стилем. Так, у «Слові на Антипаску» (тобто Фомину неділю) Кирило, дещо наслідуючи Григорія Назіанзіна, символічно обіграє весняне оновлення природи, вбачаючи в ньому паралель духовному розкріпаченню людей у християнстві:

«Нынѣ солнце красуяся к высотѣ възходитъ и радуяся землю огрѣваетъ, взиде бо намъ отъ гроба праведное солнце Христось и вся верующая ему спасаетъ. Ныня луна, съ вышняго съступивши степени, болшему свѣтилу честь подаваетъ: уже бо ветъхый законъ, по писанію, с суботами преста и пророки, Христову закону съ неделю честь подаетъ. Ныня зима грѣховная покаянiемъ престаала есть и ледъ невѣрія богоразуменiемъ растаяся; зима бо у язычьского кумиролуженiя апостольскимъ ученiемъ и Христовою вѣрою престаала есть, ледъ же фомина невѣрія показанiемъ Христовъ ребрѣ растаяся»<sup>105</sup>.



<sup>105</sup> Хрестоматия по древней русской литературе. – М. 1973. – С. 61.

Просякнене християнською духовністю і цілком світське, на перший погляд, «Повчання» Володимира Мономаха. Князь Володимир Мономах (XI ст.) написав (чи, може, продиктував) «Повчання» до своїх дітей, вклавши в нього власний багатий духовний досвід та непересічну мудрість державної людини. Він виявляє глибоке знання Святого Письма, рівно як і богослужебної літератури, а також дидактичних творів візантійського походження (наприклад, повчань батька дітям). Володимир напучує своїх дітей в засадах християнської моралі, підносячись до великої виразності при винятковій простоті власного стилю:

«Всего же паче убогихъ не забывайте, но елико могуще по силѣ кормите, и придавайте сиротѣ, и вдовицю оправдите сами, а не вдавайте сильнымъ погубити человекѣка. Ни права ни крива не убивайте, ни повелѣвайте убити его, аще будетъ повинень смерти; а душа не погубляйте никакая же хрестьяны»<sup>106</sup>.

І, нарешті, вінчає цей досвід «Слово про Ігорів похід». Це найвидатніша пам'ятка давньоукраїнської літератури, що відбиває її київські реалії епохи, її сам лад риторичної культури того періоду. Вона є синтезом сюжетного оповідання про невдалий похід юного князя проти половців з ліричним переживанням його поразки як загальнонаціональної трагедії. «Слово...» – це водночас і риторика, і дидактичне повчання всякому властителю, як це мало місце вже в Біблії та заперечення того «епічного буйства», яке характеризує богатирів язичницького типу (наприклад, Василя Буслаєва з давньоруської билини, що не вірить «ні в чох, ні в сон, ні в пташиний грай»). «Слово...» є блискучим зразком дидактичного твору, де використано всі виразні можливості риторики та художнього мовлення, аж до язичницьких образів та імен богів включно – Хорса, Дажбога тощо. Але основний пафос цього твору в тому, що автор закликає до поміркованості й миру.

Стиль «Слова...» близький до народної творчості:

---

<sup>106</sup> Там само. – С. 37.



«На Немизѣ снопы стелють головами, молотять чепа харалужными, на тоцѣ животъ кладуть, вѣють душу от тѣла... Немизѣ кровави брезе не бологомъ бяхуть постѣяни, постѣяни костью руских сыновъ»<sup>107</sup>.

Як відзначав Н. Гудзій, «тут звертає на себе увагу звичне і в урочистій, риторичній проповіді симетричне розташування членів речення. Симетрично розташовані фрази, що закінчуються римуючими, точніше – асоніючими дієсловами, також часті у «Слові...»:

«Всеславъ князь людемъ судяше, княземъ грады рядяше, а сам въ ночь влъкомъ рыскаше...»<sup>108</sup>

Після татаро-монгольської навали в XIII ст. загинули у вогні книги. Історичні долі східних слов'ян остаточно розійшлися. Майбутня Росія – північно-східна Русь – опинилася під ігом монголів, поступово переймаючи азіатські звичаї й формуючи за безпосередньої участі монголів тиранічну монархію<sup>109</sup>.

Правобережна Україна й, згодом, Галичина потрапили до складу Польсько-Литовської держави, Речі Посполитої, де українська культура зазнала утисків. Спершу, в складі самого лише Литовського князівства, українська словесність була провідником цивілізації в напів'язичницькій краї: наприклад, статут князівства Литовського в XIV ст. написано староукраїнською мовою. У Литві поширювалося православ'я. Але після одруження князя Литовського Ягайла з польською королевою Ядвігою Литву було окатоличено, православну українську культуру почали витісняти. Усе це призвело до визвольної війни Богдана Хмельницького.

Церковне красномовство київського гатунку довго тримало свій високий рівень. Одним з найяскравіших його прикладів є «слова» єпископа **Серапіона Володимирського**, виголошені в годину татарської навали в Дмитрівському соборі м. Володимира, де владики Серапіон перебував на кафедрі всього один рік (до смерті),

<sup>107</sup> Хрестоматия по древней русской литературе. – М., 1973. – С. 73.

<sup>108</sup> Гудзий Н.К. История древней русской литературы. – М., 1956. – С. 134-135.

<sup>109</sup> Про це, причому з певним ентузіазмом, говорив російський історик ХХ ст. Л. Гумільов у книзі «Древняя Русь и великая степь» (М., 1989).

переїхавши сюди з Києва. Але за цей рік він створив високі зразки трагічного гомілетичного стилю, які навіки увійшли до скарбниці давньоукраїнської риторики.

Знамення майбутніх нещасть – сонячне й місячне затемнення, що були в Києві 1230 р., – голод та війну Серапіон пояснює як кару Божу за гріхи, закликаючи до покаєння:

«Разрушены божественныя церкви; осквернены быша сосуди священнии; потоптана быша святая; святители мечю во ядь быша; плоти преподобныхъ мнихъ птицамъ снѣдь повержени быша; кровь и отецъ и братия наша, аки вода многа, землю напои; князии нашихъ воеводъ крѣпость ищезе; храбрія наша страха напольншеса, бѣжаша...»<sup>110</sup>

Як підкреслив М. Гудзій, проповідник тут спирається часом на ритмічну організацію мови:

землю нашу пуну створиша,  
и грады наши плениша,  
и церкви святыя разориша,  
  
отьца и братію нашу избиша,  
матери наши и сестры наши в поруганье быша...»<sup>111</sup>

Неважко вловити інтонації народного, фольклорного плачу, вплив не самих лише візантійських риторичних прийомів, а й живого народного слова.

Монгольська руйнація культури не була тотальною, оскільки монголи прагнули більше *налякати* підкорені ними народи, ніж *знищити*, до того ж, в ті часи серед монголів було чимало християн-несторіан (ересь, що вийшла з Візантії й поширилася в кочових середовищах Азії). Більш того, монголи не брали податків з монастирів і церковних земель, і «тоді стали люде оддавати і записувати на монастирі свої землі і своє добро, через що монастирі дуже забагатіли і розмножилися»<sup>112</sup>.

<sup>110</sup> Хрестоматія по древней русской литературе. – М., 1973. – С. 164.

<sup>111</sup> Гудзий Н.К. История древней русской литературы. – М., 1956. – С. 196.

<sup>112</sup> Аркас М. Історія України-Русі. – К., 1908. – С. 92.



Київська Русь запозичує у Візантії прийоми духовного красномовства, причому «азіаністського», біблієзованого типу, й навіть, як ми бачили, князівські промови та настанови в старих книжках передано тим стилем.

У XIV–XVIII ст. українське красномовство розвивалося не без численних труднощів. Але водночас українство дістало більше змоги прилучитися до західних досягнень, критично їх оцінити й використати, ніж їхні північно-східні сусіди під монгольським ігом, приречені на фіксацію старих візантійських канонів. Усе це повною мірою поширювалося й на риторичку, для якої насамперед важливим питанням стало збереження національної мови.

Ситуація ускладнювалася численними втратами культурних кадрів, коли велика частина української інтелігенції їде до Москви як до нового культурного центру, що прийшов на зміну Києву.



Релігійне красномовство, за традицією, посідало тоді чільне місце. До того ж церковне життя зазнало сильних змін. Складним було питання щодо церковної унії в Україні (Берестейська, 1596 р.). Частина української Церкви, зберігши східний обряд, пристала до Риму у сфері догматичній (греко-католики). Проте й там, і тут спостерігалось прагнення зберегти давньоруські традиції, розвинути національну культуру. Ситуація була дуже складною, тим більше, що творили тоді проповіді й церковну літературу взагалі люди, які шукали істини, не завжди чітко знаючи, де вона. Такою була доля видатного літератора епохи **Мелетія Смотрицького** (1592-1633 рр.), автора однієї з перших слов'янських «Граматики», блискучого стиліста. Почавши з палкої оборони Православ'я («Тренос» – плач української Церкви, покинутої своїми дітьми), він закінчив життя як уніат. Але подібні пошуки стимулювали розвиток *полемічної літератури* (І. Вишенський, Г. Смотрицький, М. Смотрицький, С. Зизаній, Острозький Клірик, З. Копистеньський, Л. Баранович, Й. Галятовський та багато інших).

Ось кілька уривків з полемічної літератури тієї пори:

«Не ваши милости алчных оголодневаете и жаждными чините бедных подданных, той же образ Божий, што и вы носячих; на сироты церковные и прекормление их от благочестивых христиан наданных лупите и з гумна стоги и обороги волочите; сами и з своими слуговинами ся прекормлюете, оных труд и пот кревавый, лежачи и сидячи, смеючись и граючи, пожирате, горелки препущанные курите, пиво трояковыборное варите и в пропасть несытного чрева вливаете; сами и з гостями ся своими пресыщаете, а сироты церковные алчут и жаждут, а подданные бедные в своей неволи рочного обходу удовлети не могут, а детьми ся стискают, оброку себе уймают, боячися, да им хлеба до пришлоого урожаю дотягнет»<sup>113</sup>.

*(Послання Івана Вишенського до єпископів,  
що прийняли унію з Римом).*

«Ах тяжко ж мені справді з тим непокірним потомством, з тим отруйним гадючим племенем, тяжко. Хто ж болю того разом зі мною не візьме?

Хто мені плакати не допоможе? Синів породила і виховала, а вони мене зреклися і отруйні жала язиків своїх на мене повисовували»<sup>114</sup>.

*(Уривок з «Треносу» [Плачу православної церкви]  
Мелетія Смотрицького).*

Полемічність у сфері духовного життя ускладнювалася ще й тому, що до дискусії між православними й католиками додалася інтенсивна течія протестантизму, що палко обороняв власні позиції. Цікаво, наприклад, що антитринітарії (соцініани)<sup>115</sup> відкрили систему власних шкіл (прагнули навіть відкрити Академію), і риторика тут була важливим засобом виховання полемістів проти католицизму. Натомість, скажімо, у Василянських школах (XVII-XVIII ст.), що розвинулися під час поширення церковної унії (засновник – орден св. Василя), учні навчалися обороняти католицизм в полеміці проти православних та протестантів.

В Україні цих часів (XVI-XVIII ст.) виникають *братства*, які ставлять на меті оборону православної віри та культури. Православні братства, зокрема, започатковували школи та книжність (особливо

<sup>113</sup> Вишенский Иван. Сочинения. – М. – Л., 1955. – С. 53.

<sup>114</sup> Хрестоматія давньої української літератури. – К., 1967. – С. 165.

<sup>115</sup> Секта, що відкидала догмат Трійці.

відзначаються Київське, Львівське та Луцьке братства); вони були відкриті для дітей з усіх верств населення.

У *братських школах* інтенсивно вивчали риторику, бо була потреба в обороні православ'я, в боротьбі за душі людей. Наприклад, в Київській братській школі ректорами були такі видатні ритори, як І. Борецький, К. Сакович та М. Смотрицький), і тут риторика та піїтика посідали почесне місце серед філологічних дисциплін. Цікаво й те, що І. Борецький спершу був ректором Львівської братської школи, взагалі першої в Україні, і переніс свій досвід на терени київської освіти. Подібні явища спостерігаються по всій Україні, про що свідчить високий рівень вивчення риторики в Острозькій Академії (тут працював такий видатний філолог, як Г. Смотрицький), в Луцькій братській школі та ін. Ця традиція тривала аж до XVIII ст. (згадаймо ту увагу, якою оточено було вивчення риторики та піїтики в Переяславському та Харківському колегіумах).

Певне місце займала риторика і в програмах *гільдійських шкіл*, що відкривалися купецькими об'єднаннями.

Риторика входить до *програм навчання* в Україні саме в ту пору, коли інтенсивно формується національна самосвідомість, коли постає з усією нагальністю проблема створення власної української держави. Україна в цю пору, як і вся ренесансна та постренесансна Європа, прагне до широкого самовияву особистості: навчання риториці стає засобом піднесення духовної активності народу. На тлі блискучої барокової культури Римської Церкви звичаї та мистецтво візантійської традиції в умовах нестатків та культурного пригнічення виглядали старосвітськими, архаїчними.

Величезну роль в розвитку української культури відіграв у XVII ст. митрополит Київський **Петро Могила**, який заснував на основі Київської братської школи колегіум на рівні тодішніх західноєвропейських університетів, започаткував літературу й мистецтво нового, барокового стилю, оновивши мову церковної пропаганди. Зокрема Петро Могила «...не висвячував нікого на священника доти, поки той не пробуде у Києві год, або й більше, і не навчиться як слід розуміти свою віру. А за-для того Петро Могила з братської школи зробив вищу Українську Академію (так вона

й звалася «Могилянська академія»), де вже вчилися не тільки діти, а й священники»<sup>116</sup>. В Академії вивчення риторики входило до програм найвищого освітнього рівня, поруч з богослів'ям, філософією та поезією.

Важко переоцінити роль кн. **Костянтина Острозького**, який заснував у своєму замку в Острозі навчальний заклад, видавництво, центр полемічного письменства (зокрема, тут вперше в східнослов'янських землях видано друком церковно-слов'янською мовою повний текст Святого Письма, т.зв. Острозьку Біблію).

Хоча водночас помітне й певне прагнення до секуляризації літератури (звільнення її від церковного впливу), вона в основному залишається **церковною риторикою** (полемічний та філософський трактат, проповідь тощо). Художні твори – віршовані та прозаїчні – були ще нечисленними й правили швидше за розвагу.

Риторика епохи бароко культивує витончену алегоричність, риторичні й художні ефекти, поєднання пишноти стилю з думкою про «марноту світу цього». Ораторсько-проповідницька проза продовжує традиційно тлумачити Святе Письмо, догматику й моральні норми, проте вона збагачується переживаннями актуальних соціально-політичних проблем. Особливо це помітне в «словах», що називаються відтак також «казання», «повнення», які писали Л. Баранович («Мечъ духовный», «Трубы словесъ проповѣдныхъ»), Й. Галятівський («Ключъ разумѣнія»), С. Яворський («Вѣнецъ Христовъ»), А. Радивіловський («Огородокъ Маріи Богородицы») та ін.

Помітний також резонанс української культури в східнослов'янських землях. Риторично-гомілетична література була незмінною основою східнослов'янського духовного життя взагалі. Як Острозька Біблія була єдиним джерелом духовного знання для українців, білорусів та росіян аж до початку XIX ст., так і українська книжність духовно живила весь східнослов'янський, а почасти й південнослов'янський, що перебував під турецьким пригніченням, світ, незважаючи на утиски української культури в

<sup>116</sup> Аркас М. Історія України-Русі. – К., 1990. – С. 162. Щоправда, Академією цей заклад почав називатися пізніше.

Речі Посполитій. Випускники Києво-Могилянського колеґіуму, зокрема, були бажаними гостями в Московії, де ставали фундаторами нового типу проповіді, а також віршової літератури й театру (наприклад, Симеон Полоцький).

Як відмітив митрополит Іларіон (Огієнко), це тривало аж до початку XIX ст.: «Москва бачила культуру українців, охоче приймала їх до себе і добре платила. І тому в «далеку Московію», в «московськія страны» перейшло багато людей, що придбали там слави і собі, і своїй Україні. Земляки ці наші понесли культуру свою на далеку північ, збудили її од віковічного дрімання і заклали там міцні підвалини нової культури»<sup>117</sup>.

Після 1654 р. почався інтенсивний перехід української інтелігенції до Росії. Характерно, що найвидатніші літератори епохи – Єпіфаній Славинецький, св. Димитрій Ростовський (Туптало), Стефан Яворський та Феофан Прокопович були запрошені до Росії, де сприяли церковним реформам патріарха Никона, а згодом – культурному розвою за Петра I.

Найсерйозніші вчені Росії давно відзначали цей величезний культурний вплив України в часи, коли нова культура російська лише спиналася на власні ноги. Українська словесність тут була провідником європеїзації науки та культури. Справедливе скептичне ставлення, наприклад, В. Вомперського до тези, буцімто в російській науці історія риторики починалася з Ломоносова: автор дослідження<sup>118</sup> переконливо показує, чим зобов'язана в цій галузі Росія в цілому й Ломоносов зокрема українським гомілетам. Інша справа, що незабаром церковна культура буде, завдяки реформам Петра I, витіснена на околицю життя секуляризованою, світською культурою, й на теренах Російської імперії (отже, в більшій частині України) почнеться занепад церковної риторичної літератури. Проте українські ритори чимало зробили, аби в лоні новоутвореної «єдиної Російської Православної Церкви» не згасало християнське життя.

Російська церква мала певні власні досягнення в галузі гомілетики, як, наприклад, «плетіння словес» Єпіфанія Пре-

<sup>117</sup> Огієнко. Українська культура. – К., 1918. – С. 67–68.

<sup>118</sup> Вомперский В.П. Риторика в России XVII-XVIII вв. – М., 1988.

мудрого (XIV ст.). Але цей пишний, напружений стиль не був оригінальним російським винаходом, а наслідував літературу згадуваних вище ісіхастів (мовчальників), яка виникла у Візантії того часу завдяки Григорію Паламі та його однодумцям. Це поширилося в південнослов'янських країнах і дійшло до Півночі. «Ісіхасты»-мовчальники конденсували свої духовні сили, утримуючися від пустого слова в житті, аби тим енергійніше розпростати його в сфері духу. Але це «плетіння слівес» зовсім поглинається широким та односпрямованим впливом літератури українського бароко в пізніші часи, не залишивши занадто виразного сліду.

В історії українського красномовства велику роль відіграла київська школа риторики. Риторика в Україні розвивалася на основі античної та західно-католицької (Сарабевський, Ориховський, Княткевич та ін.) традицій, що було започатковано святителем Петром Могилою, який дбав про осучаснення православ'я. Найглибшим джерелом її стала грецька патристика. Це була галузь, що розвивалася надзвичайно інтенсивно. У Київських архівах (Києво-Могилянська академія) зберігається 127 друкованих та 183 рукописних підручників, створених латиною, як це було прийнято в тогочасній світовій науці. Автори їх (Й. Конович-Горбацький, Й. Кроновський, С. Озерський, Й. Галятовський, П. Калачинський та ін.) являли собою характерний тип інтелігента, який отримав тоді навіть специфічну назву «*rhetor roxolanum*» (ритор український).

Найбільшою видатною та характерною постаттю в цій сфері був, безперечно, ректор Києво-Могилянської академії **Йоанікій Галятовський** (пом. 1688 р.), який залишив яскравий слід у культурі. Зокрема його твір «Ключь разумѣнія» (1659 р.) став першим друкованим посібником з гомілетики, куди увійшли вибрані проповіді автора. У них втілено просвітницьке прагнення популяризувати досягнення сучасної науки<sup>119</sup>.

Щоправда, з сучасного погляду його «казаня» мають «всі прикмети схоластичної, далекої від життя проповіді»<sup>120</sup>. Однак для сво-

<sup>119</sup> Див. *Огієнко*. Українська культура. – К., 1918. – С. 41.

<sup>120</sup> *Історія української культури / За заг. ред. І. Крип'якевича*. – К., 1994. – С. 254.

го часу Галятовський був справжнім світочем науки. У його спадщині помітне місце посідає трактат «Наука короткая альбо способ зложеня казаня», написаний рідною мовою. Він містить правила й принципи складання проповідей (*казань*). Автор спирався на західні зразки, але використовував також традиції Івана Золотовустого. Так, слідом за останнім, Й. Галятовський визначає 2 частини гомілетики:

1) правила вибору теми зі Святого Письма:

«Ктѡ хочеть казанье учинити, найперше маєть положити з(ъ) Писма Стого ѳемоу, которая естъ фундаментомъ всегѡ казаня»<sup>121</sup>;

2) правила викладу, причому авторитетний проповідник не забороняє використовувати також світські літературно-наукові джерела, аби образи природи, історії тощо склалися в єдину картину:


«...треба читати гисторіи и кройники ѡ розмайтыхъ панствахъ и сторонахъ, що ся в(ъ) них дѣяло і тепер(ъ) що ся дѣеть, треба читати книги ѡ звѣро(хъ), гадахъ, рыбахъ, деревахъ, зѣлах(ъ), камѣняхъ и розмаитыхъ водахъ, которыи в(ъ) морю, в(ъ) рѣкахъ, в(ъ) студняхъ и на иншихъ мѣстцахъ найдутся, і уважати ихъ натуру»<sup>122</sup>

У всякому «казані» автор пропонує виявляти **3 частини**: **ексординум** (*вступ*), **наррацію** (*оповідь*) та **конклюдію** (*завершення*). Усі ці частини не повинні відхилятися від основної теми:

«повынны ся з(ъ) ѳемою з(ъ)гажати, жебы що ся в(ъ) ѳемѣ найдуеть, тоє в(ъ) еѡрдинумъ и в(ъ) наррацыи, и в(ъ) конклюдіи ся находовало»<sup>123</sup>.

Велику увагу приділено й завданню *ясності стилю*: автор закликає, аби всі люди зрозуміли, про що мовиться в проповіді, до ясності, виразності й простоти. Це становить особливо важливий момент для гомілета:

<sup>121</sup> Галятовський І. Ключ розуміння. – К., 1985. – С. 211.

<sup>122</sup> Галятовський І. Ключ розуміння. –  1985. – С. 212.

<sup>123</sup> Там само. – С. 220.

«Если будешъ Слово Бжое проповѣдати, а никто его не зрозумѣеть, себе самого будеш(ъ) проповѣдати и выславляти, не Слово Бжжіе...»<sup>124</sup>.

Інокли Галятовський вдається до живого змалювання життєвих подій, особливо, якщо прагне надати «матеріальності» дивам, необхідному моменту проповіді (збірка «Небо новое» – про чудеса Богородиці). Часом він використовує й елементи живої народної мови.

Трактат Галятовського кілька разів перевидано у Львові (1663, 1665 pp.).

---

<sup>124</sup> Там же, – С. 218.



## § 4. Зміни в європейській риторичі Нового часу

В епоху Відродження європейське суспільство переживає духовну кризу і поривається до оновлення. Піддаються сумніву і переосмислюються традиційні середньовічно-церковні основи світогляду. Погляд європейця знову з надією звертається до греко-римської античності. Наука, філософія, політика намагаються звільнитися від церковного впливу. Одним з провідних напрямів думки стає *гуманізм* (від лат. homo – людина), який ставить в центр Всесвіту вже не Бога, а людину. Культура починає поволі підпорядковуватися суто світським інтересам.

Розвиток законодавства, усвідомлення особистістю своїх прав та необхідності відстоювати їх дало нове життя розвитку мовленнєвої діяльності в сфері захисту прав людини. Підноситься й набуває нечуваного розвитку судове красномовство, з'являються адвокати, які обстоюють права підсудного, що не завжди може сам відстояти свою невинність; з часом формується *суд присяжних*, на який вплинути словом можна значно ефективніше, ніж на старий феодальний суд.

Дедалі більшу роль у європейському суспільстві починає відігравати *політика*, причому виникають нові концепції державності. Ідея Граду Божого і Церкви як його втілення остаточно поступається в очах численної частини суспільства ідеї впорядкованого Граду Земного (недаремно саме тоді складаються численні утопії (Т. Мора, Т. Кампанелли та ін.), які змальовують ідеальне буття ідеальної держави. Як правило, спочатку ідею законності й порядку пов'язують з ідеєю монархії, королівської влади, яка стоїть над духовенством, дворянством та простим народом. Зміцнюється тип національної держави, яка прийшла на зміну величезній космополітичній імперії. Т. Гоббс (кін. XVI–XVII ст.) створює трактат «Левіафан», використавши образ титанічної істоти, біблійного чудиська для змалювання монархічної держави, в якій народ начебто вручає королеві права володарювання; зокрема в такій державі, за протестантським поглядом, світське право мусить домінувати над церквою. Водночас для світського володаря християнські чесноти

починають мислитися вже наче й необов'язковими, а злочини – виправданими, якщо їх чинять в інтересах держави, яку слід зберігати за будь-яку ціну (трактат Н.Маккіавеллі «Князь»; XV–XVI ст.).

Поступово не лише князь, а й пересічна особистість починає зневажати традиційні норми моралі; набуває розвитку *індивідуалізм*. Наївна віра в церкву як інститут святості, шляхетний середньовічний ідеалізм в часи Ренесансу вивітрюються, поступаючись дедалі частіше лицемірству та аморалізму під личиною святості; тоді ж виникає тенденція до політичної тоталітаризації життя, при якій церковні норми втрачають дух і зміст, дедалі частіше перетворюючись на знаряддя морального тиску й маніпулювання з боку політиканів. Релігія дедалі частіше виступає як оболонка цілком матеріальних, економічно-політичних інтересів певних соціальних груп.

Зате справжній зліт переживає **політичне красномовство**, породжене міждержавними та внутрідержавними напруженнями та змаганнями й прагненням особистості обґрунтувати своє право на вільне, незалежне життя. Воно починає диференціюватися на численні різновиди.

Іntenсивно розвивається *дипломатичне* красномовство, мистецтво «говорити між рядками». *Епідектичне* (урочисте) красномовство прикрашає усілякі ювілеї, банкетні, церемонії, до яких світська культура виявляє неабиякий смак; культивується *панегіричний стиль*, похвала героям, ювілярам, можновладцям тощо; набуває поширення і *памфлетний стиль*: перед поетом П'єтро Аретіно (XVI ст.) тремтять можновладці Європи, побоюючись його пасквілів.

Зростання ролі армії в суспільстві, зосередження уваги на вмінні полководця повести за собою військо (тоді воно складалося переважно з найманих професіоналів-ландскнехтів) викликали й неабиякий сплеск *військового* красномовства, яке нерідко вдавалося до пишнот античної традиції.

Високого рівня неухильно набуває **академічне красномовство**, що було зумовлено зростанням ролі та розвитку науки, посиленням уваги до наукових дискусій. Академічна наука виразно секуляризується (звільняється від впливу церкви). Риторика набуває

особливого становища в системі освіти, в першу чергу – у вищих верств. Так, у німецьких Лицарських академіях, які проіснували з XVI по XVIII ст., серед гуманітарних дисциплін обов'язково вивчали й елоквенцію.

Натомість **церковне красномовство** переживає смугу лихоманкових пертурбацій. Епоха західноєвропейського Відродження була пов'язана з кризою католицької церкви та гомілетики зокрема.

Гуманісти наполягали, щоби про світські матерії говорили як про щось не менш важливе, аніж духовні явища. При цьому європейський гуманізм творить справжній культ Ціцерона та підносить світське красномовство взагалі. В Італії, починаючи з XIV ст., а згодом і в інших країнах Західної Європи, красномовство потрапляє під сильний вплив традицій античної риторики. Промови часто сповнені штучного пафосу, декоративно прикрашені для пишноти різноманітними фігурами, цитатами з Ціцерона та інших античних ораторів.

У сфері гомілетики спостерігається певний занепад проповіді: слово перестає опиратися на Біблію, сама культура стала секуляризуватися.

«Італійська цивілізація другої половини XV століття докорінно відрізнялася від цивілізації північних країн, що зберігала середньовічний характер. Серйозно ставлячися до культури, італійці були байдужі до моралі та релігії; навіть в очах церковників витончений латинський стиль спокутував безліч гріхів. Ніколай V (1447–1455 рр.), перший папа-гуманіст, роздавав папські посади тим вченим, яких він поважав за глибокі знання, не надаючи значення іншим міркуванням; апостолічним секретарем було призначено Лоренцо Валлу, епікурейця, того самого, який довів фальшивість Константинового дару, висміював стиль Вульгати і звинуватив св. Августина в ересі»<sup>125</sup>.

Це призвело до поступового занепаду традиційного церковного красномовства, з часом опинилося цілковито в річищі старої схоластики:

---

<sup>125</sup> *Рассел Б.* История западной философии. – М., 1959. – С. 517.

«Якщо де й лунає з церковної кафедри голос проповідника, – пише один дослідник кінця ХІХ ст., – то це – нечастий виняток, та й то навряд чи щасливий. І справді, що це за проповідь? Це, звичайно, якесь там схоластичне розумування на тему про те, що означає кожна з п'яти літер імені Марія і який таємничий зміст приховано у числі п'ять тощо. Але для того, щоб хоч таку проповідь сказати, треба мати все ж таки якусь освіту (схоластичну), але й остання була рідкісною. Зате була далеко не рідкісним явищем малограмотність духовенства, що наближалася часто до повної безграмотності, особливо ж серед нижчого духовенства»<sup>126</sup>.

Авторитет церкви розхитується. Вона втрачає єдність, що й призводить до Реформації – відокремлення від Римської Церкви низки сект, кожна з яких вимагає не лише визнати її єдиною «істинною церквою», але й дає будь-кому зі своїх членів право вільно тлумачити Святе Письмо: кожен віруючий має право проповідувати, пояснювати Біблію, незважаючи на відсутність церковного посвячення та вченості.

Тим не менш, врешті-решт, релігійне красномовство, що зумовлено було *духовними полеміками часів розколу Західної церкви (Реформацією та Контрреформацією)*, мусило суттєво оживитися. І цей процес йшов часом дуже плутаними шляхами.

Скажімо, захоплення античними філософами та світськими письменниками було таким сильним, що іноді втрачався сам предмет проповіді – Святе Письмо. Теми з Аристотеля чи Овідія в проповідях стали популярнішими, ніж теми з Євангелія. Як свідчив батько Реформації Мартін Лютер, у церквах начебто стали соромитись виголошувати ім'я Христа. Один з протестантських авторитетів Англії Дж. Вікліф зазначав: сам архієпископ Кентерберійський не погребував одного разу виголосити проповідь на слова соромітницької вуличної пісеньки про якусь там Алісу (ХVІ ст.). Щоправда, це свідчить і про намагання вийти за межі так званої «університетської проповіді», побудованої на традиціях кабінетної латиністики.

---

<sup>126</sup> Книга для чтения по истории средних веков / Под. ред. проф. П. Г. Виноградова. – М., 1889. – С. 94.

Ще яскравіше ця тенденція виявилася в прагненні перевести богослужіння та проповідь на національну мову (Ян Гус, Мартін Лютер та інші). В Німеччині задавав тон Реформації Г. Пфайфер, що проповідував під відкритим небом, подібно до біблійних пророків та самого Христа з апостолами. Його проповіді збирали величезну аудиторію, що могло конкурувати хіба що з напіврелігійною, напівполітичною пропагандою Т. Мюнцера (ватажка повстання анабаптистів)<sup>127</sup>.

Джон Вікліф разом з Еразмом Роттердамським і Вільямом Окамом розгортають критику традиційних постулатів церковної проповіді, способу схоластичного мислення, вдаючись іноді до сатиричного памфлету (наприклад, «Похвала глупоті» Е. Роттердамського). Еразм Роттердамський, який присвятив себе етиці «природного виховання», обґрунтовує нову концепцію особистості («Виховання християнського князя», «Християнський шлюб» та ін.), прагнучи знайти баланс між церковною традицією та Реформацією. Вчені й літератори намагаються збагатити богословську думку за рахунок античної філософії та прийомів античної риторики, увага до яких спалахнула з новою силою. Характерно, що Мартін Лютер, професор біблеїстики, людина щирої християнської віри, спирався на традиційний досвід античних риторів, аби бути «почутим» своїми слухачами.

Звичайно, не в усіх сферах західного релігійного проповідництва відбувалася руйнація предмета гомілетики. Німецькі гуманісти відновили вивчення грецької мови й протиставляли занепаду гомілетики на Заході творіння східних Отців як класичний зразок. Гуманіст Йоган Рейхлін виступив також на захист старовинних єврейських книжок, обстоюючи вільну думку та повагу до культурних цінностей. Це яскраво виявляється в контексті народження біблійної критики: адже протестанти відкинули Старий Завіт в перекладі Єроніма (Вульгата) і взяли за основу єврейський текст. М. Лютер, який почав з вимоги дати всім повний текст Святого

---

<sup>127</sup> Загалом, у цей період вожді народних рухів, що сполучали політичний популізм з релігійною думкою та фразеологією, були вельми популярні (Гільйом Каль у Франції, Джон Бол та Уот Тайлер в Англії, Ян Гус та Ян Жижка у Чехії та ін.).

Письма, наприкінці життя дійшов-таки висновку, що проповідництво вимагає компетентності, став твердити, що гомілетика є лише поясненням Писання для простих людей.

Протестантська культура вимагала доброї підготовки оратора: проповідник мусив бути освіченою людиною, вміти викладати свої ідеї, орієнтуючись на переконання широких мас, враховуючи правові аспекти ораторства. Саме тому однодумець Лютера **Філіп Меланхтон** виступає не лише як духовний діяч Реформації, але і як автор твору «Риторика». Професор Ю. Рождественський зазначає: «Риторика Меланхтона, як і інші протестантські риторики, поєднує правила світського та духовного красномовства, тобто правила проповіді, судової та показової промови, головним чином»<sup>128</sup>.

Католицька церква намагалася всіляко протидіяти цим процесам, спрямованим, зокрема, на цілковите підкорення церкви державі й політиці. Ставку було зроблено, однак, в душі часу, не на традиційне самозречення особистості, а, навпаки, – на максимальний розвиток її. В єзуїтських навчальних закладах, розрахованих на елітну молодь, все було спрямоване на розкриття здібностей особи; тут насаджували змагальність, честолюбство й усвідомлення цінності власного «я» (багато хто з української шляхти тих часів, включаючи Богдана Хмельницького, навчався в таких закладах). Католицизм висунув ряд блискучих проповідників, що, зокрема, будували свої риторичні твори в новому, філософські ускладненому стилі бароко, беручи на озброєння й традиційні церковні засади, і досвід античності та Відродження. Їхні риторичні твори рясніли не лише цитатами зі Святого Письма, але й прикладами з художньої літератури та язичницької міфології, посиланнями на наукові досягнення тощо. Проте, як свідчать хоча б твори Б. Грасіана, по суті, й тут бере гору індивідуальне розуміння, «філософія». В найвідомішому його публіцистичному творі «Кишеньковий оракул» (збірці мудрих повчань) автор (до речі, проповідник єзуїтського ордену) часто звертається не до імен Христа й святих, не до прикладів з їхнього життя, не до Писання:

---

<sup>128</sup> *Рождественский Ю.В.* Теория риторики. – М., 1997. – С. 67.

«Помітивши, що її розкусили, підступність подвоєє зусилля, використовуючи для обдурювання саму правду. Інша гра, інші прийоми – тепер хитрість вбирається в одужу простоти, лукавість надягає маску широсердності. На допомогу тоді приходять спостережливості: розкусивши далекоглядну мету, вона під личиною світла знаходить морок, викриває задум, який, чим простішим видається, тим більш ховається. Так лукаві хмари Піфона борються зі світоносними променями Аполлона»<sup>129</sup>.

Нестачі в обдарованих проповідниках усіх конфесій не було, хоч їхню риторичку інколи важко назвати гомілетикою християниною. Але риторика як наука згасає, вироджуючись в нечисленні суто прикладні «рекомендації з красномовства», що здебільшого повторювали античні правила, нехтуючи гомілетичним досвідом.

У цей період виділяється кілька творів, які акумулюють риторичний досвід Європи. Це – написані латиною книги голандця **Герхарда Фоса** («Риторичний коментар, або Настанова ораторам», «Риторичне мистецтво»), твір англійця **Генрі Пічема** «Сад красномовства» та ін.

Процес «обмирщення» проповіді в епоху Просвітництва, особливо в протестантизмі у XVIII ст., доходить до апогею. У протестантському богослов'ї Німеччини виник напрям, який вимагав від гомілета... заміни проповіді християнського вчення вільною філософією (наприклад, позиція **Ф.-Ф. Рейнгарда**, твори якого (у 35-ти томах) усталили традицію протестантського духовного красномовства). Характерні праці відомого протестантського богослова XVIII ст. **Ф. Шлейєрмахера**, в яких християнське проповідництво виразно перетворюється на філософське розумування, віддаляючись від традицій гомілетики:

«Більш прекрасно і піднесено, більш гідно дорослого людства, глибше проникає в дух систематичної релігії і ширше встає над всесвітним первісним поглядом християнства. Воно не є чимось іншим, ніж спогляданням протиставлення всього кінцевого з єдністю цілого, і, разом з тим ставлення до цього протиставлення Божества, яке змирляє ворожнечу проти себе

---

<sup>129</sup> *Грасіан Б.* Карманний оракул. Критикон. – М., 1984. – С. 7.

і обмежує віддалення, що зростає, розсіюючись по окремих пунктах, які є одночасно кінцевим і безкінечним, людським і божественним»<sup>130</sup>.

У революційній Франції кінця XVIII-поч. XIX ст. проповідь часто перетворювалася на пропаганду злободенних політичних гасел або й на політичний памфлет.

Лише у XVIII ст. протестантське церковне красномовство, переживши «спокуси» філософії та політики, повертається до своїх основ. Знову бере гору класична установка гомілетики; протестантизм повертається до тези пізнього М. Лютера, який закликав передусім коментувати Біблію. **Ф.-Я.Шпенем**, сучасник Лютера, висунув гасло «життя в Писанні» і замінив індивідуальне вивчення Біблії обговоренням її на широких публічних зібраннях.

В епоху Просвітництва увага суспільства остаточно переключается з кафедри церковного проповідника на трибуну політичного оратора чи судову залу; великого значення набуває також академічне красномовство – **Гегель** та **Шопенгауер** змагаються за популярність серед студентів у Йенському університеті; до Шопенгауера ніхто не йде, аудиторія Гегеля завжди переповнена.

Особливо вплинуло на розвиток красномовства в Європі політична революція. Залишили помітний слід в історії такі політичні оратори революційної Франції XVIIIст., як **Марат**, **Робесп'єр**, **Мірабо**, **Дантон** та ін., які «озвучили» ідеї філософів Просвітництва – Вольтера, Русо, Д'Аламбера, Дідро та ін.

У XVIII ст. продовжують з'являтися узагальнюючі праці з риторики: **Г. Хоума**, **П.-А. Лагарпа**, **Х. Блера**, **С.Ш. Дюмарсе**, **Дж. Кемпбела**. Процес злиття риторики з поетикою сягає кульмінації. Однак з цього «фатального союзу» «риторика вийшла доволі-таки розгубленою, а поетика і стилістика – такими, що добряче збагатилися. До початку XIX ст. історики науки фіксують занепад риторики»<sup>131</sup>, який розтягнувся майже на сторіччя.

---

<sup>130</sup> Шлейермахер Ф. Д. Речи о религии к образованным людям, ее презирающим. Монологи. – СПб, 1994. – С. 207.

<sup>131</sup> Ключев Е. В. Риторика (Инвестиция. Диспозиция. Элокуция). – М., 1999. – С. 7.



Не відставала від європейських стандартів у ту пору й українська риторика. Так, досягши визначного місця в російській церковній ієрархії, **Стефан Яворський** знаходить час і натхнення для створення посібника з риторики під назвою «Рука риторична». Посібник, виданий латиною, мав певний резонанс в Україні та Росії. Це було подальшим розвитком традицій Києво-Могилянської академії з її рукописними риторичними посібниками. Автор закликає до стислості стилю:

«Між іншими карами гріха, за які ми страждаємо з вини наших предків, є те, що ми маємо слабку пам'ять, бо коли дещо сприймається, то за деякий час воно забувається <...> Премудрі по-різному шукають виходу з цього становища. Я ж на відміну від інших вважаю, що найкраще запам'ятовується короткість речі <...> Тому я раджу для кращого запам'ятовування досить просту риторичну хитрість, адже я дію однією рукою, у якій маю всю риторика» *[автор атестує свою книгу з п'яти невеличких розділів як скорочений виклад курсу]*<sup>132</sup>.

Видатним українським ритором XVIII ст. був **Феофан Прокопович** (1681-1736 рр.), якого за його обдарованість та вченість Петро I зробив своєю правою рукою у сфері церковній та культурно-просвітницькій. Митрополит Феофан був людиною, не позбавленою протиріч. Навчався він на Заході, спеціально для того прийнявши унію, але там перейнявся лютеранськими поглядами. Повернувшись в Україну й, водночас, до православ'я, він виступає як визначний літератор і ритор, знавець теорії літератури. У Києво-Могилянській академії він читав курси поетики та риторики (залишився рукопис останнього). У Петербурзі Ф. Прокопович став провідником політики Петра I в галузі руйнування церковної самостійності (скасування патріаршества), обстоював стиль класицизму, властивий секуляризованій культурі. Написані ним риторичні трактати й проповіді свідчать про дуже високий рівень риторичної вченості України. Зокрема чимало зробив Ф. Прокопович для утвердження церковної проповіді як норми богослужіння в Російській Церкві.

<sup>132</sup> Цит. за: *Захара І. С. Стефан Яворський*. – Львів, 1991. – С. 66.

«Земляки наші, опинившись на Москві, хутко занесли туди «ересь нову» – почали по церквах казати проповіді. На Україні це було звичайним ділом, отже в Москві можна було якусь там проповідь хіба тільки прочитати із книжки. І з цього зразу земляки наші придбали собі ворогів. «Заводите вы, ханжи» – лаяли їх – «ересь новую, людей въ церкви учите, а мы людей прежь сего в церкви не учивали, учивали ихъ въ тайнѣ... Бѣса вы имѣете въ себѣ и всѣ ханжи»<sup>133</sup>.

Та без проповіді, так само, як і без ораторства взагалі, не сила вже було обійтися і в Росії, де з XVIII ст. починає інтенсивно насаджуватися риторика. Пальму першості спочатку тримають тут ті ж само українці, на зразок митрополита Ф. Прокоповича.

Ф. Прокопович дуже високо цінував вміння красномовно говорити. У «Вступі» до своєї праці «Про риторичне мистецтво» він пише:

«Молоді оратори! Поступивши до школи красномовства, знайте, що ви прагнете до такої почесної справи, яка сама по собі справа настільки корисна, що її належить викладати не лише для вашого добра, а й на благо релігії і Батьківщини... Бо це є та цариця душ, княгиня мистецтв, яку всі вибирають з уваги на достоїнство, численні бажають з огляду на користь...»<sup>134</sup>.

Високо цінується стиль таких панегіричних «слів» Ф. Прокоповича, як «Епінікон», «Слово про владу й честь царську» та ін. Найбільший вплив на російську громадськість мали моральні проповіді Ф. Прокоповича, образи та мотиви яких навіть послужили джерелом для сатир письменника Антіоха Кантеміра. Створив Ф. Прокопович також «Духовний регламент», в якому, окрім обстоювання нового стану Церкви, виклав з притаманним йому блиском основні правила красномовства. Зокрема, він навчає, як

---

<sup>133</sup> *Огієнко*. Українська культура. – К., 1918. – С. 82. Цікаво, що згодом московські слов'янофіли навіть пишались цим моментом: «Наш народ недарма засвоював християнство не за Євангелієм, а за Прологом, просвітлювався не проповідями, а богослужінням, не богослів'ям, а поклонінням і цілуванням святинь» (див.: *Флоровский Г., прот.* Пути русского богословия. – Париж, 1937. – С. 511).

<sup>134</sup> *Прокопович Ф.* Філософські твори: В 3 т. – К., 1979. – Т.1. – С. 103.

мусить триматися проповідник під час проповіді, висміює зайву жестикуляцію, вульгарну відсутність манер, коли проповідник хитається вельми, наче веслом гребе, руками сплескує, в боки упирається – словом, віддається своїм емоціям. Поза, жести, міміка – ніщо не залишається поза увагою досвідченого риторика. Духовний оратор, на думку Ф. Прокоповича, не мусить звеличувати себе, хизуватися своїми талантами, переводити розмову на інше, коли чує похвалу собі.

Загалом Прокопович, широко використовуючи античний та сучасний досвід, дає безліч цінних практичних порад щодо організації тексту, розташування матеріалу, використання книжних та усних джерел тощо. Він детально змальовує техніку промови, не обминаючи увагою артикуляцію та пунктуацію. Звертає увагу він і на способи збудження емоцій аудиторії: любові, прагнення, надії, радості, співчуття, жаху, розпачу, сорому. Особливо говориться про місце жарту в промові, тонко диференціюються види іронії. Ф. Прокопович не обмежувався лише церковним красномовством, але й виклав своє бачення техніки судової промови. Його твори були джерелом ерудиції, він подав зразки писання листів, мовних зворотів, велику увагу приділив казуальному моменту (промови офіційні, панегіричні, весільні, при врученні подарунків, при привітанні гостей, при похованні тощо).

Відомо, що указ Петра I 1724 р. («Панам сенаторам <...> заборонити промову читати по папірцю, токмо своїми словами, щоб дурість кожного всім явна була») з'явився безпосередньо слідом за появою «Духовного регламента» Ф. Прокоповича.

Інші кийські риторики XVII-XVIII ст. наслідують в основному ті ж принципи. Їх прийнято поділяти на *загальні*, що викладають основні принципи красномовства, *конкретні*, що стосуються «професійного» моменту, та *прикладні*, що навчають практичним прийомам елоквенції.

Не варто, однак завищувати якість цих підручників. Аж до кінця XVIII ст. навчання риториці велося латинською мовою, сухо й схоластично; адресатом був слухач духовного навчального закладу, якого орієнтували на розрізнення видів проповідей та правильне

розташування їх частин. Такими були, наприклад, посібники архієпископа **Анастасія Братьковського** «Tractatus de conliorumdis positionibus formandis» (1806 р.), або «Руководство к церковному красноречию», підручник 1820-х років, перекладений з латини. XIX століття лише підводило в цій галузі підсумки, прагнучи до упорядкування матеріалу.

Певний підсумок східнослов'янська риторика XVIII ст. знаходить у працях Михайла Ломоносова, учня Ф. Прокоповича, який вчився ще й в Києво-Могилянській Академії. Він визначав красномовство як мистецтво «о всякой данной материи красно говорит и тем преклоняет других к своему об оной мнению»; і вважав, що для опанування цією наукою потрібно врахувати п'ять моментів: природний талант, ерудицію, наслідування майстрів, вправи у творах, знання інших наук<sup>135</sup>.

Цікаво також навести цитату з відомого енциклопедичного словника Ф. Брокгауза та І. Ефрона, в якій підсумовано специфіку красномовства в старій Росії: «З погляду на те, що сфера красномовства в Росії обмежувалася майже виключно церковною проповіддю, риторика співпадає у нас майже завжди з гомілетикою»<sup>136</sup>.

## § 5. Функція ораторства в сучасному світі

З середини XVIII ст. вивчення риторики у Європі поступово занепадає. Вона зазвичай ототожнюється з церковною культурною традицією, яка, як здається в ту пору багатьом, віджила своє. Риторика починають трактувати як беззмістовну пишноту вислову. Її перестають викладати у вузах та школах; у філологічній освіті вона

---

<sup>135</sup> Ломоносов М. В. Краткое руководство к красноречию. Книга первая, в которой содержится риторика, показующая общие правила обоего красноречия, то есть оратории и поэзии, сочиненная в пользу любящих словесные науки // Ломоносов М. В. Полн. собр. соч. – М.-Л., 1952. – Т. 7. – С. 91-92.

<sup>136</sup> Бороздин А. Риторика // Брокгауз Ф., Эфрон И. Энциклопедический словарь. – СПб, 1899. – Т. 52. – С. 817.

почасти поглинається теорією літератури (наприклад, вчення про стилістичні фігури стає частиною поетики поруч з вченням про тропи). У XIX ст. висловлювалася навіть думка: якби риторику за традицією не продовжували вивчати в навчальних закладах, вона давно б вмерла. Увага філологів була зосереджена переважно на художніх творах і поетиці, а не на риториці. Найвидатніший поет Франції кінця XIX ст. Поль Верлен закликав «зламати шию красномовству», прагнучи мови розкутої, незалежної від будь-яких «правил». У поезії це дало чудові наслідки. Але у сферах науки, юриспруденції та політики мовленнєва активність розвивається якийсь час «без правил», стихійно; кожен оратор в післяромантичну епоху, яка піднесла оригінальність та неповторність власного «я», шукає найперш індивідуального стилю і власних прийомів.

Проте з середини XX ст. спостерігається зазначений Р. Якобсоном неочікуваний спалах інтересу до риторики у західному світі. Р. Барт, французький структураліст, у 70-х роках XX ст. пропонує термін «*логосфера*», що обіймає мисленно-мовленнєву сферу культури, в якій спостерігається плин ідей в різних площинах соціальної ієрархії.

З розвитком масових комунікацій змінюється техніка мовлення, з'являються нові технологічні матеріали й можливості. У масовій інформації поруч з написаним використовують живе слово. Водночас ускладнюється саме поняття авторства: численні етапи редагування часом позбавляють текст автора багатьох особливостей індивідуального стилю. Масова інформація обмежує можливості діалогу з слухачем – оратор, диктор, пропагандист монологічно впливають на аудиторію, що порушує рівновагу, необхідну в діалозі. Слухач або читач може хіба що писати листи на радіо, телебачення чи до газети або телефонувати до них. Це висуває потребу вивчення «образу риторика»:

«Тексти масової інформації диференціюються за трьома основними видами: за сукупним образом риторика, за територіально-професійною ознакою та на основі видових і жанрових особливостей.

Сукупний образ риторика масової інформації – надзвичайно важлива

категорія. Це та частина стилю і змісту, яка об'єднує всі випуски одного органу інформації.

Кожний орган інформації виробляє свій образ риторика»<sup>137</sup>.

У нашому суспільстві цікавість до риторики прокидається знову, починаючи з 80-х років ХХ ст., коли політичний мітинг, парламентська дискусія, академічна або релігійна полеміка, оборона людиною своїх прав в суді стали звичними. А роль засобів масової інформації, здатних зробити всі ці явища об'єктом суспільної уваги, значно підвищили інтерес до проблем риторики. Наше суспільство поступово починає переймати західний досвід вивчення класичної риторики, якій стали відводити місце в навчальних програмах, інтегруючи її можливості з іншими науковими дисциплінами (наприклад, з юриспруденцією).

Сучасна риторика прагне не лише переконати (як вважалося з часів Аристотеля), але й навчити, як знайти максимально ефективний алгоритм спілкування. У риторичі центральне місце займає кібернетичний *принцип зворотного зв'язку* (гомеостазис), з точки зору якого будь-яка система, де панує лише монолог, а можливості діалогу пригнічені, приречена на загибель.

Водночас в сьгоднішньому світі діалог стає начебто основою культурного життя взагалі. Характерний момент: вже на початку минулого ХХ ст. (1912 р.) ушлавлений Д. Карнегі, який примусив сучасне суспільство замислитися над проблемою «співбесідника», засновує школу, в якій спеціально навчали прийомам спілкування.

Велику увагу цьому моменту приділяють педагоги. Формується навіть *педагогічна лінгвістика*, яка прагне закласти у свідомість педагога основи наукових знань про мовну діяльність людини<sup>138</sup>. І це можна віднести не лише до педагогічної сфери, а й до всіх сфер людської комунікації.

Предметом неабиякої уваги відтак є не тільки текст, а й *дискурс* (атмосфера спілкування, підтекст, що виникає під час виголошення

<sup>137</sup> *Рождественский Ю. В.* Введение в общую филологию. – М., 1979. – С. 168.

<sup>138</sup> *Михальская А. К.* Педагогическая риторика: История и теория. – М., 1998. – С. 294 – 296.

тексту, очікування невимовленого). Концепції дискурсивної риторики займають помітне місце у відповідних підручниках. На перший план у них виступає не аксіологія, а аргументація (як у Х. Перельмана). Тобто йдеться не стільки про навчання прийомів впливу на аудиторію, скільки про вміння використовувати ситуацію, щоб оволодіти увагою співбесідника та досягти свого. Практичні життєві проблеми та пошук точного філологічного виразу їх виступають на перший план. Дослідженням цих проблем займається *лінгвопрагматика*.

Деякі автори говорять навіть про сучасну риторику як оновлену риторику – *неориторику* (*Rethorica nova*), представниками якої є найперш такі вчені, як Р. Барт, Х. Перельман, К. Варга. Інколи твердять про нову риторику як про *філологічну риторику*, яка «має мало спільного з класичною риторикою, ґрунтується на понятті тексту і пов'язана здебільшого з аналізом текстів» (як приклад подається відомий підручник Ж. Дюбуа та ін.)<sup>139</sup>.

По суті, риторика сьогодні стає відгалуженням семіотики (науки про різні системи знаків, що використовують для передачі інформації). Напрямами оновлення риторики є:

- вивчення засобів оптимальної побудови тексту;
- функціонування тексту в різноманітних сферах мовлення.

Поряд з суто лінгвістичними проблемами велика увага приділяється практиці мовного спілкування (усного і писемного), редагуванню тексту тощо. Передусім неориторика прагне досягнути основи мовної діяльності людини, яку нерідко зумовлюють «професійні» обставини: людина реалізує себе як ритор лише в певних межах, окреслених сферою виступу. Так, адвокат, який обороняє злочинця, намагається не лише передати людям свої переконання» (принцип Аристотеля), а використовує всі засоби, щоб оборонити клієнта, проте навіть його щирість не виходить за межі професійної ролі. Велике значення при цьому має емоційне забарвлення промови: «переконання здійснюється переважно не логічними засобами, а емоційно-психологічними, з урахуванням особливостей співбесідника та аудиторії; ставиться завдання не стільки сфор-

---

<sup>139</sup> Стернин И. А. Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С. 9.

мувати знання, скільки сформувати позицію [в рос. оригіналі – «мнение»]<sup>140</sup>.

У цьому неабияк здатні допомогти сучасні науки (наприклад, психолінгвістика). Помітну роль починають відігравати такі чинники, як прогнозування результатів промови, добирання засобів змалювання ситуації, – словом, орієнтація на слухача, а не на самовираження.

Неориторика окреслює важливі напрями не лише наукового пошуку, а й розвитку здібностей того, хто навчається. Адже входування дитини в життя суспільства супроводжується активізацією та бурхливим розвитком механізмів мовлення: юна особистість прагне виразити себе і бути почутою. Та до цього часу мало уваги приділяли становленню мовної діяльності дитини, розвитку її риторичних здібностей.

Велика роль у спілкуванні належить «культурному коду», створеному народом або групами народів протягом століть історії. Скажімо, суспільства християнської Європи не завжди адекватно розуміють мотивацію вчинків та психологію громадян ісламських країн, етику буддійського світу тощо. Тому неориторика орієнтує на вивчення мовного етикету суспільства, різноманітних мовних кліше, усталених формул. Стандартні ситуації спілкування дуже відмінні не лише у різних народів, а й на різних щаблях одного і того ж суспільства. Навіть привітання може звучати і, відповідно, сприйматися по-різному, якщо оратор та аудиторія належать до різних верств. Таким чином, стародавня наука риторика демонструє невичерпні своїх можливості та безперечно необхідність для сучасного суспільства.

Щоправда, за такого підходу часто нехтують класичними категоріями моральності, про що ми будемо говорити далі окремо. «Як сказати» стає важливішим за «що сказати». Етична позиція оратора стає не тільки ангажованою, але й, м'яко сказати, непевною. Характерний термін, що увійшов до нашого лексикону в останні роки: «газетний (або телевізійний) кілер». Політики, юристи, бізнесмени часом відверто маніпулюють правдою за гроші. На жаль, неорито-

---

<sup>140</sup> Стернин И. А. Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С. 9-10.



рика виявляє не просто байдужість до цієї ситуації, а й готовність усіляко її поглиблювати, щедро описуючи способи використання слабкостей співбесідника, тиску на нього тощо. Характерна поява т. зв. «чорної риторики», яка цинічно прагне зомбіювання слухача й маніпулює істиною.

І сьогодні, коли зростає небезпека руйнації морально-етичних основ спілкування (що найперше пов'язано з кризою релігійних цінностей та зростанням зоологічного егоїзму), то приймати чи не приймати постулати неориторики – справа совісті кожного оратора (за умови наявності останньої).

### *Ключові слова*

---

**софістика, евристична бесіда, логографи, апологія, інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція, ексордіум, наррація, аргументація, перорація, стилі (високий, середній та низький); протогімнаσμα, хрія; екзегетика, гомілія, гомілетика, патристика, перікопа, казуїстика; університетська (тематична) проповідь; слово, житіє (агіографія), rhetor roholanum, казанє. логосфера, дискурс, неориторика, філологічна риторика.**

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

### **1. Прочитайте наведений нижче уривок з твору і скажіть, чому міркування Карлсона цілком можливо назвати софістичними?**

«– Ось тепер можна ділити, – продовжував Карлсон і з жадібністю подивився на два горішки, що залишилися: один з них був трохи більшим за другий. – Оскільки я дуже милий та скромний, то дозволяю тобі взяти першому. Але пам'ятай: хто бере першим, завжди повинен брати те, що менше, – закінчив Карлсон і суворо подивився на Малюка.

Малюк на мить замислився, але тут-таки знайшов вихід:

– Поступаюся тобі правом взяти першому.

– Добре, якщо ти такий упертий! – скрикнув Карлсон і, схопивши більший горішок, миттєво засунув його собі до рота.

Малюк подивився на маленький горішок, що самотньо лежав на його долоні.

– Послухай, – відповів він, – адже ти сам говорив, що той, хто бере першим, повинен взяти те, що менше.

– Гей ти, маленький ласунчику, якби ти вибирав першим, який горішок ти взяв би?

– Можеш не сумніватися, я взяв би менший, – твердо відповів Малюк.

– Так чого ти хвилюєшся? Адже він тобі й дістався!»

*(А. Ліндгрен «Малюк та Карлсон»)*

**2. Напишіть етюд у дусі софістів, свідомо «видаючи чорне за біле», на теми:** «Насильницька смерть як благо»; «Будуй своє щастя на нещасті ближнього!», «Мінімум знань – ключ до успіху».

**3. Розіграйте скетч-імпровізацію «Сократівський діалог».** Один студент висуває тезу, другий («Сократ») задає йому евристичні питання, прагнучи «заплутати» його. За потреби в ролі «Сократа» виступає викладач.

**4. Напишіть промову в жанрі давньоруського «слова» на тему:** «Слово про вічні цінності духу».

**5. Спробуйте усно (імпровізовано) розвинути тему:** «До якої епохи ближче уявлення сьгоднішніх людей про щирість оратора – до античної чи середньовічної?»

Частина 3

**МЕТА І ХАРАКТЕР  
МОВЛЕННЄВОЇ  
КОМУНІКАЦІЇ**

## Вступні зауваги

Наша духовно-розумова діяльність, з одного боку, підкорюється суворим законам логіки, з іншого – насичується живими емоціями. Отож, звертаючись до співрозмовника, ми повинні враховувати обидва ці моменти.

Проте використання логічного апарату та вираз емоцій не завжди робиться коректно, з повагою до співбесідника; часом має місце маніпулювання. Тому в процесі комунікації важливо враховувати також етику та психологію мовленнєвої поведінки. Отож, ми розпочинаємо з логіко-емоційних, етичних та психологічних первинів мовленнєвої діяльності, що складає *перший розділ* даної частини книги.

Набути справжньої вправності у сфері мовленнєвої діяльності неможливо без врахування величезного досвіду риторики. Варто знову повернутися до того, що найскладнішим у сфері міжлюдського спілкування є був, є і завжди залишиться виступ перед аудиторією, тобто ораторство. Але якщо в повсякденних розмовах ми більше імпровізуємо, знаходимо слова «на ходу», то оратор-промовець мусить старанно готуватися до виступу, використовуючи величезний риторичний досвід, накопичений за століття. Усякій культурній людині випадає інколи виступати в ролі оратора – долати страх перед аудиторією, шукати потрібних слів. Тому *другий розділ* присвячується підготовці тексту промови як значного за обсягом виступу, який мусить бути витриманий у відповідності до існуючих граматично-літературних норм. Але усе, що тут сказано, відноситься й до будь-якого виступу перед людьми, будь-якого акту комунікації, навіть, якщо завгодно, до репліки в діалозі. Той, хто вміє написати й виголосити велику промову, буде сміливим, невимушеним і дотепним також і в повсякденній комунікації.

## Розділ I

# ЛОГІКО-ЕМОЦІЙНІ, ЕТИЧНІ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРВНІ МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

## Підрозділ 1

### ЛОГІЧНІ ДОКАЗИ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ВПЛИВ

#### § 1. Закони логіки

##### та їх використання у мовленнєвій комунікації

Система логічних доказів – авторитетних посилань, статистики, різноманітних прикладів та висновків – працює на переконання слухачів. У мисленні здавна виділяють два методи – *індукцію* та *дедукцію*. **Індукція** – це хід думки від часткового до загального. Наприклад: «Василь говорить грамотно, цікаво та змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно». **Дедукція**, навпаки, – хід думки від загального до часткового. Наприклад, «Добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, Василь говорить грамотно, цікаво і змістовно».

Індуктивну логіку варто застосовувати, якщо ми узагальнюємо великий за обсягом статистичний матеріал, перебравши чимало прикладів. Тут приклади є ілюстрацією до готової тези. І, навпаки, сама теза формулюється як висновок з наведених фактів, є їхнім узагальненням; висновок начебто формулюється на очах у слухачів, що справляє ефект співучасті в акті мислення (ніби співрозмовник сам дійшов до цього висновку, хоча насправді ведемо його ми). Так, наводячи приклади морального занепаду – наркоманію,

пияцтво, проституцію, рекет, убивства тощо, – ми можемо запропонувати порівняти цю сумну статистику зі спокійним та цивілізованим життям: висновок напрашується сам собою.

Можна було б піти зворотним шляхом: підкреслити, що там, де люди змалку виховані в добрі, менше ґрунту для злочинів і моральної деградації, а потім наводити низку прикладів. Перевага першого способу в тому, що тут приклади – не ілюстрація до висунутої догматичної тези, а матеріал для розумової роботи.

Прикладів має бути достатньо, щоби висновки не виглядали «притягнутими за вуха». Недостатня кількість прикладів справляє враження підтасовки, ніби Ви не можете довести свою правоту. Не слід також наводити приклади виключні, нетипові. Якщо, наприклад, десь син вбив власну матір, не варто інтерпретувати такий злочин як свідокство занепаду цілого суспільства – слухачів може образити, розгнівати те, що всі вони поставлені нібито на один щабель з виродком.

Часто на практиці при використанні індукції вдаються до доказу за *аналогією*, тобто висновком від часткового до часткового. **Аналогія** – це висновок, що базується на подібності суттєвих ознак явища. *Обов'язковою умовою при наведенні аналогій є співставлення за суттєвими ознаками (а не випадковими)*. Наприклад, я – учень шостого класу – не в змозі осягти матеріал підручника сьомого класу; ви – також учні шостого класу – так само не в змозі. На жаль, життя такі моделі мислення часто спростовує. Отож, з аналогією треба бути обережним.

Використовуючи дедукцію, можна спростити, спримітизувати проблему, ставши, по суті, на шлях старогрецьких софістів. Наприклад, гасло «Ворогів революції слід знищувати!» в сполученні з відкриттям «Моя сестра – ворог революції!» закликає до недвозначного рішення, але прийняття його – справа суто особистого морального вибору.

Існують **закони логіки**, які не слід порушувати оратору. Саме слово «логіка» (від грецького *λόγος* – побудований на міркуванні) означає науку про форми та засоби висловлення думки. Філософська думка вивела такі закони логіки:

1. *Закон тотожності* (всяка суть співпадає сама з собою). На практиці це означає, що ми дотримуємося певного значення слова, уникаючи варіантів. Наприклад, якщо ми говоримо про дівочу косу, то слово «коса» ми маємо вживати тільки у цьому значенні (пор.: «коса» як інструмент косаря).

2. *Закон протиріччя* (жодне судження не може бути водночас істинним і помилковим). Не можна відповідати на питання в один і той само час, в одному й тому самому смислі, водночас «так» і «ні». Наприклад, два твердження: «Вітренко є ученицею 5-го класу» та «Вітренко є студенткою 1-го курсу» можуть бути правильними лише за умов, що або йде мова про однофамільців, або ці судження відносяться до різних періодів часу.

3. *Закон виключеного третього* (істинним може бути або вислів, або його заперечення). Із двох висловів, що суперечать один одному в один і той самий час у відношенні до одного і того ж самого предмета (явища, особи) лише один – істинний. Приклад: «Ви або закінчили вищий навчальний заклад, або... не закінчили».

Іноді об'єднують закон протиріччя і виключеного третього у загальне положення: між двома висловами, що суперечать один одному, немає середнього (третього не дано). Наприклад: «Ця стіна біла» і «Ця стіна рожева». Тільки одне твердження є істинним, третє – виключене.

4. *Закон достатньої підстави* (вське судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване). Достатньою підставою для оратора можуть бути: фактичний матеріал, цитати, наочність. Усе це дає можливість переконати аудиторію у справедливості своєї думки.

Отже, будуючи промову, добираючи аргументи та ілюструючи свою точку зору прикладами, завжди треба пам'ятати про ці закони і не порушувати їх.

## § 2. Різновиди логічних помилок

**Логічні помилки** виникають, коли порушено вищезазначені закони логіки або ж логічні прийоми використано недобросовісно. Основні види логічних помилок такі.

1. *Підміна тези*<sup>141</sup> (переведення розмови в іншу площину). Наприклад, студент на запитання викладача про причину невідповідності до заняття відповідає: «Учора у нас у селі був храм».

2. *Недоведена основа доказу*. Наприклад: «Пора відкинути церковну мораль як застарілу».

3. *Визначення невідомого через інше невідоме*. Наприклад, якщо слухач не знає значення слова «брахман», навряд чи йому зможе прояснити ситуацію таке пояснення: «Атман – це індивідуальний прояв брахмана».

4. *Подання визначення через заперечення*. Наприклад: «Чай – не горілка, багато не вип'єш».

5. *Неврахування полісемії (багатозначності) слова*. Наприклад: «Чи будемо ми сьогодні ввечері дивитися фільм? – Подивимосся» (слово «подивимосся» тут може означати і те, що співбесідники подивляться фільм, і сумнів в цьому).

6. *Об'єднання неспіввідносних понять*. Наприклад: «Цей чоловік має прекрасні жінку і авто».

7. *Повторення доказу (тавтологія)*. Наприклад: «Цього не може бути, бо такого не може бути».

8. *Невірне встановлення причинно-наслідкових зв'язків* (часто подібні міркування будуються за моделлю: після цього – отже, з цієї причини). Наприклад: «Оскільки поруч із слідами багаття первісних людей часто знаходять рештки людиноподібних істот, це означає, що саме ці істоти розводили багаття» або «Після ворожіння на дощ пішов дощ. Отже, ворожіння було причиною дощу».

9. *Нерозрізнення об'єктів дії*, визначене невмінням правильно побудувати речення чи встановити зв'язок між реченнями. Напри-

---

<sup>141</sup> У даному випадку теза – це думка (положення), істинність якої потрібно довести.



клад: «Батько Івана помер, коли йому було 26 років» (незрозуміло, кому було 26 років – батькові чи сину).

Це основні, типові помилки, яких ми припускаємося у звичайному мовленні. Їх знання допоможе комунікантові уникнути смішного й незграбного положення, коли його докази нікого не переконують, оскільки їхня недоведеність, штучність або неконкретність буде легко викрита будь-якою людиною, яка може поставити запитання.

Логічні моделі, наведені вище, слід мати на увазі при підготовці матеріалу, складанні плану виступу, написанні тексту. Алогічні чи помилкові положення Вашого виступу можуть у будь-який момент повернутися проти Вас, якщо виникне дискусія.

З іншого боку, негідно людині, яка себе поважає, використовувати логічні підтасовки, щоби вплинути на співрозмовників.

### **§ 3. Логічна аргументація**

Процес логічного переконання включає в себе декілька фаз, серед яких можна виділити:

- постановку проблеми (її формулювання, визначення її важливості, актуальності тощо);
- оцінку позиції співрозмовника (особливо треба звернути увагу на ті моменти, які є для нього принципово важливими і ті, які викликають у вас незгоду);
- обмірковування аргументації своєї точки зору та її словесне оформлення;
- відповіді на запитання співрозмовника або обговорення його точки зору;
- досягнення (недосягнення) згоди чи компромісу.

Зрозуміло, що не завжди обов'язково відтворюються всі етапи запропонованої схеми, часто вона може значно скорочуватися або, навпаки, розширюватися (деякі фрази можуть повторюватися багато разів: підбір аргументів-виклад їх-запитання-підбір аргументів-виклад-запитання і т.д.).

Логічними аргументами можуть виступати: *загальновідомі факти* (наприклад: Земля обертається навколо Сонця, літо йде за весною тощо); *думки та міркування авторитетів* (цитати, максими, міркування, постулати тощо); *власні судження*, зроблені за допомогою спостережень, аналізу чи досвіду. Але якщо з першим видом аргументу труднощі не виникають, то другий та третій види часто можуть стати поштовхом до нової суперечки. Так, якщо для нас думка даної людини авторитетна, то це ще не означає, що вона буде авторитетом для нашого співрозмовника (можливо, він про таку людину і взагалі не чув). Наведемо приклади таких характерних мовленнєвих ситуацій: «Я не буду вчити фізику, оскільки Тетяна Осьмачко, моя найкраща подруга, також не вчить» (подруга не обов'язково буде авторитетом у даному випадку); «Це було насправді, бо я прочитала про дану ситуацію у журналі «Загадки нашої планети», а там пишуть лише правду» (журнал також скоріше за все не буде виступати тут «авторитетом» – лише у тому випадку, коли ваш співбесідник також є його прихильником). Ще більший опір може викликати посилення на власний досвід, тому він, в свою чергу, також часто потребує аргументації.

Не треба надто захоплюватися цитуванням – кожна цитата повинна бути належним чином пояснена й «обіграна» у розмові. Не захоплюйтеся великою кількістю цитат. Правило «Чим більше – тим краще» тут не спрацьовує. Крім того, щоби цитати краще сприймалися, потрібно дотримуватися декількох правил:

- 1) цитати повинні органічно вписуватися у контекст;
- 2) вони не повинні бути занадто довгими;
- 3) якщо наводяться цифри, то краще їх округляти (так, три з половиною тисячі на слух сприймаються краще, ніж три тисячі чотириста вісімдесят дев'ять);
- 4) цитати бажано наводити дослівно з обов'язковою вказівкою на автора (формулювання на зразок: «Один з найвідоміших людей нашого часу...» або «Ця думка належить знаменитому давньому філософу...» з великою ймовірністю можуть спровокувати питання: «А хто це?»);
- 5) цитати виділяються інтонацією або зміною темпу мовлення.

При доборі аргументів вирішальне значення повинна мати *орієнтація на співбесідника* – лише врахування цінностей іншої людини викличе довіру, і сказане буде для неї переконливим. Так, коли під час Другої світової війни союзники почали відсилати німцям повідомлення «Здавайся, і ти врятуєш себе», німці не здавалися. Коли в результаті спеціальних досліджень було з'ясовано, що німці в більшості своїй не стільки індивідууми, скільки «соціальні істоти», повідомлення змінилося на: «Здавайся, і ти врятуєш свою родину», німці почали здаватися в полон<sup>142</sup>.

Отож, чим більше інформації про співбесідника Ви маєте, тим впевненіше будете почуватися, і тим грамотніше зможете добирати аргументацію. Уявіть собі таку ситуацію: Ви знайшли переконливі аргументи, але починаєте їх викладати із застосуванням наукової термінології, незнайомої вашому співрозмовнику. У такому випадку вони його не тільки не переконують, але можуть навіть і роздратувати (він подумає, що Ви демонструєте свою ерудицію, принижуючи його). Дуже обережним треба бути у негативних оцінках. Якщо Ви тільки-но знайомитеся з людиною, краще у розмові взагалі уникати засудження чогось або когось, щоби не потрапити у незручне становище та не образити співбесідника. Наприклад, викладаючи свою точку зору, Ви засуджуєте вегетаріанців або прихильників абстрактного мистецтва, але ваш співбесідник належить до вегетаріанців, а його улюблені картини написані майстрами-абстракціоністами, про що Ви і не здогадувалися. Навряд чи після подібних заяв співбесідники почуватимуться комфортно і захочуть продовжити спілкування.

Аргументація може складатися не лише з підтверджень Вашої точки зору, але і з *спростувань доказів співбесідника*. Класичним прикладом можуть слугувати бесіди Сократа, який за допомогою питань розбивав докази співрозмовника та переконував його у своїй правоті (при цьому питання ставилися так, що співрозмовник змушений був погодитися з Сократом). Проте не слід починати свою аргументацію із заперечення моментів, що мають принципове значення для співбесідника. Потрібно також пам'ятати про

---

<sup>142</sup> Почепцов Г. Имиджология. – М., 2000. – С.131-132.

типові логічні помилки, до яких можна дуже легко вдатися у такому випадку, – висловлювання на зразок: «Ти нічого в цьому не розумієш», «Тільки такий дурень, як ти, міг згадати ту розмову!», «А той, хто не розуміє цього, просто бовдур» тощо. Небажано також взагалі залишати аргументи співбесідника без реагування, оскільки це може навести його на думку, що його або не слухають, або не мають жодних заперечень щодо його думок.

Розпочинати спростування аргументів співрозмовника краще за все з *прихованого компліменту* («Ви, як людина, що швидко вміє проаналізувати інформацію, одразу ж побачили, що...») або принаймні з фрази, яка дозволить співрозмовнику переконатися в тому, що його слухають та поважають його точку зору («Ви маєте право на такий погляд на дану проблему, проте, можливо, Ви ще знаєте всієї інформації, щоби зробити остаточний висновок»).

На Вашу користь може слугувати *розгляд як позитивних, так і негативних сторін вашого судження*. Співбесідник може не прийняти вашої позиції, якщо Ви будете говорити лише про позитивні моменти, проте, побачивши обидві сторони проблеми, він переконається, що йому надається об'єктивна інформація. Акцент при цьому треба зробити, зрозуміло, на позитиві.

Якщо це можливо, то варто навіть *частково погодитися з деякими аргументами «супротивника»*: «Цілком згідний з вами стосовно високих цін у нашому салоні, але ми даємо гарантію на 1 рік, чого не робить жоден інший салон». І. Вагін у своїй книзі «Психологія процвітання» радить торговим агентам, щоби у їхній аргументації мали місце такі три елементи: реальні цифри, факти та приклади; позитивні випадки з життя; порівняння з продукцією конкурентів. При цьому справедливою є його думка про те, що починати треба з сильного аргументу і закінчувати також сильним<sup>143</sup>.

Треба додати, що недобросовісні люди можуть свідомо вживати помилкових аргументів, користуючись тим, що співбесідник не знає даних фактів або просто сказати – брехати (про брехню в спілкуванні і бажання маніпулювати співбесідником див. докладно: частина III, розділ 1, підрозділ II, § 1). У даному випадку вказати

<sup>143</sup> Вагін І. Психологія процвітання. – СПб, 2004. – С.70-71.

на помилку майже неможливо, тому єдиним виходом буде прохання використовувати лише ті факти, які відомі також і Вам. Якщо йдеться про серйозне ділове співробітництво, то краще за все на такий випадок мати з собою спеціаліста, який дійсно зможе реально оцінити предмет переговорів.

## § 4. Емоційні моменти мовленнєвої комунікації

**Почуття** (емоції) практично відіграють в нашому житті чи не більшу роль, ніж логіка. Д. Льюїс наводить чудовий приклад, як багато може змінити всього лише пара слів, спрямованих на те, щоби отримати емоційний відгук, співчуття. На вулиці Нью-Йорку сидів чоловік, що просив милостиню. Поруч з ним був плакат з написом: «Я сліпий». Його миска для пожертвувань була майже пустою – мешканці міста проходили повз нього, не звертаючи увагу на звичну ситуацію. Проте один з них підійшов до сліпого і, не маючи грошей, сказав, що він допоможе йому в інший спосіб. Він приписав декілька слів на плакаті. Через певний час миска каліки наповнилася, причому не лише дрібними монетами. На плакаті був напис: «Я сліпий – а на вулиці весна...»<sup>144</sup>

Давно спостережено (зокрема філософією ірраціоналізму – Фройд, Бергсон та ін.), що розум часто виступає як слухняний інтерпретатор наших підсвідомих імпульсів – якщо нам чомусь не подобається та чи інша людина, ми обов'язково знайдемо аргументи, аби довести, що вона таки погана. Ірраціональні речі на зразок, скажімо, расизму обґрунтовуються вправними ораторами за всіма законами логіки, але проте ці оратори будують свій виклад на прихованій аксіомі типу: «ну, не подобається мені чорний!» Навпаки, дуже важко підкорити бурхливі емоції холодному розуму: пригадайте закоханих, яким марно доводити, що вони ідеалізують об'єкт свого кохання...

Коли розпочинається процес спілкування, Ви (як і співрозмовник) вже певною мірою емоційно налаштовані. Ми живі люди, що

<sup>144</sup> Льюїс Д. Язык эффективного общения. – М., 2005. – С. 56 – 57.

мають власну думку і відповідний настрій почуттів. Часто-густо ми розмовляємо з людьми індиферентними, яким усе байдуже, або відверто вороже налаштованими до нас. Будь-яку бездоганну логіку може збити брутальний хуліганський вигук, зле, прискіпливе зауваження, «невинне» запитання на зразок: «Чи довго Ви ще говоритиме? Час йти на обід!» тощо. Тому треба враховувати психологічний настрій співбесідників, «підлаштовуватись» під нього або ж вміти змінити його, «переключити» у свій емоційний струмінь.

Якщо аудиторія налаштована до Вас негативно, можна скористатися такими порадами, перевіреними практикою:

- не намагайтеся переконати всіх (якщо Ви хоча б зароните сумнів чи примусите замислитися бодай частину слухачів – це вже добрий результат);

- розпочніть виступ з аргументу, який неможливо спростувати;

- декларуйте інформаційну частину виступу («Я не хочу Вас переконувати, а лише розповім про...»);

- користуйтеся дедуктивним способом подачі інформації (краще одразу ж сказати про свою мету – це знижує рівень критичності слухачів)<sup>145</sup>.

Але й Ви не завжди вступаєте в бесіду в доброму гуморі. І якщо Ви відчуваєте, що настрою спілкуватися немає, що саме з цієї людиною вам спілкуватися не хочеться, скоріш за все, у вас із комунікацією не злагодиться. Величезну роль в досягненні успіху має вміння панувати над своїми настроями – воно не менш важливе, ніж вміння запанувати над почуттями вашого співбесідника.

Перш за все, звертайте увагу на *вік комунікантів* – це допоможе обрати правильну та цікаву саме для цієї категорії людей тему розмови та «прорахувати» можливу реакцію. Наприклад, якщо Ви звертаєтеся до дитини, то потрібно враховувати, що діти не можуть спокійно слухати ваш монолог протягом, скажімо, півгодини; їхня увага переключається на інші об'єкти. Тому, спілкуючись з дитиною, Ви маєте не перевантажувати свою розповідь фактами, вводити елементи гри тощо. Якщо співрозмовник – молода особа, то слід враховувати, що юнаків та дівчат насамперед цікавлять питан-

<sup>145</sup> Стернин И. А. Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С.112.

ня кохання, сенсу буття та ін. Крім того, молодь достатньо емоційна та відверта: треба бути готовим до найнесподіваніших питань. Зрілий слухач менш емоційний, він, на відміну від юнака, скоріше за все буде слухати ввічливо, але його важче зацікавити, непросто захопити якоюсь ідеєю – словом, переконати.

Щоби викликати емоційний відгук у співрозмовників, треба завжди *конкретизувати* свої *повідомлення*. Так, узагальнена розповідь про студентське життя та його проблеми буде сприйматися з меншою зацікавленістю, ніж розгляд проблем конкретного студента (чи, принаймні, певної групи або курсу).

Можна також скористатися тими емоціями, які вже сформувалися у людей стосовно даного явища. Подібне «запозичення» може одразу ж привернути до Вас прихильність слухачів. Наприклад, під час виборів Президента 2004 року команда В. Януковича часто використовувала цей прийом, апелюючи до позитивних емоцій, пов'язаних із донецькою футбольною командою, члени якої були прихильниками даного кандидата.

Можна з легкістю викликати певні емоції, удавшись до поширених у суспільстві стереотипів. Наприклад, в Україні до таких поширених стереотипів відноситься, скажімо, сприйняття НАТО як організації, що однозначно пов'язана з війною. Отож, достатньо кинути виклик: «Нас хочуть примусити вступити НАТО, аби наші сини гинули на війні!» – і обурення аудиторії забезпечено.

Не менш ефективним є тиск на т. зв. «больові точки» суспільства. Скажімо, для України це мовне питання або питання особливостей Сходу та Заходу країни. До речі, ці «больові точки» частіше за все і пов'язані з певними стереотипами. Проте використовувати подібні «емоційні прийоми» варто достатньо обережно. Гасла на зразок «Всі, хто не говорять українською, є зрадниками України!» або «Всі ми знаємо, які націоналісти живуть на Заході нашої країни», ймовірно, й викличуть потрібний емоційний накал, але чи зможе оратор з ним впоратися? І чи варто вдаватися до подібних аргументів?

Отже, ораторові, який звертається до великої громади, слід враховувати як типові **бажання та сподівання людей**, так і ті

стереотипи та проблеми, що існують у конкретному суспільстві (аудиторії). Як точно відзначає П. Сопер, більшості людей притаманні психологічні установки на самоствердження, продовження роду, досягнення здоров'я й збереження життя.

Це продиктовано елементарним, «тваринним» страхом за власне життя й життя та благополуччя своїх близьких. Але психологічно варто апелювати не тільки до тих бажань і страхів, що наводить Сопер, а й до ширшого кола психологічних імпульсів.

Так, дослідник перелічує звичайні бажання й прагнення, які є у будь-якої людини:

– *фізичне благополуччя*, пов'язане з прагненням людини зберігати життя й здоров'я, свободу й діяльність; отож, викликаючи почуття загрози всьому цьому, ми одразу ж пробуджуємо увагу аудиторії;

– *економічні інтереси*, прагнення до власності й гарантій добробуту, в першу чергу, у сфері професійній (скажіть робітникам, що завод буде закрито, й це одразу викличе більше, ніж цікавість);

– *суспільні інтереси*, що включають прагнення людини до престижу, авторитету й влади, а також до піднесення статусу тієї групи, до якої ця людина належить; питання національної та соціальної консолідації, або ж те, що їм загрожує – це завжди «жива струнка» будь-якої аудиторії;

– *розвага* – «інстинкт гри», що сполучається з духом змагання, ризику й досягнення нових обріїв;

– *почуття власної гідності*: люди люблять, якщо оратор підкреслює їхній розум, практицизм, проникливість тощо, натяк же на те, що перед оратором сидять не дуже розумні люди, назавжди зруйнує контакт з цією аудиторією<sup>146</sup>.

Проте дослідник визнає й прагнення людини до істини, підкреслюючи, що пробудити в людях почуття справедливості, співчуття до слабкого, високі душевні поривання теж не так вже й складно (хоч і відмічає не без сарказму, що такі поривання не вимагають чогось більшого, ніж «віддати голос», надати «моральну допомогу»). Це свідчить про те, що автор не так вже й багато надій покладає

<sup>146</sup> Сопер П. Основы искусства речи. – М., 1995. – С. 286-290.



на совість і загалом вищі моральні цінності в серцях слухачів. Але він таки добре знає, що «кожного разу, коли кордон між добром і злом різко окреслений, оратор, що знає свою справу, прямолінійним та щирим закликком до кращих душевних поривань слухачів досягне гарячої підтримки»<sup>147</sup>.

Крім того, щоби не провести «невидимого» емоційного кордону між собою та співрозмовником, культурні люди користуються займенником «ми», а не «я»: «Ми розглянемо», «Ми побачили» і т.п. Це допомагає іншому відчутти себе активним учасником творчого процесу, а не пасивним слухачем.

Взагалі від того, як людина говорить, які слова добирає, ми можемо судити не лише про неї, але і про її ставлення до предмету розмови. Причому тут є приховані «психологічні» підводні камені. Наприклад, А. Гарнер та А. Піз наводять такі приклади. Вираз «мій бос» показує емоційний зв'язок з начальником; в той час як слово «бос» демонструє дистанцію. Фраза «Моя країна переживає фінансові труднощі» свідчить про глибоке знайомство з проблемою та емоційне переживання; але якщо австралієць скаже «Австралія має серйозні економічні проблеми», то тим само він продемонструє, що це – проблеми держави, а не його особисто. Якщо Ви говорите, що хтось говорить ВАМ, то ця людина – не близька Вам; якщо хтось говорить з ВАМИ – означає, що бесіда була взаємною. Якщо Ви кажете співбесіднику, що Вам потрібно щось йому повідомити, то одразу ж створюєте бар'єр. Коли кажете, що Вам потрібно поговорити з ним – закликаєте його до співробітництва<sup>148</sup>.

---

<sup>147</sup> *Сопер П.* Основы искусства речи. – М., 1995. – С. 294.

<sup>148</sup> *Питер Л. Дж.* Принцип Питера, или Почему дела идут вкривь и вкось. – М., 2002. – С.16.

## § 5. Гендерні аспекти спілкування

У міжлюдському спілкуванні величезну роль відіграє т. зв. *гендерна проблема* (диференціація людей за статтю та за сексуальною орієнтацією). Ще й посьогодні досить часто можна зустріти дещо зверхне ставлення до жінок, що неприховано проявляється у фразах на зразок: «Та що з неї візьмеш, вона ж жінка...», «Через цих жінок самі лише проблеми» тощо. Та й від жінок часто-густо можна почути щось подібне на адресу чоловіків. Типовим проявом проблеми гендерної нерівності є думка про жінку як про істоту, нижчу від чоловіка. При цьому самі чоловіки іноді навіть не вважають за потрібне приховувати такий погляд. Скажімо, пригадаємо типову в цьому відношенні позицію Антося (герой роману А. Свидницького «Люборацькі»), що дозволяє собі робити подібні припущення у розмові з жінкою.

- Та й те сказати: хіба Ви люди?
- А що ж?
- Дівчина, чи панянка!
- А це не людина?
- Хіба ж ви не чували, що як ідуть самі чоловіки, то кажуть на них: «якісь люди йдуть»; а як буде між ними жінка, чи молодиця, то кажуть: «Ідуть якісь чоловіки, і молодиця з ними, чи дівчина, чи баба».
- Та хіба ж не люди? – озвалась Галя.
- Хіба я кажу що? а люди своє знають... Мабуть, що не люди, а люди – тільки чоловіча стать.

Сьогодні у розвинених суспільствах проблема гендерної нерівності вже частково вирішена, проте проблеми спілкування чоловіків та жінок продовжують приваблювати увагу дослідників. Один з найсучасніших напрямків розвитку лінгвістики – гендерна лінгвістика, що вивчає гендерні особливості спілкування (останнім часом починають вживати також термін *гендерлект*<sup>149</sup>).

---

<sup>149</sup> Шаров К. С. Мужчины и женщины в вербальной коммуникации: проблема гендерлекта // Вопросы философии. – 2012. – № 7. – С. 38–51.

Безперечно, що стать відіграє у процесі комунікації особливу роль. Загальновідома істина: *жінки більш балакучі, ніж чоловіки*, – нещодавно отримала наукове пояснення. Австралійські вчені встановили, що ділянка мозку, яка відповідає за мовлення, у жінок на 20 % більша, ніж у чоловіків. *Словниковий запас у жінок зазвичай набагато більший*, ніж у чоловіків – цим певною мірою пояснюється, що, описуючи одну й ту ж саму ситуацію, жінки говорять більше.

Крім того, дуже часто балакучість жінок визначається особливостями їхньої психічної організації. Так, скажімо, *жінки найчастіше вирішують проблеми та шукають шляхи виходу з важких ситуацій, розмірковуючи над ними у ході розмови*, «проговорюючи» різні варіанти вголос. У такий спосіб їм легше знайти правильне рішення.

Розрізняється й стиль мовлення жінок та чоловіків. Так, досліджено, що *жінки говорять більш грамотно*, досить жорстко дотримуючись усталених літературних правил та норм. У той само час *чоловіки – автори більшості неологізмів*<sup>150</sup>.

*Жіноцтво схильне активніше використовувати у спілкуванні емоційний фактор*, аніж логічний. Правильні думки, висловлені незадоволеним або розлюченим тоном, скоріше за все не будуть ними сприйняті. Так, російський письменник рубежу ХІХ-ХХ ст. Л. Андреев розповідав, що одного разу він довго сперечався з дружиною. Він наводив різні докази, але жоден з них не міг її переконати. Вичерпавши усі аргументи, він розлючено спитав: «Як же тебе переконати?!», на що вона відповіла: «Поцілувати мене...».

*Чоловіки ж мають більшу схильність до логіки*, а не до емоцій. Їхня емоційність набагато менша, ніж у жінок, що має своє пояснення. Пригадайте особливості виховання хлопців та дівчат. Коли дитина, наприклад, боляче забилася, то дівчині кажуть – «поплач, і тобі стане легше», а хлопцеві – «Ну як можна плакати? Терпи – ти ж чоловік!» Подібна психологічна установка в дитинстві й призводить до певної емоційної затиснутості чоловіка.

*Коли жінка розмовляє, дуже часто її основна мета при цьому – «просто поговорити»*, емоційно розвантажитись. Чоловік же, маючи

---

<sup>150</sup> Сотникова И. Мы такие разные – как нам понять друг друга? Краткий курс «мужского» и «женского» языков // Мир семьи. – 2005. – № 10. – С. 11.

аналітичний склад мислення, часто сприймає подібну «балаканину» як заклик допомогти, і тому постійно перебиває її, надаючи поради<sup>151</sup>.

*Жінки й чоловіки по-різному реагують на стресові ситуації.* Так, жінка, переживши на роботі конфлікт, вдома одразу ж буде розповідати про нього. Чоловік у таких само обставинах зазвичай замикається у собі до тих пір, доки не знайде вихід. Це часто розцінюється жінкою як недовіра до неї або й приниження її розумових здібностей («Він навіть не хоче і порадитися зі мною»).

Досліди свідчать, що *жінки краще вміють розпізнавати невербальні сигнали*, ніж чоловіки. Наприклад, було проведено експеримент: групі людей, у якій були батьки й матері, показували відеозаписи малюків, що плачуть, і при цьому відключали звук. Більшість матерів безпомилково визначали причину плачу (біль, втому, мокрі пелюшки, голод, бажання уваги тощо), більшість чоловіків-батьків бачили лише малюків, що чимось незадоволені. Отже, жінки мають вроджену здатність «читати невербальні сигнали», і це сприяє живанню людського роду.

Проте *один і той само невербальний сигнал у чоловіка та жінки може мати різне значення*. Наприклад, дослідження свідчать, що коли чоловік схвально хитає головою, то найчастіше це є виразом згоди з висловленою думкою, але якщо це робить жінка, то вірніше цей жест витлумачити наступним чином: «Так, я розумію. Продовжуйте»<sup>152</sup>.

До речі, і *звичайні мовленнєві форми також можуть означати різне для двох статей*. «Якщо жінка говорить «ні», вона має на увазі «може бути», якщо жінка каже «може бути», це означає «так». Якщо чоловік каже «ні» – це означає – «ні», якщо він говорить «так» – це означає «так»<sup>153</sup>. Якщо чоловік каже «може бути» – це означає скоріше «ні», ніж «так». Ця особливість пов'язана з тим, що *жінки дуже часто не говорять прямо про те, чого вони хочуть* – використання натяків прислугується певній меті: так легше налагодити стосунки і дійти згоди, оскільки тут відсутня агресія та конфронта-

<sup>151</sup> Пиз А. и Б. Как заставить мужчину слушать, а женщину молчать. Почему мы такие разные, но так нужны друг другу. – М., 2005. – С.112.

<sup>152</sup> Митчелл М., Корр Дж. Деловой этикет. – М., 2004. – С.120.

<sup>153</sup> Сотникова И. Мы такие разные – как нам понять друг друга? Краткий курс «мужского» и «женского» языков // Мир семьи. – 2005. – № 10. – С.11.

ція (це, в свою чергу, повністю відповідає ролі берегині домашнього вогнища, яка повинна підтримувати гармонію)<sup>154</sup>.

*Чоловіки і жінки обирають у процесі розмови різні позиції у просторі.* Так, чоловіки найбільше при спілкуванні люблять стояти поруч, пліч-о-пліч, а жінки – обличчям до обличчя. Тому «у сімейних парах чоловіки мають тенденцію піднімати важливі теми по дорозі в ресторан, в той час як жінки обирають очікування, доки не сядуть напроти чоловіка за столом»<sup>155</sup>.

Підсумковою буде таблиця, у якій подано своєрідний звід правил спілкування з жінками та чоловіками<sup>156</sup>.

<i>Правила спілкування з чоловіками</i>	<i>Правила спілкування з жінками</i>
1. Починайте з головного, а потім переходьте до деталей – чоловік може уважно слухати не більше 15 секунд, а потім робить висновок.	1. Ніколи не перебивайте жінку, оскільки говорити для неї – майже те ж само, що дихати.
2. Не ображайтеся, якщо вас будуть перебивати – досліджено, що чоловіки роблять це удвічі частіше, ніж жінки.	2. Розвивайте у собі вміння уважно слухати, пам'ятаючи при цьому, що жінки люблять підводити до головного здалеку.
3. Апелюйте до інтелекту, а не до почуттів (говоріть «Я думаю»), а не «Я відчуваю»).	3. Звертайте увагу на мовчання жінки, оскільки воно може означати, що вона ображена і хоче у такий спосіб присоромити вас. Навіть якщо це мовчання вас не пригнічує, знайте: жінка ж-бо страждає. Отже, треба втягнути її у розмову і... покаятися у всіх своїх гріхах.
4. Не говоріть голосно і закінчуйте речення, понижуючи, а не підвищуючи голос. Підвищення голосу наприкінці речення перетворює його на питання, а постійні питання перетворюються на... допит, який чоловіки ненавидять.	4. Проявляйте повагу. Навіть натяк на неповагу до жінок (нехай навіть не до конкретної жінки) може образити співбесідницю. Ніколи не вживайте у розмові з жінкою нецензурної лексики.

<sup>154</sup> Пиз А. и Б. Как заставить мужчину слушать, а женщину молчать. Почему мы такие разные, но так нужны друг другу. – М., 2005. – С.123.

<sup>155</sup> Митчелл М., Корр Дж. Деловой этикет. – М., 2004. – С.120.

<sup>156</sup> Сотникова И. Мы такие разные – как нам понять друг друга? Краткий курс «мужского» и «женского» языков // Мир семьи. – 2005. – № 10. – С.12.

<i>Правила спілкування з чоловіками</i>	<i>Правила спілкування з жінками</i>
5. Якщо ваші думки не співпадають, не треба робити з цього трагедії. Чоловіки люблять сперечатися, при цьому суперечка та сварка для них – речі зовсім різні.	5. Ніколи не розхвалюйте у присутності співбесідниці інших жінок (навіть якщо Ви – не чоловік чи коханий, а просто колега). Компліменти на адресу інших жінок можуть бути сприйняті як образа.
6. Не пробуйте «розговорити» чоловіка, коли він втомився або зголоднів.	6. Жінки звикла не лише розпочинати розмову, але й закінчувати її. Отож, надайте їй цю можливість.

Проте усе, викладене вище, не є безумовною аксіомою. Це основні типові тенденції у спілкуванні різних статей. Так, наприклад, відомо, що приблизно 1/5 частина чоловіків має скоріше жіноче, ніж чоловіче мовлення.

\* \* \*

Таким чином, «залізні» докази самі по собі мало що дадуть, якщо Ви не матимете на увазі людських почуттів, основних емоцій, якими живуть люди. Логічний виклад треба «пересипати» апеляцією до почуття безпеки, шляхетності, справедливості, національно-суспільних інтересів тощо. Отже, важливо опанувати *мистецтво сполучати логічне та емоційне*.

Слід постійно повертатися до цих «незримих» моментів, що мусять стати головним фактором вашої «агітації». Їх можна висловити «відкритим текстом» (експліцитно) або у «підтексті» (імпліцитно), так би мовити, між рядками, але цю лінію треба вести протягом усієї розмови.

### ***Ключові слова***

---

**індукція, дедукція, аналогія, закони логіки, логічні помилки, логічна аргументація, почуття (емоції), бажання та сподівання людей.**

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

**1. Проголосіть промову-імпровізацію тривалістю 3 хвилини, обравши темою будь-який афоризм; добирайте аргументацію з власного життєвого досвіду (погоджуйтесь з афоризмом або спростовуючи його).**

**2. Відтворіть пропущену ланку в доказах. Визначте, які з доказів побудовані на індукції, а які – на дедукції.**

Всі вчителі навчають учнів. Віра Петрівна навчає учнів.

Коля знає п'ять мов. Коля – поліглот.

Я поступаю до університету. Я – абітурієнт.

Ми любимо говорити про природу. Ми любимо говорити про тварин.

У цій родині всі вміють дотепно жартувати. Мар'яна вміє дотепно жартувати.

**3. Визначте, який з текстів побудований за допомогою дедукції, а який – за допомогою індукції.**

Він питає, як він опинився в будинку? Для цього було дуже багато способів, але він обрав найпростіший. Виходячи з того, що багато людей не закривають на ніч вікна, а тільки прикривають їх, він спробував пройти через вікно – доторкнувся до нього, і воно відчинилося. У цьому йому майже «допоміг» сам хазяїн квартири. Тоді злочинець прослизнув на кухню. Він знав, що саме тут він може знайти інструмент для вчинення злочину. І він не помилився.

Сьогодні, коли Петро збирався на роботу, в нього спочатку згорів сніданок, потім він зробив праскою велику пляму на сорочці та ще довго чекав на тролейбус. Через все оце він запізнився. «Який же я нещасливий!» – подумав він.

**4. Для цієї вправи потрібно декілька осіб. Одна з них починає логічний ряд з дедукції (чи індукції), а інші повинні по черзі його продовжувати. На роздуми дається не більше 10 секунд – хто не встигає придумати наступну ланку, вибуває зі гри.**

**Вправа тренує водночас декілька видів вмінь – слухати співбесідника, розуміти логіку його думок, навчитися мислити за допомогою індукції (дедукції).**

Зразок побудови логічного ряду: 1) Творець; 2) Поет; 3) Сучасний поет; 4) Сучасний український поет; 5) Ліна Костенко.

### **5. Знайдіть логічні помилки в наступних реченнях і визначте їхній тип:**

1. Цією пральною машиною користуємося я та моя донька. Їй вже більше сімнадцяти років.
2. Він мав чарівну доньку та велику квартиру.
3. Бабуся допомагає онукові робити вправу з граматики:
  - Якщо я кажу: «Я красива» – який це час?
  - Минулий, бабуся.
4. Синтаксис – це не фонетика, а фонетика – не синтаксис.
5. Що ви кажете! Вона не може вийти заміж, тому що ніколи цього не робила!
6. «Спартак» – це погана команда, тому що мій тато ніколи не вболіває за неї, а тільки – за «Динамо».
7. Розмова в Києві перед Золотими Воротами:
  - Невже ці ворота й насправді золоті?
  - Так, Золоті.
8. – Як же у такому п'яному вигляді ти зміг сісти за кермо?
  - Мені допомогли друзі.
9. Після лекції у нас був гарний настрій. Отже, якщо у вас поганий настрій – ходіть на лекції.
10. Діти не можуть мати свої думки, бо вони ще малі.
11. – Я вмію говорити англійською, румунською, білоруською.
  - Не вірю. Доведи.
  - Без проблем: англійською, румунською, білоруською.
12. Він ніколи не мовчить, коли його питають. Отже, він – відмінник.
13. Ми можемо не читати цей твір, тому що він – останній у списку літератури.
14. – Моя бабуся – боягузка! – розповідає малюк.
  - Чому?
  - Завжди, коли ми переходимо через дорогу, вона роздивляється навкруги і хапає мене за руку.



15. – Що ви вирішили стосовно Нового року?

– Вирішили: нехай приходить!

16. – Ця вправа на логіку?

– Ні, на оцінку!

17. – Я чув, ти купив новий фотоапарат? Якої марки?

– Nikon.

– Не знаю такої. Яка це?

– Ну, вона не настільки дешева, як Canon або LG.

18. – Василь Миколайович, Ви, як представник Міністерства охорони здоров'я, зможете дати нам відповідь на питання, що дуже хвилює наших слухачів: таки існує корупція у сфері медицини?

– Ви що, пробуєте мене звинуватити у хабарництві? До чого тут я? У Вас є докази?

19. Офіцер довго сідав на коня зі зламаною ногою.

20. Оскільки економічна криза в Україні трапилася після проголошення її самостійності, то остання і є причиною цієї кризи.

21. Зараз Роза отримує по 10 кг молока від кожної корови, але вона впевнена, що цим її можливості не вичерпуються.

22. Будда – означає «просвітлений». А просвітлений – це те ж саме, що й Будда.

23. Публіка поглинала перші страви та інформацію про черговий скандал у шоу-бізнесі.

24. Оля не полюбляє картоплю, оскільки та їй не подобається.

25. В аудиторії знаходилися 20 парт та 23 студенти.

26. Я не розв'язав задачу, оскільки для її розв'язання треба було застосовувати попередній матеріал, який я пропустив. А попередній матеріал я ніяк не можу вивчити, оскільки постійно задають новий.

27. Коли я побачив Нату у новій сукні і з новою зачіскою, я зрозумів: це мені подобається!

28. Він постійно був відсутнім на парах, отже – це був двієчник.

29. Диски Blu-Ray – нове слово у порівнянні з DVD, і тим більше – CD.

30. Логічна помилка – це така помилка, яку роблять у логічних міркуваннях, тобто помилка, пов'язана із логікою.

31. Предмети, з яких ми складаємо іспит, важливіші для життя, аніж ті, з яких поставлено залік.

32. Гностицизм – це вчення про гнозис.

33. Моя сестра – росіянка, а брат – водій таксі.

34. Після пиття горілки відбулася бійка між магазином і газетним кіоском.

**6. Прочитайте подані нижче уривки з художніх творів. Вкажіть на види логічних помилок, допущених тут. Якого ефекту прагнуть досягти з їхньою допомогою автор?**

«Плями на сонці дійсно мають велике значення, – втрутився Швейк. – Одного разу з'явилася на сонці пляма і того самого дня мене побили в трактирі «У Баязетів»... З того часу, перш ніж кудись піти, я дивлюся в газету, чи не з'явилася знов якась пляма. Якщо вона з'явилася – «прощаюсь, янгол мій, з тобою», я нікуди не ходжу і перечікую».

*(Я. Гашек. «Пригодия бравого солдата Швейка»)*

– Та вже ж, звичайно, – відповіла Горлиця з великим презирством. – Бачила я на своєму віку багато маленьких дівчаток, але щоб з такою шиєю – жодної! Ні, мене не обдуриш! Справжня змія – ось хто ти! Ти мені ще скажеш, що жодного разу не куштувала яєць.

– Ні, чому ж, куштувала, – відповіла Аліса. – Дівчатка, бачте, теж їдять яйця.

– Не може того бути, – сказала Горлиця. – Але якщо це так, то вони також змії.

*(Л. Керол «Аліса в країні Чудес»)*

**Тварини поділяються на:**

- тих, що належать Імператорові;
- набальзамованих;
- приручених;
- ссавців;
- сирен;

- казкових;
- окремих собак;
- включених у цю класифікацію;
- тих, що бігають, немов скажені;
- тих, яких не сила порухувати;
- намальованих найтоншим пензлем на шерсті верблюда;
- інших;
- тих, що розбили вазу для квітів;
- тих, що здалека нагадують мух.

*(Борхес «Аналітична мова Джона Уілкінса»)*

- Що це ти робиш? – спитав Маленький принц.
- П'ю, – похмуро відповів п'яничка.
- Навіщо?
- Аби забути.
- Про що забути? – спитав Маленький принц, йому стало шкода п'янички.
- Хочо забути, що мені соромно, – зізнався п'яничка.
- Через що це тобі соромно? – спитав Маленький принц, йому дуже хотілося допомогти бідоласі.
- Соромно пити! – пояснив п'яничка, і більше від нього неможливо було почути жодного слова.

*(А. де Сент-Екзюпері)*

Сганарель. Ми, великі медики, з першого погляду визначаємо хворобу. Невіглас, звісно, зайшов би у глухий кут і наговорив би вам нісенітниць, але я негайно збагнув суть речей і заявляю вам: ваша донька німа.

Жеронт. Так-то воно так, але я хотів би почути, чому це трапилося?

Сганарель. Будь-ласка. Тому, що вона втратила дар мови.

Жеронт. Добре, але скажіть мені, будь-ласка, причину, внаслідок якої вона його втратила.

Сганарель. Найвизначніші вчені скажуть вам те ж саме: тому, що у неї язик не ворухиться.

Жеронт. А в чому Ви бачите причину того, що він не ворухиться?

Сганарель. Аристотель сказав би з цього приводу... багато хорошого.

Жеронт. Охоче вірю.

Сганарель. О, це був великий муж!

Жеронт. Не сумніваюся.

Сганарель. Істинно великий! Ось настільки (показує рукою) більше за мене. Але продовжимо наше міркування...

*(Ж.-Б. Мольєр. «Лікар мимоволі»)*

[Один зі зразків завдання для повторення курсу Давньої історії]: «Провести паралель між женихами Пенелопи та першою Пунічною війною».

*(Теффі. «Загальна історія, оброблена «Сатириконом»)*

Ноздрів був «історичною людиною, оскільки, де би він не з'являвся, з ним обов'язково траплялася якась історія».

*(М. Гоголь. «Мертві душі»)*

<...> Ругілов сказав:

– Ти, Ардальоне Борисичу, і не будеш ніколи биком, оскільки ти – правдива свиня.

– Брешеш! – похмуро сказав Передонов.

– Ні, не брешу, і можу довести, – злорадно сказав Ругілов.

– Доведи, – зажадав Передонов.

– Почекай, доведу, – з тим само злорадством у голосі відповів Ругілов.

Обидва замовкли. Передонов похлопиво чекав, і томила його злість на Ругілова. Раптом Ругілов спитав:

– Ардальон Борисич, чи є в тебе п'ятачок?

– Є, але тобі не дам, – злобно відповів Передонов.

Ругілов зареготав.

– Якщо в тебе є п'ятачок, то як же ти не свиня! – вигукнув він радісно.

*(Ф. Сологуб «Дрібний біс»)*

### ***7. Знайдіть логічні помилки у таких рекламних текстах та оголошеннях, визначте їхній тип.***

– Подорожуйте разом з нами протягом всього року! Лише у нас найкраще обслуговування, дітям до 15 років – знижки у розмірі 10 %. Ціни вас здивують!

– Власників дисконтних карт – 35 тис.! Вони можуть бути Вашими!

– Набір співробітників до мережі магазинів «Протей»! Усі шукають професіоналів, ми шукаємо добрих людей!

– Жувальна гумка Dirol – жувальна гумка без цукру з ксилітом, що визнана Міністерством охорони здоров'я як перша жувальна гумка, котра нейтралізує кислоту, що руйнує зуби.

– Рекомендую зубну пасту Blendamed з його фтористою системою fluoristat, а кращого захисту від карієсу не існує. Blendamed. Стоматологи засвідчують: кращого захисту від карієсу не існує.

- Напис на магазині: «Найдешевші ціни! »
- Інтернет – це Укртелеком!
- Черга – це не місце очікування, а нові знайомства, несподівані зустрічі, цікаве спілкування та визначення планів на вечір.
- Ми взяли за основу людський розум... і просто довели до розуму. Комп'ютери Intel стали розумнішими за людину.
- Коли в Оттаві пограбували магазин «Ай-джи-ей», то по радіо пролунало: «навіть грабіжники вважають за краще мати справу з нашим магазином, а не з яким-небудь іншим!».

**8. Для промови на тему «Сучасна демографічна ситуація в Україні» проаналізуйте дані, подані у таблиці, і, скориставшись правилами цитування, введіть частину їх до виступу.**

**ЧИСЕЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ НА 1 СІЧНЯ 2005 РОКУ**  
(тис. осіб)

	На 1 січня 2005 року			Середня чисельність населення за 2004 рік		
	все населення	міське	сільське	все населення	міське	сільське
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Україна	47280,8	32009,3	15271,5	47451,6	32077,0	15374,6
Автономна Республіка Крим	1994,3	1254,0	740,3	1999,7	1256,3	743,4
Вінницька	1720,1	813,1	907,0	1728,2	813,7	914,5
Волинська	1044,8	526,2	518,6	1046,8	526,2	520,6
Дніпропетровська	3476,2	2893,5	582,7	3489,5	2902,6	586,9
Донецька	4671,9	4217,1	454,8	4696,4	4237,8	458,6
Житомирська	1345,3	760,2	585,1	1352,5	762,3	590,2
Закарпатська	1248,5	462,5	786,0	1249,8	463,0	786,8
Запорізька	1877,2	1427,7	449,5	1884,9	1430,2	454,7
Івано-Франківська	1393,6	590,6	803,0	1395,7	590,4	805,3
Київська	1778,9	1050,1	728,8	1786,4	1050,8	735,6
Кіровоградська	1083,9	659,2	424,7	1092,0	662,9	429,1
Луганська	2440,3	2105,4	334,9	2456,4	2118,0	338,4
Львівська	2588,0	1549,8	1038,2	2593,2	1550,2	1043,0
Миколаївська	1229,5	821,9	407,6	1235,0	823,9	411,1

*Закінчення таблиці*

1	2	3	4	5	6	7
Одеська	2415,7	1594,6	821,1	2422,9	1598,4	824,5
Полтавська	1572,5	935,5	637,0	1581,5	938,4	643,1
Рівненська	1160,7	546,3	614,4	1162,4	546,3	616,1
Сумська	1243,9	815,2	428,7	1252,8	819,3	433,5
Тернопільська	1119,6	478,5	641,1	1123,1	480,1	643,0
Харківська	2848,4	2251,5	596,9	2857,5	2255,6	601,9
Херсонська	1138,2	687,1	451,1	1144,0	690,1	453,9
Хмельницька	1388,0	724,2	663,8	1394,6	724,4	670,2
Черкаська	1357,1	740,6	616,5	1364,8	742,3	622,5
Чернівецька	911,5	372,6	538,9	913,0	372,7	540,3
Чернігівська	1187,7	709,0	478,7	1197,3	711,9	485,4
м.Київ	2666,4	2666,4	x	2652,7	2652,7	x
Севастополь (міськрада)	378,6	356,5	22,1	378,5	356,5	22,0

**9. Прочитайте поданий нижче текст і поясніть, які правила цитування тут порушено. Переробіть текст з дотриманням правил цитування.**

Протягом усього періоду моніторингу зафіксована велика кількість матеріалів, яка або взагалі не помічена як агітація, або помічена в спосіб, що унеможливує його ідентифікацію як замовного матеріалу без прискіпливого аналізу.

Навіть при наявності маркування матеріалів як політичної реклами (агітації) у ЗМІ часто ставили непомітні для пересічного читача позначки (різноманітні галочки, квадратики, кружечки) або ж ставили одне маркування на сторінку при друці двох та більше матеріалів. Певна тенденція збільшення кількості маркованих публікацій спостерігалась з наближенням до дня голосування. Так, якщо у перші два тижні моніторингу таке маркування з 117 мають лише 18 матеріалів (15%), а у 91 (!) випадку воно відсутнє (78%), то вже в останні два тижні відповідно з 174 матеріалів марковано 94 (54%) і не марковано 69 (40%).

**10. Наведений текст – науковий, побудований переважно на логіці. Спробуйте переказати його таким чином, щоб збудити у ваших слухачів якісь емоції, глибинні бажання й сподівання (за П. Сопером), аби зацікавити їх перипетіями давньої київської історії.**

Думаємо, що Олег ходив-таки на узбережжя Каспійського моря – відповідно до свідчення Хазарського документа. Арабський географ першої половини X ст. ал-Масуді повідомляє, що якісь руси на п'ятистах суднах, піднявшись по Дону, волоком перебралися на Волгу, спустилися по ній і попливли на південь уздовж західного узбережжя Чорного моря. В цих русах найприродніше бачити вихідців з Тмутаракані, яку було розташовано у низів'ях Дона. Але ж хазарський документ повідомляє, що Хельгу-Олег напередодні походу на Каспій оволодів Тмутараканню. Арабські джерела стверджують, що в Каспійському поході руси були майже всі перебиті ворогами (персами?). Можливо, склав голову за Каспійським морем і князь Олег.

**11. Опишіть нинішню політичну ситуацію в Україні, виклавши власні суб'єктивні емоції. Потім перепишіть цей текст, користуючись самими лише логічними доказами. Порівняйте обидва тексти. Який текст – перший чи другий – дався вам легше? Спробуйте сполучити обидва тексти в новий варіант.**

**12. Прочитайте діалог і скажіть, яким чином Тому Соєру вдалося переконати хлопців у тому, що білення забору – найцікавіше заняття. На яких емоціях своїх друзів він впевнено грав?**

« – Що, брате, примушують працювати?  
<...>  
– А, це ти, Бене! Я й не помітив.  
– Слухай-но, я йду купатися... так, купатися! Мабуть, і тобі хочеться, га? Але тобі, звичайно, не можна, треба працювати. Ну, звичайно, ще б пак!  
Том подивився на нього і сказав:  
– Що ти називаєш роботою?  
– І хіба це не робота?  
Том знову взявся білити забір і відповів недбало:  
– Може, робота, а може, й ні. Я знаю тільки одне: Тому Соєру вона до душі.  
– Ти що? Чи не хочеш ти сказати, що для тебе це заняття – приємне?  
Щітка продовжувала гуляти по забору.  
– Приємне? А що в ньому такого неприємного? Хіба хлопцям кожного дня дістається білити забори?  
<...>  
– Слухай, Томе, дай і мені трохи побілити!  
Том замислився і, здавалося, вже був готовий погодитися, але в останню мить передумав:  
– Ні, ні, Бен... Однаково нічого не вийде. Чи ж бачиш, тьотя Поллі дуже вердлива щодо цього забору: адже він виходить на вулицю. Якби це був той бік,

що виходить у двір, інша справа, але тут вона страшенно строга – потрібно білити дуже й дуже старанно... З тисячі... навіть, мабуть, з двох тисяч хлопців знайдеться лише один, хто зумів би вибілити його як слід.

– Та ти що? Ось ніколи б не подумав. Дай мені лише спробувати... хоч трішечки. Якби я був на твоєму місці, я б тобі дав. А, Томе?

– Бен, я би з радістю, слово честі, але тьотя Поллі... Ось Джим теж хотів, але вона не дозволила. Просився й Сід – не пустила. Тепер ти розумієш, як мені важко довірити цю роботу тобі? Якщо ти почнеш білити, а раптом щось не те...

– Дурниця! Я буду старатися не гірше за тебе. Мені б тільки спробувати! Слухай: я дам тобі серединку ось цього яблука.

– Гаразд! Втім, ні, Бен, краще не треба... побоююся я...

– Я дам тобі у с е яблуко – все, що залишилося».

*(Марк Твен. «Пригоди Тома Соєра»).*

**13. Прочитайте поданий нижче текст, у якому використано різні види логічної аргументації (власний досвід, загальновідомі факти тощо). Які з наведених аргументів будуть переконливими для: а) близького друга; б) незнайомої (малознайомої) людини; в) людини, які налаштована до Вас негативно.**

Уявляєш, я ніяк не очікував, що цей фільм настільки мені не сподобається! Взагалі я дуже полюбляю пригодницько-історичні стрічки (а хто їх не любить?), а тут – таке розчарування! Ні, цю «Битву титанів» просто неможливо було дивитися. Я, звісно, не знавещь давньогрецьких міфів, але навіть мені відомо, що Персей не їздив верхи на гігантських скорпіонах і, здається, всім відомо, що він врятував Андромеду, яку кохав. До чого тут Іо? Крім того, я вже дивився раніше одну «Битву титанів», зняту років 20 тому. Там, звісно, не було такої кількості комп'ютерних ефектів, але фільм був дійсно знятий за матеріалами античних міфів, а не за витівками фантазії режисера чи сценариста!

**14. Які засоби переконання (логічні, емоційні або їх поєднання) потенційного покупця вжито у поданих уривках?**

Для фарбування є чудовий засіб «Титанік». Отримано з митниці. Контрабандний товар. Не змивається ані холодною, ані гарячою водою, ані мильною піною, ані гасом. Радикальний чорний колір. Флакон на півроку коштує три карбованця дванадцять копійок. Рекомендую як гарному знайомому.

*(І. Ільф, Є. Петров. «Дванадцять стільців»)*



Вони купували усе, що траплялося під руку. Прикро було простояти дві години в черзі та нічого не купити. Лише гасові лампи нікому не були потрібні. У всіх вже була електрика.

Тоді директор магазину дістав фарби та написав:

Є ГАСОВІ ЛАМПИ!  
ПРОДАЖ У ДВОРІ.  
ВІДПУСКАЮТЬСЯ ПО ДВІ ШТУКИ  
В ОДНІ РУКИ!

Одразу ж усі покупці спрямувалися у двір та почали розхапувати лампи.

*(Е. Успенський. «Крокодил Геня та його друзі»)*

**15. Спробуйте підібрати систему аргументації, аби переконати співбесідника зацікавитися нещодавно прочитаною вами книгою. Якого характеру набуде ваша аргументація, якщо співрозмовником буде виступати: а) ваша дівчина (хлопець); б) ваш викладач; в) ваш приятель.**

**16. Прочитайте поданий нижче діалог. Які особливості спілкування чоловіка і жінки тут відбилися?**

– Я була у подруги. Уявляєш, поки ми з нею випили по чашці кави, у мене згорів торт.

– Ти не повинна була залишати його, якщо йшла до подруги.

– Але ж це наша сусідка, на поверх нижче. Я зайшла до неї усього лише на п'ять хвилин, але тут виявилось, що від неї пішов чоловік, і вона повинна була розповісти мені, як це сталося.

– Ти повинна була, дізнавшись про це, повернутися додому й дочекатися, доки допечеться торт, а потім зйти до неї.

– Торт для тебе важливіший за людину? Ну, згорів, та й згорів! Якщо тобі на цьому так залежить – я можу сходити до магазину й купити новий.

**17. У поданих монологах спробуйте визначити стать комуніканта. Чим Ви керувалися при цьому?**

1) Слухай, я до тебе телефоную просто щоб побалакати. Особливих новин у мене нема – все як було, просто виникло бажання тебе почути.

2) Я хочу тобі повідомити важливу новину – мене підвищили на роботі. Уваляєш? Здавалося, вже нема на що сподіватися, але раптом приходять новий начальник і робить перестановку кадрів, а я потрапляю на місце нашого завідувача.

3) Сьогодні був чудовий день. Зранку ми випадково зустрілися з однокласниками, зайшли в кафе посидіти й поговорити. У кафе було чудово – грала тиха музика, подавали дуже смачні тістечка і був надзвичайно великий вибір сортів чаю та кави. Згодом треба було йти на роботу (я сьогодні у другу зміну), але ще залишався час зайти до магазину – там якраз був розпродаж осінньої колекції одягу. Народу було багато, але це й зрозуміло – ціни ж-бо зменшені майже вдвічі! Нам обов'язково треба туди зайти сьогодні, щоби вибрати собі верхній одяг.

### **18. Які помилки було допущено жінкою у спілкуванні з чоловіком?**

– Любий, як ти думаєш, яку сукню мені краще купити – синю, зелену чи рожеву?

– Яку хочеш, вони всі гарні.

– Ти що, не хочеш мені допомогти у виборі? Ти ж все одно зараз нічим не зайнятий!

– Ну, візьми зелену.

– А мені здається, що синя добре б пасувала до моєї нової блакитної блузки.

– Бери синю, вона теж гарна.

– Ти пропонуєш, щоби я брала синю або зелену, бо вони дешевші від рожевої! Ти що, хочеш зекономити на мені?!

– Чому? Ти спитала – я відповів. Якщо тобі більше подобається рожева, бери її!

– Ну й як я можу вибрати, якщо ти не хочеш мені допомогти? Я відчуваю, тобі байдуже, як я виглядатиму!

### **19. Яку помилку було допущено чоловіком у спілкуванні з жінкою? Як треба було відреагувати на її питання?<sup>157</sup>**

– Джоне, чи не хочеш ти випити чашку кави?

– Дякую, ні, не хочеться, – відповів Джон, подумавши, як це мило – так турбуватися про нього.

(Через деякий час Джон звертає увагу на мовчання Елісон і розуміє, що зробив щось не так).

– Усе нормально, люба?

---

<sup>157</sup> Використана ситуація спілкування з книги: *Пиз А. и Б. Как заставить мужчину слушать, а женщину молчать. Почему мы такие разные, но так нужны друг другу.* – М., 2005. – С.123.

- Так! – кидає вона.
- Що, власне, трапилося?
- Ти не зупинився!
- Хіба ти просила зупинитися?
- Якби ти був уважним, то зрозумів би, що коли я пропонувала тобі випити кави, я мала на увазі, що я хотіла випити кави.
- Але ж я не телепат!

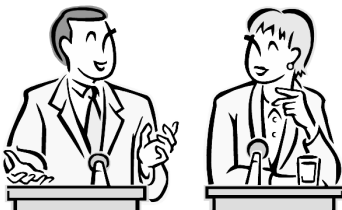
**20. Зверніть увагу на два варіанти реклами перукарні. Подумайте, яка з них більш приваблива для чоловіків, а яка – для жінок. Чому?**

- 1) Ми підкреслимо вашу вроду! Ми не обіцяємо чарівність, а створюємо її!
- 2) У нас працюють лише фахівці! Ми маємо сертифікат міжнародного ґатунку! Найкраща якість по мінімальним цінам.

**21. Нижче перелічені особливості спілкування, типові для різних гендерів. Знайдіть тут ті, що притаманні чоловікам і ті, що притаманні жінкам.**

Отримувати інформацію, наводити велику кількість деталей, просити допомоги (дати пораду), озвучувати остаточне рішення проблеми, чекати на емоційну підтримку, промовляти свої думки вголос, бажання лишити за собою останнє слово, говорити найголовніше в перших фразах, говорити і водночас робити ще декілька справ, намагатися постійно перебивати співбесідника з метою дати йому пораду, говорити натяками, вміти добре розшифровувати невербальні сигнали, лаконічно викладати думки, часто використовувати прикметники та порівняння, використовувати слова в їхньому буквальному значенні, швидко переходити від однієї думки до іншої.


**22. Вкажіть, яка позиція у спілкуванні комфортніша для жінки, а яка – для чоловіка? Чому?**



**23. Перевірте свій тип мислення (чоловічий він чи жіночий), відпові-вши на питання тесту<sup>158</sup>. Покружіть той варіант відповіді, який вважа-єте для себе вірним у більшості випадків.**

1. Коли треба розібратися у простій або дорожній мапі Ви:
  - а) відчуваєте труднощі і часто просите допомоги;
  - б) повертаєте її так, щоби вона співпала з напрямком Вашого погля-ду на місцевості;
  - в) не відчуваєте жодних труднощів.
  
2. Ви готуєте на обід складну вишукану страву, радіо увімкнено і за-дзвонив телефон. Ви:
  - а) продовжуєте готувати страву, залишаючи радіо увімкненим і роз-мовляючи з другом/подругою;
  - б) вимикаєте радіо, продовжуєте готовку і будете розмовляти;
  - в) скажете по телефону, що передзвоните, як тільки страва буде го-това.
  
3. До вас збираються друзі і просять розповісти, як дістатися до Вашого дому. Ви:
  - а) намалюєте мапу маршруту і відішлете її друзям або попросите ко-гось пояснити, як до вас дістатися;
  - б) спитаєте, які прикметні місця відомі Вашим друзям, після чого спробуєте пояснити, як до вас дістатися;
  - в) поясните словами, як знайти Ваш будинок: «По дорозі М3 до Нью-касла, потім разворот, потім поворот наліво, і їдьте до другого світлофора...»
  
4. Пояснючи нову ідею та концепцію Ви, швидше за все:
  - а) будете використовувати олівець, папір та жести;
  - б) поясните словами, використовуючи жести та міміку;
  - в) поясните словами ясно й точно.
  
5. Опинившись вдома після перегляду чудового кінофільму, Ви схильні:
  - а) прокручувати сцени з фільму у пам'яті;
  - б) розповідати про ці сцени та про те, що було на екрані;
  - в) в основному цитувати слова екранних героїв.

---

<sup>158</sup> Тест взято з книги: *Пиз А., Пиз Б. Как заставить мужчину слушать, а женщину молчать. Почему мы такие разные, но так нужны друг другу.* – М., 2005. –  – 92.

6. У кінотеатрі Ви віддаєте перевагу місцям:

- а) з правого боку;
- б) вам все одно;
- в) з лівого боку.

7. У друга/подруги зламалося щось механічне. Ви:

- а) висловлюєте співчуття та говорите про те, як, мабуть, йому/їй неприємно;
- б) порекомендуєте надійного механіка, що зможе поремонтувати;
- в) зметикуюте, як ця річ працює, і спробуєте полагодити.

8. Ви знаходитеся у незнайомому місці, і хтось питає вас, де північ. Ви:

- а) зізнаєтесь, що не знаєте;
- б) подумавши, здогадуєтесь, де;
- в) миттєво казуєте на північ.

9. Ви знайшли місце, де можна поставити машину, але воно дуже тісне, і Вам потрібно заїхати туди, рачкуючи. Ви:

- а) спробуєте знайти інше місце;
- б) ретельно підготувавшись, заведете туди машину;
- в) легко й невимушено загоните машину заднім ходом.

10. Ви дивитесь телебачення, і раптово задзвонив телефон. Ви:

- а) відповідаєте, не вимикаючи телевізор;
- б) вимикаєте телевізор, а потім відповідаєте;
- в) вимикаєте телевізор, просите присутніх помовчати і лише після цього відповідаєте.

11. Ви щойно прослухали нову пісню у виконанні Вашого улюбленого артиста. Зазвичай Ви:

- а) зможете проспівати куплет з цієї пісні, і це не викличе у Вас труднощів;
- б) зможете проспівати щось з цієї пісні, якщо вона достатньо проста;
- в) Вам буде важко згадати мотив пісні, але деякі мотиви Ви згадаєте.

12. Ви краще за все передбачаєте результат:

- а) інтуїтивно;

б) прийнявши рішення, побудоване на наявній інформації та «внутрішньому відчутті»;

в) прийнявши рішення на базі фактів, статистики та точних даних.

13. Ви поклали ключі не на місце. Ви:

а) займаєтесь якоюсь справою, доки само не прийде до голови, куди їх покладено;

б) займаєтесь справою, напружено пригадуючи, куди вони могли подітися;

в) подумки відтворюєте свій шлях, доки не пригадаєте, куди їх поклали.

14. Ви знаходитесь в отелі і почули віддалене виття сирени. Ви:

а) можете одразу ж вказати, звідки доноситься звук;

б) можете вказати напрямок, якщо зосередитесь;

в) не зможете визначити напрямок, в якому розташоване джерело звуку.

15. Ви прийшли на прийом, і Вас познайомили з шістьма або сімома новими людьми. Наступного дня Ви:

а) зможете з легкістю описати їх обличчя;

б) пригадаєте лише декілька з цих облич;

в) з великою ймовірністю пригадаєте їхні імена.

16. Ви хочете поїхати на канікули у село, а Ваш партнер/партнерша хоче поїхати на курорт. Що переконати його/її в тому, що Ваша пропозиція краща, Ви:

а) ласкаво скажете, що Ви любите село, а дітям й родині там завжди так весело;

б) скажете: якщо партнер поїде в село, то Ви будете йому/їй вдячні і наступного разу Ви обов'язково поїдете на курорт;

в) використаєте факти: село ближче, дешевше і гарніше для занять спортом та відпочинку.

17. Плануючи свій день, Ви:

а) напишите список справ, які потрібно зробити;

б) подумаєте про те, що сьогодні треба зробити;

в) представите подумки людей, з якими потрібно зустрітися, місця, які треба відвідати, та проблеми, якими Вам прийдеться займатися.

18. У друга/подруги виникла проблема особистого характеру, і він/ вона прийшов/ла до Вас обговорити її. Ви:

- а) втілена симпатія і розуміння;
- б) скажете, що проблеми ніколи не бувають настільки серйозними, як здаються, й поясните, чому;
- в) спробуєте дати раціональну пораду, як зняти проблему.

19. Двоє одружених, але в різних шлюбах, Ваших друзів завели роман і таємно зустрічаються. Наскільки велика ймовірність, що Ви зрозумієте, що відбувається:

- а) досить швидко зрозумієте;
- б) зрозумієте через деякий час;
- в) скоріше за все, ніколи не здогадаєтесь.

20. А чим, власне, є життя, за Вашою думкою:

- а) мати друзів та жити у злагоді з оточуючими;
- б) бути приятним до оточуючих, зберігаючи особисту незалежність;
- в) досягти достойної мети, заробити повагу інших та добитися престижного положення.

21. Якби Ви мали вибір, то віддали би перевагу роботі:

- а) у команді, де інші люди легко лагодять з іншими;
- б) з іншими, але зберігаючи для себе деякий простір;
- в) окремо.

22. З книг Ви надаєте перевагу:

- а) романам та художнім творам;
- б) журналам та газетам;
- в) документальній прозі, біографії.

23. Ідучи за покупками, Ви схильні:

- а) купувати, підкорюючись раптовому імпульсу, в тому числі – неординарні речі;
- б) спланувати покупки заздалегідь, але не вважати цей план обов'язковим;
- в) розглядати етикетки та порівнювати ціни.

24. Ви надаєте перевагу лягати спати, підніматися та приймати їжу:

- а) коли Вам схочеться;
- б) за розкладом, але не обов'язковим;
- в) в один і той само час кожного дня.

25. Ви поступили на нову роботу і познайомились з багатьма новими людьми. Один з них дзвонить вам додому. Ви:

- а) одразу ж впізнаєте його по голосу;
- б) впізнаєте його по голосу у п'ятидесяти відсотках випадків;
- в) Вам важко буде впізнати людину по голосу.

26. Що Вас хвилює більш за все, коли Ви сперечаєтеся з кимось:

- а) мовчання співбесідника або його незрозуміла реакція;
- б) його нерозуміння Вашої точки зору;
- в) його підозрілі чи агресивні питання та коментарі.

27. Яким було Ваше ставлення у школі до перевірки грамотності та творів:

- а) Ви легко з цим впорались;
- б) одне Вам давалося, інше – ні;
- в) не давалося ані те, ані інше.

28. У танцях Ви:

- а) відчували музику, як тільки навчилися правильно рухатися;
- б) декотрі танці можете танцювати, але інші Вам не даються;
- в) важко вловлюєте ритм.

29. Наскільки гарно Ви вмієте розпізнавати крики тварин та наслідувати їм:

- а) не дуже добре;
- б) помірковано;
- в) дуже добре.

30. Наприкінці довгого дня Ви надаєте перевагу:

- а) розмові з друзями або членами родини про день, що минув;
- б) слуханню, як інші розказують про свої справи;
- в) читанню газети, телебаченню, але не розмовам.



## РЕЗУЛЬТАТИ

Складіть кількість відповідей по рубриках «А», «Б», «В» і скористайтеся наступною таблицею для підрахунку набраних очків.

Для чоловіків:

Кількість «а» x 15 пунктів

Кількість «б» x 5 пунктів

Кількість «в» x (-5) пунктів

УСЬОГО =

Для жінок:

Кількість «а» x 10 пунктів

Кількість «б» x 5 пунктів

Кількість «в» x (-5) пунктів

УСЬОГО =

## АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ

Більшість чоловіків набирають від 0 до 180 пунктів, а більшість жінок – від 150 до 300.

Переважно чоловічий склад мислення зазвичай заробляє менше 150 пунктів (чим ближче до 0, тим більш чоловіче мислення). Подібним людям притаманні сильна логіка, аналітичні здібності та красномовство. Чим ближче до 0, тим краще вони передбачають ціну, тим точніші висновки роблять на основі статистичних даних і майже повністю звільнені від впливу емоцій на висновки.

Суто жіноче мислення набирає понад 180 пунктів. Чим більше, тим більше жіночого у програмі мозку, тим більшою є ймовірність прояву неординарних творчих, артистичних, музичних здібностей. Подібні люди приймають рішення, керуючись інтуїцією, і добре виявляють наявність проблем, коли мають мінімум даних. Вони добре справляються з проблемами, які потребують рішень, що ґрунтуються на творчих здібностях та інтуїції.

Кількість пунктів у діапазоні від 150 до 180 свідчить про близький склад мислення для обох статей – подібні люди не мають ані жіночих, ані чоловічих стереотипів поведінки і зазвичай демонструють гнучкість мислення, що може стати значною перевагою у будь-якій групі. Вони мають здатність до дружніх стосунків як з чоловіками, так і з жінками.

## ЕТИКА І ПСИХОЛОГІЯ МОВЛЕННЕВОЇ ПОВЕДІНКИ

### § 1. Маніпулятивна та актуалізаторська поведінка як особистий моральний вибір комуніканта

Проблеми мовленнєвої культури невід’ємні від проблем загальної культури й етики. На жаль, традиції комунікації, що фіксують високий рівень етики, колись з великими зусиллями досягнутий суспільством, сьогодні знаходяться в серйозній небезпеці.

Поняття правди, священне для людей минулих епох, нерідко втрачає свій зміст: головним у спілкуванні часом стає, як у дикунські часи, прагнення «використати» співбесідника чи слухача, маніпулювати ним. Інформація як така починає цінуватися і використовуватися незалежно від її морально-етичного аспекту – без всяких комплексів, наприклад, використовуються «брудні» політичні технології. Відомий американський соціолог Ф. Фукуяма зазначає, що протягом другої половини ХХ ст. у США та інших економічно розвинених країнах поступово було здійснено перехід до т. зв. «інформаційного суспільства», «віку інформації», і цей історичний момент він називає Великим Розривом, ознаками якого є «гра не за правилами», яка веде до руйнації співробітництва та співжиття між людьми<sup>159</sup>.

Проте деякі автори практичних посібників зі спілкування починають сприймати таку ситуацію як цілком природну, і розробляють розгалужену й хитру систему маніпулювання людьми. Так, наприклад, у виданому в 2002 р. у Москві посібнику для керівних працівників<sup>160</sup> провідною є думка: часи «класичної філософії», яка засуджувала маніпуляції чужою волею як аморальні, давно про-

---

<sup>159</sup> Фукуяма Ф. Великий Разрыв. – М., 2003. – С. 11.

<sup>160</sup> Огарев Г. 25 законов управления людьми. – М., 2002.

йшли, й загалом, хто ж відмовиться від насолоди маніпулювати своїм ближнім? Характерно також, що автор (цілком, зрештою, слушно) згадує як блискучих маніпуляторів чужою волею Наполеона, Леніна, Керенського й Гітлера, іменуючи їх зі щирим, подібно, захопленням, «великими людьми»<sup>161</sup>. Утім, автор як справжній сучасний плюраліст, не замовчує «зворотний бік» ситуації: «...той, хто прагне до влади над іншим, не достойний називатися людиною. Той, хто вивчає людську природу не задля того, щоби вдосконалити її, а, навпаки, задля того, щоби примножити недоліки, культивувати їх, може називатися лише чудовиськом»<sup>162</sup>. Лишається повірити авторові, що Гітлер був не чудовиськом, а дійсно прагнув покращити людську природу...

Очевидно, що ця ситуація достатньо небезпечна для основ моралі і благополуччя суспільства взагалі. Якщо наші підручники й навчальні посібники з мовленнєвої діяльності почнуть вчити лише тому, як справніше обдурити один одного, як використати чужу слабкість та як підібгати чужу свободу і маніпулювати ближнім, – це означає кінець культури і відпадиння у варварство.

Відверте воскресіння прийомів маніпулювання є прямим наслідком забуття основної істини традиційної християнської культури: пам'ятай про ближнього, люби його, начебто самого себе. Якщо в античній риторичі найперше за усе вчили переконувати співбесідника, позиція якого начебто обов'язково мусила бути спростована, а суперечка вважалася матір'ю істини, то християнська культура базувалася на увазі до співбесідника, якого шанобливо іменували «сеньйором», «паном», «містером» тощо. Що б там не казати, але наше секуляризоване суспільство сьогодні тримається лише завдяки тим моральним нормам, що їх колись встановило християнство, і всякий відступ від цих норм призводить лише до поновлення зоологічного егоїзму, архаїчної ворожнечі до оточення й брутальності в поведінці.

Один з найвидатніших сучасних дослідників проблем спілкування Д. Карнегі вперше заново поставив питання про те, що

<sup>161</sup> Огарев Г. 25 законів управління людьми. – М., 2002. – С. 27-28.

<sup>162</sup> Там само. – С. 204.

спілкування – це не лише обстоювання нашого особистого інтересу, а й неодмінне врахування інтересів співбесідника. Власне, цим само він нагадав істини, які намагалося утвердити християнство (хоча він не виходив з позицій християнської моралі, а лише вправно спекулював на її постулатах). Більш того, його рекомендації пристосовуватися до співбесідника, вловити і використати його добре ставлення до себе можуть викликати відразу як установка достатньо нещира й цинічна.

Сьогодні на Заході уроки Карнегі переосмислюють достатньо скептично. Так, у книжці Е. Шостром під виразною назвою «Анти-Карнегі, або Людина-маніпулятор» ставиться закономірне питання; нащо, власне, посміхатися, якщо ти сьогодні зовсім не в доброму гуморі? Чи ж гарно усіляко «влізати» в довіру до співбесідника, аби вправно скористатися з його щирості заради власної вигоди? Таких питань можна поставити чимало.

Проте не можна заперечити того факту, що саме Карнегі належить роль людини, яка принципово поставила проблему комунікації як порозуміння між співбесідниками, а не «боротьби» між ними. Ті, хто прислухався до порад Карнегі, дійсно починали легко спілкуватися й знаходити усе нових і нових друзів, партнерів і клієнтів<sup>163</sup>. Можливо, те, що Карнегі безхитрісно іменує «дружбою», не є дружбою в класичному розумінні цього слова, а скоріше – комфортним співробітництвом (характерне в цьому відношенні слівце, яке певний час було в ужитку пізнього радянського істеблішменту, який вже відійшов від комуністичних догм і охоче читав Карнегі: *ділова дружба*).

«Світ сповнений людей жадібних і корисливих. І людина, яка щиро прагне бути корисним другом (що рідко зустрічається), має величезні переваги. У неї мало конкурентів»<sup>164</sup>.

---

<sup>163</sup> Можливо, те, що Карнегі безхитрісно іменує «дружбою», і не є дружба в класичному розумінні цього слова (характерне в цьому відношенні слівце, яке певний час було в ужитку пізнього радянського істеблішменту, який вже відійшов від комуністичних догм і охоче читав Карнегі: *ділова дружба*).

<sup>164</sup> Карнегі Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. – К., 1990. – С. 45.

Отож, нехай уроки Карнегі й слід сприймати критично, будемо пам'ятати, що в основі цих уроків лежить принцип уваги до особистості комуніканта, який від початку є безпрограшною позицією. Наскільки Ви при цьому будете щирими – це вже проблеми Вашого сумління, яке залежить від загальної культури.

Будь-яке спілкування має в своїй основі **аксіологію** (вчення про цінності, розділення добра та зла). Перед тим як переконувати когось, Ви самі маєте чітко усвідомити, що саме будете підносити як непорушну істину. Чітке усвідомлення своєї позиції називається **асертивністю**.

Водночас у спілкуванні часто враховуються емоції інших людей (доброта, жадібність, заздрощі тощо), їхні приховані комплекси. Аморальним проявом асертивності є **маніпуляція** – ситуація, в якій один (або більше) співрозмовників чітко усвідомлюють, що прагнуть *обдурити* партнера і *використати* його: «Тонкі струни людської душі слухняно відгукуються від торкання майстра. Достатньо знайти ахіллесову п'яту, і людина перетворюється на дитину, підкорену чужій волі. Важливо не то, що скажете ви, а те, що почує у ваших словах співбесідник. Слова повинні влучити у певні цілі. Це виглядає дивно, але на маніпулюванні будується людське суспільство»<sup>165</sup>. На жаль, сьогодні дійсно ми зазвичай оточені маніпуляторами.

Зокрема про можливі шляхи використання емоцій та комплексів у сфері торгівлі йдеться в цитованій нами книзі І. Вагіна «Психологія процвітання»<sup>166</sup>. Невинні хитрощі – річ звичайна, особливо ж у сфері бізнесу. Наприклад, Вам потрібно продати крам, і ваша заробітна платня залежить від кількості проданого товару. Отож, Ви наполегливо пропонуєте покупцеві: «Ви хочете сплатити зараз всю ціну чи якусь частину, а решту в кредит?», «Який костюм Ви вирішили брати – жовтий чи зелений?» тощо. А насправді будь-яка відповідь співрозмовника Вас задовольнить, оскільки, по суті, Ви й не надаєте йому вибору, майже примушуючи купувати. Словом, виходить як у тій народній приказці: «Або Ви, тато, йдіть в поле, а я

<sup>165</sup> Вагин І. Психологія процвітання. – СПб, 2004. – С. 25.

<sup>166</sup> Там само. – С. 25 – 50.

буду вдома, або я буду вдома, а Ви йдіть в поле». Проте чи моральними будуть подібні тактики – вирішувати лише самому комунікантові.

З точки зору традиційних етичних засад можна розрізнити дві основних моделі спілкування: **маніпулятивну** та **актуалізаторську** (коли до співрозмовника ставляться чесно). Дослідники виділяють такі відмінності між маніпулятором та актуалізатором.

Маніпулятор	Актуалізатор
Брехня (фальшивість). Використовує шахрайські прийоми та хитрі маневри, «ламає комедію», прагне справити приємне враження. «Почуття» старанно добирає і виражає залежно від обставин.	Чесність (прозорість). Здатність бути собою за будь-яких обставин. Щиросердність.
Неусвідомленість (апатія, нудьга). Не усвідомлює значення життя. Бачить і чує лише те, що хоче бачити і чути.	Усвідомленість (відгук, інтерес, життєствердження). Здатність бачити й чути не лише себе, але й інших. Завжди має власну думку.
Контроль (замкненість, навмисність). Життя – гра. Зовнішньо зберігає спокій, щоби приховати свої плани від опонента.	Свобода (спонтанність, відкритість). Він – суб'єкт, а не об'єкт, господар свого життя.
Цинізм та безвір'я, не довіряє ані собі, ані іншим. Поділяє людей на 2 групи: кого контролює він і хто контролює його.	Довіра, віра в інших і в себе, в добро та правду.
Низька самооцінка (самоповага). Болюче реагує на конструктивну критику. Драгується або лякається недоліків.	Висока самооцінка (самоповага, почуття власної гідності). Сприймає себе таким, яким є, визнає свої слабкі риси, спокійно і навіть зі вдячністю реагує на конструктивну критику. Терпляче і спокійно ставиться до своїх і чужих недоліків.

Людина вдається до маніпуляцій у таких випадках, коли її свідомість заповнили недовіра та нелюбов – як до себе, так і до інших; коли вона прагне приховати свій справжній психологічний стан, уникнути ризику та досягти за будь-яку ціну гарантованого благополуччя (психологічного та/або матеріального); чути від всіх лише схвалення. Маніпуляція завжди свідчить про комплекс неповно-

цінності та відсутність духовної культури – бачити в іншому просто маріонетку справді розвинена людина просто не може<sup>167</sup>.

Маніпулятори охоче використовують складний емоційно-психологічний стан співбесідника, коли людина втрачає здатність до критичної оцінки себе й оточення. При цьому найсприятливішими для маніпулятора є негативні емоційні стани, коли людина потребує допомоги: розгубленість, переляк, «загнаність в глухий кут», хворобу тощо. У подібних психологічних станах людиною досить легко маніпулювати. Шахраї, які входять в довіру до старих і хворих людей, обманом відбирають у них квартири та інше майно, а інколи й саме життя – занадто добре відома ілюстрація до всього, що тут сказано.

Сьогодні маніпуляції частіше за все добре приховані, їх буває важко розпізнати. Скажімо, у політиці часто маніпуляції тепер здійснюються з врахуванням досягнень нейролінгвістичного програмування, що дозволяє впливати на психіку людини без її згоди у потрібному для маніпулятора напрямку. Наприклад, використовуються своєрідні «репліки-маячки», що «прив'язуються» до певного політика – ці репліки (слова або слово) зазвичай починають агітацію, фігурують на білбордах тощо. Це звичайні «неполітичні» слова – згадаймо «так», «вона», «тому що». При довгому впливі на свідомість людей ці слова починають викликати асоціацію з відповідним кандидатом, навіть якщо вони трапляються у газеті або книзі, – отже, вплив і агітація на підсвідомому рівні тривають.

Подібні прийоми часто використовуються і в сфері торгівлі. По суті, нинішня реклама чи не вся побудована за допомогою таких чи подібних асоціацій. Скажімо, коли чоловік купує віскі тому, що реклама нав'язала йому думку про те, що подібний напій п'є лише еліта (справжні чоловіки тощо), це – маніпуляція у чистому вигляді.

---

<sup>167</sup> Щоправда, існує досить багато людей, для яких свобода – тягар, бо вона примушує виявляти ініціативу й приймати власні рішення, нести за них відповідальність. Е. Фром у книзі «Втеча від свободи» писав: фашизм виник не тільки тому, що в Німеччині з'явився Гітлер, а й тому, що завжди існують люди, які прагнуть, щоби ними маніпулювали. Вони – той поживний «бульйон», у якому розмножується агресія і хижацтво.

Ще один поширений у торгівлі прийом маніпулювання – створення ілюзії попиту. Товар, що погано продається, безладно розкладають на полицях – так, аби створити враження, що його розбирають так швидко, що працівники супермаркету не встигають навести порядок.

Головна мета кожного маніпулятора – добитися підкорення волі співбесідника, психологічно «зомбіювати» його (це називається **фасцинацією**). При цьому маніпуляторіві властиве перебільшення якостей, якими він сподівається пригнїтити співбесідника.

Е. Шостром у згадуваній вище праці «Анти-Карнегі...» змалювала такі основні типи маніпуляторів.

1. *Диктатор*. Перебільшує свою силу, прагне керувати своїми жертвами – домінувати та наказувати.

2. *Ганчірка*. Протилежність Диктаторові та його жертва. Перебільшує свою чутливість, прагне забувати, не чути, пасивно мовчати, уникати.

3. *Калькулятор*. Перебільшує необхідність контролювати все; робить вигляд, що володіє прихованою інформацією, ухиляється, коли намагаються перевірити його самого.

4. *Прилипала* – протилежність Калькуляторові. Перебільшує свою залежність, прагне, щоби про нього дбали, дозволяє і спонукає інших виконувати за нього його роботу.

5. *Хуліган*. Перебільшує власну агресивність, прагне контролювати людей за допомогою погроз.

6. *Гарний хлопець*. Перебільшує свою дбайливість, любов, паралізує неприродною добротою. Протилежність Хулігану.

7. *Суддя*. Перебільшує свою критичність, нікому не вірить, завжди сповнений обурення, висуває масу звинувачень, не схильний прощати.

8. *Захисник*. Перебільшує свою готовність до підтримки, поблажливість до чужих помилок; надмірно співчуває тим, ким опікується, не дозволяє їм стати на власні ноги і паралізує ініціативу. Протилежність Судді.

Ці типи, як неважко помітити, утворюють пари, що начебто взаємно доповнюють один одного: диктатор-ганчірка, калькулятор-



прилипала, хуліган-гарний хлопець, суддя-захисник. Власне, маніпулятори і досягають здійснення своїх бажань тому, що знаходять пару-антагоніста, і в цьому симбіозі обоє можуть комфортно існувати роками. Навпаки, контакти маніпулятора з людиною-актуалізатором найчастіше призводять до конфліктів і розриву стосунків.

Боротися з маніпуляторами достатньо нескладно. Наприклад, А. Піз та А. Гарнер радять просто повторювати свою точку зору до тих пір, доки маніпулятор не змушений буде відмовитися від спроби переконати Вас зробити те, що йому потрібно<sup>168</sup>.

Наведені визначення аж ніяк не тавро – маніпулятор може, при бажанні, перетворитися на актуалізатора. Тоді з Диктатора може розвинутися прекрасний Лідер, із Ганчірки – Чуйний, із Калькулятора – Уважний, із Прилипали – Вдячний, із Хулігана – Наполегливий, із Гарного хлопця – Дбайливий, із Судді – Виразний, із Захисника – Провідник.

Як це не сумно, буває і навпаки – актуалізатори перетворюються на свою протилежність...

Найбільш грубим, примітивним і, на жаль, ефективним видом маніпуляторства є елементарна **брехня**.

Взагалі брехня і всяка нещирість є в людському спілкуванні аж ніяк не простою проблемою. Так, автор передмови до книги «Психологія брехні» А. Свенцицький слушно зазначає: «Уявіть собі світ, у якому б усі люди безсторонньо казали правду в очі й взагалі були б гранично відверті один з одним. Так, при зустрічі один приятель казав би іншому: «Нині ти дуже погано виглядаєш»; людина, яка поступає на роботу, одразу ж заявляла б про свою нелюбов до дисципліни; лікар радив би пацієнтові не витрачатися на ліки, оскільки в нього невиліковна смертельна хвороба; слідчий розкривав би свої версії тому, кого підозрюють у злочині; а дипломат ділився б з іноземними колегами планами свого уряду. Навряд чи такий світ міг би існувати. З дитинства ми обплутані численними умовностями, які супроводжують наше спілкування з іншими людьми. Кожна людина розуміє це, і навряд чи хтось з нас вважає себе зобов'язаним казати завжди «правду, саму лише правду й нічого окрім правди».

<sup>168</sup> Піз А., Гарнер А. Язык разговора. – М., 2002. – С. 168 – 175.

Є правда, яка спричинює біль, і є брехня задля спасіння»<sup>169</sup>. Тому зарубіжна й вітчизняна психологія давно й плідно працює не лише в сфері визначення й класифікації вербальних і невербальних ознак, за якими можна розпізнати брехуна, а й активно диференціює такі поняття, як *брехня, неправда і обдурювання*, прагнучи відділити «брехню задля спасіння» і подібні до неї речі від шахрайства, зловживання довірою, злочинного замовчування інформації тощо.

Проте боротьба з брехнею як такою залишається гаслом західної цивілізації. Зроблено навіть технічні винаходи, які дозволяють вивчати ситуацію, спираючись на об'єктивні показники приладу: йдеться про детектор брехні, який фіксує щонайменші фізіологічні реакції людини на власну брехню, і дані цього приладу використовуються в судочинстві<sup>170</sup>. Практичні наслідки цих досліджень впроваджуються в сфері політики, бізнесу, роботі митниці, в деяких фірмах тощо.

Однак «кишенькового» детектора, який визначав би брехливість співбесідника, та ще й без його згоди на перевірку, немає і, мабуть, ніколи не буде. Отож, варто виходити з ситуації власними силами, навчитись розпізнавати брехуна (звичайно, подані нижче рекомендації можуть використати й затяті, переконані брехуни, дізнавшись, які прикмети їх видають, але все одно людина не зможе повністю контролювати себе у цій сфері).

Психологи та фахівці з комунікації розробили досить повну систему ознак людської брехливості, яку варто сьогодні знати кожній освіченій людині. Так, наприклад, якщо Ви хочете перевірити, чи бреше Вам людина, можна застосувати наступну просту тактику. Поставте перед нею питання, відповідь на яке, Ви заздалегідь знаєте, може бути брехливою. Якщо погляд того, хто відповідає, хоча б на секунду спрямується догори – Вам брешуть<sup>171</sup>.

---

<sup>169</sup> *Екман П.* Психологія лжи. – СПб – М. – Харьков – Минск, 2000. – С. 6. Більш детально про це див. у розділі «Тактики спілкування».

<sup>170</sup> Щоправда, детектор працює як слід лише тоді, коли той, кого на ньому перевіряють, дійсно вірить у силу приладу й боїться його.

<sup>171</sup> *Вагин И.* Психологія процветания. – СПб, 2004. – С. 98. Автор, вочевидь, має на увазі жіноцтво, яке, брешучи, поглядає на стелю.

Наведена нижче таблиця дає можливість познайомитися з візуальними ознаками, за якими можна розпізнати, говорить ваш співбесідник правду чи брехню. Її створено як узагальнення спостережень різних авторів<sup>172</sup>.

Ознаки правдивості	Ознаки брехливості
Повернуті догори, розкриті до співбесідника долоні, пальці розставлені, руки розіркнені.	Ховання рук за спиною, в кишенях, схрещення їх на грудях, на животі, за спиною, стискання підлокітників крісла.
Прямий погляд не нижче за рівень очей співбесідника.	Співбесідник менше 1/3 часу спілкування дивиться партнеру в очі, часто відводить погляд: чоловіки – на підлогу; жінки – на стелю; погляд, що вислизає.
Нахил корпусу вперед в бік співбесідника; руки та ноги трохи розведені, плечі вільно опущені.	Нахил корпусу в протилежний від співбесідника бік, зціплення кінцівок, напруга плечей.
Торкання пальцями обличчя (але не органів чуттів – рота, носа, вух, очей) <sup>173</sup> .	Торкання пальцями носа, рота, кутів губ, щік, потирання пальцем віка, брови, почісування підборіддя <sup>174</sup> .
Скорочення відстані між партнерами.	Збільшення відстані між партнерами.
Часта доброзичлива посмішка.	Штучна або безглузда посмішка, яка щезає раптово; зціплені зуби.
Розстібнутий піджак, нога витягнута в бік партнера, долоні протягнені вперед.	Відтягування, поправлення комірця, потирання долонею шиї нижче потилиці.
Невимушена жестикуляція.	Перебільшена жестикуляція або її повна відсутність; незвична жестикуляція та хаотичні рухи.

<sup>172</sup> Ваганова Д. Х. Риторика в інтелектуальних іграх і тренінгах. – М., 1999. – С. 264; Вагин І. Психологія процвітаня. – М., 2004. – С.99; Екман П. Психологія лжи. – СПб– М.– Харьков – Минск, 2000. С. 59 – 114.

<sup>173</sup> Опора голови на відкриту долоню свідчить найчастіше про нудьгу, на закриті (з підняттям вказівного пальця) – про оцінювання співрозмовника тощо.

<sup>174</sup> А. Піз взагалі співвідносить майже усяке торкання до обличчя з брехнею; вже мала дитина, збрехавши, закриває рота (аби не говорити брехні), вуха (аби не чути брехні), очі (аби не бачити брехні); у дорослої людини все це трансформується у жести, про які йде мова.

Ознаки правдивості	Ознаки брехливості
Зваженість добору слів та пружний ритм мовлення.	Багатослів'я та обмовки, вигуки типу «гм...» «ну», «е-е-е...», невмотивоване повторювання слів («я, я, я...»); удаване покашлювання.
Наявність чітких формулювань та увага до деталей.	Відсутність чітких формулювань та нехтування важливими подробицями.
Моментальна реакція на питання.	Паузи перед відповідями, занадто довге обдумування відповіді.
Вмотивовані змістом розмови зміни модуляції, гучності та висоти голосу.	Невмотивована зміна модуляції, гучності та висоти голосу <sup>175</sup> (співбесідник говорить тихіше, замислюючись, з характерним розтягуванням слів).
Коректний вираз емоцій.	Невмотивована радість (адже емоційно брехун відчуває особливе захоплення від того, що обдурювання вдається).
Нормальне забарвлення обличчя та природна міміка.	Неприродні рум'янець та блідість; миготіння, неприродна міміка та асиметрія обличчя; тривалість гримаси більше 5 секунд.

Жести, що свідчать про брехню, найчастіше пов'язані з *торканням обличчя*. Наприклад, якщо людина торкається рота – таким чином ніби прикриває рот (мабуть, корені цього жесту – у інстинктивному прагненні прикрити рот, що говорить брехню). Потирання ока – від дитячої спроби закрити очі, щоби не бачити чогось неприємного).

Крім того, існують *мімічні перебіги*, що також сигналізуватимуть уважному співбесідникові про брехню. Це почервоніння щок, часте миготіння, сіпання м'язів обличчя, погляд, відведений вбік тощо.

Варто, проте, пам'ятати, що інколи за свідцтва брехні сприймаються інші речі. Так, наприклад, різноманітні маніпуляції з окулярами (покусування дужок, протирання скелець, постійне знімання окулярів тощо) часом сприймаються як ознаки розгубленості, отже й брехливості. Але насправді – це свідчення вагання, пошуку

<sup>175</sup> Ця ознака не абсолютна: така зміна може бути також показником страху або гніву тощо.

підтримки тощо. Крім того, оцінюючи невербальні сигнали, потрібно завжди робити це комплексно – один-два вихоплених з контексту жести можуть бути випадковими.

Кожний завжди сам для себе вирішує, яка саме позиція з двох, описаних вище, – маніпулятора чи актуалізатора – найбільш відповідає його ідеалам. Але зауважимо, що прогрес людства полягає усе ж таки в шляху від зоологічного егоїзму до альтруїзму – піклуванні про того, хто поруч з тобою, хто слабкий, у прагненні приборкати притаманні, на жаль, людській натурі агресію та хижацтво.

## § 2. Мовний етикет

Спілкуючись між собою, ми тією чи іншою мірою користуємося правилами мовного етикету. Бували епохи, коли цей етикет являв собою дуже складну картину й вимагав спеціального тренування й запам'ятовування численних титулів та етикетних формул.

Спілкування завжди починається з привітання. Воно відіграє важливу роль, оскільки вчені довели, що наше враження про людину закладається протягом перших 10-15 секунд, і потім його вже досить важко виправити. Отже, від того, як Ви привітаєтеся, може залежати й успіх вашої розмови. Тут на допомогу йому приходять **етикетні формули**: *пані (пан<sup>176</sup>), дорогий (дорога), високоповажний* і т. п. Колись посібники з риторики обов'язково вміщували в собі цілий набір подібних етикетних формул, а також кліше ділових паперів, шаблони листів на різні випадки життя тощо. Сьогодні це відійшло в минуле<sup>177</sup>; питання про ділові папери включено до

---

<sup>176</sup> Нагадуємо, що це звертання породжене християнською культурою; воно свідчить про готовність «бути слугою» своєму співбесідникові (за умови, що й він мусить бути готовий служити Вам!).

<sup>177</sup> Багато що з цього наша мовленнєва культура зберігає, але у вузьких «професійних» сферах. Наприклад, до архієреїв слід звертатися не просто «Владико», а й диференційовано: до єпископа – «Ваше Преосвященство», до архієпископа та митрополита – «Ваше Високопреосвященство», до особливо впливових митрополитів (зазвичай членів Синоду) – «Ваше Блаженство», до патріарха «Ваша Святість»; Папа Римський має титул «Найсвятіший Отець Папа» тощо. Навіть до жінки

культури мови і т. д. Однак слід пам'ятати, що традиційні для європейського суспільства етикетні формули продовжують вживатися у відповідних сферах і досі. Зразки таких формул можна знайти в численних книжках з етикету<sup>178</sup>.

Далі правила гарного тону радять поцікавитися життям співрозмовника, і лише після того приступати до тієї теми, про яку ви хотіли б поговорити.

У ході розмови ви будете постійно звертатися до комуніканта не лише за ім'ям, але й використовуючи займенник «**Ти**» або «**Ви**». Це той момент, з якого співбесідникові одразу є стає ясним ступінь Вашої вихованості. Існує декілька правил, яких треба дотримуватися, щоби не образити іншого. По-перше, до людини, старшої від Вас, традиційно звертаються на «**Ви**»<sup>179</sup> (це правило обов'язково мусить спрацьовувати при першому контакті; виключенням є лише та ситуація, коли сам співрозмовник попросив звертатися до нього на «**ти**»). По-друге, взагалі до незнайомої людини при першому знайомстві краще звертатися на «**Ви**» – навіть якщо це Ваш ровесник. У деяких західних мовах, наприклад, в англійській, звертання на «**Ви**» повністю витіснило традиційне звертання на «**Ти**»<sup>180</sup>; навпаки, у Швеції усі звертаються на «**Ти**», навіть у розмові з високим державним урядовцем. Вочевидь, обидві позиції мають свої переваги.

У нас звертання на «**Ви**» частіше за все означає, що ми будемо звертатися до людини по імені та по батькові. Іменування «по батькові» закарбувало особливу психологічну модель – нам ціка-

---

священника зверталися «Ваша Імосте». Своя система мовного етикету існувала в політичних колах, в університетській сфері тощо. Сьогодні мовний етикет значно спростився, основних правил тут небагато, і ми спробуємо їх коротко викласти.

<sup>178</sup> Наприклад: Моцюк П. Звичаї, приписи доброї поведінки: Поради молодим і старшим. – Львів, 1994.

<sup>179</sup> Звертання до другої особи на «**Ви**» народилося колись у досить дивній ситуації: при розколі Римської імперії на дві частини, які очолювалися двома імператорами, важливо було підкреслити, що внутрішньо Рим та Константинополь – єдині. Тому до кожного з імператорів окремо почали звертатися на «**Ви**», начебто шануючи у його особі ще і його далекого двійника.

<sup>180</sup> Так, в англійській мові традиційне *Thou* залишилося лише як звертання до Бога в молитвах та в поезії. У житті всі англомовні звертаються один до одного, «як імператори», – на *You*.

во, якого «роду-племені» наш співбесідник, якого батька син; ця модель дещо «азійська» (пор. єврейськ. *Бен-Шімон* або арабськ. *Ібн-Хоттаб* – відповідно син Симона, син Хоттаба). У західному суспільстві, навпаки, шанують особу, яка «сама себе зробила» (self-made man), і формула «по батькові» там не вживається. У сьогоднішній Україні ця західна модель починає завойовувати позиції: *Тарас Шевченко* звучить усе ж таки частіше, ніж *Тарас Григорович Шевченко*. Дещо просторічна (фамільярна) поширена в народі форма звертання лише «по батькові»: у звертанні *Федоровичу!* може читатися і «свій хлопець», і, так би мовити, напівповага.

Сьогодні у нас почав також активно приживатися середній варіант між «Ви» та «ти» – звернення на «Ви», але по імені. З часом, у ході подальшого спілкування, ви можете переходити з «Ви» на «ти», але обов'язково при обопільній згоді. Краще за все, перш ніж міняти займенник, поцікавитися у співбесідника, чи не проти він перейти до менш офіційного звернення.

Хочеться окремо застеретти від типової помилки майбутніх керівників та високопосадовців. Радянський час залишив нам у спадщину хамство посадовців: начальник привласнює собі право називати на «ти» усіх своїх підлеглих незалежно від посади, статі та віку<sup>181</sup>. Але, повторюємо, на «ти» пристойні люди переходять за взаємною згодою, як кажуть німці, – «п'ючи на брудершафт». Етикет ділового спілкування наполягає на тому, що до усіх підлеглих керівництво повинно також звертатися на «Ви» (як це роблять підлеглі щодо нього). Виключенням може бути ситуація, коли у фірмі (на підприємстві тощо) зібралися люди приблизно одного віку, стосунки між ними дружні (або, принаймні, демократичні) – тоді всі можуть перейти на «ти» (сюди включається і звернення до керівництва).

Треба також зазначити, що використання етикетних формул вимагає повноти, а не уривчастості, а також супроводжується відповідною *ввічливою інтонацією* – зміна інтонації при збереженні формули або її фрагменту сигналізує про прагнення розірвати

---

<sup>181</sup> Важко сказати, чи було це удаванням «демократичної рівності», чи копіюванням мовленнєвого етикету в царській Росії.

стосунки. Можна сказати «Шановний!..» з таким притиском, що людина ментально зрозуміє: до неї відчують що завгодно, окрім пошани, і більш за все бажають, аби вона пішла собі геть.

До питань мовного етикету відноситься також вміння *гарно й ввічливо подякувати*. Часто ми забуваємо сказати «спасибі» людині, яка зробила нам послугу, допомогла у чомусь тощо. Іноді доходить до парадоксу – замість висловлення вдячності ми ображаємо іншого своєю байдужістю й зневагою. Запитавши, «Котра година?» і не подякувавши, біжимо собі геть, залишивши людину з неприємним почуттям, начебто її отак собі використали, як одноразову серветку.

*Невміння відповісти на комплімент* – також типова ситуація. Замість того, аби щиро зрадіти приємним словам, можна почути щось на зразок: «Та ти що, хіба це в мене зачіска? Вона нікому, крім тебе, не подобається!» Тобто, людину, яка хотіла сказати Вам приємне, Ви зробили подвійним дурнем: а) у неї нема смаку; б) Вам байдуже її добре ставлення до Вас. Навряд чи після такої відповіді Ви почувете комплімент – принаймні, від того, кого Ви «відшили» (інша справа, якщо Ваша зачіска таки подібна до стріхи, й «комплімент» є прихованим знущанням).

Взагалі кожна людина, яка зробила щось добре для іншої, має природне право розраховувати на слова вдячності – якщо вона їх не почує, наступного разу у неї буде менше стимулів робити добрі справи. Та на жаль, як кажуть в Україні, якщо хочеш мати ворога – мусиш його викохати. Не так вже й рідко люди своїх благодійників ненавидять: так, буває, що боржник не повертає боргу, ще й знущається з наївного доброзичливця. Установка на те, що тобі «всі зобов'язані», здається, в'їлася в нас намертво.

А. Егідес цілком справедливо говорить, що часто ми стикаємося із *девальваціями благодіяння*, і описує механізм їх виникнення. Ми відчуваємо, що повинні згодом «віддячити», але коли і в якій формі – найчастіше не знаємо (якщо про це не було домовленості). Виникає тривога, і найпростішим шляхом її подолання є знецінення благодіяння, тобто його девальвація. Автор виділяє такі види девальвацій:



1) *Девальвація дії як такої*. Проявляється у фразах на зразок: «Мені цього не дуже-то й треба було»; «Те, що він зробив – дрібниця» тощо.

2) *Девальвація мотиву благодіяння*. Про неї нам дозволять здогадатися такі фрази співбесідника: «Це було потрібно йому більше, ніж мені». Приклад: лікар робить для пацієнта щось понад обов'язок, а той думає: йому це потрібно для дисертації.

3) *Благодіяння знецінюється за давністю*. У такому випадку можна почути: «Що ж я – все життя повинен бути йому вдячним?», «Ну, згадав – та коли це було!» тощо.

4) *Девальвуються засоби благодіяння*. Це висловлювання на зразок: «Йому це нічого не коштувало, лише один телефонний дзвінок». Але ж можливо, що цей телефонний дзвінок було зроблено ціною великого зусилля над собою і втрати особистої гідності, якщо ваш благодійник звертався до людини недостатньо близької або малоприємної для нього.

5) *Девальвуються зусилля, що не дали результатів*. Вам щиро, але безрезультатно пробували допомогти. Тоді вживаються подібні аргументи: «Що з того, що вона пробувала це зробити, – але ж не зробила?». Людина заслуговує на вдячність навіть за безрезультатну спробу допомогти. Не отримуючи подяки, в іншій ситуації вона не схоче навіть пробувати це зробити<sup>182</sup>. Подібні спроби ухилитися від «боргу» помічаються співбесідником і викликають образ.

### **§ 3. Етика спілкування по телефону та в Інтернеті**

Різноманітними засобами зв'язку сьогодні вже нікого не здивуєш. Так, телефон і факс вважаються вже традиційними способами передання інформації. Останнім часом з'являються нові технології, завдяки яким спілкування та отримання інформації стає ще швидшим та зручнішим. Тому проблема правил спілкування за допомогою технічних пристроїв залишається актуальною. Тут є свої

<sup>182</sup> Докладно про це див.: *Егидес А. П.* Лабиринты общения, или Как научиться ладить с людьми. – М., 2002.

особливості, хоча основні правила мовного етикету в основному працюють і в цих випадках.

Отже, розпочнемо з викладу основних правил ведення *телефонної розмови*.

Перше правило, якого потрібно дотримуватись, ведучи службову розмову по телефону, – завжди *треба назвати себе*. Якщо телефонуєте Ви, то після вітання обов'язково виголошується щось на зразок: «Вас турбує Міла Радкевич з фірми «Сова» стосовно Вашого замовлення, яке Ви зробили у вересні». Подібний початок розмови свідчить, по-перше, про високий імідж фірми в цілому, по-друге, звільнює Вашого співбесідника від необхідності гадати, хто це і з якого приводу його турбує. Якщо телефонують Вам (на роботу), то так само обов'язковим є надання слухачеві інформації стосовно Вашого імені, прізвища та посади. До речі, якщо ініціатор дзвінка не назвав себе, то Ваша інформація підштовхне його до відповідного аналогічного кроку.

Друге правило телефонного спілкування зобов'язує *не займати довго службовий телефон і не використовувати його для розв'язання особистих проблем*. Особливо жорстко треба слідкувати за дотриманням даного правила, якщо телефон – один на цілий відділ. Один із надійних способів наразитися на неприємності на роботі – годинами «висіти на дроті» й з'ясовувати, чому Ваша подруга посварилася зі своїм бой-френдом або наскільки подорожчало м'ясо на ринку. Використовуючи службовий телефон у такий спосіб, Ви насамперед не даєте можливості іншим скористатися ним для вирішення службових питань (як Вашим колегам, так і тим, хто марно пробує додзвонитися до Вас); крім цього, можливо, що перипетії Вашого особистого життя не настільки цікавлять колег і навіть заважають їм працювати.

Наступне правило телефонної розмови (до речі, як і будь-якої іншої) – *обов'язковість вибачення, якщо Ви змушуєте людину чекати*. Іноді виникає необхідність уточнити якесь питання або звірити певні дані тощо. У такому випадку можна використати приблизно такий топик: «Вибачте, але зараз я не можу Вам дати вичерпну відповідь на дане питання. Якщо Ви зачекаєте пару хвилин, то

я уточню ці дані у комп'ютері». У подібних випадках можна запропонувати людині, що Ви їй передзвоните, як тільки будете мати необхідну інформацію.

Бувають також ситуації, коли Ви одразу ж не можете зняти слухавку, тому що, наприклад, розмовляєте по іншому телефону. У такій ситуації також треба вибачитися і сказати, що Ви зможете приєднатися до розмови через стільки-то хвилин (не більше п'яти) – і обов'язково треба дотриматися обіцянки, не змушуючи людину чекати Вас занадто довго.

Крім того, при спілкуванні по телефону часто вважають, що тут повністю відсутні невербальні засоби комунікації. Проте проведені соціологічні опитування твердять, що комуніканти навіть по телефону відчувають, скажімо, посміхається людина чи ні. Та й користуватися інтонаціями, зміною тембру голосу також цілком можливо. Отже, під час телефонної розмови *пробуйте користуватися й парамовленневими засобами комунікації*.

Відома британська компанія «British Telecom» провела цікаві досліді стосовно телефонних розмов. З'ясувалося наступне: «якщо необхідно, щоби голос звучав рішуче, потрібно розмовляти по телефону стоячи. Напроти, спокійна, поміркована розмова з приятелем буде більш м'якою та щиросердною, якщо Ви будете сидіти у кріслі. Притискаючи слухавку до правого вуха, людина більш налаштовується на співпереживання, при бажанні зробити якісь логічні умовиводи або внести чіткі пропозиції, краще говорити, притискаючи слухавку до лівого вуха. Якщо мета дзвінка – зробити якусь пропозицію співбесіднику, її краще залишити на завершальну фазу розмови, у цьому випадку вона, скоріше за все, буде прийнята. Зазвичай вважається, що найважливіші пропозиції робляться одразу, тому часто із почуття протиріччя перша пропозиція відхиляється і приймається саме остання. Якщо по телефону приходится говорити часто й довго, голос може звучати втомлено; щоби подолати це, є простий спосіб – посміхнутися, тоді інтонація голосу стане набагато приємнішою. Опускати чи піднімати голову під час розмови не треба, це змінює тембр голосу, він стає більш глухим»<sup>183</sup>.

<sup>183</sup> Максименко О. И. Энциклопедия этикета. – М., 2004. – С. 40 – 41.

Усім знайома ситуація, коли зв'язок переривається і обидві сторони починають телефонувати одна одній, щоби завершити розмову. Отож, *хто повинен телефонувати у випадку, коли зв'язок був розірваний?* За правилами телефонного етикету, зателефонувати повинна людина, яка розпочала комунікацію першою.

Завершуючи розмову, також треба пам'ятати про правила ввічливості. *Традиційно розмову повинен завершувати той, хто її ініціював*, хоча тут можливі виключення у залежності від статусу тих, хто розмовляє тощо.

Тепер звернемося до правил комунікації по *e-mail* та в *Інтернеті*. Інтернет – це відносно новий для нашої країни вид передачі інформації, але, оскільки у світі він досить бурхливо розвивається, то тут вже склалася своя усталена система правил. З'явився навіть спеціальний термін для означення правил сітьового етикету – *нетикет* (netiquette – від InterNET та etIQUETTE). Ми торкнемся як правил листування по e-mail, так і правил проведення онлайн-дискусій (тим більше, що дуже часто ці правила є спільними).

Спочатку поговоримо про етику звертання в Інтернеті. Так само, як і в звичанойму житті, нашого співбесідника може образити неправильне звернення до нього. У всесвітній мережі переплутати або невірні назвати ім'я ще легше, оскільки найчастіше при неформальній комунікації тут використовуються не справжні імена, а т. зв. *ніки* (підчас досить чудернацькі й нелегкі для запам'ятовування). Особливість ніків у тому, що тут грають роль не самі лише літери слова, але й спосіб їхнього написання – кирилицею або латиницею, великими чи малими літерами (або їх поєднанням). Помилившись у способі написання, ми можемо адресуватися до іншої людини. Так, ніки Марія, Maria, МАРІЯ, MaRiA можуть належати чотирьом різним співбесідникам.

Важливим моментом в Інтернеті є використання *шрифтів*. Бувають ситуації, коли людина, бажаючи привернути увагу до себе, скажімо, на Інтернет-форумі, пише повідомлення лише заголовними літерами. Використання таких літер в електронному листі або чаті еквівалентне крику<sup>184</sup> і навряд чи справить гарне враження.

---

<sup>184</sup> Митчелл М., Корр Дж. Деловой этикет. – М., 2004. – С. 156.

Існують певні *правила приєднання до онлайн-дискусій*. Якщо вони вже тривають певний проміжок часу, перед тим, як Ви почнете брати у них участь, треба точно уяснити предмет розмови, так само, як і точки зору, що їх вже було висловлено. Можливо, при цьому з'ясується – те, що Ви збиралися повідомляти як величезну новину, тут обговорювалося два тижні тому. У пригоді можуть стати списки FAQ або «питання, які найчастіше ставляться» (від англ. – frequently asked questions). Перегляд цього списку може зекономити вам багато часу, а усім іншим – нервів (не пояснювати ж одне й те саме у тисячний раз)<sup>185</sup>. Можна навіть зайти на Web-каталоги FAQ (скажімо, за адресою – <http://www.faqs.org>).

Загальне правило – *бути ввічливим зі своїми співбесідниками* – залишається актуальним і для Інтернету. Можливо, що Ви краще обізнані з якогось питання, і Вас дратує те, що хтось не знає елементарних з Вашої точки зору речей або не погоджується з Вашою позицією. Але так само, як і в звичайній розмові, негарно вдаватися до образ, принижень тощо; у віртуальному світі подібні висловлювання також не схвалюються. *Не опускайтеся до флеймінгу* (від англ. flaming) – вульгарних або принизливих повідомлень. Розумніше користуватися більш ввічливими способами – пояснити помилку, вказати на недостатню аргументованість думки тощо. Якщо Ви вважаєте за необхідне обов'язково зробити різке висловлювання, то, принаймні, звільніть від Ваших емоцій інших людей (розпочавши висловлювання з FLAME ON і завершуючи – FLAME OFF, щоби інші, за бажанням, могли «перестрибнути» через вашу сварку; або відправте листа на електронну адресу Вашому опоненту)<sup>186</sup>. Флеймінг може проявлятися і як звичайний «комунікативний шум», що не несе у собі конкретну інформацію. Так, складання повідомлення з одних смайлів чи пунктуаційних знаків може бути розцінено як флеймінг.

Пристойна людина так само *не бере участі у пересилці спамінгу* (від англ. – spamming) – відправленні електронних листів, повідомлень, реклами, малюнків тощо, які людина не замовляла. Найкраще за все знищувати таку кореспонденцію і ніколи на неї не від-

<sup>185</sup> Митчелл М., Корр Дж. Деловой этикет. – М., 2004. – С. 156.

<sup>186</sup> Митчелл М., Корр Дж. Деловой этикет. – М., 2004. – С. 157.

повідати. Навіть якщо якась картинка або анекдот здаються Вам дуже смішними, це зовсім не означає, що їх треба відправляти усім іншим, якщо вони про це не просили. Не змушуйте людей читати непотрібні їм повідомлення або витратити час на їх знищення. Якщо Ви будете часто відсилати на якусь адресу подібний спамінг, Вас можуть легко вирахувати і, скажімо, відправляти подібні листи Вам (ще й, можливо, з вірусами, аби помститися).

До речі, так само, як не можна дати комусь номер телефону людини без її згоди, *не передавайте ніколи без дозволу чужу електронну адресу.*

У чатах та електронних листах досить часто *використовуються акроніми* – скорочення фрази до декількох букв. Основні акроніми подано нижче у спеціальній таблиці<sup>187</sup>. Якщо Ви відправляєте службовий лист, то краще до подібних скорочень не вдаватися.

Акронім	Значення	Переклад
AAMOF	As a matter of fact	Фактично
AFAIK	As far as I know	Наскільки мені відомо
A/S/L	Age/Sex/Location	Вік/стать/місце проживання <sup>188</sup>
BTW	By the way	Між іншим
BRB	Be right back	Незабаром повернуся
FWIW	For what it's worth	Те, чого це варто
FYI	For your information	Для інформації
HTH	Hope this helps	Сподіваюся, це допоможе
IDK	I don't know	Я не знаю
IMHO	In my honor opinion	На мою думку
IOW	In other words	Іншими словами
NP	No problem	Немає проблем (частіше за все – у значенні згоди)
NRN	No response necessary	Відповідь не потрібна
PLS	Please	Будь-ласка
RTFM	Read the fabulous manual	Читайте неперевершену інструкцію
Sp?	Check the spelling	Перевірте орфографію
TIA	Thanks in advance	Заздалегідь вдячний
WRT	With respect to	Щодо

<sup>187</sup> Митчелл М., Корр Дж. Деловой этикет. – М., 2004. – С.163-164.

<sup>188</sup> Може використовуватися, наприклад, у різного рода об'явах, і тоді конкретні дані будуть виглядати приблизно так: 45/m/Chernivtsy

Нарешті, в Інтернеті часто використовуються т.зв. *смайлики* (від англ. «smile» – посмішка), які передають емоції та настрої комуніканта:



менш відома їхня назва – емотікони. Смайли, про які ми будемо вести розмову, переважно поширені серед європейців та американців. Азіати використовують іншу систему позначок, хоча їхня функція та ж сама – передача емоцій. Основний принцип побудови азійських емотиконів – так би мовити, горизонтальний, а не вертикальний, тобто для їхнього сприйняття не потрібно нахилити голову чи «перевертати» їх – скажімо, (^\_^) – посмішка, (v\_v) – сум)<sup>189</sup>.

Смайли можуть бути прихильно сприйняті на форумі або при листуванні з близьким другом, але навряд чи будуть доречними у листі до Вашого ділового партнера.

Наведемо основні з них:

:) або :-) або :))) <sup>190</sup> або :D	Посмішка, сміх, сильний сміх
;)	Підморгування
{{{Мері}}}	Обіймаю Мері
:( або :-( або :-<	Бути сумним, похмурим
*** або :-*	Поцілунок
:-x	Мовчати
:-o	Бути здивованим

Датою народження класичних смайликів :-) та :-( вважають 1982 рік, коли Скотт Фалман запропонував ці позначення для жартівливих повідомлень. Усім відомі жовті мордочки з'явилися набагато раніше. Ще у 1963 році американський художник Харві Болл намалював зображення у вигляді двох точок та дуги в жовтому колі.

<sup>189</sup> На відміну від «класичних» смайлів, що являють собою «вертикальне» зображення обличчя.

<sup>190</sup> Кількість повтору знака у смайлі відповідає силі емоції.

Цей шедевр був виготовлений на замовлення страхової компанії. Перша серія таких смайлів вийшла у вигляді жовтих значків, що були подаровані службовцям та клієнтам компанії. Вже в 70-х роках подібні смайли почали використовуватися на різних товарах<sup>191</sup>.

## **§ 4. Психологічна готовність до спілкування: концентрація уваги та тренування пам'яті**

### *Поняття про увагу та її види*

Увага відіграє важливу роль у процесі спілкування. Без неї повноцінний комунікативний акт був би неможливим. Якщо б ми не слухали співбесідника (а для цього потрібно насамперед зосередити увагу), то, відповідно, не могли б і підтримати розмову.

Відсутність уваги у спілкуванні може призводити у «найкращому» випадку – до кумедних ситуацій, у найгіршому – до образ та розриву стосунків. Так, Президент Франклін Д. Рузвельт розважався тим, що перевіряв, чи дійсно співбесідник чує те, що йому говорять. Він, наприклад, вітав гостей такою фразою: «Дуже радий Вас бачити! Цього ранку я вбив свою бабусю!» У більшості випадків гості відповідали щось ввічливе та схвальне. Президента спіймали лише один раз, коли жінка, якій було адресоване таке вітання, сказала: «Я впевнена, містере Президент, що вона на це заслуговувала!»<sup>192</sup>

Наведений випадок свідчить про те, як часто ми буваємо неуважними при спілкуванні – особливо коли задалегідь налаштовані почути певні топіки.

Увага – не самостійний психічний процес, а, швидше, його необхідна умова. Завдячуючи увазі, будь-яка інтелектуальна активність індивіда є вибірковою: серед великої кількості об'єктів виділяються лише декотрі (усе світле, яскраве, велике, нові предмети, сильні звуки тощо).

<sup>191</sup> Барановский В. Для того, что на словах не передашь // PC World. – 2007. – 10. – С. 85.

<sup>192</sup> Льюис Д. Язык эффективного общения. – М., 2005. – С. 63 – 64.



Цікавим був експеримент, який проводився з метою вивчення уваги. У великому європейському місті було збудовано навчальний заклад за спеціальним проектом: без гострих форм і кутів, все було сірого кольору. Основна мета такого інтер'єру – нічим не відволікати увагу студентів під час занять. Але результат був абсолютно протилежний очікуваному: навіть на цікавих лекціях студенти засинали, були неуважними. Отож, додаткові подразники лише підсилюють увагу, концентрують її. Німецький психолог Е. Мейман експериментально довів, що процес навчання відбувається ефективніше не в цілковитій тиші, а в аудиторіях, куди долинає незначний шум. Стає зрозумілим, чому декому зі студентів подобається готуватися до семінарів або іспитів під легку музику.

Розрізняють три види уваги, кожен з яких має свої особливості.

Вид уваги	Умови виникнення	Основні характеристики
<b>Пасивна, мимовільна</b>	Дія подразника, який викликає емоційну реакцію.	Мимовільність виникнення, легкість переключення уваги.
<b>Активна, довільна</b>	Свідоме спрямування своїх сил на певний об'єкт, вирішення проблеми тощо.	Докладання вольових зусиль, чому сприяє чітке усвідомлення мети.
<b>Післядовільна</b>	Спрямування вольових зусиль на справу, спочатку нецікаву, але поступове захоплення нею, зростання інтересу, після чого її продовження вже не вимагає сильних зусиль та напруги.	Спочатку увага має навмисний характер – як довільна, згодом завдяки зникненню вольових зусиль переростає в мимовільну.

Увага має певні **властивості**, від яких залежить якість сприймання нами інформації:

- **Концентрація** (увага поглинається одним об'єктом). Красномовний приклад: смерть великого грецького математика Архімеда, який у рідному місті Сіракузи, обложеному римлянами, був настільки захоплений розв'язанням математичних і оборонних проблем, що навіть під занесеним над ним римським мечем гукнув леґіонерів лише одне: не чіпай моїх креслень!

Для концентрації уваги різні люди вдаються до різних речей. Візьmemo людей творчих – письменників. Марсель Пруст, хворий на астму, працював в ідеальній тиші, по ночах, коли всі спали, й для повної звукоізоляції наказав оббити стіни свого кабінету корком. Фрідріх Шіллер занурював під час письма ноги в холодну воду. Вольтерові потрібно було мати в шухляді письмового столу гнилі яблука: їхній запах збуджував мозок літератора. Генріх Сенкевич написав один зі своїх творів за столом галасливої кондитерської у курортному місті Закопане. Отже, для концентрації уваги кожен шукає власних вирішень.

- *Стійкість* (тривалість зосередженості уваги на об'єкті). Природне коливання уваги заважає зосередитись. Як казав один йогівський авторитет, сучасна людина, на яку з усіх боків плине різноманітна інформація, зосереджується в спокійному стані хіба що на 2 секунди – як муха. А ось великий діяч буддизму Цзонхава, перш ніж здійснити великі релігійні реформи, 9 років сидів непорушно, вдивляючись в одне й те само місце на стіні, розвиваючи у такій концентрації уваги духовний зір та волю. Концентрація уваги – запорука успіху в спілкуванні. Варто, перш ніж спілкуватися, зосередитися на таких питаннях, як: чого, власне, я прагну? як найкраще встановити контакт зі співбесідником, аби досягти своєї мети? як комунікант сприйме те, про що я йому скажу? тощо.

- *Переключення уваги* (довільне перенесення її спрямованості з одного об'єкта на інший, при цьому зберігається висока продуктивність). Уявіть собі полілог, в якому домінує одна людина і прагне підкорити його розвиток своєму впливові – ситуація лідера вимагає найперше вміння переключати увагу, аби кожному відповісти й нікого не відштовхнути байдужістю. Швидкість перенесення уваги залежить від рухливості та сили нервових процесів (збудження та гальмування), від характеру об'єктів (важко переключитися з цікавої на нецікаву або малоцікаву діяльність, з сильного подразника на слабкий). Невміння переключатися з одного предмета на інший називається *неуважністю*, яка проявляється в загальній нестійкості уваги (що властиве малим дітям) або – у дорослого – в дуже глибокому зосередженні лише на якомусь одному об'єкті (зовнішній предмет чи емоційний внутрішній стан, думки тощо).

- *Обсяг уваги* визначається кількістю об'єктів, на яких одночасно зосереджується індивід. Середній обсяг уваги дорослої людини – 4-6 об'єктів одночасно, дитини – 2-3.

- *Розподіл уваги* (можливість одночасного виконання індивідом дій з різнорідними об'єктами). У житті ми часто розпорошуємо увагу – наприклад, студент одночасно слухає лекцію і грає у морський бій. Юлій Цезар уславився тим, що міг одночасно читати, писати й диктувати комусь три окремі тексти. Наполеон міг водночас обмірковувати теми різних дипломатичних повідомлень і упереміж диктувати їх кільком секретарям. Проте в багатьох випадках розподіл уваги є просто вмінням дуже швидко переключати її. Крім того, не всякому, хто грає на лекціях у морський бій, вдасться досягти масштабу Цезаря або Наполеона.

Існують різні вправи, спрямовані на перевірку та розвиток уваги – наприклад, відшукати в лабіринті вихід; знайти, з якими цифрами поєднані букви, зв'язані між собою заплутаними лініями; відтворити візерунок по пам'яті (зорова увага); диференціювати звуки, які доходять з вулиці, коридору, аудиторії (слухова увага) тощо.

Вміння сконцентрувати увагу на собі важливе для будь-якого комуніканта, але особливо велике значення воно відіграє для оратора, що виступає перед великою кількістю людей. Отож, він повинен враховувати такі моменти.

Концентрації уваги на виступаючому сприяє темне тло позаду нього. Позаду «повинен бути мінімум меблів, якихось інших предметів. Якщо вони все ж таки є в приміщенні, намагайтеся відійти від них якомога далі. Не повинно бути меблів і по боках; краще висувайтесь уперед по напрямку до слухачів. Ви повинні стояти перед ними на самоті – тоді вся їхня увага буде спрямована на вас»; не можна мати за своєю спиною що-небудь, що рухається – президіум, акваріум, навіть квартиру, що рухається в такт вітру<sup>193</sup>.

Якщо увагу аудиторії втрачено, про що досвідчений оратор може здогадатися навіть по жестах (докладніше про це: частина III, розділ II, підрозділ I, § 4), то можна застосувати наступні прийоми:

---

<sup>193</sup> *Стернин И. О.* Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С. 35.

1) змінити інтонацію, підвищити (понижити) гучність голосу (оскільки досліджено, що інформацію, яка промовляється на одній інтонації або ж з однаковою гучністю, людина може сприймати максимум 5 хвилин);

2) зробити довгу паузу або привернути увагу аудиторії за допомогою жесту;

3) використати дотепний жарт (нехай навіть не зовсім на тему – краще відволіктися на 3 хвилини, ніж слухачі зовсім втратять цікавість до виступу).

### ***Поняття про пам'ять та її властивості***

Пам'ять відіграє важливу роль у спілкуванні – без неї ми би не могли встановити контакт з людиною, та й навіть пригадати, чи взагалі знайомі з нею. Уявіть собі спілкування кредитора з людиною, яка начисто забула, що недавно позичила у нього 1000 гривень, – й Ви прекрасно відчуєте значення пам'яті для спілкування. Отож, для успішного спілкування пам'ять варто тренувати.

Пам'ять також дозволяє нам знайомитися з досвідом інших людей – прочитаними книгами, розказаними життєвими ситуаціями, побаченими кінофільмами тощо – та використовувати цей досвід у спілкуванні. Взагалі завдяки пам'яті як такий ми маємо можливість накопичувати знання та розвиватися. Без пам'яті, як правильно зазначав І. Сеченов, людина вічно перебувала би в стані новонародженого, сприймаючи усе так, ніби бачить вперше.

Незважаючи на те, що процес запам'ятовування та пригадування інформації привертав увагу ще в античності, й по сьогодні пам'ять у багатьох аспектах лишається для науки загадкою. Так, до цих пір немає єдиного підходу до її вивчення: одні дослідники вважають, що вона напряму пов'язана з наявністю в мозку особливого гормону, який можна замінювати ліками; інші – що запис інформації в мозку забезпечує певна хімічна речовина, яку виробляє організм тощо. У сучасній науці немає навіть єдиної думки стосовно того, залишає нова інформація у мозку фізичні зміни чи ні. Проте

відомо, що пам'ять залежить від такого вродженого явища, як *пластичність кори головного мозку* (здатність утворювати, зміцнювати та відновлювати тимчасові нервові зв'язки). Вона має здатність втрачати з часом свої якості, що може призвести до склерозу. Це відбувається насамперед тоді коли мозок перестає «тренуватися» й активно шукати нову інформацію – отже, не формуються нові тимчасові зв'язки, проте – починають відновлюватися старі. Цим пояснюється те, що люди похилого віку так часто згадують своє дитинство, хоча не пам'ятають подій сьогоденного ранку. Цікавими є результати останніх досліджень, що стверджують неабияку роль у процесі запам'ятовування мовленнєвої комунікації. Вчені зазначають, що поза словами, внутрішнім мовленням не буває й пам'яті<sup>194</sup>. Отже, ми забуваємо те, про що не розказуємо (хоча б собі). Цим пояснюється феномен того, що ми майже нічого не пам'ятаємо з раннього дитинства (приблизно до двох років, доки людина не навчиться говорити), хоча пам'ять у маленьких дітей добра, і вони з легкістю відрізняють своїх та чужих, пам'ятають, де знаходяться їхні іграшки тощо.

Виділяють різні **види пам'яті**:

***А) Залежно від об'єкту запам'ятовування:***

- *словесно-логічна* (запам'ятовування думок, понять, суджень, формул тощо);
- *емоційно-образна* (запам'ятовування уявлень про кольори, запахи, емоції, предмети та їхні властивості тощо);
- *рухова* (м'язова пам'ять).

***Б) За тривалістю закріплення і збереження матеріалу:***

- *короткочасна* (швидке запам'ятовування, негайне відтворення, короткий строк зберігання);

---

<sup>194</sup> Див. докладніше: Серван-Шрейбер Д. Память слова // Psychologies. – 2009. – № 43. – С. 144 – 145.

– *тривала* (довгий термін збереження інформації, який досягається шляхом періодичного повторювання матеріалу<sup>195</sup>).

### **В) За участю волі:**

– *мимовільна* (запам'ятовування та відтворення матеріалу без спеціальної мети відтворити або пригадати його);

– *довільна* (ставимо перед собою чітку мету і примушуємо себе до запам'ятовування).

### **Г) За усвідомленням (розумінням) змісту матеріалу:**

– *смилова* (розуміння того, що запам'ятовується);

– *механічна* (запам'ятовуються речі, які до кінця не усвідомлюються або й просто «зазубрюються»).

Пам'ять також характеризується такими поняттями, як *обсяг* (*ємність*) *пам'яті* – кількість фактів (предметів, явищ), які людина здатна запам'ятати за певний час; *точність запам'ятовування* – здатність відтворювати інформацію максимально наближено до змісту; *готовність до актуалізації матеріалу* – його швидке відтворення при потребі.

Індивідуальні особливості пам'яті виявляються в дитинстві. Подальша доля нашої пам'яті значною мірою залежить від того, як ми самі працювали над її удосконаленням.

Одні краще запам'ятовують на слух (*аудіалісти*), інші – споглядаючи (*візуалісти*), треті – пишучи (*моторна пам'ять*, що базується на рухових відчуттях). Але (так буває у більшості людей) краще за все поєднувати декілька аналізаторів (при домінуванні головного). Наприклад, якщо прочитати незнайому квітку – можна назвати її, понюхати, торкнутися<sup>196</sup>.

---

<sup>195</sup> Пам'ятайте, що інформація, яка не повторюється або не використовується, забувається в середньому через 48 годин.

<sup>196</sup> Щоправда, останній шлях – небезпечний. Дотик до незнайомої квітки, якщо вона отруйна, загрожує серйозними лихами – наприклад, алергією, втратою зору тощо.

Кожна людина має свій стиль сприйняття інформації, який визначає тип пам'яті. Крім того, він має неабияке значення для мовленнєвої діяльності. У залежності від того, який тип сприймання інформації переважає у людини, потрібно будувати свою розмову з нею і добирати аргументи. Кожному із зазначених нижче стилів притаманний свій інструмент переконання. Отож, відповідно до видів пам'яті є три основних стилі сприйняття: *візуальний* (інформація найкраще сприймається очима), *аудіальний* (інформація найкраще сприймається на слух), *сенсорний* (інформація найкраще сприймається сенсорно, тобто відчуттями).

Визначити стиль сприйняття людини, з якою Ви часто зустрічаєтеся, нескладно – треба лише уважно слідкувати за її реакціями та питаннями під час сприйняття інформації. Скажімо, візуаліст, скорше за все, поставить таке типове питання: «А як це виглядає?» Відповідно, такій людині пояснення найкраще представляти у письмовому вигляді, супроводжуючи це наочними матеріалами (графіками, діаграмами, таблицями, мапами тощо). Якщо людина, отримавши подібний письмовий варіант розповіді, починає читати, але відкладає листки і просить: «Краще поясніть мені це самі», вона, скорше за все, аудіаліст. Відповідно такій людині треба подавати інформацію під час особистої зустрічі та обговорення. Якщо ж людина каже: «Краще продемонструйте мені, як це все працює на практиці, – у неї переважає сенсорний тип сприйняття, і найкращим шляхом тут буде проведення демонстрації.

Є люди з винятковим рівнем пам'яті – досконалою пам'яттю. Античний філософ Сенека, наприклад, міг запам'ятати та повторити 2 тис. слів в будь-якому контексті, лише раз почувши їх. Александр Македонський, Суворов, Наполеон знали в обличчя майже всіх своїх солдатів, а їх було чимало. Відомий французький державний діяч Л. Гамбетта міг слово в слово повторити тисячі сторінок з творів В. Гюго, причому як з початку, так і з кінця, починаючи з будь-якого рядка в книзі.

Характерні також приклади, пов'язані з образною пам'яттю. Французький художник К. Лорен ніколи не робив етюдів з натури. Він тривалий час дивився на ландшафт, а потім приходив

в майстерню і писав досконалий, деталізований пейзаж. Шахіст О. Альохін міг грати одночасно з 30-40 партнерами.

Але сам по собі високий рівень пам'яті не обов'язково відповідає такому ж високому творчому потенціалу людини. Є люди, які механічно запам'ятовують силу речей, але нездатні знайти закономірності в їх поєднанні. І навпаки, творча особистість може узагальнювати, спираючись на досить обмежений резерв пам'яті.

Ємність пам'яті можна підвищити постійним тренуванням. Наприклад, у знаменитого німецького археолога Г. Шлімана була з дитинства погана пам'ять, але, оскільки він збирався вивчати стародавній світ, то мусив вчити мертві мови. У процесі тренування його пам'ять стала феноменальною. Він вивчив 14 мов. Слід пам'ятати: чим більше людина знає, тим легше вона опановує нові знання.

### ***Виховання пам'яті***

У сфері пам'яті психологи виділяють такі процеси, як **запам'ятовування, збереження, відтворювання та забування**.

**І. Запам'ятовування** – це процес прийому інформації, її кодування та реєстрації в пам'яті. Інформація начебто записується в мозку, лишає свій «слід». Продуктивність пам'яті можуть підвищувати екстремальні умови. Приклад – діяльність розвідників, шпигунів, які, глянувши один раз на план чи запис, начебто «сфотографували» його очима.

Американські вчені експериментальним шляхом довели, що найкращий час для запам'ятовування – вечір. Що менше часу до сну, то більше одержаних знань засвоюється.

Треба враховувати, що завжди корисно запам'ятовувати трохи більше, ніж потрібно. Це дозволяє відчувати себе більш впевнено і, наприклад, страхує оратора від ситуацій, коли час ще є, а говорити вже нема чого.

Існують певні ***мнемонічні прийоми***<sup>197</sup>, що допомагають запам'ятовувати інформацію:

<sup>197</sup> Тобто прийоми запам'ятовування – термін походить від грецької богині пам'яті Мнемозини, матері дев'яти муз.



1. Розуміння матеріалу, визначення його головної думки.
2. Стійкі мотиви до запам'ятовування.
3. Розбиття матеріалу на логічні частини, до кожної з якої можна написати ключове слово (словосполучення) та поставити питання.
4. Встановлення зв'язків між частинами та зв'язків між ключовими словами (словосполученнями) та поставленими питаннями.

**А. Встановлення смислових зв'язків.** При цьому потрібно поставити перед собою питання: у чому новизна інформації? Що я вже знаю з цього приводу? До якої сфери моїх знань її краще за все було б включити? Наприклад, потрібно запам'ятати етимологію слова «екологія», яке походить від 2-х грецьких слів – *οίκος* (дім, житло) + *λόγος* (вчення) і означає буквально «вчення про дім». Знаючи, що біологія – наука про життя та пригадавши, що «логос» означає «наука, вчення», і долучивши до цього, що екологія вивчає нашу планету як спільний дім для усіх живих істот, можна запам'ятати і значення слова «ойкос». Засвоївши етимологію цього слова, легко зрозуміти й переносне значення його – вчення про планету як про спільний дім усього живого.

**В. Встановлення асоціативних зв'язків.** Спробуємо запам'ятати, що вивчає екологія, скориставшись прийомом асоціацій. Можна, скажімо, виголошуючи це слово, уявляти (або й малювати) житло, будинок, і у такий спосіб запам'ятати етимологію слова. Досить зручно користуватися для встановлення подібних зв'язків різними кольорами (особливо якщо у Вас візуальний тип сприйняття) – так, якщо людина має гарячий характер, її можна асоціювати з червоним кольором. Дуже зручно використовувати асоціативні зв'язки при вивченні іноземної мови. Скажімо, нам слід запам'ятати англійське слово «fine» – «гарний», і нормальною асоціативною парою до нього є український діалектизм «файний» з таким само значенням.

Подібні асоціативні зв'язки утворюються легко, але відносно легко й витісняються, тому найкраще використовувати їх при короткочасному запам'ятовуванні. Чим більш незвична асоціація, тим довше будете її пам'ятати. Радять також використовувати лише приємні асоціації, оскільки неприємне швидко витісняється

з пам'яті. Цицерон ніколи не користувався нотатками під час виступу, тому що вдавався до методу асоціативного мислення. Готуючись, він ходив по будинку і порівнював кожен нову думку з одним певним закутком свого помешкання. Під час виступу в сенаті він знов подумки проходив по приміщенню.

**С. Встановлення структурних зв'язків.** Якщо важко утворити смислові або асоціативні зв'язки – допоможе встановлення структурних зв'язків, які відображають побудову об'єкта запам'ятовування. Адже всяка річ побудована як певна структура, елементи якої можуть бути пороховані й осмислені як певна ієрархія. Засобами, що полегшують запам'ятовування, можуть виступати:

- *ранжування (групування)* – впорядкування відповідно до створеної для даного випадку шкали оцінок (наприклад, за ступенем родства, п'ятибальною системою тощо);

- утворення фраз з початкових букв слів (складання *акронімів*), що полегшує запам'ятовування: «*Де ти зловив сову цієї літньої ночі?*» – таким чином учні запам'ятовують правило: «після м'яких приголосних д, т, з, с, ц, л, н у кінці слова та складу ставиться м'який знак»;

- ритмізація: виголошувати (наприклад, ряд чисел) у певному ритмі;

- римування між собою окремих слів або й написання цілого віршу.

5. Сприятливий психічний стан для засвоєння матеріалу – втомлена, пригнічена, роздратована людина погано сприймає новий матеріал.

6. Використання того типу пам'яті, який у Вас переважає, але не обмежуватись ним – використовувати всі види пам'яті (різні аналізатори).

7. Чергування запам'ятовування з пригадуванням (повторенням) попередньої інформації.

Краще засвоювати інформацію цілком, не розбиваючи на фрагменти, оскільки між ними часто втрачається зв'язок. Якщо текст дуже великий, то слід розбити його на якомога більші за об'ємом фрагменти. Тоді заучування слід здійснювати за схемою:

1. Запам'ятовування А-Б.
2. Повторення А-Б, запам'ятовування Б-В.
3. Повторення А-Б, Б-В, запам'ятовування В-Г...

При повторенні потрібно робити перерви. Краще вчити по годині 2 дні, ніж 2 години 1 день (під час перерви підсвідомість продовжує закріплення інформації в пам'яті).

**II. Збереження** – процес закріплення інформації в пам'яті. Збереження отриманої інформації – не механічний процес, і скарбниця нашої пам'яті не являє собою картини безладного накопичення. Таке збереження базується на довільному запам'ятовуванні, яке систематизує накопичений матеріал за певними принципами (правилами). Щоби забезпечити довготривале збереження інформації, потрібне її періодичне повторення (відтворення).

#### **Раціональна схема повторення:**

1-й день	2-й день	3-й день	4-й день	5-й день	6-й день	7-й день
**	*		*			*

#### **Нераціональна схема повторення:**

1-й день	2-й день	3-й день	4-й день	5-й день	6-й день	7-й день
*	*	*	*	*	*	*

Найбільше втрачається на ранніх стадіях закріплення, тому спочатку інтервали між повтореннями мусять бути менші. У перший день матеріал повторюється двічі, на 2-й день – 1 раз і т. д.

Якщо інформацію потрібно запам'ятати за декілька днів, то її потрібно повторювати через 15-20 хв., через 8-9 год., через 24 години.

**III. Відтворення** – процес відновлення інформації, повернення її зі «сховища» у свідомість. Це розгорнутий процес, під час якого матеріал не тільки пригадується (відтворюється), але й може бути оцінений по-новому.

**IV. Забування** – процес, що полягає у втраті чіткості та зменшенні обсягу запам'ятованого. Завдяки забуванню ми маємо

можливість утримувати у мозку лише те, що для нас дійсно важливе – матеріал, яким не користуються, поступово зникає. Забування запобігає перевантаженню мозку, сприяє виробленню нових навичок внаслідок стирання в пам'яті старих моделей, звільняє від тривоги чи відчуття болю. Ми забуваємо те, що втратило для нас значущість. Відомий випадок з К. Лінеєм, шведським природодослідником, академіком Королівської шведської Академії наук, який описав близько 1 500 видів рослин. У старості він любив перечитувати свої твори і хвалив їх, але не пам'ятав, що написав їх саме він.

Вчені доводять, що можливо звільнити мозок від усієї зайвої інформації. Наприклад, петербурзький академік Н. Бехтерева провела складну нейрохірургічну операцію, вжививши в мозок хворого найтонші золоті електроди з метою стерти пам'ять про фантомний біль. У такий спосіб вона звільнила його від пам'яті про біль при ампутації руки.

Існує кілька теорій, що пояснюють процес забування:

– *теорія розпаду* (стирання інформації у пам'яті з часом); про це говорив ще Платон, порівнюючи «сліди» в пам'яті з відбитком на воску – філософ зазначав, що подібно до воску, сліди відбитка на якому стираються з часом, пам'ять втрачає спочатку окремі деталі інформації, а потім відбувається й повне її стирання;

– *теорія інтерференції* (накладання однієї інформації на іншу);

– *теорія неспроможності відтворення* (неможливо віднайти ключ до відтворення);

– *теорія мотиваційного забування* (ми прагнемо забути інформацію, пов'язану з неприємними моментами; так, Фройд казав, що ми прагнемо забути біль та сумні спогади, не пропустити їх у свідомість).

Т. зв. «провали пам'яті» викликані зазвичай сильним стресом – це витискування неприємних спогадів. Водночас, як свідчать дослідження, насправді пам'ять людини зберігає все, колись побачене, прочитане й пережите, і відновлює, коли цього побажає наше потаємне «Я». Отже, повного стійкого забування насправді ніби не існує<sup>198</sup>.

---

<sup>198</sup> Проте відомий випадок, коли людина, прокинувшись після летаргічного сну, не пам'ятала нічого з того, чому навчилася за все життя. Її починали вчити

Інша справа – т. зв. *амнезія* – патологічне порушення пам'яті з втратою здатності фіксувати, зберігати та відтворювати інформацію. Причини цього – різні лиха: черепномозкові травми, психічні та інфекційні захворювання, отруєння, епілепсія.

У всякому разі, забування – найперший ворог спілкування. Саме тому в ужитку різноманітні записнички, нотатники, диктофони та інші речі, які допомагають діловій людині не втрачати контролю над своєю пам'яттю.

## § 5. Роль контактної зони в мовленнєвій комунікації

Інформацією при спілкуванні насичений також і міжособистісний простір, або **контактна зона** – неусвідомлена дистанція, яка стихійно встановлюється в процесі спілкування між людьми. Це – типовий парамовленнєвий фактор, який, проте, суттєво впливає на мовленнєву комунікацію та її результати.

Вона визначається насамперед *об'єктивним факторами* – наприклад, залежить від щільності населення у країні, де проживає людина. Так, контактна зона мешканця перенаселеного Китаю буде набагато меншою, ніж для мешканця малозаселеної приполярної Півночі, де розляглися безкрайні й безлюдні простори тундри.

Найкраще вивчено характер контактної зони в житті білошкірого населення західного світу (Великобританія, Північна Америка та Канада, Австралія та Нова Зеландія), що належить переважно до середнього класу.

А. Піз у своїй книзі «Мова рухів тіла: як читати думки оточуючих за їхніми жестами» наводить такі основні види контактних зон.

1. *Інтимна зона* (від 15 до 45 см), у яку допускаються лише найближчі родичі та інтимні друзі.

---

заново – писати, читати і т. д. А через кілька місяців вона знову впадала в глибокій сон і знову прокидалася, забувши усе, що трапилося, але з повною здатністю засвоювати знання наново...

2. *Особистісна зона* (від 46 см до 1,22 м), у яку можуть проникати звичайні друзі та знайомі.

3. *Соціальна зона* (від 1,22 до 3,6 м) – відстань, якою західна людина відгороджується від сторонніх або малознайомих людей.

4. *Публічна зона* (понад 3,6 м) – дистанція, при якій людина, звертаючись до великої групи людей, почуває себе комфортно<sup>199</sup>.

Ці характеристики не абсолютні. Так, публічна зона в Італії не перевищує 1 метра. Ще більші відмінності – в Східній Європі або в Азії. Усе це важливе для комунікації.

На розмір контактної зони можуть впливати також і побутові фактори (які, в свою чергу, зумовлені факторами соціальними). Скажімо, людина, яка виросла у маленькій квартирі, де вона ділила кімнату зі своїми батьками, братами або бабусею, буде мати меншу психологічну контактну зону, ніж та, яка завжди мала свою кімнату або навіть власний поверх у будинку. Звідси незрозуміле західним людям наше «почуття ліктя».

На перший погляд може здатися, що роль контактної зони у спілкуванні не така вже й важлива – «аби людина була хороша». Проте контактна зона, що існує в нашій психіці як певна установка, часто стає причиною симпатії або антипатії однієї людини до іншої, а іноді – навіть і конфлікту. Саме порушення міжособистісного простору є найпершою причиною конфліктів у нашому переповненому транспорті: той, хто звик жити «*в тесноті, да не в обиді*», не розуміє, чому людину поруч сіпає, коли їй на плече невимушено покладено чужий лікоть. Якщо зустрічаються двоє людей, чії контактні зони суттєво різняться, то вони під час розмови будуть постійно рухатися – один буде робити спробу наблизитися, а другий – відступити. У такому випадку обидва комуніканти залишаться психологічно незадоволеними. Перший буде вважати, що йому не довіряють, а другий – що його співрозмовник поводить себе занадто фамільярно. Подібну ситуацію ми будемо спостерігати й тоді, коли один із співрозмовників відчуває симпатію, а інший – антипатію до комуніканта (або ж прагне зберегти нейтральні стосунки).

---

<sup>199</sup> Піз А. Мова рухів тіла. Як читати думки оточуючих по їхнім жестам. – М., 2002. – С. 36 – 37.

У такому випадку один буде намагатися наблизитись (скоротити контактну зону – хоча б нахилиючись), інший – стане відступати або несвідомо віхляти корпус у протилежний бік.

Врахування фактору міжособистісного простору може дати нам можливість здогадатися при спостереженні за рукоштованням, хто знаходиться перед нами, – скажімо, мешканець села чи міста. Для мешканців міста нормальною відстанню при привітанні є приблизно півметра, і саме на таку відстань наближаються один до одного комуніканти. Для мешканців села контактний простір є більшим, тому їхня відстань у даному випадку буде складати 1 метр або й більше. Крім того, городянин, готуючись до рукоштовання, зробить крок уперед, а селянин – нахилиться<sup>200</sup>.

Усі ці тонкощі спілкування варто враховувати, бо вони ще до початку самого комунікативного акту можуть багато чого розказати нам про співбесідника.

## **§ 6. Соціальні ролі та рольова поведінка людини**

Розуміння проблем мовленнєвої комунікації невід’ємне від поняття «соціалізація особистості». У широкому розумінні соціалізація – це процес, в ході якого людина, особистість з певними природно-біологічними задатками, набуває властивостей, необхідних для життєдіяльності в суспільстві. Тут величезну роль відіграють сім’я та школа, релігійна проповідь, політична орієнтація суб’єкта, побутове та академічне спілкування. У вузькому розумінні соціалізація – це процес, що забезпечує включення людини в ту чи іншу соціальну групу (спільноту).

Але при мовленнєвій комунікації ми зазвичай спілкуємося не з цілими класами або соціальними групами, а з індивідуумами. Звертаються до великих загалів людей одночасно (фронтально) лише елітні оратори: політичні діячі, проповідники, вчителі, але й вони

---

<sup>200</sup> Піз А. Мова рухів тіла. Як читати думки оточуючих по їхнім жестам. – М., 2002. – С. 47.

ведуть індивідуальну роботу з людьми. Отож – для нас найперше важлива соціально-психологічна характеристика особистості.

Люди дотримуються у своєму житті соціальних правил (норм), без чого життя перетворилося б на криваві хащі. Але це часто відбувається за рахунок особистої свободи індивіда й містить прихований конфлікт. Так, більшість сексуальних маніяків чинять свої злочини тому, що «згоріли запобіжники»: задавлені диктатом суспільства «недозволені» бажання бідоласі вже немає сили стримувати.

«Чужа душа – темний ліс», – каже народна мудрість. Тому при спілкуванні, особливо ж у розмовах на особисті теми, бажано бути обережним і не «лізти в душу» без особливого запрошення (часом, може, й після запрошення). У різних культурних середовищах, проте, ці норми різні. Так, наші земляки, потрапивши в західний світ, постійно скаржаться на дефіцит спілкування, на «закритість» місцевого населення і неможливість «вилити душу». Справа, проте, не в якійсь відстороненості та байдужості: у західному суспільстві прийнято зберігати дистанцію і не зачіпати без потреби в розмові питань приватного життя: такі улюблені у нас теми, як хвороби наших дітей, віросповідання або розмір зарплатні являють собою неписане табу. А розгорнуто докладати про стан свого сімейного життя й кар'єри у відповідь на фатичне «Як справи?» вважається й зовсім непристойним – достатньо, як кажуть американці, «тримати посмішку» – «Keep smile!» Невинний для нас прояв уваги до співбесідника може бути сприйнятий як прояв дискримінації. Чоловік, подавши незнайомій жінці пальто, ризикує натрапити на гнівну відсіч: феміністки (поборниці рівноправ'я між статями) сприймають це як вияв гендерної нерівності. Борони Боже, якщо начальник спробує доторкнутися до симпатичної підлеглої – адже навіть чоловіки, що люблять публічно розповідати солоні анекдоти, можуть на Заході сісти за ґрати за статтю «чоловічий шовінізм».

Але водночас ця ситуація дійсно є, об'єктивно кажучи, свідченням атомізації суспільства, відчуження індивідів один від одного і зростання людської самотності. Це не робить людину щасливішою, а лише підсилює почуття її незахищеності й крихкості. Амери-



канський психолог С. Мілгрем відзначив: «Ми всі – тендітні створіння, оплутані павутинням соціального примушення».

Та, попри це, правила (норми) і умовності (конвенції, домовленості) нашого повсякденного життя, рятівні: вони обмежують хижака й підтримують боязку людину. Вони роблять нашу взаємодію з іншими передбачуваною та упорядкованою. Деякі правила закріплені законодавством, інші – є надбанням і практикою певної соціальної групи, є породженням її культури, етики тощо.

Процес соціалізації пов'язаний з засвоєнням людиною соціальних ролей, які можуть бути різними і мінятися. **Соціальна роль** – це *стереотипний малюнок поведінки, який склався у даному суспільстві й відповідає певному статусу людини*. Вона не залежить від поведінки й свідомості конкретного індивіда, а начебто «задається» ззовні. Суб'єктом ролі не є індивід, а суспільство або якась конкретна соціальна група.

Можна змінити свою соціальну роль – скажімо, син селянина закінчує внз, вступає до аспірантури, захищає дисертацію і стає викладачем. Крім того, більшість людей виконують у житті одразу кілька соціально-психологічних ролей, постійно переходячи від одної до іншої. Це, наприклад, визначені природою *статеві ролі* (чоловік – жінка) та сімейні ролі (чоловік – дружина, батьки – діти); це й визначені культурою суспільства *професійні ролі* (студент – викладач, начальник – підлеглий) тощо. При спілкуванні важливо брати до уваги не лише загальнолюдський момент або «багаторолевість» людини, а те, з якою саме роллю Ви зараз вступаєте в контакт. Буде недоречно, якщо молодий дипломат публічно почне залицятися на офіційному прийомі до англійської принцеси, відчувши в ній насамперед жінку.

Не варто заперечувати могутність соціальних ролей; окремі порушення лише відтіняють їхню міцність. Психолог П. Зімбардо поставив експеримент у в'язниці тривалістю в два тижні. Студенти поділилися на «в'язнів» та «охоронців». «В'язнів» поголили, оббризкали дезінфекційним розчином, вдягли у смугасту одяжину, сфотографували анфас та в профіль і посадили за ґрати. Відповідно «охоронці» охороняли «в'язнів». Добровольцям щоденно платили

достатню суму грошей. Було навмання визначено, хто яку роль грає. Крім цього, ніяких інструкцій не було. Невдовзі «в'язні» почали відчувати себе розгублено, навіть впадати у паніку. З'явилися невротичні симптоми і психосоматичні порушення: хтось впадав у депресію або апатію, інші сердилися чи обурювалися. За кілька днів половина «в'язнів» благала відпустити їх, більшість готова була відмовитися від платні за дострокове відпущення. «Охоронці» ж пристосувалися до влади. Дехто спробував допомагати «в'язням», роблячи послуги для них; дехто суворо дотримувався правил. Третина стала жорстокою та тиранічною, вдавалась до зловживань, навіть коли «в'язні» не чинили опору. Експеримент припинили через 6 днів. Перетворення були несподіваними, швидкими та жахливими для дослідників.

Усе це свідчить про могутність соціальних ролей: люди часто чинять відповідно до ролі, яку обрано, навіть всупереч особистим почуттям.

Спілкуючись, ми потрапляємо у ситуацію психологічного виходу за межі власної соціальної ролі, розширюючи свої уявлення про людей і світ, опановуючи новий лексикон, а разом з ним – новий стиль мислення і поведінки. Сьогодні «приміряти» будь-яку соціальну роль з легкістю дозволяє Інтернет.

### *Ключові слова*

---

**аксіологія, асертивність, маніпулятор та актуалізатор, мовний етикет та етикетні формули, нетикет, флеймінг, спаммінг, увага, пам'ять, контактна зона, соціальна роль, рольова поведінка.**

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

**1. Вправа на вміння розуміти аксіологію іншої людини.**

**Опишіть 2-3 вчинки своїх друзів (знайомих, знаменитих людей тощо), які Вас здивували, та вкажіть на систему цінностей, яка визначила ту чи іншу поведінку.**

**2. Ознайомтесь із поданими нижче ситуаціями і спробуйте визначити, в яких з них ми маємо справу з маніпуляцією, а в яких – ні. Аргументуйте свою думку в кожному випадку.**

1) Ви вітаєте начальника з Днем народження, після чого просите його про відгул;

2) Ви довго хворіли і, нарешті, одужавши, йдете до лікаря; отримавши лікарняний, даєте йому коробку цукерок;

3) Ви звертаєтесь до колеги зі словами: «У тебе так гарно виходить складати звіти – я все одно так не зроблю, скільки б не намагалася. Ти не зробиш і мій звіт також?»

**3. Подивіться на поданий нижче малюнок і спробуйте визначити, чи вдалася ця людина до маніпуляції у спілкуванні. Обґрунтуйте власну відповідь.**



**4. Напишіть 3-5 компліментів своїм колегам по групі. Далі компліменти читаються в аудиторії, і той, кому цей комплімент адресовано, повинен ввічливо відповісти на нього.**

**5. Які види девальвації благодіяння вимальовуються у поданих нижче ситуаціях?**

Декілька років тому Вам дуже допоміг один із знайомих. Ви хотіли йому чимось «віддячити», але він відмовився. Раптом через тривалий проміжок часу

від третіх осіб Ви чуєте, що він розшукує Вас і хоче просити допомоги. Ви обурюєтесь: «У мене немає часу зараз розбиратися з його проблемами. Звичайно, він мені допоміг колись, але ж це було так давно... Треба десь «переховатись», поки він не вирішить все сам».

- Привіт! Слухай, ти зробила задачку з фізики?
- Зробила, просиділа учора над нею цілий вечір.
- То ж давай швидше зошит, а то я не встигну переписати.
- Ну, я не знаю, я вбила учора купу часу, і не склала хронологічну таблицю з історії... До того ж я давала тобі списати і минулого разу.
- Та в чому проблема? Історія – не фізика, таблицю я зробила. Тримай. Що ж до попередніх разів, так що з того, що я списала – все одно мене не викликали.

І чого це він на мене ображається? Я йому кажу: «Допоможи!», а він: «Минулого разу я допоміг, а ти навіть не подякував». А я: «А було за що? Уся справа зайняла не більше двадцяти хвилин. Мені здається, що дехто дуже вже високо цінує свій час, якщо згадує про такі дрібниці».

### ***6. Які норми телефонного спілкування було порушено у поданій нижче розмові?***

- Доброго дня! Вас вітає фірма «Хелена». Ми хотіли б уточнити, о якій годині Вам зручно отримати замовлення?
- О шостій було б чудово. Можна уточнити, куди саме я маю підійти?  
(Зв'язок переривається).
- Алло, це «Хелена»? Я стосовно мого замовлення – так куди підійти?
- На вулицю Саксаганського, будь-ласка. Ми працюємо до сьомої.
- Дякую, щасливо.
- До побачення.

### ***7. Прочитайте уривок з обговорення теми кохання на студентському форумі<sup>201</sup>. Які особливості Інтернет-спілкування тут наявні? Чи існують порушення нетикету? До якого виду мовлення – усного чи письмового – близький цей текст за оформленням висловлювання?***


Sam

О! З поверненням! :) Мало людей пише, бо переговорено вже багато... Ти не переймайся - у тебе все буде гут...


---

<sup>201</sup> Використано матеріали сайта: <http://www.univer-sity.com/lofiversion/index.php?t3942.html>

*Vovchik*



Привіт, пітачок :) я бачу – ти розрізняєш ці 2 поняття... любов і кохання... розкажи мені, яка різниця між ними на твій погляд, а я тобі розкажу свою теорію про ці речі 

*ЧОРНА\_КИЦЬКА*

скажи чесно, це ти писала? не в образі тобі, але я коли читала, то мене не «зацепило». не знаю чому... може, через те, що мої «історії кохання» якісь інші... не знаю навіть... цікаво. дуже! але щось воно мені не пішло 

 не ображайся

\*\*\**Son*\*\*\*

Я теж до кінця не дочитала.. там просто набір слів  точніше сказати – до кінця першого абзацу мене вже не хватило  а потім просто перекинула оком

*cindarella*

а я віршики почитала, цікавенькі!


*KOLOBOK*

Модер, тему прикрий, а то одне флудження.

*janetik*

Колобок, скажи, будь-ласка, чому ти завжди такий агресивний, пердивилась пару постів за останніх два дні, і там всюди якесь незадоволення, агресія, грубість. Ти завжди такий чи в тебе якийсь преломний період в житті?

*Ганночка*

Пітачок, ти-диво! Не знаю як кого, але мене зацепило..за живе. Багато написано речей, про які я часто думаю. 

*ЧОРНА\_КИЦЬКА*

Колобок, скажи будь ласка чому ти завжди такий агресивний, пердивилась пару постів за останніх два дні і там всюди якесь незадоволення, агресія, грубість. Ти завжди такий чи в тебе якийсь преломний період в житті? завжди..... за весь час, що я буваю на цьому форумі, він ще

жодного разу не сказав дівчині нічого доброго.... хлопець хороший, але трохи агресивний.

### **8. Перевірка загального рівня уваги.**

Групі протягом 1 хвилини демонструється якийсь предмет (малюнок, схема тощо), після чого треба дати його характеристику (колір, розмір, порядок розташування частин тощо). Кожен з тих, хто відповідає називає одну деталь; – той, хто не може продовжити ряд, вибуває.

Завдання можна ускладнити демонстрацією двох чи трьох об'єктів, а також шумовим супроводом (в останньому випадку група повинна назвати ще й ті звуки або фрази, які вона почула).

### **9. Перевірка уважності<sup>202</sup>.**

Закрийте наведені нижче числа листом паперу. Пересувайте папірець донизу, відкриваючи числа по одному, водночас підраховуючи їхню суму та проголошуючи її вголос: «Одна тисяча, дві тисячі, дві тисячі двадцять, три тисячі двадцять» і т. д.

1000

1000

20

1000

40

1000

30

1000

10

У Вас вийшло 6000? Таку відповідь дає більшість. Правильна відповідь – 5100<sup>203</sup>.

**10. Виконайте вправу на концентрацію уваги: візьміть коробку сірників і, рахуючи їх, водночас розповідайте якусь історію.**

### **11. Вправа на перевірку загальної уваги та пам'яті.**

Перший «гравець» називає будь-яке слово, другий – повторює його і додає наступне слово, третій – повторює попередні два слова і додає

<sup>202</sup> Використано вправу з: Льюис Д. Язык эффективного общения. – М., 2005. – С. 53.

<sup>203</sup> Мозок зникає оперувати тисячами, і тому більшість людей помиляється.

четверте і т. д. Той, хто збивається або не може повторити увесь ряд, вибуває з гри.

**12. Спробуйте утворити додаткові смислові зв'язки для поданих нижче висловлювань:**

Інформація, яку потрібно запам'ятати	Смисловий зв'язок з інформацією, яка вам вже відома
Русо вважав, що суспільство можна вдосконалити за допомогою розуму.	<i>Наприклад:</i> Русо був одним з просвітників, а вони вище за все ставили розум людини.
За прогнозами вчених, у 2040 році населення Землі може сягнути 8 млрд.	
О. Мень – видатний проповідник християнських цінностей.	
Відчуття – один із способів отримання інформації про світ.	

**13. Перевірте свою увагу, спробувавши знайти прохід до центру лабіринту. Якщо це вдається легко, спробуйте ускладнити завдання, розповідаючи при цьому якусь історію або рахуючи вголос.**



**14. Запам'ятайте слова попарно за допомогою рим і утворення в цих парах асоціативних зв'язків:**

Лайка, диск, воля, вітер, доля, шкіпер, майка, писк.

**15. Щоби запам'ятати ряд слів, утворіть нові слова з їхніх початкових літер. Потім скористуйтеся для їхнього запам'ятовування прийомом ритмізації:**

Лаура, іржа, майстерність, райдуга, акорд, аура, гуркіт.

**16. Розташували слова за абеткою та розбивши їх на ранги (групи), утворіть структурні зв'язки для слів:**

Крейда, Афродіта, комп'ютер, годинник, синій, Європа, книга, сонце, блискучий, нога.

**Після цього напишіть короткий текст, в якому між усіма поданими словами будуть встановлені асоціативні зв'язки.**

**17. Вправа на перевірку пам'яті та уважність до деталей (вміння згадати подробиці повідомлень)<sup>204</sup>.**

**Скажіть слухачам, що Ви прочитаєте три повідомлення для них, після чого їм потрібно якомога точніше пригадати інформацію. Запропонуйте їм дещо занотувати, як це вони зазвичай роблять, коли слухають повідомлення по радіо, телебаченню або на зборах.**

**Прочитайте повідомлення повільно, але не повторюйте їх. Після кожного повідомлення відведіть 30 с на те, щоби слухачі завершити нотатки. Згодом поставте запитання.**

Голівуду потрібні добровольці різного віку зніматися в масових сценах у фільмі «Золоті поля» протягом жовтня. Якщо Ви зацікавлені, прийдіть до парку (бажано потрапити в першу сотню – отримаєте перевагу), що розташований поруч з бакалійною крамницею Релайха на розі вулиць Обіпер і 10-ї Авеню завтра о сьомій годині ранку. Зйомка триватиме протягом дня, і кожному добровольцеві, якого виберуть, заплатять 150 доларів. Діти у віці від 12 до 18 років повинні принести підписаний батьками дозвіл, адресований кіностудії, а діти, яким ще не

---

<sup>204</sup> Вправу запозичено з книги: Гольдштейн А., Хомик В. Тренінг умінь спілкування: як допомогти проблемним підліткам. – К., 2003.



виповнилося 12 років, повинні прийти у супроводі батьків.

*Яка назва фільму?*

*Де знімають фільм?*

*Як вибиратимуть учасників масовок?*

*Яка оплата?*

*Які конкретні вказівки давалися дітям?*

Літній дитячий табір для школярів від четвертого до восьмого класу, які бажують навчатися роботі на комп'ютері й ознайомитися з найбільш відомим програмним забезпеченням, що нині використовується вдома і в школах, проводить безкоштовні індивідуальні курси. Заняття в таборі відбуватимуться від сьомої години ранку до пів на другу ночі, і всі будуть забезпечені матеріалом і обладнанням. Кожен може відвідати вступне заняття 22 квітня, в середу, о дев'ятій годині вечора в конференц-залі готелю «Каліфорнія», який розташований на Окружній вулиці, 30. За додатковою інформацією звертатися за телефоном 689-7000.

*Яка ціна вступного заняття?*

*Скільки коштує перебування в таборі?*

*Яка мета вступного заняття?*

*На кого розрахований табір?*

*З яким програмним забезпеченням ознайомлюються у таборі?*

*Де відбуватиметься вступне заняття?*

Мій будинок розташований на вулиці Тейлора, 39. Щоб знайти цю вулицю, пройдіть чотири західні квартали на Центральній вулиці, аж поки не побачите школу. Потім поверніть вліво і підніміться на пагорб Гарвардської вулиці. На вершині пагорба після дорожнього знаку «Стоп» Гарвардська вулиця переходить у вулицю Тейлора. Йдіть далі в південному напрямку, доки не дійдете до першої вулиці праворуч. Мій будинок є шостим справа.

*Скільки кварталів треба пройти пішки Центральною вулицею?*

*Де на Центральній вулиці Ви повернете?*

*Який дорожній знак Ви побачите на розі Центральної і Гарвардської вулиць?*

*Де Гарвардська вулиця переходить у вулицю Тейлора?*

*Яка адреса будинку на вулиці Тейлора?*

***Можна надати добровольцям можливість назвати присутнім адресу будинку, де кожен з них проживає, будинку родича чи інше місце (не вказуючи його назви). Згодом перевірте вміння членів групи слухати і поставте подібні до вищезазначених запитання.***

## **18. Дайте відповіді на питання:**

1. У кого з двох комунікантів буде більший контактний простір при зустрічі: *хуторянин* та *городянин*; *українець* та *китаєць*; *дитина олігарха* та *дитина двірника*?
2. Якої з чотирьох видів комунікативних зон повинен дотримуватися наш продавець, якщо він не хоче викликати антипатію у можливого покупця?
3. Людина, що заходить в автобус, в якому зайняті перше та останнє сидіння, найчастіше сяде посередині. Чому? Чи можуть бути виключення з цієї ситуації? Як в такому випадку можуть зреагувати пасажирки?
4. У кафе часто можна побачити таку ситуацію. Відвідувач, сівши на місце, на правий стілець вішає свій одяг, а на лівий – кладе сумку (навіть якщо у кафе існує гардероб). Яку мету підсвідомо переслідує людина?
5. Італієць зустрічається з ескімосом. У ході розмови італієць поступово підходить до ескімоса все ближче, а той починає відсуватися. Чи є це свідченням того, що італієць відчуває симпатію до ескімоса, а ескімос – антипатію до італійця? Обґрунтуйте свою відповідь.

**19. Для цієї вправи потрібно 3-5 осіб, з яких один буде виконувати функцію ведучого, інші – оберуть собі різні соціальні ролі (мати, дитина, керівник, студент тощо). Ведучий ставить питання, а обрані 3-4 особи відповідають на нього (час на роздуми не дається) відповідно до своєї соціальної ролі. Бажано, щоб соціальні ролі не співпадали з реальними. Відповідь обмежується 2-3 реченнями. Нижче подається перелік можливих запитань:**

- Чи погоджуєтесь Ви з тим, що депутатам потрібно платити середню заробітну платню?
- Яким буде життя у нашій країні через 10 років?
- Навіщо сьогодні потрібно отримувати вищу освіту?
- Чи правда, що кохання – найвища цінність на землі?
- Що Ви хотіли б змінити у власному житті?
- Які якості притаманні справжньому чоловікові (жінці)?
- Які звичаї пов'язані з зимою?

**20. Спробуйте імітувати проведення інтерв'ю. Для цього потрібні щонайменше 2 особи – кореспондент та інтерв'юер. Людина, в якій беруть інтерв'ю, обирає собі будь-яку соціальну роль і заздалегідь повідомляє про неї «кореспондента». Той, також заздалегідь, готує список питань. На інтерв'ю потрібно відвести чітко окреслену кількість часу, в**

**який гравці повинні вкlastися.**

ПРИКЛАД: питання до «популярного письменника»: 1) Як Ви думаєте, чим зумовлений шалений успіх Ваших книг? 2) Чи пам'ятаєте, як Ви почали писати? 3) Серед героїв Ваших книг є реальні люди? 4) Звідки Ви черпаєте сюжети? 5) На яку аудиторію розраховані Ваші твори? 6) Скільки разів Ви були одружені? 7) Чим зумовлена криза інституту сім'ї?

## **21. Перевірте себе за тестом «ТВОЇ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ».**

1. Ти вже давно помічаєш, що подобаєшся колезі (приятелю). Як він (вона) повинен проявити свої почуття, аби ти переконалася (переконався) у них?

- а) якщо він буде шукати мій погляд та дивитися мені прямо в очі;
- б) якщо він заговорить зі мною – все можна буде зрозуміти по його тембру голосу, інтонаціям тощо;
- в) якщо він доторкнеться до мене.

2. Як ти запам'ятовуєш нові слова при вивченні іноземної мови?

- а) повторюю слова вголос;
- б) декілька разів пишу слово на папері;
- в) уважно дивлюся на слово і пробую запам'ятати його написання.

3. На роботу у ваш відділ прийшов новий дуже симпатичний колега. Його енергійно починають обговорювати по e-mail. Тобі він не подобається, тому що:

- а) він виглядає неохайно;
- б) він користується неприємним одеколоном (духами, туалетною водою);
- в) коли він відповідає на дзвінки, у нього дрижить голос, а це неприпустимо на роботі для професіонала.

4. Ти хочеш оновити мобільний телефон. Що обереш?

- а) поставлю нову гру;
- б) зміню корпус або хоча б заставку;
- в) оберу нову мелодію.

5. Тобі сниться сон: ти – розвідник, якому треба обрати позивний. Який варіант тобі подобається:

- а) Краплинка;
- б) Нотка;
- в) Ромашка.

6. Що найкраще допомагає тобі зняти стрес:

- а) альбом з репродукціями знаменитих художників; цікавий фільм; відвідання фотовиставки;
- б) гарний масаж та тепла ванна; плавання у басейні; танці;
- в) концерт зірок естради; слухання нових дисків, лежачи на дивані; душевна розмова з другом.

7. Що найбільш пригнічує тебе під час візиту до стоматолога:

- а) неприємний «лікарняний» запах медикаментів;
- б) вид інструментів, що лежать на столі;
- в) звук увімкненої бормащини.

8. Якщо ти вирішив би зробити жартівливий презент другові, то обрав би:

- а) свисток;
- б) окуляри з носом та вусами;
- в) водяний пістолет.

9) Ти заходиш у магазин з наміром купити подарунок. Звертаючись з проханням допомоги у виборі до продавця, бачиш повну байдужість. Розповідаючи про цей випадок вдома, ти скажеш:

- А) «Уявіть, вона навіть не поворухнулася, аби допомогти мені!»
- б) «Мої слова вона пропустила повз вуха!»
- в) «Вона навіть не подивилася на мене, ніби я – порожнє місце!»

10) Зателефонувавши до друзів, ти дізнаєшся, що вони купили нову техніку (кухонний комбайн, телевізор, мобільний телефон або щось подібне). Ти кажеш:

- а) «Розкажи мене про нього!»
- б) «Нічого не кажи! Я прийду і сам подивлюся»;
- в) «Покажеш, як воно працює?»

## РЕЗУЛЬТАТИ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	в	а	в	с	с	в	с	а	с	а
Б	а	с	с	в	а	с	в	в	а	в
В	с	в	а	а	в	а	а	с	в	с

Підрахуйте кількість літер. Якщо переважає літера «в», Ви – візуаліст; «а» – аудіаліст; «с» – сенсорик.

*Візуаліст (візуальний тип сприйняття).*

У душі ти – художник. Коли ти пригадуєш минуле або мрієш про майбутнє, перед твоїм внутрішнім зором пропливають яскраві, майже реальні картини. Коли ти читаєш книгу, то ніби бачиш вже готовий фільм (з героями, інтер'єром, пейзажами тощо). Ти гарно запам'ятовуєш обличчя людей, хоча можеш довго плутати їхні імена; добре орієнтуєшся навіть у незнайомому місці.

Щоби ти отримав задоволення від спілкування, співбесідник повинен дивитися тобі прямо в очі, інакше ти будеш думати, що тебе не слухають (хоча це не завжди так). Ти не любиш, коли тебе торкаються під час розмови.

*Аудіаліст (аудіальний тип сприйняття).*

У твоєму світові звуки є найважливішою складовою. Ти із задоволенням слухаєш як спів птахів, так і музику. Часто звук (мелодія, стукіт крапель дощу тощо) може нагадати тобі епізод з минулого. Ти пам'ятаєш голоси усіх знайомих, і розіграти тебе по телефону майже нереально. Крім того, ти маєш прекрасну пам'ять – почувши щось одного разу, можеш повторити це з усіма деталями.

Ти – душевна людина, і в будь-який момент готовий уважно вислухати співбесідника. Дуже не любиш, коли тебе перебивають.

*Сенсорик (сенсорний тип сприйняття).*

Ти живеш відчуттями. Твоя пам'ять дбайливо зберігає велику кількість найдрібніших здогадок про запахи, смаки, дотики тощо. Ти добре розбираєшся в людях – ані презентабельний вигляд, ані солодкі речі ніколи не введуть тебе в оману.

Сенсорики – чуйні та ласкаві люди, і цього ж вони очікують від співбесідника. Тобі подобається, коли під час розмови тебе поплескують по плечу або торкаються руки.

## Підрозділ 3

# ТАКТИКИ СПІЛКУВАННЯ: ПОШУКИ КОНСЕНСУСУ

## § 1. Пряма та непряма тактики спілкування

Можна розрізняти дві основних тактики мовного впливу: *пряму* та *непряму*<sup>205</sup>. При використанні *прямої* тактики комунікант не вносить до своїх твердження прихованого смислу – мається на увазі лише те, що сказано, і нічого більше. *Непряма* тактика передбачає, що співрозмовник удається до певних прийомів, за допомогою яких він висловлює те, що не може сказати прямо. Це не обов'язково означає лицемірство чи нещирість – часто виникають такі ситуації, в яких ми використовуємо подібну тактику, не бажаючи образити іншого. Наприклад, уявіть собі таку ситуацію. Батько з донькою-підлітком зібралися у театр. Донька довго вибирає одяг, нарешті з'являється у міні-спідниці та топі, запитуючи: «Правда, я чудово вибрала вбрання?! Це красиво і модно!». Використання прямої тактики у даному випадку означає сказати щось на зразок: «У такому вигляді не можна йти до театру». Реакцією на подібне твердження може бути образа чи початок конфлікту. У той само час цього можна легко уникнути і добитися бажаного результату, використавши непряму тактику мовленнєвого впливу. Наприклад: «Знаєш, мені здається, що якби ти вдягла ту довгу синю сукню, то була б найкрасивішою жінкою у театрі. Вона тобі лічить ще краще».

Відомий факт: в Англії поменшало самогубств, коли таблички у метро, на яких було написано «Виходу немає», замінили на «Вихід в іншому місці». Це блискучий приклад не лише несвідомого навчання, а й розумного використання непрямої мовної тактики.

При застосуванні непрямих тактик людина, якщо навіть вона здогадалася про підтекст, навряд чи стане наполягати на своїй точ-

---

<sup>205</sup> Див. докладніше: *Клюев Е.В.* Риторика (Интенция. Диспозиция. Элокуция). – М., 1999. – С. 149 – 167.

ці зору. Тому не слід ототожнювати будь-який вплив неодмінно з маніпуляцією – насильством над співбесідником.

Прикладом непрямой тактики мовленнєвого впливу є **метамова** – мова, що приховує дійсний зміст висловлювання; ця мова «ховається» під звичайною. Усі ми час від часу вживаємо такої мови – за її допомогою можна досягнути власної мети, виявити емоції (не ображаючи співбесідника), і навіть маніпулювати співрозмовником. Метамову поступово опановують навіть діти. Наприклад, син каже батькові: «Знаєш, сьогодні у школі відбудуться батьківські збори для вузького кола» (маючи на увазі, що батька просто-напросто викликають до школи). Ця мова використовується вже не лише в побуті, але й в офіційних паперах. Скажімо, документи ЦРУ містять вислів «вкрай небажане завершення», що, по суті, означає – «вбивство»<sup>206</sup>.

Дуже часто використовують метамову у торгівлі. Наприклад, агенти з продажу нерухомості, прагнучи зробити рекламу будинкові, змальовують його для покупця в найпривабливіших фарбах. Водночас за цими словами ховається зовсім інший зміст, про що свідчить подані нижче висловлювання та їхній «переклад»<sup>207</sup>.

Метамова	Переклад
Унікальна пропозиція!	Є серйозні труднощі з продажем.
Дуже цікавий.	Страшний.
Компактний.	Дуже тісний.
Затишний котедж.	Виглядає по-селянському.
Будинок з великим потенціалом.	Натуральна халабуда.
Виключно спокійний тихий район.	Далеко від магазинів та школи.

Серед метафраз, з якими ми зустрічаємося у звичайному житті майже щодня, можна назвати такі<sup>208</sup>:

---

<sup>206</sup> *Питер Л.Дж.* Принцип Питера, или Почему дела идут вкрив и вкось. – М., 2002. – С. 238.

<sup>207</sup> *Пиз А., Гарнер А.* Язык разговора. – М., 2002. – СС. 9, 12.

<sup>208</sup> Там само. – С. 33 – 34.

<i>Метафрази</i>	<i>Переклад</i>
Я не дуже багато говорю?	Я знаю, що говорив багато, але скажіть мені, що це не так!
Я сказав щось не те?	Я сказав щось не те.
Я не хочу здаватися... (грубим, неввічливим, злим тощо).	Я буду... (грубим, неввічливим, злим тощо).
Якщо я можу щось для вас зробити, тільки скажіть!	Не дзвоніть мені, я сам вам зателефоную.
Залишимо цю розмову! Забудьте про це! Тему закрито!	Я більше не контролюю ситуацію.

Показовим є той факт, що Національна Рада викладачів англійської мови, починаючи з 1974-го року, щорічно присуджує Призи Двозначності видатним діячам Америки та установам за визначні заслуги в обдурюванні громадян. Так, у 1983 році найвищий приз отримав Рональд Рейган, причому за потрійний внесок: 1) за його визначення ракети МХ як «миротворця»; 2) за пояснення, що «голосування проти виробництва МХ є голосуванням проти завтрашнього контролю над озброєнням»; 3) за його заяву національному зібранню Коста-Ріки, в якій проголошувалося: країна, що «руйнує стабільність своїх сусідів, надаючи притулок партизанам та експортуючи насилля, сама позбавляє себе права на тісні та плідні відносини з будь-яким народом, що насправді любить мир та свободу»<sup>209</sup>.

---

<sup>209</sup> *Питер Л. Дж.* Принцип Питера, или Почему дела идут вкривь и вкось. – М., 2002. – С. 238.



## § 2. Полеміка у спілкуванні

Насамперед треба зазначити, що ми відносимо до полеміки. Це *дискусія (диспут)*, *полеміка* як така та *суперечка*. Відмітимо, що часто ці терміни виступають як синоніми. Так, можна почути, що дискусія – це публічна суперечка з метою співставлення різних точок зору; диспут – це публічна суперечка на наукову тематику, а полеміка – це суперечка, при якій відбувається протистояння сторін тощо.

Щодо дискусії (диспуту) та правил їх ведення вже говорилося у розділі «Мовленнєва комунікація у навчанні», тому ми зупиняємося на розгляді **суперечки** (яка, в свою чергу, часто може перерости в полеміку).

---

**Суперечка** – драматична ситуація напруження в спілкуванні, породжена неспівпадінням поглядів або інтересів співбесідників, мовне змагання.

---

Суперечки бувають декількох видів: суперечка заради істини; суперечка заради перемоги над співбесідником; суперечка заради слухачів; суперечка заради власне суперечки.

Перше, що треба зробити, якщо зав'язується суперечка – визначити для себе її тип. У залежності від цього ви будете добирати аргументацію або, можливо, взагалі вирішите відмовитися від спілкування. Так, коли суперечка відбувається заради власне суперечки, зрозуміло, що ніхто не буде переможцем, і навряд чи варто витрачати час.

Розглянемо кожний із названих видів суперечки.

Характерною ознакою **суперечки заради істини** є те, що тут найчастіше немає протистояння сторін як такого – комуніканти можуть обстоювати різні точки зору, але не знаходяться у стані конфронтації. Метою такої суперечки є спільний пошук істини; тут не застосовуються некоректні прийоми переконання, оскільки

співбесідники переслідують одну й ту само мету – «докопатися до правди».

Наприклад, поданий діалог студента й викладача сповнений поваги і відкритості один до одного:

– Так Ви вважаєте, що проблема втрати родючості ґрунтів не пов'язана з демографічною проблемою?

– Так. Я думаю, що демографічна проблема викликає різні наслідки, але навряд чи вона впливає на стан ґрунтів.

– Але Ви погодитесь з тим, що чим більше людей проживає на планеті, тим з більшою кількістю проблем ми стикаємося?

– Авжеж, я про це й кажу – це забруднення атмосфери, голоду, нестачі питної води тощо. Але до чого тут стан ґрунту?

– Давайте поміркуємо. Чим більше людей – тим більше забруднень вони створюються. Так?

– Так.

– А чим більше забруднень – тим гіршою стає якість ґрунту. Крім того, усіх цих людей треба годувати, а, отже, це найчастіше означає подальшу хімізацію сільського господарства. Це, в свою чергу, стає причиною втрати багатьох корисних речовин у ґрунті. Отже, з цього випливає...

– ...що демографічна проблема й справді тісно пов'язана зі станом родючих якостей ґрунту.

*Суперечка заради перемоги над співбесідником* відрізняється від попереднього виду насамперед своєю метою – учасників суперечки (або принаймні одного з них) в даному випадку не цікавить істина як така; тут важливо за будь-яку ціну переконати свого опонента. І для цього можуть застосовуватися некоректні прийоми.

– Я дружину вашу не віднімав. Вона зійшлася зі мною за своїм бажанням.

– Якби не ви – ми були б з нею щасливі, як і раніше.

– А яка у вас гарантія – що не з'явився б інший?

– Рукавов! Ви її ображаєте!

– Чим? Що ви, змилюйтеся... І на думці не мав. Тільки дивіться: ми обидва ризикуємо потрапити у смішне становище. Говорячи про іншого коханця, я хочу підкреслити, що я – людина, яка немає якихось талантів чи краси, що я – звичайна пересічна людина. Не почнете ж зараз ви спрос-

товувати мене, доводячи, що я людина особлива, приголомшлива, чоловік такого ґатунку, перед яким жінка не може встояти! Людині, яку хочуть вбити, не кажуть компліментів!..

– Добре! – зморщившись, перебив його чоловік. – Припустимо, що ви найординарніша людина. І що з цього випливає?

– А те, що ординарних людей тисячі. Не будете ж ви їх усіх вбивати.

– Не буду. Але ж вони і не коханці дружини.

– Якщо одна ординарна людина – коханець, то чому й інша не може бути коханцем? Лотерея!<sup>210</sup>

**Суперечка заради слухачів** виникає тоді, коли людина хоче просто самоствердитися – продемонструвати свій розум, ерудованість тощо і у такий спосіб довести комусь свою значущість. Отже, така суперечка – формальна, «зовнішня»; вона повинна справити враження не на опонента, а на оточення, на інших, пасивних слухачів. Головне тут – демонстрація своєї обізнаності, тому конфронтація до супротивника найчастіше також буде відсутня.

В оповіданні В. Шукшина «Зрізав!» змальовано, як до академіка, який приїхав до рідного села, чіпляється на людях місцевий розумник – з твердим наміром продемонструвати землякам, які насправді дурні вчені. Він засипає співбесідника масою питань, на які не чекає відповідей, демонструючи начитаність у популярній пресі (типу «А чому це ви ще не відкрили таємницю життя?»), не даючи співбесіднику й рота розкрити, й нарешті полишає його, переможно кидаючи збентеженим землякам: «Зрізав!»..

**Суперечка заради власне суперечки**, мабуть, усім знайома – хто ж не стикався з конфліктними особами, що прагнуть посваритися «просто так», зрвати поганий настрій. Прикладом такої ситуації є сварка у «Сорочинській ярмарці» М. Гоголя:

– Щоб ти подавився, негідний бурлако! Щоб твого батька горшком у голову стукнуло. Щоб він поковзнувся на льоду, антихрист проклятий! Щоб йому на тому світі чорт бороду обпалив!

---

<sup>210</sup> Аверченко А. Сазонов // Аверченко А. Хлопотливая нация. – М., 1991. – С.152.

– Бач, як свариться! – сказав парубок, що витріщився на неї, начебто спантеличений таким сильним залпом неочікуваних привітань, – і язик у неї, у столітньої відьми, не заболить вимовити ці слова.

– Столітньої! – підхопила літня красуня. – нечестивець! Йди перш умийся! шибенику непотрібний! Я не бачила твоєї матері, але знаю, що негідь! і батько негідь! і тітка негідь! Столітньої! що в нього ще молоко на губах...<sup>211</sup>

Проте з некоректними прийомами ведення полеміки ми нерідко стикаємося у всякій суперечці – люди недосконалі. Існує ціла низка некоректних прийомів, серед яких В. Сергеечева виділяє такі: *аргументи до*<sup>212</sup> *вірності, прихильності, пихатості, похвали, вигоди, жалості, співчуття, гуманізму, співпереживання, неуцтва, сили; до бажання поступитися, допомогти тощо*<sup>213</sup>. Дещо більш розгорнену класифікацію подає Д. Вагапова, яка спробувала систематизувати коректні та некоректні прийоми і накреслити деякі методи протистояння нечесності противника<sup>214</sup>:

Коректні прийоми	Некоректні прийоми
Захоплення ініціативи в суперечці (пропонування власного формулювання предмету суперечки, плану обговорення, спрямування ходу суперечки у потрібному для себе напрямку).	«Аргумент до особистості» (активна критика зовнішності, смаків, звичок, переконань опонента тощо) <sup>215</sup> .  <i>Різновиди даного прийому:</i> – «аргументи до марнославства», (лестощі); – «аргументи до авторитету» (зловживання посиланнями на авторитети);

<sup>211</sup> Гоголь Н. В. Собрание художественных произведений в 5-ти томах. – М., 1969. – Т. 1. – С. 24 -25.

<sup>212</sup> Саме таку граматичну форму уживано в професійному лексиконі психологів.

<sup>213</sup> Див. докладно: Сергеечева В. Как говорить убедительно. Стратегия и тактика общения. – СПб, 2002. – С.143-157.

<sup>214</sup> Дану систематизацію створено на основі таблиці, поданої в книзі: Вагапова Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. – М., 1999. – СС. 272-273, 429-430.

<sup>215</sup> Часто такий прийом називають «свинячим аргументом».

Перекладання тягаря доказів (спростувань) на опонента.	– «аргументи до публіки» (демагогічна апеляція до даної аудиторії – її думок, почуттів та настроїв);
Концентрування уваги на слабких ланках в аргументації опонента.	– «аргументи до сили» (погрози); – «аргументи до жалості» (обрання фальшивої ролі жертви, або віктимність); – «аргумент до невігластва» (посилання на джерела або факти, яких напевно не знає опонент).
Використання ефекту раптовості.	
Прагнення залишити за собою останнє слово.	«Засипання» опонента величезною кількістю питань, що змушує його виключно «відбиватися».
Зволікання з запереченням (заповнення пауз малоінформативними реченнями з метою продумування власної аргументації).	Неповне й нечітке спростування звинувачень.  Брехня та змішування брехні з правдою.
Зведення позиції опонента до абсурду	Емоційне підбгання противника (грубими вибриками, образою, знущанням, надто швидким темпом мовлення, ужиттям чужої мови).  «Подвійна бухгалтерія» цінностей («для мене» і «для тебе», «для своїх» і «для чужих»).
	Інсинуація (звинувачення в існуючих та неіснуючих гріхах).
	Повне заперечення авторитетів.
	Підтасування фактів.
	Ставка на почуття хибного сорому.

Некоректні прийоми треба вміти розпізнавати і проти них можна застосовувати наступну тактику:

- сперечатися тільки про те, що добре знаєш;
- не сперечатися без потреби з відвертим шахраєм або хамом;
- ретельно та чітко з'ясовувати тезу та всі головні доводи – свої та супротивника;

– не забувати про предмет розмови, ловлячись на чужу тактику висування непотрібних питань;

– вказувати на логічні помилки опонента;

– зберігати самовладання під час суперечки.

Збереження самовладання є однією з основних навичок ведення суперечки. Ніколи не треба розгублюватися, коли Вам ставлять питання або висувають заперечення, на яке Ви зразу ж не можете дати відповідь. Д. Льюїс дає поради, які можуть стати у нагоді кожному, хто хоче навчитися коректно давати відповіді на питання та заперечення<sup>216</sup>. І хоча тут йде мова про ситуацію ораторського виступу, ці поради можуть бути цілком доречними і для, скажімо, діалогу двох людей у побутовому спілкуванні. Наведемо основні з них:

– завжди починайте з вдячності людині, що висунула заперечення (з одного боку, це роззброює Вашого опонента, з іншого – повертає симпатії аудиторії на Ваш бік);

– попросіть того, хто поставив питання чи висунув заперечення, повторити свої аргументи (з одного боку, це дає Вам час подумати, з іншого – людина, що змушена повторити свої слова, найчастіше дещо заспокоюється і повторює їх у менш критичній формі);

– повторіть заперечення або питання, формулюючи його приблизно так: «Якщо я правильно зрозумів, Ви хочете сказати, що...» (при цьому використовуйте лише нейтральну лексику) – Ви отримаєте додатковий час на обмірковування і переконуєтесь, що правильно зрозуміли опонента;

– попросіть висловити й інші заперечення, формулюючи це приблизно у такий спосіб: «Чи маєте Ви інші, окрім цієї, причини, щоби відхилити мою пропозицію?» (це дуже важливо, оскільки, якщо Ви не почуєте усі можливі заперечення, то можете бути втягнутим у безкінечну дискусію);

– коли всі заперечення висловлені і Ви повторили їх своїми словами, узагальнюйте ситуацію, вказуючи на основні пункти, за якими існує згода чи незгода (на цьому етапі опонент повинен або погодитися з Вашим узагальненням, або висунути подальші заперечення).

<sup>216</sup> Льюїс Д. Язык эффективного общения. – М., 2005. – С.150-153.

чення, що повертає Вас до початку процесу); добре також запропонувати реальні альтернативи тим пунктам, які викликали незгоду;

- якщо Вам не подобається питання, запропонуйте варіант, який Вас влаштовує більше.

До всього зазначеного вище можна додати, що дуже часто ефективним виходом з суперечки може стати жарт (але не треба висміювати співбесідника або поставлене їм питання).

### § 3. Конфлікт та методи його розв'язання

Конфлікти – складова частина нашого життя, й уникнути їх неможливо, але прагнути контролювати їх перебіг – потрібно. Існує навіть спеціальна наука – *конфліктологія*, яка займається виникненням та структурою конфліктів.

---

**Конфлікт** – зіткнення мотивів і бажань різних осіб, їхніх ідей, інтересів, потреб, оцінок, ціннісних орієнтацій, рівня прагнень, домагань, реального та ідеального уявлень про себе.

---

Психологи виділяють *зовнішній* (інтерперсональний) та *внутрішній* (інтраперсональний) конфлікти. *Зовнішній* – це рольовий конфлікт, неприйняття певної особи та її ролей оточенням. *Внутрішній* – це конфлікт між реальною поведінкою особистості та її потаємними смаками, ціннісними орієнтаціями й поглядами, який провокується непорозумінням та неприйняттям з боку інших, або нереалізованими бажаннями, амбівалентним (суперечливим) ставленням до оточенням та до себе.

Як бачимо, у всіх цих ситуаціях багато що зводиться до оцінювання інших та самооцінки, причому остання – найчастіше пози-

тивна. У той же само час ми побоюємося оцінок нашої особи з боку інших людей: досліди й справді показують, що ми схильні оцінювати нашого ближнього прискіпливо, отже – як правило – негативно. А негативна оцінка веде до прихованого або й відкритого відчуження, з перспективою ізоляції, бойкоту тощо.

Чому ж в нашій свідомості так часто формуються негативні оцінки людей, що оточують нас? По-перше, за рахунок негативної оцінки (тобто – приниження когось) можна, так би мовити, піднятися самому. По-друге, негативно оцінюючи когось перед іншими людьми, я ніби кажу: «ми з вами не такі». Нарешті, іноді негативну оцінку сприймають як сміливість сказати правду, і відверта недоброчинність камуфлюється удаваним прагненням до об'єктивності (це не значить, звичайно, що всі негативні оцінки – суб'єктивні).

Але ж прихована негативна оцінка нашого ближнього занадто часто проривається назовні, зокрема у формі «ріжу правду в очі». Ми ображаємо людину, не розуміючи й не бажаючи цього, просто даючи вихід своїй негативній емоції). Чи вислухаєте Ви спокійно від вашого гостя посеред бенкету: «Ну, пиріг вам сьогодні явно не вдався!»? Ясно, що до людини, до якої ставляться доброзичливо, так звертатися не будуть. І навряд чи Вас ще раз сюди запросять.

Це не означає, що взагалі треба завжди погоджуватися зі співбесідником – звісно, потрібно мати свою точку зору, але при цьому слід уникати категоричних тверджень (особливо з малознайомими людьми), демонструвати увагу до аргументів співбесідника, бути готовим визнати свою неправоту й вибачитися. Слід також принагідно звертатися у проблемних ситуаціях до третіх осіб, до словника чи довідника, енциклопедії тощо, причому не гріх інколи визнати свою некомпетентність.

Перед тим, як звинуватити людину, подумаємо, чи не винні також і ми самі у цій ситуації? Якщо Ви берете вину на себе, ваш комунікант, скоріше за все, визнає свою долю провини – шляхетність «заразна» не менш, ніж хамство.

Негативних оцінок слід уникати ще й тому, що, як відомо, наші недоліки є просто продовженням наших цнот. Лектор, що звик ви-



ступати у великих аудиторіях, виробив гучний голос, і вдома теж говорить досить голосно, що драгує сім'ю. Гучний голос на очах втрачає статус цноти і перетворюється в чистий «негатив». Але чи привід це для скандалу?

Якщо ж Вас раптом піддано неочікуваній і жорстокій критичній атаці з боку недоброзичливця, захиститися можна за допомогою певних мовних кліше типу «Я не ідеальний»; «Усі помиляються»; «Гадаю, що Ви не дали мені зараз вичерпної характеристики»; «Все це вимагає більш кропіткого розгляду, і боюся, що Вам тоді буде соромно» тощо. Існують також інші способи захисту від негативних оцінок: просто не звертати уваги (це найважче); не погоджуватися з критикою чи знайти пом'якшувальні обставини; переключити увагу оточуючих за допомогою ходів типу: «так, тут я не дуже упорався, але проте в інших сферах я...».

Більш-менш нормально ми сприймаємо негативні оцінки від близьких нам людей, але й вони не повинні давати таку оцінку на людях, не мусять критикувати нас зверхньо – ми ж бо чекаємо від них участі й допомоги. Конструктивна критика завжди виходить з позитивного ставлення до того, кого критикують (тому її інколи називають емпатичною критикою).

Нерідко конфліктна ситуація виникає через наше втручання в чийсь особисте життя – наприклад, через недбалість або й для зловтіхи розкривається чужа таємниця. Тут стільки спокус «продемонструвати себе» («ось яку інформації мені довіряють...»; «я – в центрі уваги»; «я Вас так поважаю, що не можу не розповісти про таке неподобство – що Ви скажете на це? Ваша думка важлива для мене» тощо). У гірших випадках мотивом виступає помста або нище бажання познущатися. Але людина, чию таємницю Ви розкрили, зненавидить Вас, а ваш конфідент – той, кому Ви зробили «честь» довірити чужу таємницю, ніколи не довірить Вам своєї.

Та основні причини виникнення конфліктів – це різні аксіологічні (ціннісні) установки комунікантів. Візьмемо тривіальну ситуацію: одружившись, дружина чекає, що чоловік (як сучасна людина) буде допомагати їй в хатній роботі; чоловік же (в річищі традицій) – що дружина мусить вести господарство повністю сама.

А. П. Егідес пропонує визначати два основних типи комунікативної поведінки – **конфліктогенну та синтонну**<sup>217</sup>.

**Конфліктогенна** поведінка провокує конфлікт, який виникає, коли потреби одної людини заважають задоволенню потреб іншої.

Конфліктогенні ситуації виникають на кожному кроці. Так, наприклад, двоє розмовляють; підходить третій. Співбесідники замовкли (конфліктогенна ситуація) або включили його в свою розмову (синтонна ситуація). Або: я даю людині пораду, коли вона мене просить (синтонна ситуація); я даю їй пораду, коли вона цього у мене не просить (конфліктогенна ситуація). Коли з вами переходять на «ти» без вашого дозволу, це може стати початком конфлікту. Шляхом до початку конфлікту є удавано доброзичливі фрази на зразок «Як би це Вам пояснити?», «Ти не розумієш...»

Чимало конфліктів виникає й через те, що *люди по-різному розуміють одні й ті само слова або болісно сприймають логічні та мовні помилки* (нелогічність викладу або вживання слова у неправильному значенні). Наприклад, дівчина, вислухавши монолог про проблеми з начальством, з найкращих поривань каже: «Давай, я тебе пожалю!» На це хлопець обурено відповідає: «Не треба мене жаліти! Що, я справляю таке жалюгідне враження?!» Наповнення одного й того самого слова різним змістом призводить до образи.

Ще одне джерело конфліктів – *перебивання співбесідника*, яке сьогодні можна спостерігати навіть на високих рівнях (достатньо прослухати дебати у Верховній Раді). На жаль, причина тут часто навіть не у невихованості – люди перебивають зазвичай тому, що бояться забути свою думку. При цьому лізе в очі простенький психологічний підтекст: я не повинен забути свою думку, тому що вона важлива; а те, що інший може забути свою думку, не так важливо. Але виникає закономірне питання: що важливіше – не забути думку чи зіпсувати відносини, перебивши? Адже перед нами типова конфліктогенна ситуація: моя думка глибша та важливіша, ти повинен підкоритися і слухати...

Особливо ж гаряче розпалюється конфлікт, коли спостерігається т. зв. **вербальна агресія** – недвозначні образи та приниження

---

<sup>217</sup> Егідес А. П. Лабиринты общения, или Как научиться ладить с людьми. – М., 2002.

співбесідника, одіозне заперечення його тверджень (особливо без аргументації) та висміювання. Шляхетна людина ніколи не вдається у конфлікті до подібних прийомів.

Навіть така невинна річ, як *гумор*, може також стати причиною конфлікту. Якщо гумор спрямований на висміювання конкретного співбесідника – це приховане самозвеличення за рахунок приниження іншого. Маніпулятори, наприклад, полюбляють таким способом переключати негативні емоції зібрання на якусь певну особу, яка має виконати роль офірного цапа і зробити маніпулятора в очах оточення «героем». Батько психоаналізу З. Фройд розцінював гумор як символічне знищення ворога. Звичайно, мова не йде про ситуації, коли гумор спрямований на себе (подібна поведінка, навпаки, часто здатна загасити конфлікт).

Проте для створення конфліктогенної ситуації не треба якихось особливих образливих або ущипливих слів. Нейтральне слово або речення можуть створити як синтонну, так і конфліктогенну ситуацію, якщо включаються невербальні фактори. Наприклад, «Дякую» можна сказати таким крижаним тоном, що у співбесідника зникне всяке бажання продовжувати розмову. Таким чином, конфліктогенні ситуації формуються не лише в річищі власне мовленнєвої діяльності. Скажімо, демонстративно не помічати або не слухати людину, коли вона до Вас звертається, не відповідати на привітання (така собі примітивна імітація «аристократизму», як його собі уявляє даний суб'єкт) – конфліктогенна ситуація. І навіть такий позамовленнєвий чинник, як похмурий вираз обличчя, теж може спричинитися до сварки.

**Синтонна** поведінка (від латинськ. «тон» – «звук»; тобто «співзвучна») – це поведінка, яка відповідає очікуванням співбесідника. Це усілякі формули подяки, посмішки, дружні жести тощо. Приклад: дружина розбила чашку; чоловік, звинувачує її – і це конфліктогенна ситуація; але якщо він звинувачує себе в тому, що власноруч поставив чашку на край столу, – це ситуація синтонна.

Навіть у випадку, якщо Вас брутально перебивають, Ви можете відреагувати по-різному: продовжити говорити, підвищивши гучність голосу (конфліктогенна поведінка) або дати себе переби-

ти і уважно вислухати опонента (синтонна поведінка). «Синтонна етика» має неписане правило: «Не перебивай, але дай себе перебити». Більш того – не чекайте, поки Вас переб'ють, а намагайтеся зрозуміти міміку, жести й вираз очей співбесідника, зважте на те, як йому бракує повітря від бажання висловитися, – щоб самому вчасно замовкнути. Це більш шляхетна позиція, що характеризує сильну особистість, яка вміє стримуватись. Та виправдана вона лише тоді, коли Ви й справді робите над собою зусилля, гамуєте гнів і уважно вислуховуєте занадто гарячого співбесідника – що ж, людині припекло сказати... Це, до речі, створить непоганий імідж в очах можливого оточення.

Більшість людей переважно дотримуються нейтральної поведінки. Так, якщо взяти ситуацію виконання вимог закону, тут можна виділити 3 варіанти поведінки: не зобов'язаний, а зробив (синтонна); зобов'язаний, а не зробив – (конфліктогенна); зобов'язаний і зробив (нейтральна). Дотриматися нейтральної лінії не завжди вдається: наприклад, тільки моральна потвора спокійно слухатиме, як ображають близьку їй людину. На щастя, більшість конфліктів такого гострого характеру звичайно не має, принаймні на рівні повсякденної мовленнєвої діяльності.

Нижче ми подаємо цікаву таблицю, якою користуються у своїй повсякденній роботі психологи<sup>218</sup>: вона допоможе Вам скоригувати свою поведінку, відмовитися від того, що заважає у комунікації, і визначити правильну стратегію спілкування з людьми, або, як казав Д. Карнегі, навчитися знаходити собі друзів.

КОНФЛІКТОГЕННА КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА	НЕЙТРАЛЬНА КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА	СИНТОННА КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА
Зобов'язаний, але не зробив.	Зобов'язаний і зробив.	Не зобов'язаний, а зробив.
Повинен, але не зробив.	Повинен і зробив.	Не повинен, а зробив.

<sup>218</sup> Егідес А. П. Лабиринты общения, или Как научиться ладить с людьми. – М., 2002.

Повинен за міжособистісним договором, але не зробив.	Повинен за міжособистісним договором і зробив.	Не повинен за міжособистісним договором, а зробив понад договір.
Знецінення благодіяння при очікуванні вдячності.	Пасивна вдячність.	Активний вираз вдячності, незважаючи на те, що її не очікують.
Негативна оцінка.	Відсутність оцінок або об'єктивна негативна оцінка.	Позитивна оцінка у відповідності з бажаним результатом похвали.
Звинувачення.	Об'єднання провини або відмова від звинувачення.	Зняття провини з партнера, самозвинувачення.
Гумор, спрямований на партнера.	Гумор, спрямований на себе та на партнера, відмова від гумору.	Гумор без адреси, гумор щодо себе.
Категоричність, безапеляційність.	Не категоричність, але визначеність.	Запрошення до обговорення.
Авторитарність.	Відмова від авторитарності.	Запрошення до спільного прийняття рішення.
Знаки неприйняття.	Немає ані виразних знаків неприйняття, ані знаків сприйняття.	Знаки сприйняття.
Перебивати.	Не перебивати.	Дати себе перебити, активне слухання.
Таємничість замість гласності.	Відмова від таємничості.	Активна гласність.
Тягнути «ковдру уваги» на себе.	Ні те, ні се.	Фокусувати на партнері потрібну йому увагу людей.
Груба відмова від потрібного партнеру спілкування.	Делікатне ухиляння від спілкування, пасивне спілкування	Щедро дарувати своє спілкування.
Негативне за очі.	Ні те, ні се.	Позитивне за очі.

Проте якщо конфлікт вже розпочався, можна скористатися одним з класичних *методів «обеззброєння» опонента.*

Так, Д. Карнегі радив спочатку *визнавати свої помилки*, а потім вже вказувати на помилки співбесідника. Або, як кажуть у нас, «хочеш у сварці гору взяти – скажи, що ти винуватий».

Можна також висловити *прохання пояснити свою точку зору більш детально та на конкретних прикладах*. Подібне прохання виконує водночас дві функції в справі погашення конфлікту: по-перше, воно свідчить про те, що Ви дійсно бажаєте розібратися у ситуації, а, по-друге, пояснення можуть надати можливість Вашому співбесідникові заспокоїтися, сконцентрувавши всю увагу на аргументації.

Ще одним шляхом погашення конфлікту може стати *прихований або й відвертий комплімент*, ужитий під час викладу своєї точки зору на проблему: «Як людина з широким кругозором, Ви, безперечно, знаєте, що...», «Ви, як розумна людина, повинні мене зрозуміти...». Але при цьому дуже важлива роль належить інтонації. Якщо Ви не вмієте контролювати свої емоції, а конфлікт вже дійшов до кульмінації, то подібні слова, ще й вимовлені з непевною інтонацією, можуть бути сприйняті як свідомі кпини і лише погіршать справу.

Оригінальний і простий спосіб розв'язання конфліктів, побудований на вживанні т. зв. «*Я-висловлювань*», подає Д. Шапіро. Треба просто сказати конфліктному співбесідникові, що Ви зараз відчуваєте, і пояснити, чому. Типова модель: «Мені (емоція), коли ти (робиш щось), тому що (причина)». Наприклад: «Я дуже розлютився, коли ви почали мене критикувати при моїх друзях, тому що я вважаю – критикувати слід віч-на-віч». Адже щирість роззброює найзапекліших опонентів. Щира правда зазвичай обеззброює й хитромудро-підступних, і ворожо налаштованих, і підозрілих співбесідників – лише винятково зіпсовані люди зловживуть Вашою щирістю. Не бійтеся видатися наївною особою – значно гірше, якщо Вас зрозуміють як хитруна-невдачу.

У залежності від характеру індивідуума, його соціальної ролі та рівня загальної і мовної культури виділяють такі основні **стилі поведінки при розв'язанні конфліктів**.

1. **Конкуренції**. Він притаманний активним і не занадто обтяженим альтруїзмом людям, які прагнуть розв'язання конфліктів авторитарно, не зацікавлені у співпраці з іншими, прагнуть задоволь-

нити перш за все власні інтереси. Стиль ефективний, коли людина має певну владу і домінує в колективі. Неефективний – у міжособистісних конфліктах. Його варто застосовувати, якщо результат для Вас дуже важливий, і Ви при цьому маєте певний авторитет, аби «нав'язати» свій варіант як найкращий.

2. **Ухилення.** Притаманний людям, чия позиція нестійка, хто не любить співпраці з іншими. Це також перекладання відповідальності за вирішення якоїсь проблеми на інших. Стиль варто застосовувати, якщо проблема для Вас не дуже важлива, а також коли Ви відчуваєте помилковість або сумнівність власної позиції та правоту співбесідника, або ж коли останній є Вашим патроном.

3. **Пристосування.** Ви цілком дієте у фарватері волі співбесідника, зовсім не прагнучи захищати власні інтереси. Стиль варто застосовувати, коли Ви комусь співчуваєте і намагаєтеся підтримати. Можна вдаватися до нього і тоді, коли результат для Вас не дуже важливий, але важливий для іншого, або якщо Ваш енергійний «поневолювач» – людина «при владі».

4. **Співпраці.** Ви берете активну участь у розв'язанні конфлікту й захищаєте власні інтереси, але прагнете при цьому до співпраці з іншим. Такий стиль вимагає більшої внутрішньої роботи порівняно з іншими стратегіями: адже спочатку треба проаналізувати для себе прагнення, цілі, інтереси обох сторін, а потім обговорити їх. Цей стиль найбільш оптимальний, коли обидві сторони мають відкриті або приховані різновекторні прагнення.

5. **Компромісу.** Це часткове задоволення власних інтересів: Ви поступаєтеся іншим, а вони – Вам. Нагадує співпрацю, але повного задоволення не дає: адже тут не враховуються глибинні потреби сторін. Найефективнішим цей стиль є тоді, коли обидві сторони розуміють, що одночасно задовольнити їхні потреби неможливо або коли треба швидко досягти бодай тимчасового рішення і немає часу на обговорення; коли треба зберегти нормальні стосунки – нехай ціною поступок.

Кожна нормальна людина прагне до того, щоби знайти вірні шляхи й прийоми спілкування, виробити власний стиль або ж гнучко використовувати різні стилі. Для цього потрібно перш за все добре знати себе: людині, що впевнено володіє собою, легше знаходити спільну мову зі своїм середовищем.

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

**1. Спробуйте придумати та обґрунтувати 3-4 мовленнєвих ситуації, в яких небажано використовувати пряму тактику мовленнєвого впливу, та 3-4 мовленнєвих ситуації, в яких обов'язково треба вдаватися до прямої тактики мовленнєвого впливу.**

**2. Чи можна стверджувати, що непряма тактика мовленнєвого впливу – це неодмінно брехня? Чи існують ситуації, у яких ця теза підтверджується хоча б частіше? Якщо так, то спробуйте навести 2-3 приклади. Пригадайте, що таке езопівська мова і чи можна класифікувати її як брехню.**

**3. Пригадайте 4-5 метафраз, які Ви чули від когось або користувалися ними самі. Викладіть їх «прямим текстом» і спробуйте з'ясувати, якої мети хотіла досягти людина, що їх вживала.**

**4. Яку метафразу було вжито у поданому уривку з твору А. Рибаківа «Кортік»?**

Деякі учні під час великої перерви намагаються залишитися в класі (ми не будемо вказувати на особи, хоча всі знають, що цим займається Геннадій Петров). Цим вони заважають провітрювати клас та злочинно витрачають й без того обмежений запас кисню. Час це зупинити.

**5. Спробуйте інтерпретувати підтекстовий зміст таких метафраз:**

- Сподіваюся, що я вам не заважаю.
- Колись побачимося!
- Ви стали дуже стрункою.
- Сьогодні робота добре зроблена.

**6. Уважно прочитайте подані нижче діалоги і виберіть з різних варіантів відповідей той, який не відноситься до метамови. Поясніть свій вибір.**

А

- Сашко, як тобі сподобалася вистава, в якій я грала головну роль?
- Вистава була чудовою!



- Ваш режисер – справді майстер високого класу!
- Ти була, безперечно, найпривабливішою жінкою.
- Класика є класика.

Б

- *Ваш син не поступив цього року до університету?*
- Конкурс був занадто високий.
- Взагалі у нас були інші плани на цей рік, тому він навіть і не готувався. Це було так, спроба...
- На жаль, ні.
- Ви знаєте, скільки грошей там треба платити за навчання?

В

- *Петре Івановичу, чи задоволені Ви роботою Ігоря?*
- Він старанна людина.
- Поки що я придивляюся до нього. Рік – це ще не термін, щоби людина встигла розкритися.
- Ні, він не справляється зі своїми обов'язками.
- Я ніколи не бачив, щоби він запізнювався на службу. Це цінна якість для працівника.

**7. Для виконання вправи треба обрати декілька учасників (від 2 до 5), які будуть брати безпосередню участь у суперечці, а усі інші будуть виступати у ролі слухачів. Тематика суперечки визначається поданими нижче тезами (у вигляді українських прислів'їв та приказок). Слухачі уважно слідкують за перебігом суперечки, фіксуючи позиції учасників та прийоми, якими вони скористалися.**

**Після завершення полеміки слухачі визначають тип суперечки (суперечка заради істини, суперечка заради переваги над співрозмовником, суперечка заради слухачів, суперечка заради власне суперечки), а також називають коректні та некоректні прийоми кожного з її учасників.**

Теми для суперечок: «Вдома і солома їдома», «Одна бджола мало меду наносить», «Дурні лише в казці щасливі», «Краще нині горобець, як узавтра голубець», «Більше вір своїм очам, ніж чужим речам», «Не той ворог, що перед тобою, а той, що за спиною», «Сила закону не знає».

**8. Аудиторія ділиться на три групи: учасники дискусії, контролери та експерти. Кожна з груп отримує однакові набори карток приблизно такого змісту:**

– Ти повинен уважно слухати інших. Виступити не менше 3-х разів, кожную свою репліку починати, підхоплюючи те, що говорив попередній оратор. При цьому питати: «Чи правильно я тебе зрозумів?» та вносити необхідні поправки у свої слова.

– Ти повинен як мінімум двічі висловитися під час дискусії. Будеш слухати інших тільки з тією метою, щоби знайти привід для зміни напрямку розмови та підміни його при обговоренні твого питання.

– Ти будеш брати активну участь у розмові, виступиш не менш як три рази, аби у інших склалося враження, що ти багато знаєш з цього питання і дуже багато пережив.

– Ти – завзятий сперечальник. Ні в чому, ні з ким та ніколи не погоджуєшся. Наполегливо відстоюєш свою позицію під час дискусії.

– Ти не отримуєш жодного завдання. Поводься під час дискусії так, як ти зазвичай поводишся під час групових обговорень.

– Ти повинен як мінімум тричі висловитися, кожного разу ти будеш щось говорити, але твої слова будуть зовсім не пов'язані з тим, що говорили інші. Будеш поводитися так, нібито зовсім не чув того, що говорили твої попередники.

– Ти повинен в усьому з усіма погоджуватися, дуже швидко і просто змінюючи свою думку.

– Твоя участь у розмові повинна бути спрямована на те, щоби допомагати іншим найповніше висловити свої думки, після виступу кожного учасника робити невелике резюме.

– Твоя участь у розмові повинна бути спрямована на те, щоби згуртувати групу, сприяти взаєморозумінню між членами групи.

– Як мінімум 5 разів постарайся вступити у розмову. Будеш слухати інших для того, щоби виставити якісь оцінки та судження конкретним учасникам дискусії, тобто ти всіх повинен оцінити.

– Ти – дуже ділова людина. Вся розмова тобі здається даремною, тому ти періодично пропонуєш «підбити підсумки» та «зробити висновки».

– Тобі дуже нудна ця розмова, оскільки тема тебе зовсім не хвилює<sup>219</sup>.

*Перша група веде дискусію на будь-яку тему, при цьому кожен з учасників виконує завдання, написане на картці.*

---

<sup>219</sup> Використано вправу, запропоновану Д. Х. Вагаповою у книзі «Риторика в інтелектуальних іграх і тренінгах» (М., 1999. – С. 115-116).

Друга група контролює виконання завдання першою. При цьому вони слідкують за кожним «гравцем», оскільки отримали картки, на яких зазначені завдання та прізвища «виконавців».

«Експерти», що мають картки з завданнями, але без вказівки на прізвища, повинні здогадатися, хто отримав кожне із завдань у першій групі.

**9. Уявімо ситуацію: чоловік затримався на роботі й приходить пізно. Проілюструйте 3 можливих типи поведінки дружини: конфліктогенну, нейтральну та синтонну.**

**10. Змодельуйте конфліктогенну та синтонну ситуації, в яких було б використано речення: «Ви не праві, і я можу це довести».**

**11. Прочитайте уривок з відомого твору для дітей, у якому описано першу зустріч Малюка та Карлсона. Як Вам здається – чи вдало вибрав тему для початку контакту Малюк? Знайдіть синтони та конфліктогени у наведеному уривку. Як дана ситуація спілкування характеризує обох комунікантів? До якого типу (фатичний, когнітивний, конфліктний) належить наведений діалог?**

- Привіт! Можна мені тут на хвилинку приземлитися?
- Так, так, будь ласка, – поспішно відповів Малюк та додав: – А що, важко отак літати?
- Мені – анітрішечки, – важливо проголосив Карлсон, – тому що я найкращий у світі літун! Але я не радив би вайлу, схожому на мішок з сіном, наслідувати мене <...>
- Як тебе звати? – спитав Карлсон.
- Малюк. Хоча по-справжньому мене звати Сванте Свантесон.
- А мене, як це не дивно, звати Карлсон. Просто Карлсон, і все. Привіт, Малюк!
- Привіт, Карлсон! – сказав Малюк.
- Скільки тобі років? – спитав Карлсон.
- Сім, – відповів Малюк.
- Чудово. Продовжимо розмову, – сказав Карлсон.

(А. Ліндгрен. «Малюк та Карлсон»).

У який тип міг би перейти цей діалог при іншій реакції Малюка? Чи скористалися співрозмовники етикетними формулами при знайомстві?

**12. Які невербальні сигнали під час спілкування слід визнати конфліктогенними, а які – синтонними:** дивитися на годинник, перебирати папірці на столі, присуватися ближче до співбесідника, набирати повітря у легені для заперечення, дивитися в очі?

**13. Визначте у наведених нижче діалогах синтонну ситуацію та конфліктогенну:**

– Останнім часом в мене поганий настрій.  
– Звідки він може бути гарним, коли тебе дружина покинула. А до кого вона пішла?

– Останнім часом в мене поганий настрій. Ти знаєш, я її так любив...  
– Але, можливо, ще можна щось зробити? Навряд чи вона знайде таку гарну людину, як ти...

**14. Визначте тип та предмет даної суперечки. Хто з комунікантів проявляє синтонну, а хто – конфліктогенну поведінку? Хто з них використовує індукцію, а хто – дедукцію? Знайдіть коректні та некоректні прийоми ведення суперечки.**

*Ольга:* Отож, я стверджую, що справжня жіноча дружба існує. Так, моя мати, наприклад, вже понад 30 років приятелює зі своєю колишньою однокласницею. Які ще докази вам потрібні?

*Борис:* Ой-ой-ой, тримайте мене, бо я зараз вмру. Приятелює вона! Бачили ми таких друзів! Кожна, мабуть, поза очі розказує про іншу плітку...

*Ольга:* З чого це ти взяв?

*Борис:* Бо так завжди буває між жінками.

*Микола:* Хіба ти знайомий з ними, щоби стверджувати подібні речі?

*Борис:* Та бачив я цю жіночу дружбу, коли шкіряться, а самі горло здатні перегризти із-за нової спідниці.

**15. Подумайте над запропонованими конфліктними ситуаціями.**

– Батьки хочуть купити дитині солодоші і пропонують їй вибрати те, що вона більше хоче – морозиво, тістечко чи цукерки. Вона вагається, оскільки ніяк не може вирішити, чого їй хочеться більш за все. Як називається такий вид конфлікту?

– Чоловік свариться з дружиною щодо того, чи потрібно йому змінювати роботу. Жінка вважає, що потрібно, а він не хоче, оскільки при матеріальній вигоді на новому місці він втратить чудовий колектив на старому. Після довгих супе-

речок жінка каже: «Роби, як хочеш», і виходить з кімнати. Що означає така фраза у метамові? Чи дозволяє такий тип поведінки розв'язати конфлікт?

– Між батьком і сином Павлом виникла конфліктна ситуація, пов'язана з тим, що дитині не дозволяють їхати у похід з друзями на вихідні. Павло переконує батька за допомогою аргументів: «Але ж всіх моїх друзів батьки відпустили», «Це ж вихідні», «Я вже дорослий» тощо. Батько, знаючи, що у поході може виникнути багато небезпечних ситуацій, відповідає: «Ти не поїдеш, тому що я так сказав. Я дорослий, і мені краще знати, як треба поступати». Чи правильно відреагував батько? Аргументуйте відповідь.

– Друзі зібралися разом провести вечір. Але виявилось, що кожен з них має своє уявлення про відпочинок. Один прагне іти до кінозалу, а другий – на дискотеку. Нарешті вони вирішують сходити цього вечора у кінотеатр, а наступного разу – на дискотеку. Як називається такий тип виходу з конфлікту?

– Переробіть подані нижче категоричні фрази у такі, які не призведуть до конфлікту: «Ти неправий», «Так думають лише дурні», «Це ж треба було до такого подуматись!..», «Ти, як завжди, сів у калюжу».

– Анатолій дізнався про те, що Віктор за його спиною розповсюджує про нього брехню. Анатолій розмірковує над тим, як краще йому поступити: 1) теж почати паплюжити Віктора перед колегами; 2) підійти до Віктора і сказати йому все, що він про нього думає. Якою буде форма перебігу конфлікту в першому випадку? А в другому? Чи існує ще якийсь вихід із ситуації?

– Вчитель зробив зауваження учневі, а той образився і відповів (далі подаються два варіанти відповіді учня): 1) «Ви поганий вчитель, тому що Ви критикували мене у присутності всього класу»; 2) «Мені дуже неприємно, що Ви критикували мене при моїх друзях, тому що я вважаю, що критикувати слід вічна-віч». Який варіант відповіді найкращий для «зняття» конфлікту? Чому? Як називається такий метод вирішення конфліктів?

– Уявіть, що Ви посварилися зі своїм другом. Прочитайте два наступні речення і вирішіть, яке з них ще більше загострить конфлікт, а яке – допоможе зняти напруження у стосунках: 1) Ти мене ніколи не слухаєш, ти поганий друг! 2) Прикро, що ти мене не слухаєш, мені здається – ти до мене погано ставишся.

**16. Спробуйте колективно знайти вихід із конфліктної ситуації. Група розбивається на декілька підгруп, кожна з яких отримує картку із описом ситуації, винуватця та типової помилки при розв'язанні ситуації. Потрібно знайти нестандартне вирішення проблеми<sup>220</sup>.**

Раптово Вас починають уникати одногрупники. При Вашій появі розмови вщухають.

<sup>220</sup> Використано вправу Д. Вагапової з книги «Риторика в інтелектуальних іграх і тренінгах» (М., 1999. – С. 45-46).

Головний винуватець – так звана «найкраща подруга» («друг»). Прикидаючись вірним другом, ця людина дізнається про Ваші плани та думки, але лише для того, щоби потім у спотвореному вигляді передати їх іншим. Її мета – самоствердитися за Ваш рахунок.

Звичайна помилка: або не звертати уваги, або зробити гучний скандал.

Ваш одноклассник виводить Вас із себе своїми уїдливими жартами. Змістом цих жартів буває все: ваша зовнішність, одяг, макіяж, зачіска, стиль поведінки, успіхи та невдачі.

Звичайна помилка: уїжливо замітити, що його жарти несмішні.

Вас обрали старостою групи. Ваша одноклассниця не бажає підкорятися вашим розпорядженням.

Винуватця: незадоволена. Поки ви були рівними, ваші взаємини були гарними, але як підлегла вона перетворилася на справжню фурію.

Звичайна помилка: відверто поговорити з нею про її недостойну поведінку.

Зазвичай з куратором групи ви спілкуєтесь мирно. Але Ви приносите з спортивної секції офіційний лист про необхідність Вашої поїздки на змагання, і вона «вибухає». Без усякого приводу вона починає кричати про кінець семестру, про те, що група розпустилася, ніхто не думає про навчання, в голові лише дискотеки та змагання.

Винуватець: куратор, некерований холерик. Її раптові спалахи непередбачувані.

Звичайна помилка: показати свій страх чи розгубленість, особливо ж – розплакатися.

Ви знаходитеся з групою на практиці. Одна з Ваших приятельок завжди жаліється на нездужання і підкидає вам роботу не лише на робочому місці, але і звалює на вас усі побутові клопоти: прибирання, миття посуду та ін.

**В и н у в а т и ц я:** ледар, що не хоче працювати. На танцях ввечері вона може веселитися на повну силу, а вимити тарілку після себе не може.

**З в и ч а й н а п о м и л к а:** проявити співчуття, «не бути дрібязковим».

Ви маєте свіжу ідею щодо проведення новорічного вечора. Ви необачливо поділилися цією ідеєю з п р и я т е л ь к о ю, але через півгодини, коли вас збирає для розробки сценарію викладач, Ви з подивом дізнаєтеся, що він викладає цю ідею, називаючи автором Вашу приятельку.

**В и н у в а т и ц я:** нахабна «подруга», яка не має уявлення про гідність.

**З в и ч а й н а п о м и л к а:** відмовитися від боротьби, оскільки «з такими паразитами боротися марно».

**17. Перевірте, яку роль відіграє гумор у Вашому спілкуванні, відповідаючи на питання тесту «так» чи «ні».**

1. Чи любите Ви сміятися?
2. Ви вмієте з гумором виходити з неприємних ситуацій?
3. Ви погоджуєтесь з думкою, що шлюб – найсмійніша річ у світі?
4. Ви смієтесь наодинці з собою, коли читаєте або бачите щось смішне по телебаченню?
5. Якщо Ви помітили, що Вас обманюють, чи можете не показати виду?
6. Ваші рідні й друзі розповідають анекдоти, веселі історії?
7. Якщо Ви знаходитесь у компанії, то прагнете виглядати дотепним, бути «центром уваги»?
8. Коли у Вас поганий настрій, то чи не дратує Вас сміх тих, хто Вас оточує?
9. З усіх літературно-театральних та кіножанрів Ви віддаєте перевагу комедії?
10. Чи вважаєте Ви себе людиною з почуттям гумору?

## РЕЗУЛЬТАТ

*Відповідь «так» на 6 або більше питань:* гумор допомагає Вам у важких життєвих ситуаціях, Ви можете скористатися ним для того, щоби вийти з конфлікту, у Вас гарно виходить «вплітати» гумор у спілкування.

*Відповідь «так» на 5 або менше питань:* з гумором у спілкуванні у Вас справи кепські – потрібно легше сприймати співбесідників, з готовністю відповідати на жарти; слід частіше посміхатися співрозмовникам, тоді спілкування буде більш легким та ефективним.

### **18. Тест «Чи вмієте ви сперечатися?»** (відповідайте «так» або «ні»).

1. Чи часто Ви сперечаєтеся із друзями, знайомими? (Так – 2, ні – 0).
2. Чи буває так, що в суперечці Ви перестрибуєте з однієї теми на іншу? (Так – 2, ні – 0).
3. Чи доводилося Вам піднімати голос у суперечці? (Так – 2, ні – 0).
4. Чи часто Ваші співбесідники йдуть ображеними? (Так – 2, ні – 0).
5. Чи легко Вам вдається підшукувати слова у гарячій суперечці? (Так – 2, ні – 0).
6. Чи буває так, що Ви сперечаєтеся про речі, в яких некомпетентні? (Так – 2, ні – 0).
7. Чи вважаєте Ви, що в суперечці обов'язково отримати перемогу? (Так – 2, ні – 0).
8. Чи буває так, що в суперечці Ви переходите «на особистість»? (Так – 2, ні – 0).
9. Чи будете Ви доводити тезу, яку неможливо довести (наприклад, який фрукт смачніший)? (Так – 2, ні – 0).
10. Перед Вами – явно збуджена людина, яка несе нісенітницю. Чи вступите Ви з нею у суперечку? (Так – 2, ні – 0).
11. Чи видозмінюєте Ви свою поведінку в суперечці у зв'язку з тією чи іншою реакцією свідків суперечки? (Так – 0, ні – 1).
12. Чи буває так, що в напикінці суперечки Ви не можете пригадати, через що вона почалася? (Так – 2, ні – 0).
13. Чи перебиваєте Ви свого співбесідника в суперечці? (Так – 2, ні – 0).
14. Чи виражаєте Ви свою згоду зі співбесідником в категоричній формі? (Так – 2, ні – 0).



15. Чи кажуть Вам «з тобою говорити даремно», «тебе не перепреш», «з тобою важко говорити» і т.д. (Так – 2, ні – 0).

16. Чи буває, що Ви, не погоджуючись з якимись доводами опонента, перестаєте його слухати і починаєте підшукувати заперечення? (Так – 2, ні – 0).

17. Чи було таке, що Ви відчували почуття ніяковості за людину, яка прогнала в суперечці, свідком якої Ви стали? (Так – 0, ні – 2).

18. Якщо Ви відчули в суперечці, що Ви не праві, чи можете Ви визнати це? (Так – 0, ні – 2).

19. Тема явно не варта суперечки, але Вас провакують прийняти в ній участь. Чи будете Ви сперечатися? (Так – 2, ні – 0).

20. Чи вступаєте Ви у суперечки з незнайомими людьми на вулиці, в транспорті, в магазині? (Так – 2, ні – 0).

## РЕЗУЛЬТАТ

*Менше 8 балів.* Ви прагнете уникати суперечок, а якщо все ж таки приходится відстоювати свою точку зору, то робите це спокійно, не ображаючи співбесідника. Ви – коректний та приємний співбесідник.

*9-12 балів.* Ви не ухиляєтеся від суперечок, але прагнете сперечатися за принциповими питаннями, оскільки не завжди контролюєте свою мову та поведінку. Потім нерідко кається у своїх репліках... Витриманості та коректності в полеміці Вам не вистачає.

*30-38 балів.* Ви постійно вступаєте в суперечки, не відрізняючи головного від другорядного. Вас не хвилює істина, Ваша мета – отримати в суперечці перемогу, довести, що саме Ваша точка зору правильна. Ви – небажаний опонент для більшості людей. Потрібно менше сперечатися.

**19. Тест «Чи вмієте Ви слухати опонента?» (відповідайте «так» або «ні»).**

1. Чи не чекаєте Ви нетерпляче, поки інший скінчить говорити та дасть Вам можливість висловитися?

2. Чи не поспішаєте Ви прийняти рішення до того, як дослухали співбесідника до кінця?

3. Чи не заважають Вам Ваші емоції слухати співбесідника?

4. Чи не чуєте Ви лише те, що Вам подобається?
5. Чи не відволікаєтеся Ви в той час, коли говорять інші?
6. Чи не запам'ятовуєте Ви замість основних моментів бесіди другорядні?
7. Чи не заважає Вам слухати співбесідника упередження?
8. Чи припиняєте Ви слухати, коли виникають якісь труднощі в спілкуванні з співбесідником?
9. Чи займаєте Ви відкрито негативну позицію, коли слухаєте?
10. Чи не прикидаєтеся Ви часом, ніби слухаєте?
11. Чи ставите Ви себе на місце того, хто говорить, аби зрозуміти, що примусило його сказати це?
12. Чи приймаєте Ви до уваги, що Ви та ваш співбесідник можете обговорювати не одне й те саме питання?
13. Чи спостерігаєте Ви, що для Вас та того, хто з Вами говорить, слова можуть мати різний зміст?
14. Чи робите Ви спроби з'ясувати: дійсно суперечка викликана різними точками зору чи різною постановкою питання?
15. Чи уникаєте Ви дивитися в обличчя співбесіднику, коли слухаєте?
16. Чи виникає у Вас непереборне бажання перебити співбесідника, зробивши за нього висновок?

Контрольні відповіді: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 – «ні», 11, 12, 13, 14, 15, 16 – «так».

Якщо співпало менше 8 – Ви не вмієте слухати; 9-12 – Ви середній слухач; 13-14 – Ваш рівень як слухача вищий за середній; 15-16 – це високий рівень.

**20. Тест «Чи контролюєте Ви себе у спілкуванні?» (відповідайте «так» чи «ні»).**

1. Мені важко наслідувати інших людей (*Так – 0, ні – 1*).
2. Мабуть, я зміг би при нагоді склеїти дурня для того, щоби звернути на себе увагу або потішити оточуючих (*Так – 1, ні – 0*).
3. З мене вийшов би непоганий актор (*Так – 1, ні – 0*).
4. Людям іноді здається, що я переживаю глибше, ніж в дійсності. (*Так – 1, ні – 0*).
5. У компанії я рідко буваю в центрі уваги (*Так – 0, ні – 1*).

6. У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поведуюся зовсім неоднаково (*Так – 1, ні – 0*).

7. Я можу відстоювати лише те, в чому переконаний (*Так – 0, ні – 1*).

8. Щоби досягти чогось у справі і в спілкуванні з людьми, я прагну бути таким, яким хочуть мене бачити (*Так – 1, ні – 0*).

9. Я можу бути привітним з людьми, яких не перенешу (*Так – 1, ні – 0*).

10. Я завжди такий, яким здаюся (*Так – 1, ні – 0*).

*3 бали та менше:* у Вас низький комунікативний контроль. Ваша поведінка нестабільна, і Ви не вважаєте за потрібне змінювати її в залежності від ситуації. Вам подобається щиро розкриватися у спілкуванні. Декотрі люди вважають Вас «незручним» співбесідником через Вашу прямолінійність.

*4 бали:* у Вас середній комунікативний контроль. Ви відверті, але стримані в своїх емоційних проявах.

*7-10 балів:* у Вас високий комунікативний контроль, Ви гнучко реагуєте на зміну ситуації і навіть здатні передбачити, яке враження справите на оточення.

## Розділ 2

# ТЕХНІКА

# МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

## Підрозділ 1

# КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ

## § 1. Стили спілкування

---

**Стиль спілкування** – поведінково-мовна установка на спілкування зі співрозмовником (співрозмовниками).

---

У залежності від індивідуально-культурних якостей та обставин, що нас оточують, ми можемо обирати різні види стилів спілкування. Основні з них наводяться нижче.

**Демократично-ліберальний стиль спілкування** – гуманне та ввічливе ставлення до співбесідника, висока оцінка його сильних сторін; відмова від грубого маніпулювання, підкреслювання рівності між собою та співбесідником, стимулювання його саморозкриття, демонстративне зрівнювання себе з ним, підкреслена толерантність до вразливих моментів його позиції, готовність до компромісів та співробітництва.

**Авторитарний стиль спілкування** – відверта демонстрація зневаги до партнера, ігнорування його позитивних якостей або намагання применшити їх; грубість та приниження, неприховані спроби маніпулювати, погрози. Подібний стиль спілкування свідчить про те, що лідер більш за все боїться конкуренції й душить усе непересічне.

**Суперечливий стиль спілкування** – а) відсутність принципів у спілкуванні, пов’язана з невмінням контролювати свій психологічний стан, що виливається у безладну зміну та змішування елементів різних стилів спілкування (*демократичного, авторитарного та ліберального*); б) тонка тактика використання різних стилів спілкування з метою різнобічного впливу на співбесідника і знаходження консенсусу; ця складна тактика спілкування не відразу дає негайний ефект – потрібний час, аби вона принесла певні плоди.

Як правило, в житті ми рідко дотримуємося однієї тактики у всіх випадках життя. Вчитель, який тримається відносно учнів авторитарного стилю спілкування, може бути ліберальним зі своєю дружиною чи дитиною. Але все ж таки протягом життя виробляється якийсь домінуючий стиль щодо інших взагалі.

Кожен із стилів має свої переваги та недоліки. Однозначно суджувати, скажімо, авторитарний стиль і підносити натомість демократичний чи ліберальний, не дуже мудро. Авторитарний стиль («я завжди правий») зовсім не завжди веде до катастрофи: лідер такого типу поза конкурсом, коли виникає «авральна» ситуація, люди уникають відповідальності, і слід терміново вирішити проблему. А демократичний стиль, який демонстративно нівелює власне «Я» («Моє бачення – одне з можливих, я готовий вислухати і, можливо, прийняти Вашу позицію»), може призвести до того, що вам просто сядуть на шию. Хоча цей стиль спілкування розв’язує ініціативність загалу, він – вже через саме лише широке публічне обговорення проблем – займає багато дорогоцінного часу і може завести в глухий кут через розбіжність інтересів співрозмовників, членів колективу тощо. Благодушний лібералізм по відношенню до цинічних, антисоціальних і просто злочинних осіб межує зі звичайнісіньким глумством.

Лідер повинен вміти перемінитися «на ходу», і суперечливий стиль спілкування – якщо він практикується не через розгубленість, а свідомо, з чітким прорахуванням результатів, – це, власне, вищий пілотаж. Постійна зміна інтонації, перехід від авторитарності в екстремальних моментах до демократичності в ситуаціях звичайних, від лібералізму до строгості по відношенню до спів-

бесідника – все це, при вмілій зміні реєстрів, робить такого співбесідника лідером у спілкуванні й дещо «загадковим»: його важко одразу «зловити», він інтригує своєю очевидною непростотою. Головне у цій ситуації – не перемудрити і не завести у глухий кут протиріч самого себе.

## § 2. Поняття про стиль мови

У сфері мовлення поняття «стиль» означає спосіб викладу своїх думок. Це слово прийшло з античної практики писати на вощених табличках металевим стрижнем (лат. «stylus» – стрижень для письма). Було помічено, що один пише легко й вільно, а другий – невправно, з труднощами; тоді й виникли поняття «легкого стилю» й «важкого стилю» (йдеться про вміння писати). Потім це поняття стало загальним визначенням ораторської вправності.

Сучасна філологія надзвичайно ускладнила поняття стилю. Достатньо сказати, що немає згоди між мовознавцями та літературознавцями в тому, як розуміти стиль. Не бажаючи занурювати читачів в глибину теоретичних дискусій, ми подаємо тут найпростіші й найзагальніші настанови, що покликані допомогти дотриматися певної єдності в стилістиці тексту, навчитися оперувати різними стилями мови.

---

**Стиль мови** – усталена своєрідність певної системи викладу думок та виразу емоцій, яка часто визначається ситуацією спілкування.

---

Стилістика, спеціальний розділ мовознавства, являє собою вчення про розрізнення стилів як виразних засобів мови. Скористуємося з основних положень цієї науки, аби визначити ті найголовніші орієнтації, які бажано виробити тому, хто бажає навчитися грамотному спілкуванню.

Основна ідея, яку треба засвоїти, – стильові принципи та системи не є чимось мертвим і застиглим. Вони **ф у н к ц і о н а л ь н і**: залежно від свого завдання комунікант може використати принципи того чи іншого стилю, або й скомбінувати їх у своєму слові. Так само він може уникати певної стилістики, якщо вона небажана. Наприклад, виступаючи в студентській аудиторії, оратор тримається нейтрального, книжного, сухуватого стилю. Але, якщо він бачить, що слухачі стомилися від такої стилістики, намагається розважити аудиторію, пожартувати, чи, навпаки, вдатися до гнівних інвектив проти тих, хто не дозрів до сприйняття науки. А ось вживання просторіччя чи вульгаризмів в академічній аудиторії зовсім небажане.

Слід розрізнити **усно-розмовний** стиль та **писемно-книжковий**.

Очевидно, що до **усно-розмовного** належать ті мовні явища, які ми спостерігаємо в побуті, але це не означає, що він будується на вульгаризмах, табуйованій лексиці або діалектизмах. Його слід розуміти як літературно-розмовний стиль, що базується на літературній нормі.

**Писемно-книжковий** стиль – це стиль наукових досліджень та лекцій, ділових паперів, журналістики, радіо та телебачення. Він також ґрунтується на літературній нормі. Проте є певні і очевидні відмінності між стилістикою канцелярії та стилістикою академічного дослідження, між стилістикою газетярства і стилістикою живого слова, яке летіть через засоби масової інформації.

Хочеться застерегти читачів від однієї поширеної помилки, яку часто допускають. Йдеться про виділення в статусі особливого стилю так званого «стилю художньої літератури». Художність тут, як правило, розуміється як чисто формальна прикраса мови тропами та фігурами. Насправді письменник лише в старовинні часи був зв'язаний якоюсь стильовою системою в рамках одного твору (наприклад, «високий», «середній» та «низький» стилі класицизму). Розкріпачення індивідуальної манери письменника, ускладнення структури художнього тексту, що все частіше включає в себе не лише «голос автора», але й голоси персонажів, поліфонічність сучасної літератури роблять поняття «стиль художньої літератури» достатньо беззмистовним. Адже письменник, мов живописець

з палітри, бере з багатства загальнонаціональної мови (та й з інших мов) ті кольори, які йому потрібні для вирішення художніх завдань. У письменника слід вчитися саме вмінню вироблення особистого, індивідуального стилю, вмінню використовувати одночасно «чужу» стилістику. Однак треба уникати безпринципного змішування стилів, еkleктики. Наприклад, змішування своєї і чужої мови здавна визначено іронічною назвою «макаронічний стиль» (від італ. слова «*maccheroni*» – макарони; страва, в яку прийнято додавати різні домішки). Наш сумно уславлений «суржик» – безпринципне змішування української та російської мови – типовий макаронічний стиль<sup>221</sup>.

Кінець-кінцем важливо не пристосуватися до якоїсь стильової системи чи систем, а використати їх. Індивідуальність комуніканта – ось що має бути головним.

Вміння оперувати деталями, «вичавлювати воду» зі своєї мови, вперше, як ми вже згадували, почали культивувати жителі давньогрецької держави Спарти. Це відстало й ксенофобічне суспільство мало що дало світовій культурі. Але одна риса спартанського стилю спілкування, безумовно, гідна наслідування. Вище ми вже згадували про народжене у Лакедемоні<sup>222</sup> поняття *лаконізм*, яке традиційно належить до розряду похвальних слів. Плутарх наводить ряд характерних спартанських висловлювань, які дійсно вражають вмінням економно й швидко мислити і влучно охопити ситуацію кількома словами – вочевидь, діалогувалося, що спартанці постійно воювали й виховали в собі вміння приймати блискавичні рішення.

«Спартанка, почувши, що її син, хоробро воюючи, загинув у битві, сказала: «Так, це був мій син». Але коли вона дізналася, що другий син повівся, як боягуз, але врятувався, вона вигукнула: «А цей був не мій».

«Одну спартанку продавали в рабство, і оповісник спитав, що вона вміє робити. Вона відповіла: «Бути вільною». Коли ж хазяїн, що купив її,

<sup>221</sup> Сюди ж слід віднести так зване «язичіє» – суміш церковнослов'янської мови з елементами живих польської, російської, української мов, що колись культивувалося в західноукраїнських землях.

<sup>222</sup> Інша назва Спарти.



наказав їй щось, що не личило вільній жінці, вона сказала: «Ти ще пошкодуєш, що зробив цю покупку», – і покінчила самогубством»<sup>223</sup>.

Вміння бути лаконічним – прекрасна риса, особливо ж в наш час, коли темп життя стає, без перебільшення, наближеним до темпу воєнних дій. Людина, яка вміє спілкуватися, ніколи не надочує співбесідникові. Вона вміє вчасно зупинитися.

Особливо це стосується професійних ораторів: «Гарний оратор закінчує промову тоді, коли його ще хочуть слухати»<sup>224</sup>.

### **§ 3. Елементи художності та літературні прийоми у комунікації**

**1. Поняття про художній образ.** Логіка може бути могутнім засобом переконання аудиторії, але наша психічна діяльність базується на використанні можливостей обох півкуль мозку: як «логічної», так і «художньої», і без емоцій, без певного хвилювання немає повноцінного спілкування. Проте хвилювання має бути не стихійним сплеском, який розбурхує й того, хто говорить, і слухачів. Немов річку вводять у гранітні береги, щоби плин води було приборкано, аби вода не піднялася й не затопила площі і вулиці, так слід тримати свої емоції під контролем, «дозувати» їх вияв. Для того, щоб емоції легше було приборкувати, надавати їм естетичного виразу, використовується **х у д о ж н і й о б р а з**. Його почали використовувати ще античні оратори, які щедро запозичували з художньої літератури поетичні прийоми.

Відмінність образу від логічного силогізму (умовиводу) полягає в тому, що образ ніби унаочнює думку. Образи ґрунтуються на конкретно-чуттєвих переживаннях дійсності: *зорових, слухових чи*

---

<sup>223</sup> Плутарх. Застольные беседы. – Л., 1990. – С. 338 – 330.

<sup>224</sup> Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. – М., 1997. – С. 157.

*тактильних* враженнях. Так, мистецтво живопису (живописний образ) спирається на те, що бачать наші очі. Музика використовує те, що здатні відчуті наші вуха. А слово містить у собі можливості всіх видів мистецтва.

Ось поет змальовує нам жнива, коли над полем дзижчать серпи, перетинаючи сухі й пружні, нагріті сонцем стеблини жита:

Між межами жваво, живо  
Жовте жито жнуть женці.  
(Д. Загул)

Що створює тут враження отого дзижчання? – Повтор звуку «ж» в кожному слові вірша.

А можна словом і «малювати»: «Ідуть дощі. Холодні осінні тумани клубочаться угорі і спускають на землю мокрі коси» (М. Коцюбинський). Ми ніби бачимо в уяві своїй оті «мокрі коси», що їх спускає кубло вологого мороку нагорі – хмара, бачимо дощ немов живу істоту, породження осені.

Отже, переконати можна й шляхом логіки, й засобами художнього слова. Створений словом образ буде не менш переконливий, ніж будь-який умовивід. Народ здавна користувався художнім словом, навіть коли не знав грамоти: «Насупився, мов чорна хмара!» – говорилося про лихого, непривітного чоловіка, від якого чекаєш щомиті «грому й блискавки».

Нехтувати такими можливостями слова немає підстав. Розглянемо шляхи створення словесного образу.

Як відомо, в мові нашій виділяються звуки, слова, словосполучення і речення. Образ твориться переважно на рівні звука (*фоніка*) та слова (*художня лексика*). Однак художня гра може спостерігатися й на рівні синтаксису, хоча традиційне вчення про синтаксичні фігури до поетики (вчення про художність) і не відноситься.

**2. Звуковий рівень висловлювання.** Звуки мови з точки зору лінгвістики вивчає такий розділ мовознавства, як *фонетика*. Але зараз нас цікавить лише, як можна «малювати звуком». Цим займається *фоніка* (літературознавчий термін), яка вивчає засоби

створення образу самими лише звуками. Звук «ж» у вірші Д. Загула і є приклад фоніки, художнього використання звука з метою створення образу. Разом з тим, треба пам'ятати, що випадкові співзвуччя можуть викликати небажаний ефект. Раніше радянський автомобіль «Жигулі» за кордоном не хотіли купувати, доки його не перейменували на «Ладу» – справа в тому, що в західних мовах є ганебне слово «жиголо» – чоловік, що торгує своїм коханням. Може виникнути небажаний «додатковий» образ і за накопичення таких «невинних» форм, як, скажімо, дієприслівникові форми на *-вши*: сказавши, спитавши та ін.; або: «Чи є борошно?» (можна почути «Чиє борошно?»). Так, кілька років тому в Україні провалилася рекламна кампанія води Blue Water. Не врахувавши, що на слух ця назва українцеві співзвучна зі словом «блювотина», піарщики закликали її купувати, викликаючи у слухачів очевидну реакцію.

Використання з метою створення образу груп приголосних називається *алітерацією* (від лат. *ad* – «до» + *littera* – «літера»), голосних – *асонансом* (від лат. *assono* – «повторюю»). Наприклад, повторення у народній пісні звуку «с» з метою передачі шелесту трави під косою: «Ой, там Василь сіно косить, тонкий голос переносить». Повторення голосного звуку «і» («ї») створює інтонацію тужливого голосіння: «Мов батько та старший брат, ходив він біля неї, виніс і подушку з спальні, підсунув під голову і сам сів коло неї. Наче квітка біля білої лілії, завита у чорну хустку, лежала вона бліда-бліда, затагнена у чорне плаття» (*Панас Мирний*).

**3. Лексичний рівень висловлювання.** Основним матеріалом оратора є не звук, а слово. Словниковий запас культурної людини – багатий, гнучкий. Грамотна, чиста мова одразу створює враження освіченості, інтелігентності. Але не плутайте вираз «літературна мова» з виразом «мова художньої літератури». Перший означає: грамотна, нормована мова ораторів, учителів, проповідників. Другий – письменницька мова, що часто творить художні образи. Досвідчений оратор черпає з обох джерел. Ось чому ми розглядаємо тут літературні прийоми, що базуються як на літературній нормі, так і на відхиленнях від неї.

Ми мусимо в мовленнєвій діяльності, як би не хотілося виразити себе найповніше та пограти словом, перш за все спиратися на літературну мову, нормовану правилами граматики – **літературну норму**. Мова, в якій багато помилок, не тільки створює негативне враження про того, хто говорить, але й утруднює сприйняття, відволікає від теми. Зокрема *культура мови оратора* – «це процес свідомого відбору та використання тих мовних засобів, що допоможуть лектору швидко та результативно досягнути мети в кожній конкретній ситуації публічного виступу»<sup>225</sup>.

Найпоширеніші **мовні помилки**, яких слід уникати:

1) *Неправильний наголос*: іскра́, стату́я. Іноді від наголосу залежить і семантика (значення) слова, наприклад, **о**рган-о**р**га**н** і т.п.

2) *Неправильна вимова окремих звуків*. Перш за все йдеться щодо фізичних вад – шепелявості, гаркавості та подібного, для виправлення яких існує система спеціальних вправ. Але іноді люди, не маючи фізичних вад, неправильно вимовляють звуки, не дотримуються норм орфоєпії. Найчастіше в цьому випадку слова вимовляються так, як вони пишуться, що не завжди так. Наприклад: пишемо «яечня», але вимовляємо «яєшня».

3) *Неправильне вживання слів за семантикою (значенням)*. Наприклад, в деяких українських діалектах к р і с л о м називають с т і л е ц ь. Сюди ж слід віднести стилістичну невправність («У п а л а - ц і ц а р я прибирала стара т е х н і ч к а»). Особливу увагу тут потрібно звернути на правильне вживання фразеологічних зворотів.

4) *Невміння розрізняти окремі морфєми в слові*. Наприклад, префікси: «Він о б и р а в капелюх в магазині» (не «обирав», а «вибирав»).

5) *Вживання дієслова-зв'язки «буде» (майбутній час) в контексті теперішнього часу*. Наприклад: «Шевченко б у д е великий український поет» (не «буде», а «є»).

6) *Вживання зв'язки «це» перед словами «який», «котрий», «коли», «де»*. Наприклад: «Той, хто не встигає – ц е я к и й має двійки». (правильно: «Той, хто не встигає – це той, хто має двійки»).

---

<sup>225</sup> Ораторское искусство как вид общественной деятельности: Материалы университета лекторов г. Москвы / Сост. Елигулашвили Г. С. – Вып. IV. – М., 1981. – С. 73.

7. *Тавтологія* – повторення однокорінних слів. Наприклад, вирази на зразок: «Він переконливо переконав усіх у своїй правоті»; «У цьому образі автор зображує «маленьку людину».

8. *Використання плеоназмів (слів одного значення)*. Наприклад: «Поет у віршах зобразив дійсність, реальне життя».

9. *Слова-паразити*: ну, скажімо, зрозуміло і т. п.

10. *Невміння враховувати стилістичне (емоційне) забарвлення слова (фрази), тобто невміння включати слово (фразу) в контекст*. Більшість слів належить до нейтральної лексики (вода, море, струм, батько і т. п.), але є певні групи слів, які належать до емоційно чи стилістично забарвленої лексики, і ними потрібно користуватися дуже обережно. Наприклад: «Студенти прийшли по балакати з новим деканом».

11. *Невміння правильно встановити граматичний зв'язок у реченні*. Наприклад: «І тут Віктор побачив дружину господаря дачі, на якій він провів останній тиждень».

12. *Какологія* – сполучення уламків стійких словосполучень у новий, неправильний зворот. Наприклад: «справив великий вплив» – від «мав вплив» + «справив враження»; «схожий до» («подібний до» + «схожий на»).

Отож, слід дотримуватися граматичних норм. Проте досвідом художника слова також не слід нехтувати. Майстри слова, письменники, часто ніби «граються» неправильностями й порушенням норм грамоти, аби створити яскравий образ дійсності. Так, у письменника навіть *тавтологія* та *плеоназм*, які звичайно трактуються як помилки, можуть стати виразним засобом мови; те ж саме спостерігається і у досвідченого оратора. Креативний (творчий) момент нашого мовлення завжди викликає цікавість у співбесідника й примушує слухати.

Наприклад, вислів «прекрасний красень» – свідчення убогості мови, невміння знайти епітет до слова «красень». Це тавтологія як типова помилка. Водночас тавтологія може бути прекрасною стилістичною фігурою, якщо вона будується на свідомій грі відтінками слова: «страх і жах», «сумний та меланхолійний», «живе життя» та ін.

**4. Автологічна та металогічна лексика.** Оскільки основною одиницею мови є слово, то лексику можна поділити на два типи:

- 1) слова з прямим значенням (так звана **автологічна лексика**);
- 2) слова з переносним значенням (т. зв. **тропи**).

Наприклад, слово *зірка* може мати пряме значення – «небесне світило». Але у виразі *зірка моїх очей* ми маємо справу з тропом, поетичним образом кохання.

Основу всякого тексту складають слова з прямим (автологічним) значенням. За стилістичним забарвленням вони *нейтральні*: «Сонце світить» або «Мені подобається читати книжки».

**5. Експресивна автологічна лексика.** Проте існує велика група слів з автологічним значенням, які виходять за рамки літературної норми, хоча по собі дуже виразні (експресивні). Письменники охоче вживають їх, наприклад, у мові характерних персонажів, щоби створити відповідний образ. Це – просторіччя, канцеляризми, діалектизми, жаргонізми, неологізми, архаїзми, варваризми, солецизми. Але зважаючи на норми спілкування, ужиття цих слів досить ризиковане.

**Просторіччя.** Це ненормована лексика, якою люди широко користуються: *с к и г л и т и, г а м с е л и т и, у ш к в а р и т и, в е р з т и* тощо. Як правило, вживання такого слова, скажімо, публічним оратором викликає сміх, гумористичний ефект: *г л и г а т и* – не те ж саме, що «жадібно ковтати»; це образ «живоглота», людини тваринних інстинктів. Отже, якщо Ви прагнете досягти подібного ефекту, до лексикону можна ввести 1-2 просторічних слівця. Але відвертого й широкого порушення норм загальноприйнятої грамотності, характерного для просторіччя, намагайтеся уникати.

**Канцеляризми.** Засмічують мову і канцеляризми, що прийшли в нашу мову від часів Петра I з російських імператорських указів. Внаслідок державної політики – насаджувати нову (світську) «культуру» через канцелярію, канцеляризми стали на якийсь час ледь не ознакою освіченості, належності до еліти. Та вже у XVIII ст. І. Котляревський глузував з людей, що базують свою мову на отих російських канцеляризмах, створивши образ бездушного бюрократа Возного:

«до формального определения о моей участи, открой мні, хотя в терміні, партикулярно, резолюцію, могут ли – тее-то як його, без отсрочек, волокити, проторів й убитков получить во вичное і потомственное владение тебе – движимое і недвижимое і мініе для души моей...».

Радянський час широко поповнив лексикон канцеляризмів новими бюрократичними слівцями й словесними штамами: міроприємство, охопити увагою, загострити питання, поставити на вид тощо. Не треба пояснювати, яке враження виникає у слухачів, якщо Ви користуватиметеся таким убогим лексиконом.

**Діалектизми** (від грец. «діалектос» – говірка, місцева мова). Відомо, що національна мова не зводиться лише до літературної. Її творять також діалекти, якими користуються мешканці окремих місцевостей (часом в двох селах, розташованих поруч, говорять порізному). Наприклад: с а р á к а (невдаха), ф á й н о (гарно) – це діалектизми з говірок Західної України. Діалектизми можуть бути й «фонетичними»: на Поліссі слова «віл», «кінь», «дощ» вимовляють як в у л, к у н ь, д о р щ. Наприклад, навіть людина, що володіє українською мовою, скоріше за все не зрозуміє приказку «кут ружбив мокутру й утюк на вільху»<sup>226</sup>, оскільки перед нами – поліський діалект. Часом діалектизми (як і просторіччя) є дуже виразними, красивими. Якщо Ви розмовляєте з носіями даного діалекту, варто показати, що Ви з ним знайомі, але повний перехід на діалект або надмірне його вживання можуть створити враження провінціала, людини неосвіченої.

**Жаргонізми.** Від франц. «argot», перекручене франц. «ergot» – шпорка півня – символ злодійського ремесла у середньовічній Франції. Це мова якоїсь вузької групи людей (студенти, торговці, злодії тощо). Криміналізація життя в наші дні призвела до справжньої біди: засмічення мови «блатним» жаргоном. Судіть самі, чи годиться інтелігентній людині підкреслювати, що вона стоїть на одному щаблі з тими, хто уживає подібний жаргон. Це не означає, що

<sup>226</sup> На місцевому діалекті це значить «кіт розбив макитру й утік на вільху» (алегорично йдеться про людину, яка нашкодила й перелякалася).

для змалювання відповідного типу людини чи середовища не можна вжити колоритного жаргонізму. Іноді жаргон певної соціальної групи виходить далеко за її межі, і ним починають користуватися різні шари населення. Так, сьогодні часто можна почути слова, які колись були жаргоном фарцовщиків: а б з а ц (у значенні – «невдача»), г е р л а (дівчина), г р і н и або к а п у с т а (долари), ф а н е - р а (гривні), к и н у т и (обдурити, збрехати), л і в и й (підозрілий, неправильний), п і п л и (люди), с а м о п а л (підробка) тощо. Все більшого поширення набуває кримінальний жаргон: р а з б о р к а (з'ясування стосунків, бійка), л о х (дурень, жертва), б р а т в а (кримінальне угруповання), в і ш а т и л а п ш у н а в у х а (брехати) тощо. Часто у жаргоні використовуються слова, що належать до літературної мови, але з новими смисловими значеннями. Скажімо, на кримінальному жаргоні в о д о п р о в і д - н и к – це грабіжник, що камуфлюється під сантехніка; б а л е р и - н а – свердло для відкриття сейфів і т.д.

Достатньо респектабельним може бути **сленг** – жаргон студентів, лікарів, адміністраторів тощо – тобто цілком пристойних соціальних груп. Але якщо Ви спілкуєтеся не з членами такої групи, мусите уникати жаргонізмів. Так, фразу зі «Слова про полк Ігорів» «О, русская земле! Ты уже за шеломянемъ еси» можна перекласти сучасною літературною мовою так: «О, *руська земле! Ти вже за горою!*»; молодіжний же сленг явить щось таке: «М а м а м і а! Ю к р е й н<sup>227</sup> ч о р н о з е м в ж е з а б у г р о м!» Хто це зрозуміє, окрім членів даної молодіжної групи?

**Вульгаризми** (від лат. «vulgaris» – простий, низький); це, як правило, лайливі слова. Уживання слів б р е х у х а, п а щ е к у х а, с т е р в о т а ін. може збагатити мовну палітру, однак змалює не лише людину, про яку ви невисокої думки, але, одночасно, й Ваш особистий культурний рівень. Не всякому співбесідникові таке додається слухати.

---

<sup>227</sup> Нагадуємо, що в часи Київської Русі «руський» означало не «російський», а радше «варязький»; русичами іменували слов'янсько-варязьку спільноту епохи створення держави Київська Русь.



**Неологізми.** Від грец. «νέος» (новий) + «λόγος» (слово) – це нові слова, що створюються людиною, якій хочеться сказати таке слівце, якого «ще не було». Правом творення нових слів користуються зазвичай письменники. Антоненко-Давидович якось ужив замість звичайного слова «щупальце» ним самим винайдене слово *мацок* (від «мацати»). Образ виникає живий та виразний, але якщо замінити всі знайомі слова неологізмами, Вас перестануть розуміти. Іноді неологізми утворюються шляхом поєднання двох слів в нове: скажімо, *банк-зомбі* – банк, що не видає позик, оскільки його борги перевищують його активи, він функціонує лише завдяки підтримці держави; *брехляма* – від слів «брехня» та «реклама». Епоха розвитку Інтернету створює величезну кількість неологізмів, більшість з яких приходять у слов'янські мови з англійської. Наприклад, слово *скрінейджер* (від слів *screen* та *teenager*) – молода людина, що виросла в епоху екранів (мобільних, телевізійних, комп'ютерних тощо) або *зандіти* – внести у список блогерів, записи яких регулярно проглядаються.

**Архаїзми.** Від грец. «ἀρχαῖος» (стародавній) – це застарілі слова на зразок: *криея*, *жупан* – давня одежа; *мортира* – стародавня гармата; *пернач* – знак полковницької влади в запорізькому війську тощо. Вживання їх допомагає змалювати давню епоху. Наприклад, проповідникові слід використовувати біблійні архаїзми: *хитон* – одежа (довга сорочка); *динарій*, *лепта* – тогочасні гроші; *Синедрион* – Рада Єрусалимського Храму. Але зловживати цією лексикою також не слід.

**Варваризми.** Від грец. «βάρβαρος» – чужоземець. Колись греки називали зневажливо «варварами» (бороданями) інші народи. Звідси й «варваризм» – слово, запозичене з чужої мови. Таке слово здатне одразу «намалювати» образ чужої, далекої дійсності. У нашій мові сьогодні це в основному *церковнослов'янизми* (зі старої церковної мови – за походженням давньоболгарської, що її принесли з Балкан свв. Кирило й Мефодій та їхні учні): *отче*, *сущий* та ін. У російській мові, після відомої реформи М. Ломоносова, церковнослов'янська лексика склала, разом з корінними російськими словами урочистий стиль («*Восстань, пророк, и виждь,*

*и внемли, Исполнись волею Моей...»;* О. Пушкін). У нас, навпаки, існує тенденція повністю звільнитися від «слов'янщини» й перейти на живу сучасну українську мову. Проте в обмеженій кількості слов'янзми являють неповторну окрасу мови (особливо ж церковної). Інша справа – р у с и з м и. Засміченість запозиченнями з російської мови – результат 300-річної русифікації великої частини України – справжня біда, особливо внаслідок подібності двох мов, яка провокує «суржик».

**Солецизми.** Від грец. «σολοκισμός» (від назви м. Сол, грецької колонії в Малій Азії, де, в умовах національної строкатості, грецька мова була засмічена). Солецизми – це неправильне вживання морфологічних або синтаксичних форм: «Ти не міг дати дитині іншого і м'я!» – замість «імені».

\* \* \*

Підведемо деякі підсумки аналізу автологічної експресивної лексики. Нагадуємо: у всіх поданих вище випадках значення слова не змінюється (*мушкет* є *мушкет* – старовинна вогнепальна зброя, а не, скажімо, автомат). Тобто, кожне слово значить лише те, що воно значить. В принципі, Вас зрозуміють, навіть якщо ви уживатимете таких слів, як «мушкет» – для означення мисливської рушниці, або «козьол» – для означення свого співрозмовника. Але культурному мовцеві не варто уживати ані просторіччя, ані жаргону, ані архаїзмів, ані, тим більш, солецизмів.

**6. Металогічна лексика (тропи).** Складніше зрозуміти використання слів у переносному значенні (з гр. μετα – перенесення); звідси вираз *металогічна лексика*, або **троп** – від грец. «τρόπος» (зворот) – вживання слова чи виразу в переносному, образному значенні. Використання тропів надає мовленню свіжості й виразності.

Виникнення тропів, очевидно, співпадає зі становленням людської мови як такої, коли первісна людина ще не відокремлювала себе від довкілля, намагаючись досягнути взаємозв'язок речей у світі. Троп саме і встановлює ці зв'язки, знаходячи аналогії, порівняння. Наприклад, «залізна брама» – брама, зроблена з заліза (у пря-

мому значенні). Якщо ж кажемо з а л і з н и й х а р а к т е р, то це вже переносне значення. Троп є обов'язковим елементом поетичної мови і нерідко – красномовства, його можна назвати формою художнього мислення.

До тропів відносяться: *епітети, порівняння, метафори, уособлення* та ін. Їх поділяють на *проті* (епітет та порівняння) і *складні* (всі інші).

**Порівняння.** Це – співставлення одного предмета з іншим на основі їх спільної ознаки; своєрідний живопис словом, спрямований розбудити уяву слухача (читача): «З о р і – т о л ю д с ь к і і д у ш і» (П. Куліш). Або:

Я втомлена, як квіти восени,  
котрі вже часом хочуть залишитись  
лише в далекій пам'яті дощів...

(Л. Костенко)

Порівняння відіграють дуже важливу роль при описах, вони допомагають уявити об'єкт розмови.

**Епітет.** Від грец. «ἐπίθετον» (додаток). Епітет образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найхарактернішу чи вражаючу якість. Наприклад, *х о л о д н и й д з в і н о к* – дзвінок незнайомій людині з метою продажу чогось. Або приклад з художньої літератури: «Чи слід молодиці світити г р і ш н и м волоссям проти Б о ж о г о сонця?» (І. Нечуй-Левицький). Серед епітетів можна виділити *оксюморон*<sup>228</sup> – з'єднання того, що не з'єднується. Такі, наприклад, «абсурдні» словосполучення типу *г а р я ч и й лід, х о л о д н е серце, б л а к и т н а кров і т. п.*

**Метафора.** Від грец. «μετάφορα» (перенесення) – перенесення ознаки на подібну річ: *ч а ш а т е р п і н н я, п е ч а т ь м о в ч а н н я, у ч у ж у д у ш у н е в л і з е ш, в и п и т и г і р к у ч а ш у т а і н.* Метафори охоче використовують поети:

---

<sup>228</sup> Інколи оксюморон називають катахрезою.

Жоржини на чорнобильській дорозі  
вже другий рік як струшують бідую.  
(Л. Костенко)

Метафору можна назвати «головним» тропом. У «Поетиці» Аристотеля підкреслюється важливість опанування метафор і зазначається, що вміння складати гарні метафори – ознака справжнього таланту.

Метафора за своєю суттю є скороченим порівнянням, в якому опущено сам об'єкт порівняння. Наприклад: *з в і с т к а л е т и т ь*. Можна «розшифрувати» цю метафору наступним чином: *птахи летять – звістка летить, мов птах – звістка летить*.

**Уособлення.** Надання неживим речам або нелюдському життю людських рис: *л и с и ч к а - с е с т р и ч к а, в о в ч и к - б р а т и к* тощо. Уособлення дуже характерне для фольклору з його міфопоетичною свідомістю; воно охоче використовується також і літераторами: «*А л і с ш у м и т ь, с т о г н е ...*» (О. Кобилянська). Цей прийом можна використати, наприклад, якщо йдеться щодо збереження рідної природи.

**Персоніфікація**<sup>229</sup>. Від лат. «persona» (особа) + «acere» (робити). Дуже близький до уособлення прийом, тільки тут абстрактне явище набуває рис живої особи. Цей прийом характерний для старовинної риторичної літератури: «*Т у г а з і й ш л а п о Р у с ь к і й З е м л і*» («Слово про полк Ігорів»); проте, його охоче використовують і у наші часи: «*Я к о г о Б л у д в і з ь м е, т о н а й б у д е я к е м а л е, з а д у р и т ь ч о л о в і к а*» (О. Кобилянська).

**Алегорія.** Від грец. «ἀλληγορία» (іносказання). Алегорія – зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Алегорія однозначна (на відміну від символу), вона схожа на емблему. Наприклад: відома всім алегорія кохання – *с е р ц е*; або алегоричне зображення зміни війни на мир – «*І п е р е р о б л я т ь м е - ч і с в о ї н а л е м е х и, а с п и с и с в о ї н а с е р п и*» (Іс. 2-4). Часто алегорії приходять з літератури: *Т а р т ю ф* – алегорія лицемірства, *Д о н К і х о т* – алегорія лицарства і т.п.

---

<sup>229</sup> Інколи ці обидва тропи (уособлення та персоніфікацію) об'єднують терміном прозопопоя.

**Символ.** Від грец. «σύμβολον» (умовний знак). Символ – це багатозначна метафора. Головною відмінністю символу від алегорії є те, що кожна людина може розшифрувати символ по-своєму, він – багатозначний. Деякі символи широко використовуються в нашій повсякденній мові (наприклад, з о р я н е н е б о сприймається як символ духовної висоти). Символи полюбляє церковна словесність: в Євангелії від Івана Ісус Христос називає себе В и н о г р а д и н о ю, Батька свого – В и н о г р а д а р е м, а символом Його учнів є г а л у з з я (Ів. 15:1-5).


**Метонімія.** Від грец. «μετωνυμία» (перейменування) – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Наприклад: п о р ц е л я н а (як матеріал, з якого зроблено посуд, так і сам посуд); т а р і л к а б о р щ у (як посуд для їжі, так і міра їжі); ч и т а т и Ф р а н к а (як сам автор, так і його твори); у н ь о г о ш л у н о к (як орган тіла, так і хвороба цього органу) та ін. Деякі види метонімії настільки поширені, що визначаються окремо, наприклад, синекдоха.

**Синекдоха.** Від грец. «συνεκδοχή» (співвідношення). Це – різновид метонімії, перенесення значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень: частина замість цілого, ціле замість частини, одиниця замість множини, множина замість однини. Наприклад: «перемовитися с л о в о м»; «він має світлу г о л о в у»; «у ч е н ь тепер вже зовсім не той».

**Гіпербола.** Від грец. «ὑπερβολή» (перебільшення) – художнє перебільшення або укрупнення: «М а л о я к и й п т а х д о л е т и т ь д о с е р е д и н и Д н і п р а» (М. Гоголь). Гіперболи часто вживаються в політичній полеміці та пропаганді тощо.

**Літота.** Від грец. «λιτότης» (простота) – художнє зменшування. Наприклад: «В і д Н і ж и н а д о К и є в а р у к о ю п о д а т и». Літота – протилежний до гіперболи троп, але вони дуже тісно пов'язані, тому що певною мірою можна сказати, що літота – теж гіпербола (перебільшення певної ознаки).

**Перифраз.** Від грец. «περί» (біля, навколо) + «φράζξ» (кажу) – описовий зворот мовлення, що вживається для того, аби надати реченню більшої виразності, уникнути повторення (пор. з синоні-

мом). Наприклад: «Мав вилупитись чорт, та півні за - співали – вродився чоловік. Так тобі й риє, так тобі й крутить, мов той рогатий анциболоту чорторії» (Б. Грінченко). Типовий перифраз: «Автор книги Екклесіастової», себто Соломон Премудрий, цар-проповідник. Часто перифрази вживають при описі географічної місцевості, наприклад, замінюючи ними назву міста. Скажімо, тайці частіше називають свою столицю не Бангкок, а Щасливе місто, Вічний Скарб, Непроступне місто янголів, Божественне житло, де царює перевтілений Бог; турки Анталію називають перлина Середземномор'я, рай Сходу, турецька Р ра тощо.

**Евфемізм.** Від грец. «εὖ» (добре) + «φῆμι» (слово) – заміна табу йованих (священних, стилістично неприйнятних для якоїсь групи або ж просто непристойних) слів описовими синонімічними словами (зворотами). Наприклад: заміна в Біблії та в повсякденній мовній практиці імені Божого – Я г в ё, яке заборонено вимовляти віруючому єврею, словами «А д о н а й» (Господь), «С а в а о ф» (Володар Янголів) тощо. Дуже поширені евфемізми в різного роду сленгах: «ж м у р и к» («мрець»; жаргон працівників ритуальної служби), «ш н у р к и в с к л я н ц і» («батьки вдома» – молодіжний сленг) тощо.

**Амфіболія.** Від грец. «ἀμφιβολία» (двозначність) – троп, в якому спостерігається гра непрянозначенням слова. Наприклад: «З а е ц ь у т р о л е й б у с і» (про кого йдеться – про лісового звіра в незвичній ситуації чи про безбілетника?). Амфіболія здатна різко мобілізувати цікавість співбесідника.

**7. Фігури мови.** Нижче подані явища, які звичайно іменують **риторичні фігури**, не відносяться, строго кажучи, до сфери художнього образу, хоча звичайно описуються в словниках літературознавчих термінів. Це *гра повсякденним словом на рівні синтаксису*, комбінації слів; їхня дідина – не поетика, а риторика. Синтаксис – один з найважливіших рівнів мовлення, тому що саме він виражає структуру мислення. Синтаксис підкреслює, акцентує увагу на певних важливих моментах, що усталилися в кожній національній мові

протягом століть. Стійкі синтаксичні звороти, які склалися в тій чи іншій національній мові, й називають *фігурами* (від лат. *figura* – позиція в танку). Вони притаманні віршовим формам, але це ще не означає установки на створення художнього образу – так, фольклор і старовинна література значною мірою написані віршами, але нерідко не ставлять перед собою художніх завдань (наприклад, філософська поема римлянина Лукреція «Про природу речей»). Але ці явища здавна стали характерними ознаками й суто риторичного тексту (їх активно використовує ораторська практика), й можуть використовуватися у художньому або повсякденному мовленні.

Пізньолатинський ритор Рутілій Намаціан склав навіть вірші, у кожному з яких було репрезентовано якусь риторичну фігуру (або те, що тоді зараховувалося до класу фігур). Це не є принципова філологічна класифікація – автор подає приклади просто за алфавітом. Проте вражає багатство спостережень пізньої античності над закономірностями гри, що виникає при сполученні слів. Подаємо як довідку самі лише назви, які часто не потребують навіть прикладів чи пояснення: *відрізки, член, охоплення, переставляння, розрізнення, контраст, подавання причин, випередження, відповідь, однозначаття, однозакінчення, кільце, подвоєння, короткість, відтінок, багатосполучниковість, безсполучниковість, розчленування, перегляд, сплетіння, посилення, поступка, відступ, вигук, рівноцінність, співзвучність закінчень, багатовідмінковість, подобозвучність, підкріплення, підрозрізнення, вставка, попередження, уподібнення, вільномовлення, припущення, співвіднесення, накопичення, зближення, тричлен, зображення, виправлення, випередження, перестановка, перехід, подвійне заперечення, зв'язка, варіація, заміна, пропуск, надуживання, опис, приєднання*<sup>230</sup>.

Фігури нерідко плутають зі тропами, й у деяких посібниках можна знайти в розряді фігур те, що в інших фігурує під рубрикою «троп» (наприклад – *іронію*). Слід визнати, що питання про співвідношення фігур та тропів віддавна і безнадійно заплутане. «Класична стилістика передбачала широкі перечні стилістичних фігур; численні класифікації зводилися до зовнішнього їх сортування»<sup>231</sup>.

<sup>230</sup> Поздняя латинская поэзия. – М., 1982. – С. 432-442.

<sup>231</sup> Словарь литературоведческих терминов. – М., 1974. – С. 353.

Ми не будемо тут вдаватися до дискусії, яка вимагала б занадто місця й уваги, а просто подамо класифікацію основних типів фігур відповідно до постулатів класичної риторики, що виправдовує себе вже не одне століття<sup>232</sup>.

При цьому багато цікавих і змістовних термінів, які можна знайти в класичній риторичі (що в основному стосуються підвидів фігур або тропів – наприклад, *антономазія* як різновид синекдохи, *антіметабола* як різновид антитези та ін.), ми змушені опустити – це занадто б ускладнило наше завдання; для нашого повсякденного мовного спілкування достатньо засвоїти мінімум.

**Полісендитон.** Від грец. «*πολυσύνδετον*» (багатосполучниковість). Цей прийом часто використовується авторами Біблії: «І розкрився Храм Божий на небі, – і Ковчег Заповіту Його в Його храмі з'явився. І зчинилися блискавки, і гуркіт, і громи, і землетрус, і великий град...» (Об. 11:19). Він надає стилю урочистості та значущості.

**Асундетон.** Від грец. «*ἀσύνδετον*» (безсполучниковість). Може передавати статичність зображуваного явища, описуючи його з різних боків або його внутрішню динаміку. Наприклад: «П р и й - ш о в , п о б а ч и в , п е р е м і г».

---

<sup>232</sup> Не так давно було зроблено спробу поставити крапку в суперечках такого роду: автор підручника «Риторика» Є. Ключев (М., 1999), проаналізувавши концепції як старовинних авторів, так і деяких сучасних провідних вчених (М. Гаспаров, В. Григор'єв, Ж. Дюбуа та ін.) спробував звести цей багатючий матеріал до прозорої, ясної схеми. Він виходить з суто лінгвістичної позиції: для нього поетичний прийом є, по суті, різновидом риторичного прийому, і на цій підставі він зводить тропи та фігури в один ряд. При цьому Є. Ключев досить дотепно, але не дуже переконливо розділяє тропи – «акірологічні» (неправильні) вирази – на дві групи: ті, що забезпечують відповідність висловлювання дійсності, і ті, що забезпечують вираз ширих думок і почуттів – «власне тропи» і «не власне тропи». Хотілося би знати, де автор знаходить критерій об'єктивної відповідності тропа реальності. Чому, власне, метафора є правдивою картиною дійсності, а апосіопеза (фігура замовчування) – суб'єктивний вираз, «не власне троп»? Так само можна заперечити віднесення таких явищ, як алітерація та асонанс до рангу фігур (мікрофігур), що продиктовано ігноруванням яскравої образної природи цих прийомів; автор зводить їх просто до формальної ознаки. Цей формально-структуралістський підхід до образу як просто «послідовності слів» дає можливість будувати стрункі схеми, але руйнує не самі лише класичні поняття, а й очевидні ознаки явища.



**Зевгма.** Від грец. ζεύγμα (зв'язок) – підпорядкування слів, словосполучень одному узагальнюючому слову (пор. з однорідними членами речення). Наприклад: «Так як не загинув ні на війні, ні від звіря, ні від води, ні з коня падаючи, так і з вас ніхто не може скалічитись чи забитись, коли не буде Божого повеління» («Наука князя Володимира Мономаха дітям»).

**Синтаксичний паралелізм.** Повторення однакової структури речень (12/12 або, скажімо, 1234/1234 тощо). Наприклад: «У чення – світ, а невчення – тьма» (*Присл.*), «Що снилося, то снилося! А що я кажу, то вже кажу!» (*О. Кобилянська*). Або: «Хто віночка пойме, / той дівоньку возьме, / Хто вінка дістане, / То той моїм стане» (*Купальські пісні*).

**Хіазм.** Від грец. «χιασμός» (зворотний) – порядок слів, при якому спостерігається синтаксичне «перехрещення» на зразок літери Х (скажімо, 1234/4321 й т.п.). Класичний приклад хіазму: «О дні живуть, аби їсти, інші їдять, аби жити».

**Симплова.** Від грец. «συμπλοκή» (сплетіння) – співпадання в паралельних структурах початку, кінця або середини. Наприклад: «Хто вимагав допиту рабів? А ппій! Хто їх представляв? А ппій!» (*Ціцерон*). «Можеш на тебе хто недобрим оком глянув? Можеш тебе такий вітер обвіяв?» (*Марко Вовчок*).

Іноколи розрізняють синтаксичні та **стилістичні фігури**, хоча зазвичай їх просто ототожнюють. У всякому разі, деякі посібники відносять до розріду синтаксичних фігур наступні.

**Риторичні вигуки.** Ораторській мові притаманні риторичні вигуки – ці гасла в чистому вигляді. Наприклад: «Бережить природу!»; «Шануйте батьків!»

**Риторичні звертання.** Риторичні звертання виражають емоційне ставлення оратора до об'єкта його промови, причому оратори часто звертаються не тільки до людей, але й до неживих предметів або абстрактних понять: «Тобі, Вітчизно, наші душі й наші серця!» До риторичних звертань можна віднести й етикетні формули: «Пані та панове!» та ін.

**Риторичні питання** – це питання, відповідь на які вже закладено в самому питанні, чи відповідь не потрібна, вони передають

роздуми автора. Наприклад: «Х і б а р е в у т ь в о л и , я к я с л а п о в н і?» (*Панас Мирний*). Риторичне питання може завершувати опис якоїсь ситуації чи, навпаки, передувати цьому опису.

**Антитеза.** Від грец. «ἀντίθεσις» (протиставлення). Це протиставлення антагоністичних (чи ситуаційно антагоністичних) явищ. Наприклад: «Ні Богові с в і ч к а , ні чортові к о ч е р г а»; «Перемелеться ли х о – д о б р о б у д е»; «Питання ж и т т я а б о с м е р т і» (*Присл.*). «Б і с и на зло посилаємі бивають, а А н г е л и на благоє» (*Іпатієв літопис*).

**Іронія.** Від грец. «εἰρωνεία» (прихована насмішка). Фігура, за допомогою якої авторові легко натякнути на своє ставлення до об'єкта, дати зрозуміти аудиторії, що він критично ставиться до зображуваної ним людини чи явища, хоча прямо цього не висловлює. Наприклад:

Колись були Орфеї, а тепер корифеї.  
А як же він став корифеєм, як не був Орфеєм?  
Сам Орфей не був корифей.  
Він навіть не бував у Спілці.

(*Л. Костенко*)

Іронія є невід'ємною складовою частиною *гумору* та *сатири*: зображення людей, подій та явищ в карикатурному вигляді; гумор базується на м'якій і доброзичливій іронії, а сатира – на гострому неприйнятті об'єкта зображення.

**Каламбур.** Від франц. «calembour» (гра слів) – це гра омонімією слова, яка має відтінок комізму. Наприклад: «Н о з д р ь о в б у в п е в н о ю м і р о ю л ю д и н о ю і с т о р и ч н о ю . Ж о д н е з і б р а н н я , д е в і н б у в а в , н е о б х о д и л о с я б е з і с т о р і ї» (*М. Гоголь*). Проте каламбури більш властиві для побутового, ніж для інших видів красномовства.

**Парадокс.** Від грец. «παράδοξος» (дивний, неочікуваний). Парадокс – це неочікуване судження, висновок, що різко розходяться з загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту. Одним з найвідоміших парадоксів є парадокс Сократа: «Я з н а ю , щ о я н і ч о г о н е з н а ю».

**Епістрофа.** Від грец. «ἐπίστροφή» (обертання, поворот назад) – риторична фігура, що складається з повторення одного і того ж слова чи звороту. Наприклад: «Т і л ь к и з т о б о ю я не сама, т і л ь к и з т о б о ю я не на чужині. Т і л ь к и т и вмієш рятувати мене від самої себе» (Л. Українка). «Я к б и в и б у л и з а в е р н у л и с я, лелічко, то було б можна його врятувати! – кликнув із несказаним жалем. – Я к б и в и б у л и з а в е р н у л и с я!» (О. Кобилянська).

**Діафора.** Від грец. «διάφορά» (розрізняти) – це різновид повтору: повторюються слово чи вираз, які щойно прозвучали, але вони набувають більш експресивного звучання. Наприклад: «Нам обіцяли, що ціни підвищуються т и м ч а с о в о. Т и м ч а с о в о – означає назавжди».

**Анафора.** Від грец. «ἀναφορά» (винесення вгору) – лексико-синтаксичне повторення слів чи словосполучень на початку прозаїчних речень (у віршах – рядків). Наприклад: «Г о л о с Г о с п о д н і й із силою, г о л о с Г о с п о д н і й з величністю. Г о л о с Г о с п о д н і й ламає кедрини, г о л о с Г о с п о д н і й трощить кедрини, кедрини ливанські» (Іс. 29:4,5). Або:

Т а к о ї дивної отрути  
я ще ніколи не пила.  
Т а к о ї чистої печалі,  
Т а к о ї спраглої жаги,  
Т а к о г о зойку у мовчанні,  
Т а к о г о сяйва навкрути.

(Л. Костенко)

**Епіфора.** Від грец. «ἐπι» (після) + «φορά» (той, що несе) – протилежний анафорі прийом, повторення тих само слів (словосполучень) в кінці речень (у віршах – наприкінці віршових рядків або строф). Наприклад: «Теплота нашого серця – т о б і, Т а р а с е!  
Щира любов наша – т о б і, Т а р а с е!»

**Анадиплосис** (стикування). Від грец. «ἀναδίπλωσις» (подвійний) – лексико-синтаксичне повторення слова (словосполучення) в кінці рядка (речення), яке ніби «підхоплюється» на початку

наступного речення. Наприклад: «ЗМІ твердять про р о з б у д о в у У к р а ї н и . Р о з б у д о в а У к р а ї н и – це наша спільна справа!»

**Інверсія.** Від лат. «inversio» (перестановка) – незвичний, нехарактерний для певної національної мови порядок розташування слів. Використовується з метою звернути увагу слухача. Наприклад: «П и т и з а п е р е м о г у н е г о д и т ь с я з а в ч а с н о , т о п р и к м е т а п о г а н а» (*Н. Рибак*).

**Обрив.** Перервана мова: коли йдеться про щось одне, а потім переводиться на інше (часто виражається крапками). Наприклад: «І пригадалося йому рідне село під стріхами... потім багатопверхові будинки над зеленим яром... Околиця міста, куди він перебрався жити».

**Апосіопеза (замовчування).** Від грец. «ἀποσιώπησις» (той, що замовчав) – обрив, що містить в собі щось невимовне, підтекст. Мова переривається тому, що потрібно щось «сховати» чи імітувати таємницю. Так, у детективі до останніх сторінок приховується ім'я злочинця. Цей прийом може використовуватись, якщо оратор хоче показати, що в нього ніби перехоплює подих від чогось незвичайно болісного, радісного і т. п. Наприклад: Тут би тільки жити . . . а вони візьми та умри» (*Панас Мирний*); «Я б сказав вам усю правду, а л е . . . ».

**Еліпс.** Від грец. «ἐλλειψις» (вада, дефект) – пропуск слова, яке легко відтворити, воно ніби «підказується» контекстом (пор. з неповними реченнями). «Як захрестити себе й навкруги, то [тоді] чорт не приступить» (*Марко Вовчок*). На письмі еліпс найчастіше позначається тире. Наприклад: « «Собаки щоночі вили – [тому що] вмирущого чули» (*Панас Мирний*).

**Паралепсис.** Від грец. «παράληψις» (пропуск) – фігура, яка утворюється, коли оратор повідомляє саме про те, що начебто намагався приховати. Ця фігура часто використовується для комічного ефекту або для нищівного сарказму. Наприклад: у популярному анекдоті, в якому грають в карти ведмідь, лисиця та заєць, і лисиця, звісно, хитрує, розлютований ведмідь попереджує: «А х и т р у н а б и т и м е м о п о п и ц і , п о н а х а б н і й р у д і й п и ц і!» Пор. також: «Я вже мовчу про те, що Ви пияк і розпусник».

**Алюзія.** Від лат. «allusio» (натяк) – натяк на якийсь відомий історичний, міфологічний або загалом історико-культурний факт. Наприклад: *н и т к а А р і а д н и, Т а н т а л о в і м у к и і т. п.* Зазвичай алюзія є ознакою ерудиції та спрямовує розмову в річище високого стилю. Але слід пам'ятати, що мовець в такому випадку звертається до співбесідника, який належить до одного з ним рівня, має спільний культурний код. Зловживання алюзіями серед «чужих» здатне лише затьмарити зміст. Алюзія може стати і засобом іронічного змалювання явища, пародії, іронії: «*Моєю н и т к о ю А р і а д н и на сьогоднішньому іспиті був конспект лекцій, захований під сорочкою.*»

**Ремінісценція.** Від лат. «reminiscentia» (спогад). Це – відгомін добре відомого тексту, який у всіх на пам'яті. Наприклад: «*От і згадали ми Івана Оверковича н е з л и м, т и х и м с л о в о м.*» Ремінісценція зазвичай виступає як ознака високого стилю, але, як бачимо з наведеного прикладу, може виступати і як іронічний прийом.

**Аномінація.** Від лат. «annominatio» (перейменування) – створення нового слова на основі двох інших, відомих слів. Найчастіше ця фігура використовується для сатиричного ефекту, змальовуючи різні недолугості нашого життя. Наприклад, для людини, що не знає української мови, слово «перукарня» на слух сприймається як щось, пов'язане з перекурором: перукарня + перекурорити = *п е р е к у р н я*; Новий термін політичного життя скептично осмислений у такій формі: приватизація + ухватити = *п р и х в а т и з а ц і я.*

**Градація.** Від лат. «gradatio» (поступовість) – стилістичний прийом, що дозволяє відтворити вчинки, думки, почуття чи події в розвитку. Є два види градації:

1. **Клімакс** – розташування слів за семантикою зростання, накопичення: «Він боявся сили деякого зілля, яке, *з а м о в л е н е* лихими словами *й п і д к и н е н е* під яку річ або під тварину або *й вулій*, могло довести до великого *н е щ а с т я*, а не раз до *с м е р т і*» (*О. Кобилянська*). «Така поведінка не тільки *н е г а р н а*, вона *н е п о р я д н а*, навіть *н е п р и п у с т и м а*».

2. **Антиклімакс** – розташування слів за семантикою послаблення, ознака або її втрати: «Ми не маємо права *з н и щ у в а т и*

природу, навіть шкідити їй, ані на кузьку оту малу наступити, ані листочка зеленого зірвати».

\* \* \*

Усі подані вище тропи та фігури в основному базуються на прагненні мовця найбільш повно і виразно передати думки та емоції. Проте в останні роки поширюється практика використання ірраціонально-алогічних, неправильних з погляду логіки й навіть граматики структур. Ці конструкції сьогодні навіть узаконюються як ораторська норма<sup>233</sup>. Це, безперечно, – вплив живої розмовної мови, але інколи це набуває неприродного характеру хизування своєю невченістю. Явище це, в принципі, не нове – вже старовинні риторики подають навіть класифікацію подібних випадків.

## § 4. Невербальні (парамовленнєві) засоби спілкування

Ми багато говорили про виняткову роль слова в мовленнєвій діяльності. Але винятковість не означає домінації. Як не важливе слово для мовленнєвої діяльності, сучасні дослідження доводять, що вербальним (словесним) засобам впливу при спілкуванні люди сьогодні відводять лише 35-40 %, і сюди входять не лише слова, що їх ми вимовляємо, але й інтонація, тембр, діапазон голосу тощо. Решта – 65-70 % (!) – залишається на невербальні засоби впливу. Причому невербальні засоби важливі для обох сторін спілкуван-

---

<sup>233</sup> Так, наприклад, у посібнику Є. Ключова «Риторика» подано розгалужену систему синтаксичних конструкцій, що їх автор визначає як «деструктивні фігури» (інколи вжито й більш сильні вирази – «дефектність синтаксичної структури», «захарашення повідомлення деталями», » та ін.). Це: *тмезис*, *анаколуф*, *силлєпис*, *аккумуляція*, *ампліфікація*, *експлеція*, *конкатенація* (сюди також автором віднесено *інверсію* та *еліпс*). Однак Є. Ключов не тільки не засуджує вживання цих явищ, але й відверто милується з тієї живої різноманітності мови, яку вони створюють.

ня – ми й адресуємо їх співрозмовникові, і сприймаємо аналогічні від нього. Наведемо напіванекдотичну ситуацію, що наочно демонструє важливість сприймання парамовленнєвої комунікації навіть на підсвідомому рівні. Одного американського професора психології студенти «навчили» читати лекцію, знаходячись у лівій частині аудиторії і стоячи на одній нозі (він мав звичку бігати по аудиторії і час від часу терти ступнею лівої ноги праву литку). Отож, кожного разу, коли професор переміщався у ліву частину кімнати, слухачі демонстрували неабияку увагу, а лише-но пересувався у праву – вони відводили погляд, починали перебирати різні предмети на столі, на обличчі застигав вираз нудьги. Через певний час професор – сам не розуміючи, чому – міг читати лекції лише з лівої частини аудиторії. Тепер студенти виявляли інтерес лише тоді, коли він стояв на одній нозі. Через певний час він завжди читав лекцію з лівого боку аудиторії, стоячи на одній нозі<sup>234</sup>.

До невербальних засобів відносяться **жести, міміка, використання голосу та зовнішній вигляд мовця: вираз обличчя, хода, постава** – все це справляє на співбесідників певне враження ще до того, як ви сказали перше слово. Симпатія чи антипатія до співрозмовника формується саме в ці найперші хвилини. Особливо про це мають пам'ятати оратори.

При належному тренуванні можна навчитися аналізувати й невербальні моменти в поведінці вашого комуніканта, зокрема – зорієнтуватися, щиро чи ні, поводитьсь він з вами<sup>235</sup>. Особливо ж важливо враховувати парамовленнєві фактори професійним ораторам, які мають дбайливо стежити за своїм зовнішнім виглядом і, загалом, обставинами, що супроводжують виступ.

Саме у сфері парамовленнєвої комунікації відбувається дуже важливий процес попередньої підготовки до спілкування. Сигніфікує характер та наміри людини багато що: парфуми, зачіска, біжутерія, макіяж, зрештою й просто одяг. Вплив зовнішності вашого співбесідника на спілкування простежується достатньо чітко:

---

<sup>234</sup> Льюїс Д. Язык эффективного общения. – М., 2005. – С. 30 – 31.

<sup>235</sup> Про брехню в спілкуванні вже йшлося вище; тут додатково деталізуються самі лише парамовленнєві моменти.

старовинна приказка «по одезині зустрічають...» фіксує типову комунікативну ситуацію. Зовнішність – це основна складова першого враження від людини.

Зовнішність є не останнім чинником успіху мовленнєвої діяльності. І не обов'язково бути красенем чи красунею: йдеться про вміння «подати» власну зовнішність. Важливо володіти собою, вміти створювати **імідж** – певний образ. Недарма існує спеціальна професія *іміджмейкер*, тобто людина, що допомагає створити імідж. Зачіска, охайність (або неохайність) рук та нігтів, макіяж, стан взуття та одягу – все це уважно фіксується і впливає на сприйняття ваших слів.

Не кожен може похвалитися, що природа дала йому гарний зріст, міцну статуру й грацію жестів. Але буває, що зовні непоказна людина, коли виступає, мов магніт, притягує увагу співбесідників або й великої аудиторії. За кожним жестом її уважно стежать, мов підкоряючись ритмові, що його завдає ця людина.

Деякі зовнішні атрибути, особливо якщо йдеться про публічне ораторство, забезпечують імідж автоматично. Так, у церковному красномовстві кафедра чи амвон, блискуче тло інтер'єру, пишні ризи – все це саме по собі вже забезпечує певну увагу слухачів.

Інша справа – звичайне мовленнєве спілкування. Тут слід забезпечувати увагу до себе за допомогою певних прийомів. Важливо дотримуватися міри і завжди пам'ятати про «жанр» спілкування: на прийом до міністра не йдуть у тому самому вбранні, що й на рибалку, а вчителька старших класів у міні-спідниці немов декларує без слів, яка саме реакція учнів її цікавить. У суспільстві складаються неписані, але міцні правила щодо зовнішнього вигляду. В основі цих правил лежить етичний момент – піклування про співбесідника. Не рекомендується на роботі уживання міцних парфумів – це може негативно впливати на того, хто сидить поруч. Це ж можна сказати про занадто яскравий макіяж та екстравагантний одяг або зачіску. Ви, мабуть, помічали, що епатажних людей, чие обличчя й одяг розфарбовано в усі кольори райдуги, обвішаних величезними прикрасами, напахчених серед дня різкими парфумами тощо, – як правило, не люблять. Вони дратують, бо начебто сило-



міць «примушують» помічати себе, чим порушують кордони нашої звичної комунікативної зони. Навіть крутий панк із розмальованим обличчям, зеленим «ірокезом» на виголеній голові, відповідно «запакований» та з пірсінгом у всіх місцях тіла, через п'ять хвилин починає співбесідника втомлювати й злегка драгувати, бо мимоволі хочеться пильно розглядати цей витвір мистецтва, що відволікає від предмета розмови.

Характерно, що в останні роки у нашій мові з'явився новий вираз: **дрес-код**<sup>236</sup> – «прочитання» інформації про співбесідника з його манери одягатися. Саме тому значна кількість солідних фірм встановлює строгу форму одягу для своїх співробітників, а гімназії класичного типу тяжіють до введення шкільної форми, аби між учнями не виникало непотрібних заздрощів; усе це є традиційним свідченням респектабельності. Навіть у запрошеннях на бенкети може визначатися наперед форма одягу (вечірня, «для коктейлю», «без краваток» тощо).

Серйозні політики та бізнесмени завжди, перед тим, як приступити до важливих переговорів, збирають інформацію про свого опонента. Наприклад, першій зустрічі президента США Дж. Кеннеді з М. Хрущовим передувала значна підготовка американської сторони – збирання інформації не лише політичної, але й щодо особистісних характеристик радянського лідера (вивчалися кінозаписи його виступів, уподобання – від улюбленої музики аж до страв включно). Навпаки, радянський лідер не дуже переймався тим, як його будуть сприймати навіть короновані особи. Відомий такий факт: король Таїланду в повній парадній формі наніс візит на кримську дачу Хрущова і був глибоко шокований, коли останній вийшов до нього у квітчастих сімейних трусах, пропонуючи гостеві не гаяти часу і тут-таки викупатися в морі. Одіозність радянських політиків у світі та їхнє кінцеве банкрутство багато в чому визначалися наперед отакою брутальною неповагою до норм цивілізованості та етикету.

Слід пам'ятати про певні особливості одягу, які можуть сприяти формуванню довіри у наших слухачів:

---

<sup>236</sup> Від англ. dress – одяг.

- темні кольори;
- контрастні сполучення кольорів;
- діловий стиль;
- окуляри у темній оправі;
- силует, що наближається до прямокутника.

Водночас знижують довіру такі фактори:

- одяг яскравих, насичених відтінків;
- занадто модний одяг;
- численні прикраси;
- кокетливі елементи жіночого одягу (мереживо, волани тощо);
- силует, що наближається до кулі<sup>237</sup>.

Окрім одягу, слід завжди пам'ятати про **поставу**. Якщо людина горбиться, то ані вродливість, ані гарний парфум, ані шикарний одяг не зможе врятувати її від негативного сприймання комунікантом<sup>238</sup>. Крім того, що сутулі плечі та опущена голова виглядають негарно, вони ще створюють враження невпевненості та зацькованості.

Якщо перед серйозною розмовою або публічним виступом Вас «заціплює», знайдіть куток, аби кілька разів зігнути коліна, крутнути головою й плечима, змахнути руками. Якщо перехоплює дихання, кілька разів енергійно зігніться. Все це знімає напругу. Мета таких засобів – набути спокійної постави.

Етикет дозволяє, залишаючись в рамках доброзичливості, гальмувати негативні емоції. Зокрема це стосується **жестикуляції**, яка відіграє у спілкуванні особливо важливу роль: залякла постава сприймається негативно, але й «мавп'яча» жестикуляція не викликає у співбесідника особливого ентузіазму. Треба зазначити, що середня кількість жестів, якою користується співрозмовники, є різною для різних народів. Так, наприклад, англійцеві чи фінну,

<sup>237</sup> *Стернин И. О.* Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С. 33 – 34.

<sup>238</sup> У світських салонах XVIII-XIX ст. високо цінувалася розкутість («грація»), яка свідчила про належність до верхівки суспільства й досягалася активними фізичними вправами: танцями, фехтуванням, їздою верхи тощо. Натомість проста людина, пригнічена тяжкою й одноманітною фізичною працею, була скута й неграціозна у своїх рухах; незграбність і вайлуватість молодого дворянина була свідочством провінціалізму, відсутності належного виховання.

скажімо, мексиканець та француз можуть здаватися людьми з розгнужаною жестикуляцією, оскільки протягом однієї години спілкування англієць чи фінн зроблять в середньому 0 або 1 жест, а – відповідно – мексиканець та француз – 180 і 120.

Жести поділяються на *механічні, ілюстративні та емоційні*<sup>239</sup>.

*Механічні жести* – це жести, що супроводжують наше мовлення без зв'язку з його змістом, тобто робляться автоматично. Всім відомі такі приклади, коли людина, навіть не замислюючись над цим, робить одноманітні рухи рукою, поправляє зачіску, тре перенісся і т. п.

*Ілюстративні жести* – жести, які зображують те, про що йдеться. Наприклад: поїзд рушив, і при цьому той, хто про це розповідає, робить рух рукою уперед та ін.

Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді навіть створюють комічне враження. Наприклад, О. Водозова у своїх спогадах про російського педагога XIX ст. К. Ушинського, який обіймав посаду інспектора, не без іронії згадує уроки вчителя Соболевського, на якому вивчалися байки. Вчитель демонстрував, як їх, на його погляд, треба читати, зображуючи звірів «в особах»: лисицю – неймовірно скошуючи очі і виголошуючи слова дискантом, а щоби нагадати про її хвіст, відкидав одну руку назад, помахуючи ззаду зошитом, згорнутим в трубочку; слона – зводячись навшпиньки, а на довгий хобот мали були вказувати три зошити, згорнуті в трубочку та вкладені один в один. При цьому, дивлячись, який звір, він або бігав та гарчав, або щирив зуби.

*Емоційні жести* – це жести, що підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають у виділенні основних думок. Головне, щоби ці жести у промовця були природними. Трохи повертайте голову й корпус, робіть жести руками лише в найважливіших місцях повідомлення. Не тупцюйте на місці, а непомітно переносьте центр ваги тіла з однієї ноги на другу. Ноги треба тримати трохи розставленими, одну ногу виставити дещо вперед. Коліна мають почуватися гнучкими. Якщо Ви від знервованості не знаєте, «куди подіти

---

<sup>239</sup> Найденов Б. С. Выразительность речи и чтения. – М., 1969. – С. 31.

руки», використовуйте старовинний акторський прийом: між середнім та великим пальцями кожної з рук утримується малесенький, непомітний уламок сірника. У найвиразніших місцях розмови або виступу робіть корпусом легкий рух уперед, спираючись на носок, або й цілий крок уперед. Живіт має бути підтягнений.

Частина жестів ми робимо мимовільно, і вони найчастіше відповідають певним прихованим настроям і думкам. Постійне спостереження та аналіз жестів і міміки співрозмовника значно полегшує спілкування.

Дзеркальне відображення пози співбесідника – ознака симпатії до нього. Ми невимушено копіюємо пози людей, що нам подобаються; це значить мовою тіла: «Ви відчуваєте, що я Вас розумію». Несвідомо засвідчує нам щирість співрозмовник, якщо він частково або повністю відкриває долоні, принаймні – не ховає їх.

Комунікант же, який ховає долоні (в кишені тощо), скоріше за все говорить неправду. Якщо у процесі бесіди співрозмовник раптом починає щось струшувати з рукава – це ознака втрати інтересу або негативного ставлення. Про негативне сприйняття співбесідника свідчать також схрещені руки та ноги: співрозмовник або не погоджується з тим, що Ви говорите, або йому не подобається Ви взагалі, або він просто не хоче вступати з Вами в контакт (утім, така поза може свідчити й про невпевненість). Важливо навіть, в якому напрямку випускається дим сигарети: якщо вниз – це майже завжди означає негативне ставлення до співрозмовника.

***Сучасний російський дослідник І. Стернін подає систему найбільш типових поз та жестів, що свідчать про увагу або неувагу Вашого співрозмовника (аудиторії)***

*Про увагу до мовця можна говорити, якщо:*

- погляди слухачів спрямовані до того, хто говорить;
- положення тіла – корпус нахилений в бік мовця; слухач посунувся на краєчок стільця, щоби бути ближче до нього;
- нахил голови вбік – ознака зацікавленості.

*Про неухагу свідчить таке:*

- погляд слухача спрямовано вбік;
- тіло напружене, посадка пряма, ноги зведені та рівно стоять на підлозі (така поза часто імітує ухагу);
- голова не нахилена, слухач тримає її прямо, хребет випрямлений;
- слухач робить такі рухи: голова випрямляється, плечі піднімаються, потім опускаються, погляд починає блукати по сторонах – це свідчить про втрату думки, втрату ухаги;
- тіло приймає позу, спрямовану в бік виходу;
- ноги витягнені вперед та перехрещені, тіло відкинуте назад, голова опущена вперед (часто означає незгоду);
- голова підпирається всією долонею;
- автоматичне постукування кінцівками (пальці рук, ноги) або якогось предметом (ковпачком ручки тощо) по підлозі або поверхні столу; це вираз нетерпіння, причому чим швидший темп постукування, тим нетерпіння більше;
- малювання на папері сторонніх предметів;
- застиглість очей, немиготливий погляд (імітація ухаги);
- легке погладжування носа;
- міцно зчеплені руки;
- погладжування шиї (у чоловіків);
- поправлення зачіски, похитування ногою, пошуки чогось у сумочці (у жінок);
- рука торкається вуха та опускається вниз; або – губ та опускається вниз (приховане бажання заперечити, перебити);
- застібання піджака (у чоловіків)<sup>240</sup>.

Якщо невербальні моменти суперечать тому, що людина говорить, *потрібно вірити саме їм, а не словам*. У західній науці про спілкування існує навіть спеціальний термін – **конгруентність**, який означає відповідність між вербальними та невербальними чинниками повідомлення, узгодженість усіх його складових частин, продиктовані прагненням «підлаштуватися» під співбесідника, знайти з ним контакт.

---

<sup>240</sup> Стернин И. А. Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С. 44 – 45.

Проте для того, щоби правильно інтерпретувати той чи інший жест, потрібно брати до уваги багато чинників. Тут можуть відігравати неабияку роль вік людини, хвороба тощо. Ось кілька характерних прикладів.

Жести, пов'язані з торканням рота, зазвичай означають брехню; проте дитина відверто закриє рот долонею, а доросла людина може лише миттєво доторкнутися кінчиком пальця до губ, чого Ви ї не спостережете. Ховання долонь не слід однозначно співвідносити з нещирістю: людина з вегето-судинною дистонією, в якій постійно мерзнуть руки, буде ховати долоні, щоби просто їх зігріти. Отже, жести завжди треба оцінювати в контексті усього, що нам відомо про дану людину. Найвірогідніше отримати правдиву інформацію тоді, коли ми інтерпретуємо цілий комплекс – жестів, міміки, одягу тощо, а не лише один покажчик, випадково вихоплений з цього ряду.

Зауважимо також, що вербальне реагування на невербальні сигнали не завжди буде найбільш вдалим варіантом. Коли вчителька кричить: «Ану, сіли всі рівно, випрости плечі, припинили дряпати парти, припинили малювати в зошитах чортів, слухаємо вчителя!» – ясно, що порядок в класі налагодиться лише на кілька хвилин; біда ж бо в іншому – дітям нецікаво слухати. Але таке фронтальне звернення до неуважної й неконтактної аудиторії ще може бути так-сяк вдалим застосоване в ораторському виступі; якщо ж йдеться про повсякденне спілкування, то найкраще на невербальні сигнали відповідати також невербально. Наприклад: схрещені руки сигналізують про неприйняття співбесідника; людину, що тримає таку позу, важко в чомусь переконати. Якщо Ви спитаєте прямо: «Вам не подобається те, що я говорю?», то скоріше за все почуєте: «Не подобається». Краще відреагувати також жестом – наприклад, простягнути щось співбесіднику. Він буде змушений взяти це; його руки перестануть бути схрещеними і бар'єр між вами на мить зруйнується. Слід лише закріпити цей момент, оволодівши увагою комуніканта.

Можна подавати й читати сигнали суто невербальними засобами. Візьмемо, наприклад, потискання руки. Якщо хтось, потискаючи руку, прагне, щоби його рука була зверху (над Вашою), це сиг-

налізує про те, що він претендує на домінуючу роль. Цей агресивний жест можна психологічно нейтралізувати, потиснувши руку такої людини обома руками (щоби його рука опинилася стиснутою Вашими).

У всякої людини є те, що називають **магнетизмом**, чарівністю (або *шарм*, як кажуть французи). Та не кожний вміє її використовувати. Інколи молода людина просто боїться не те що виступити перед аудиторією – заговорити з незнайомими. Їй здається, що вони її сприймають критично, навіть з кепкуванням. Але насправді стати цікавим для співбесідників не так вже й складно – треба бути щирим і ставитися до людей з цікавістю та повагою. І навпаки, будь-яке хитрування, намагання «подати себе» та підкреслено «причепуритися» може сприйматися як вияв комплексу неповноцінності (особливо якщо Ви тримаєтеся непевно, немов вибачаєтеся за те, що Ви тут є і забираєте чужий час). Слід прагнути почувати себе володарем ситуації. Але владність полягає не в тому, щоб пригнічувати слухача своїм авторитетом. Довірливість і щирість мають читатися на Вашому обличчі з найперших моментів спілкування з людьми.

Якщо Ви – оратор, то велике значення має початок вашої промови – **вихід до слухачів**. До місця промови треба йти спокійно, не бігти, не поправляти на ходу одяг, не слід на ходу зачісуватися тощо. Є старовинний прийом: починати йти з півкроку, а не з широкого кроку. Пройшовши до місця, займіть впевнену позу та починайте. Якщо Вам треба прочитати текст «з листа», не втуплюйтеся одразу в папірці. Огляньте людей, посміхніться. Запам'ятайте: той, хто кладе перед собою текст і читає, закликавши в одній позі, немов намагаючись сховатися від слухачів, справляє враження людини-магнітофона.

Якщо Ви обмежені в часі і прагнете зв'язатися з годинником, краще одразу ж зняти його з руки і покласти на стіл. Якщо Ви будете дивитися на руку, це створить враження, що Ви кудись поспішаєте і Вам не до присутніх.

Якщо і після виходу до слухачів Вас не покидає «ораторська лихоманка», то, ймовірно, що у Вас – *лаллофобія* (страх публічного виступу). Її можна позбутися, якщо вчинити певні дії, що частково

знімуть напругу та полегшать початок промови – переставити якісь предмети на столі, написати на дошці тему, увімкнути світло, відчинити вікно тощо.

Контролюйте свій **погляд**. Негарно спрямовувати його у вікно, в стелю або заплющувати очі під час розмови чи публічного виступу. Не слід дивитися й «крізь» людей байдужим, відчуженим поглядом. Якщо перед Вами велика аудиторія, завдання ускладнюється. Досвідчений оратор уміє дивитися так, що кожен слухач відчуває його погляд «саме на собі». Майстерність дивитися на кожного окремо й водночас на всіх приходить з часом. Треба вчитися поступово переводити погляд з одного ряду обличч на наступний, повертатися поглядом до тих, на яких виражено зацікавлення. Існує й такий прийом: час від часу повільно «малюйте» очима цифру 8, що наче лежить горизонтально на рівні очей залу.

За дослідженнями психологів, погляд «очі в очі» неприємний: він є виразом агресії й викликає недовіру або гнів. Недаремно ж люди зазвичай лише «зустрічаються поглядами» й відводять очі один від одного.

Не розглядайте свої руки чи нігті. Погане враження залишає по собі комунікант, який при розмові з вами чухається, колупається в носі або вухах, щось видобуває з волосся й розглядає тощо.

Подумки проаналізуйте вираз обличчя: чи не насуплені у Вас брови, чи не зібралось у зморшки чоло, чи не розкрито рота. Буває, що від хвилювання обличчя ніби кам'яніє або, навпаки, його м'язи починають сіпатися. У такому випадку слід непомітно напружити 2-3 рази м'язи обличчя з усієї сили. Посміхніться, «до вух» розтягнувши рота. Піднесіть брови «аж до зачіски». Спробуйте поворушити вухами. Звичайно, це треба робити, щоб ніхто не бачив – відверніться, начебто, скажімо, сякається в хустинку. Наведені вправи займуть кілька секунд, але в результаті м'язи обличчя повністю розслабляться, воно набуде спокійного, ясного виразу. Якщо Ви легко червонієте, знічуєтеся – по можливості, непомітно наберіть повні груди повітря й не видихайте, скільки можете утриматися. Зробіть таку затримку раз, другий, третій. Дихання автоматично почне саморегулюватися. Загалом воно має бути цілком вільне,



спокійне. А відтак легені стабілізують роботу серця, кровообіг стане нормальний.

Особливу увагу слід звертати на **голос**. Рідко зустрічаються люди з непоправно «пошкодженим» голосом. Від природи кожен може добре володіти своїм голосом. Індійські йоги навіть вважають, що хрипкий чи неприємний голос неможливий у людини, що веде достойний спосіб життя. Час його усталення – юнацькі роки, але тоді він ще не звучить на повну силу: це станеться десь під 30 років.

Голосовий апарат – багатючий інструмент. Дихальні органи, мов міхи в органі, накачують повітря. Воно вимушує вібрувати зв'язки в дихальному горлі. Гортань, ротова та носова порожнини утворюють резонатори. Губи, язик, нижня щелепа й м'яке піднебіння артикують (створять) звуки.

Правильні артикуляція й вимова, добра дикція – запорука успіху. Слід чітко й правильно вимовляти кожен звук, боротися з шепелявістю, гаркавістю, недбалою вимовою. Дехто вимовляє замість потрібного звуку зовсім інший – наприклад, «в» замість «л». Промовте всі літери алфавіту як звуки (а ще краще – запишіть на диктофон і прослухайте). Чи все тут у Вас в порядку? Якщо ваша дикція не дуже чітка, на допомогу можуть прийти скоромовки, що дозволяють виробити досконалу вимову для будь-яких звуків.

Чи достатньо *гучний* Ваш голос? Якщо він глухий і тихий, потрібно ширше спиратися на дихання, дати струменю повітря з легенів звучати сильно, вільно й чисто. Кожне слово співбесідникові треба чути, тому не можна зливати кілька слів у якусь невиразну звукову масу. Ораторові же, який виступає перед великою аудиторією, потрібно пам'ятати, що чим більша аудиторія, тим повільніше розповсюджуються звукові хвилі: для того, щоби вони не змішувалися і не заглушали одна одну, мовець має дати їм час для поширення. Тому у великих аудиторіях слід говорити повільніше, ніж у маленьких. Гучність голосу можна певною мірою прогнозувати: у писаній промові є можливість заздалегідь позначити належні місця відповідними символами:  $f_1$ ,  $f_2$ ,  $f_3$ ,  $f_4$  (від італ. муз. терміну «forte» – голосно).

Чи не занадто швидко (повільно, мляво) Ви говорите? Правильне сприйняття Вашої мови іншими залежить і від *темпу* її виголошення (тобто швидкості, з якою вимовляються звуки, склади чи слова за одиницю часу). Людину, яка взяла неправильний темп, перестають слухати. Якщо Ви говорите занадто швидко, співрозмовник втрачає стрижень розмови, а незабаром – і цікавість до неї. Але так само погано, якщо Ви говорите занадто повільно – Вас випереджають у сприйнятті інформації, і ефект той самий: інтерес до Ваших слів втрачається. Найоптимальніший для сприйняття темп: від 120 до 150 слів на хвилину. Необхідно зазначити, що найважливіші місця слід виголошувати повільніше, а другорядну інформацію подавати в більш швидкому темпі (наприклад, вставні речення, дієприслівникові звороти і т. п.). Лекторові можна робити для зручності позначки щодо темпу проголошення окремих частин промови. Б. Найденов пропонує темп визначити літерою *t*, тоді швидкість проголошення можна визначити так:  $t_1, t_2, t_3, t_4$  і т. п.<sup>241</sup>

Знайте *теситуру* (діапазон) свого голосу. Перехід від низького тону до високого і навпаки допомагає привернути увагу слухачів до певних місць Вашого повідомлення. Дехто хоче говорити «не своїм голосом», наприклад, більш басистим, ніж він є насправді. Виходить штучно й негарно. Висота голосу дана від природи, її треба використовувати такою, якою вона є. Діапазон голосу у людини зазвичай складає 1,5-2 октави, але людина говорить на 3-4-х нотах. Проте цей діапазон можна за бажанням дещо розширити. Але пам'ятайте, що це краще робити поступово, й під наглядом фахівця, бо інакше можна зірвати голос.

І, нарешті, варто замислитися над *тембром* голосу. Є голоси «оксамитові», сильні й м'які, багаті на відтінки. Є голоси з «металевим» звуком, владні, рішучі. Є тонкі й ніжні, особливо у жінок. Тембр може чарувати більше, ніж щось інше. Він індивідуальний, неповторний, як візерунок шкіри на пальцях. Знайдіть свої темброві можливості й користуйтеся ними. Тембр можна міняти, переходячи від «оксамитових» нот до «металу в голосі» й т. п. – цьому

<sup>241</sup> Найденов Б. С. Выразительность речи и чтения. – М., 1969. – С. 107.

потрібно вчитися. Але уникайте хрипоти й задишки, гаркавості (заковтування звуку).

Усе мовлення базується на **диханні**, яке має бути достатньо глибоким і водночас інтенсивним. Якщо хочете впливати на слухача вже самим лише звучанням вашого голосу, опирайте дихання на діафрагму, як це роблять оперні співаки. Не хапайте повітря занадто часто, хоча мало є речень, які можна сказати, не забравши кілька разів повітря. Контролюйте дихання, керуйте ним – це єдиний фізіологічний процес, що легко піддається контролю розуму. А через вільне дихання почне правильно функціонувати й усе інше. Головне – настрої душі, що дає звучність й силу голосу.

Дотримуйте **паузи**. Пауза – це теж засіб впливу на слухача. Недарма серед акторів, у яких виразне проголошення тексту грає дуже важливу роль, добрим вважається той, хто вміє «тримати паузу». Паузи можна поділити на **дихальні**, **логічні** та **психологічні**. *Дихальні* паузи використовуються, щоб набрати дихання. У цей момент Ви відпочиваєте самі і даєте відпочити аудиторії. Але треба слідкувати за тим, щоб ці паузи співпадали з паузами логічними. *Логічні* паузи відбивають структуру вашого повідомлення і в першу чергу – розділові знаки. *Психологічні* паузи використовуються для того, щоби звернути увагу слухачів на щось або підготувати їх до якогось важливого моменту; при переходах від однієї думки до іншої, щоб підкреслити якусь думку. Г. Артболевський виділяє три типи психологічних пауз – *паузи пригадування, замовчування та напруги*<sup>242</sup>.

*Паузи пригадування* повинні створити у співрозмовника враження, начебто Ви підшукуєте потрібне слово. За допомогою таких пауз можна навіть заздалегідь підготовленому монологу надати характеру імпровізації: «Мені дуже сподобалася та – зараз пригадаю точну назву – риба під соусом по-флорентійськи», «Цей колір – такий блідий синьо-зеленуватий – як же його називають французи... а, електрик!».

*Паузи замовчування* найчастіше застосовують у випадках, коли про якісь речі говорити небажано: «Ти був для мене... хоча я не заслуговувала на таке почуття».

<sup>242</sup> *Артболевский Г. В.* Очерки по художественному чтению. – М., 1959. – С. 30.

Паузи *напруги* привертають увагу співбесідника, якому цікаво, що ж було далі. Такими паузами варто користуватися перед дійсно важливою або неочікуваною інформацією: «Ми вийшли на галявину. І тут брат побачив... справжнього вовка».

Слід уникати невиправданих пауз, що утруднюють сприйняття ваших слів. Щоби цього не було, потрібно обдумувати фразу *перед* її виголошенням, а *не по ходу* виголошення. Є також специфічний прийом: почати спілкування з паузи («ораторська пауза») – це зацікавлює слухачів. Але не мовчіть занадто довго, бо складеться враження, що Ви розгубилися або Вам немає чого сказати.

Нарешті, вправно користуйтеся **інтонаціями**. За твердженнями психологів, інтонація дає слухачам 17-20 % інформації. Монотонне виголошення стомлює. Лише паламар читає речитативом, монотонно – це особлива манера виголошення священних текстів, про яку тут недоречно багато говорити. Як не дивно, ця манера говорити, особливо ж публічно, тримається у простому народі досить міцно. Але в живій повсякденній мові наших сучасників інтонаційний малюнок багатший, більш розкутий. Уникайте також «нерішучої» інтонації: вона неприпустима. Взагалі вчені підрахували, що слухачі не засвоюють 30-40 % того, що говориться, якщо інтонація не відповідає змісту слів. Тому слід сконцентруватися на тих думках та почуттях, які Ви хочете донести до слухачів.

І останнє щодо голосу: головні його вороги – пияцтво та куріння.

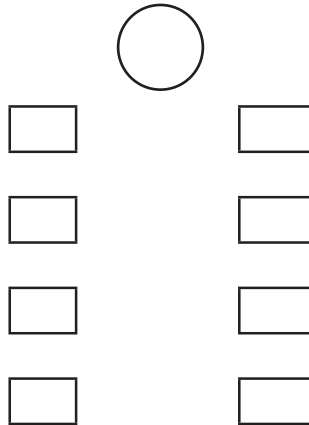
Не забувайте й про такий фактор, як **місце комунікації**. Особливо це стосується публічної промови. Оратору необхідно звертати увагу на деякі моменти, що стосуються сприйняття його персони очима аудиторії. Так, його постать мусить бути достатньо освітлена – голос з темного кута мало кого приваблює. Для оратора-початківця небажано починати свою практику з виступу просто неба, перед численними слухачами. Окрім психологічного бар'єру, який може виникнути, тут виступає на перший план і такий важливий момент, як а к у с т и к а. У приміщенні, де голос оратора добре резонує (багато залів спеціально налаштовані на добру акустику), початківець почуватиметься впевненіше. У книзі Х. Леммерман подано слушну пораду: «Зверніть увагу, аби задня стіна, що

підтримує вас акустично, була розташована не дуже далеко»<sup>243</sup>. Тут-таки зазначено ще два моменти, які потрібно врахувати ораторові: у великих приміщеннях для доповідей на оратора чекають дві небезпеки: або поглинання звука, або відлуння; в першому випадку слід дуже чітко артикулювати кожен звук; в другому – уповільнити темп. Відлуння спостерігається переважно в високих приміщеннях або в приміщеннях, які поділено на частини<sup>244</sup>.

П. Сопер радить, якщо аудиторія невелика (до 75 осіб), то говорити краще, ставши на один рівень зі слухачами.

Крім того, варто подбати про оптимальне розташування слухачів, аби бути в центрі уваги і не залишити жодного з людей «неохопленим».

Подаємо кілька усталених **варіантів розташування групи слухачів** (за Ч. Далецьким)<sup>245</sup>.



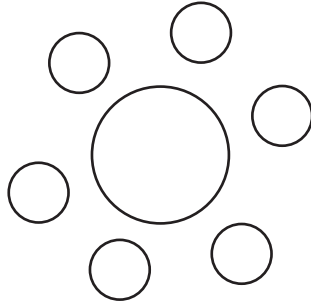
*Аудиторне розташування.* Цей спосіб розташування відділяє оратора від аудиторії, зворотний зв'язок утруднений.

---

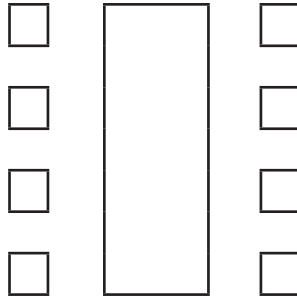
<sup>243</sup> Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. – М., 1997. – С. 190.

<sup>244</sup> Там само. – С. 191.

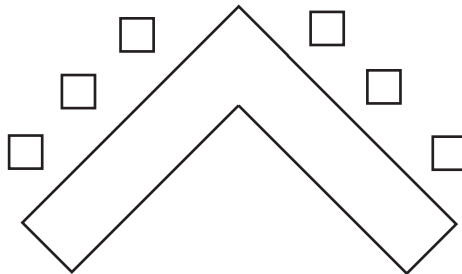
<sup>245</sup> Далецкий Ч. Б. Практикум по риторике: Экспериментальное учебное пособие для учащихся старших классов, гимназий, лицеев, колледжей и школ гуманитарного профиля. – М., 1995. – С. 86.



*Круглий стіл* дозволяє об'єднати людей, уникнути напруги, демократизувати атмосферу.



*«Конфронтація», або «обличчям до обличчя»* – відповідає ситуації протистояння позицій.



*V-подібне розташування.* Воно дозволяє створити атмосферу співробітництва між тими, хто спілкується – за провідної ролі оратора.

\* \* \*

Отож, варто обстежити місце майбутнього виступу заздалегідь і врахувати свої можливості відповідно до конкретних обставин.

### *Ключові слова*

---

**стиль спілкування** (демократично-ліберальний, авторитарний, суперечливий), **стиль мовлення** (усно-розмовний та книжно-письмовий); **літературна норма та мовні помилки, лексика автологічна та металогічна** (тропи), **художній образ, фігури мови; невербальні (парамовленнєві) засоби спілкування** (імідж, погляд, жести, міміка, голос, дихання, паузи, інтонація, акустика, місце комунікації).

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

**1. Відбувається нарада на роботі, яка згодом переростає у конфліктну ситуацію. Кожен працівник висловлює свою точку зору, підтримуючи або засуджуючи іншого. Нарешті, вислухавши всіх, Ваш начальник говорить: «Ну, а тепер зробимо так, як скажу я». Як називається такий стиль спілкування? В яких ситуаціях він спрацьовує розв'язанню конфлікту, а в яких – ні?**

**2. Спробуйте відтворити різні стилі спілкування (демократично-ліберальний, авторитарний, суперечливий). Для цього обираються 5-7 учасників, що будуть імітувати колектив. Далі подається якась проблема (ситуація), і кожен висловлює свою точку зору (шляхи вирішення). Аудиторія пробує вгадати, який стиль спілкування застосовано. Можливі ситуації (проблеми):**

- прихід «новенького»;
- розформування фірми;
- обговорення того, чи варто йти на новий кінофільм;
- перехід на роботу у другу зміну;
- купівля подарунків на Новий рік.

### **3. Проставте наголос:**

Батьківський, статуя, циган, цемент, Расін, кулінарія, табу, християнин, мізерний, пеня, відгомін, Тацит, догмат, феномен, дочка, завдання, бажаний, дихання, український, запроданець, поняття, випадок, Макбет, гастрономія, жалюзі, магазин, параліч.

**Звірте розставлені наголоси зі словниковою нормою.**

**4. У запропонованих словосполученнях наявні немілозвучні збіги складів. Переробіть їх так, щоби уникнути цього ефекту:**

– малював візерунок; ці цікаві ігри; велика кар'єра; вартовий вийшов, залишок шокував.

**5. У запропонованих реченнях знайдіть алітерації і поясніть, яку функцію вони виконують у кожному випадку.**



«Леле, діду, леле, бабо, леле Коваленку» (з *колискової*). «Реве та стогне Дніпр широкий, Сердитий вітер завива» (Т. Шевченко). Безлюдна, безводна, безліса земля розлягається навкруги (О. Гончар). На річці скрекоче крига, сірий весняний примерк ввесь у тривозі (М. Коцюбинський).

### **6. Виправте неправильні вирази:**

Вказала про це; відмічав про те, що; роз'яснити про роль; було свідченням про те, що; молодь ходять по вулиці; велику увагу приділили на тісний зв'язок; підкреслювалось про те, що.

### **7. Виправіть граматико-стилістичні помилки в наступних реченнях:**

Добра людина – це котра думає насамперед про інших. Київ – це буде столиця України. Юність – це коли вам двадцять. Вулиця Франка – це де тролейбусна зупинка. Горілка – це буде алкогольний напій. Гарні книги – це які примушують замислитися. Синтаксис – це буде один з розділів науки про мову.

**8. Підберіть фразеологізми (крилаті слова), які служили б синонімами до наступних слів. Наприклад, до слова «дурний» це можуть бути: «Думає хвостом», «За дурною головою і ногам нема спокою», «Поки розумний думає, то дурень уже робить» тощо.**

1) Розумний. 2) Красивий. 3) Скупий. 4) Ледачий. 5) Злий.

**9. Яке явище висміюється у наведеному нижче уривку з вірша Д. Білоуса «Що значить слово «значить»?»**

Раз на запитання просте –  
Що значить слово «значить»? –  
сказав: це, значить, значить те,  
що слово «значить» значить!

**10. Прочитайте текст; знайдіть у ньому слова, які вживаються лише в західноукраїнських землях.**

«Безперечно, слабість, недуга, старість, нещастя, нужда зближають людину до Бога. В дійсності старі люди, слабкі жінки, пригноблені відчувають більшу релігійність, віднаходячи скоріше шлях до Бога. Біля Христа тиснуться насамперед та найбільше люди упосліджені та ті, хто потребує помочі й порятунку. Христос

сам і приділює їм особливу увагу, оздоровляючи, воскресаючи, потішаючи, допомагаючи. Це могло б викликати мильний погляд, що, мовляв, Бог є нам потрібний, аби заповнити наші прогалини, щоб прийти на поміч, де інші не знають, що далі».

(І. Ортинський)

**11. За допомогою яких лексичних засобів передано психологічний стан в даному уривку:**

На серці було так легко! Хотілося зацілювати щось таке!.. Хотілося стрибати, жмакати когось в обіймах!..

**12. Виділіть з даного лексичного матеріалу слова, які вживано в сфері академічного красномовства. До яких груп лексики належать слова, що залишилися?**

Чкурнути, дотримуватися, диференціація, файний, говорити, ідіот, ідіома, пошана, хронологія, шампусік, глаголити, вода, шурупити, довбанути, фонема, природа, вуйко.

**13. Спробуйте замінити у поданому нижче реченні вульгаризми на евфемізми та перифрази:**

У неї морда – хоч пацюки бий! Не лізь своїми ратицями до мене обійматися!

**14. Спробуйте придумати по 2-3 перифрази до наступних слів: Єрусалим, книга, Чернівці, комп'ютер.**

**15. Чому поданий уривок викликає комічний ефект? Спробуйте переписати цей текст в потрібному лексико-стильовому ключі.**

Прискореними темпами я ковтала їжу. Мій чоловік, що ніс відповідальність за своєчасне забезпечення кухні різними сільськогосподарськими продуктами для приготування належних страв, добре справлявся зі своїми сімейними обов'язками. Тому за останній календарний рік я налагодила своє харчування на високому рівні.

## **16. Знайдіть мовні помилки у поданих нижче реченнях.**

Викладач на лекції викладав матеріал професійно, цікаво та доступно.

Зараз на даний час проблема охорони навколишнього середовища стала однією з найактуальніших у сьогоdnішньому суспільстві.

Згодом пішов суцільний дощ.

Свою зневагу діти відбивають на батьках, людях похилого віку, ровесниками та інших.

Знання інформатики треба знати кожному.

У вихованні дитини головну роль займають батьки.

Ми живемо у сфері різних людей.

Дитину змалечку треба привчати етикету.

Але згодом дівчина погодилася бути його натурщицею, тому що їй дуже подобався юнак; він її хоч трошки покохав, як вона хотіла.

Він запропонував піти по нових територіях.

Якщо людина неохайна, невихована – це дуже сильно виражається.

На мою думку, життя треба жити достойно.

У його серці закіп'ятіла злість.

У наш час треба поважати один одного і піднімати свій етикет.

Тарас Шевченко у своїх творах оптимально зображував жінку як високу недоторканість.

Ця історія потрібна стати для нас уроком.

Чому з'явилася сама ідея існування амазонок? У відповіді на це запитання присутні два важливих інциденти.

Зустрічаються такі люди, які не мають сенсу життя – вони ведуть одноманітний сенс життя.

І тут юнак зустрів мармуровий камінь.

Цей народ жив колись на арені сучасної України.

У наш час культура спілкування між людьми погіршилась у дуже погану відстань.

Автор писав цю комедію на реальних подіях, які відбувалися у 20-х роках.

У цій повісті Кайдаша зображено майже лише у п'яних манерах.

Вони посідають важливу роль у нашому житті.

У поетеси не було критичних днів, вона завжди знала, про що писати.

Ця мука тривала цільний навчальний рік.

Бідна Олеся пережила багато перешкод.

У наш час з'явилася така нова форма подружніх відносин, як громадський шлюб.

Завод повинен розвивати виробництво, нарощувати виборчі потреби.

**17. Які мовні помилки допущено у наведеному уривку? Який образ, на Вашу думку, хотів створити автор, використовуючи подібну мову?**

«І я так думаю, товариші, що цей трамвай, який зараз вийде з депа, завдяки кого він випущений? Зрозуміло, товариші, завдяки ось вам, завдяки всіх робочих, які дійсно попрацювали не за страх, а, товариші, за совість. А ще, товариші, завдяки чесного радянського спеціаліста, головного інженера Треухова. Йому теж дякую!..»

*(І. Ільф, Є. Петров. «Дванадцять стільців»)*

**18. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, уживши порівняння, епітети та метафори.**

І знову літо. Спек. Полудень. Поблизу озеро. Воно знаходиться в тіні дерев. Хочеться викупатися в воді.

**19. Виділіть епітети в поданих нижче реченнях. Поясніть, чому одне і те ж слово в одних випадках виступає просто як означення, а в інших – як епітет?**

Золоте кільце було ознакою того, що вона вже одружена. Золоте листя тонко дзвеніло під осіннім вітром.

Тепле почуття ворухнулося в моїх грудях. Тепле повітря влилося у розчинене вікно.

Вогненний заклик оратора наче запалив присутніх. Вогненний потік лився з доменної печі.

Нова полиця була залізною. У нього був залізний характер.

**20. Скажіть наступні фрази зі звичайною та іронічною інтонацією:**

Андрійко розумний хлопець. Скоро настане комунізм. Зарплатню обіцяли видати вчасно. Ось приклад шляхетності!

**21. Тренування у проголошенні фрази з різними інтонаціями. Кожен з учасників проголошує фразу з новою інтонацією – зі гри вибуває той, хто не може вжити нової інтонації.**

Фрази: «Вовки зажерливі в житті», «Не чув такого ніколи», «На вулиці рання весна», «Я знову повернувся сюди».

**22. За допомогою якої синтаксичної фігури забезпечується зв'язок між двома реченнями?**

Я підійшла до самотньої берези. Береза здавалася мені такою сумною, що я мимоволі доторкнулася до її гладесенької білої кори.

**23. Розрізніть серед поданих нижче виразів каламбури та парадокси.**

Гірше за все ми знаємо своїх близьких (Ф. Моріак). Як всі оратори, що ставлять собі за мету вичерпати тему, він вичерпав терпіння слухачів (О. Уайльд). Не стільки отого плачу, скільки за те я плачу (Нар.). Якщо дотримуєшся маленьких правил, то можна порушувати великі (Дж. Оруел). Кто не бачив Іспанії – сліпий, хто її бачив – засліплений (П. Борель). Не заводьте дітей! Ви їм даруєте життя, вони вам – смерть. Ви їх породжуєте на світ, вони вас зживають зі світу (О. Бальзак).

**24. Визначте, яка це синтаксична фігура:**

«Люди поділяються на праведників, що вважають себе грішниками, та грішників, що вважають себе праведниками». (Паскаль).

**25. Розрізніть серед поданих виразів персоніфікації та уособлення:**

Стілець жалібно застогнав, коли на нього вмонтився Опанас Іванович. Невизначний смуток підкрадався до мене. З чорних грудей хмари вирвалася вогненна блискавка. Мов сонячний стовп у кімнату, в її життя пролилося щастя. Справжнє життя наче обігало Сергія кривими стежками.

**26. Порівняйте два речення. Яке з них більш приваблює Вас? Чому? На якому тропі побудовано друге речення?**

- 1) Надії з'явилися й пропали.
- 2) «Смутні надії, що починали пробиватися в її серці, раптом розквітли, отримали буття і постали купою квітів, які тепер на її очах зрізали та жбурнули на землю» (О. Бальзак).

**27. Розрізніть серед поданих нижче виразів алюзії та ремінісценції.**

«Возвеличу / Малих рабів отих німих, / А на сторожі коло їх / Постаблю слово». (Т. Шевченко).

«Продовжуйте, донько Іродіади! А там подивимось, чи подадуть Вам до вечері мою голову на тарелі». (Ж. Санд).

Мені набридло кожного дня переконуватися, що в житті завжди є місце для подвигу.

«Ясени, ясени... Бачу вас за селом край дороги...» А й справді. Стоять на краю села. Ніби вийшли зустрічати когось із далекої мандрівки. Когось мудрого й сильного». (Л. Павленко).

**28. Прочитайте подані нижче речення. Спробуйте дати художній опис цих явищ за допомогою літоти, гіперболи та порівняння.**

Ліліпут – людина, маленька на зріст. Велетень – людина, надзвичайно висока на зріст.

**29. Переробіть послідовно на риторичний вигук, риторичне звертання, риторичне запитання таку фразу:**

Український фольклор є скарбницею нашої духовності.

**30. Які риторичні прийоми і з якою метою використано у наведеній нижче політичній рекламі?**

Див вклейку, рис. 1-3.

**31. Використовуючи нижчеподані слова, створіть два варіанти речення: а) побудованого на зевгмі та асиндетоні; б) побудованого на зевгмі на полісендитоні:**

Веселка, червоний, оранжевий, жовтий, зелений, блакитний, синій, фіолетовий.

**32. Пригадайте різницю між алегорією та символом. Вкажіть, де алегорія, а де символ в таких реченнях:**

Червоне – то любов, а чорне – то журба.

Дерево світлоплодовите, що від нього харчуються вірні [образ хреста у молитві].

**33. Із запропонованими словами побудуйте словесні ряди, скориставшись прийомами градації – клімаксом та антиклімаксом. Чи є тут слова, які не можна включити у такі словесні ряди?**

Хатка, пурпуровий, місто, вагітна, найцікавіший, задовільний, раб, стежка, прийнятний, мегаполіс, мертвий, село.

**34. Напишіть коротку промову на тему: «Мій перший публічний виступ», використовуючи наступні тропи та фігури: синекдоха, амфіболия, синтаксичний паралелізм, еліпс, апасіопеза, паралепсис, аномінація, градація (клімакс). Радимо спочатку створити «сухий» логічний текст, а потім «оздобити» його за рахунок згаданих прийомів.**

**35. Знайдіть у поданому уривку тропи та фігури. Яку функцію вони виконують? Знайдіть тут свідомі порушення автором літературної норми. Для чого це зроблено?**

«По далеких горбах самотіли тихі гуцульські оседки, вишневі од смерекового диму, якими покурилися гострі дашки оборогів з запашним сіном, а в долині кучерявий Черемош сердито поблискував сивиною та світив попід скелі недобрим зеленим вогнем. Переходячи потік за потоком, минаючи хмурі ліси, де озивалась часом дзвінко корова або білиця сипала вниз під смереку об'їдки шишок, Іван піднімався все вище... А стежка вела все далі, кудись у ломи, де гнили одна на одній колючі смереки, без кори й хвої, як кістяки. Пусто і дико було на тих лісових кладовищах, забутих Богом і людьми, де лиш гутори гутіли та вились гадюки. Тут була тиша, великий спокій природи, строгість і сум. За плечима в Івана росли вже гори і голубіли у далині. Орел здіймався з кам'яних шпичь, благословляючи їх широким розмахом крил, чулось холодне полонинське дихання і розпростиралось небо. Замість лісів тепер слався землею жереп, чорний килим повзучих смерек, в якому плутались ноги і мхи одягали камінь зеленим шовком. Далекі гори одкривали один за одним свої хребти, вставали, як хвилі в синьому морі. Здавалося, морські буруни застигли в ту саму мить, коли буря підняла їх з дна, щоб кинуть на землю та заллати світ. Вже синіми хмарами підпірали крайнебо буковинські верхи, оточились блакиттю близькі Синиці, Дземброня і Біла Кобила, курився Ігрець, колола небо гострим шпилем Говерла і Чорногора важким своїм тілом давила землю». (М. Коцюбинський).

**36. Для характеристики поданих малюнків підберіть до кожного з них по 2–3 тропи.**

Див вклейку, рис. 4.

**37. Перевірте лексичне багатство своєї мови за формулою Б. Головіна:**

$$K = N/n,$$

де N – число лексем, а n – число слововживань. Для цього використайте написаний вами текст (максимально великий за об'ємом). Чим більшим виявиться десятковий дріб, тим багатший лексикон оратора<sup>246</sup>.

**38. Поясніть, у чому полягають стиліові недоречності поданого тексту:**

Високоповажна подруго! Цим листом доводжу до твого відома, що налаштувалася вже була їхати до тебе, а тут – телеп ката в борщі! – окаязія: профком дає путівку, яка горить. Отож, начувайся, будь здорова й не кашляй. Бажаю тобі ясно-го неба, щастя і здоров'я, кавказького довголіття, радості буття і грошей шапку. Твоя вірна колежанка Оксана.

**Спробуйте довести цей текст до стилістичної однорідності.**

**39. Які елементи художності та літературні прийоми були використані у поданих нижче рекламах? До чого вони звертаються – до логіки чи до емоцій?**

Див вклейку, рис. 5-8.

**40. Спробуйте звернутися до незнайомої людини і запропонуйте їй вступити з Вами у мовленнєвий контакт з чітко окресленою метою:**

- вислухати Вашу розповідь на якусь тему;
- почути її думку щодо товару, який вона купує;
- обговорити останні новини;
- допомогти Вам зорієнтуватися у незнайомому місці;
- отримати пораду стосовно розташування найдешевшого продуктового магазину у даному районі.

**Після цього проаналізуйте свої спроби з огляду на наступне:**

- Чи була досягнута Ваша мета? Якщо ні, то що завадило цьому?
- Що було найскладнішим у кожному випадку?

---

<sup>246</sup> Головін Б. Н. Основы культуры речи. – М. 1980. – С. 220.



- Чи вдавалося Вам керувати процесом спілкування протягом усього мовленнєвого контакту?
- Можете Ви відповісти, чи залишишся Ваш співрозмовник задоволеним Вашим спілкуванням?

**Якщо Ви знову потрапите у подібні ситуації, то яким чином Ви спробуєте виправити допущені раніше помилки?**

#### **41. Виконайте тест на оцінку правильності своєї мови:**

1. Чи помічаєте Ви, що хтось використовує слова та вирази не в тому значенні, в якому це звично для Вас? (Так – 5, ні – 0).
2. Чи помічаєте Ви помилки у мові інших? (Так – 5, ні – 0, іноді – 3).
3. Вмієте помічати свої помилки та обмовки у мовленні інших? (Так – 5, ні – 0).
4. Є у Вашому мовленні слова-паразити («ось», «е-е», «значить» тощо)? (Так – 5, ні – 0).
5. Чи перевіряєте Ви значення слів, у яких сумніваєтесь, за словником? (Так – 5, ні – 0, іноді – 3).

### **РЕЗУЛЬТАТИ**

0-15. Ви впевнені в тому, що розмовляєте правильно, хоча це не завжди так. Якщо сумніваєтесь у значенні слова – не будете його перевіряти, сподіваючись на те, що «ніхто не помітить»; не вмієте почути себе «зі сторони». Вам треба з більшою увагою ставитися до того, що Ви говорите. Не вживайте слів, у значенні яких Ви не впевнені, – краще перевірити їх за словником чи вжити синоніми. Щоби позбутися слів-паразитів, уповільніть темп мовлення – це дасть Вам змогу продумувати свої слова без потреби заповнювати паузи усіякими «мабуть» та «скажімо».

16-20. Правильності Вашого мовлення можна позаздрити. Ви ніколи не будете вживати слова з незрозумілим значенням – краще підберете для нього синонім, у значенні якого впевнені. Ви вмієте аналізувати як власні, так і чужі помилки, що дає Вам змогу ще більш вдосконалюватися.

**42. Уявіть себе в ролі дистриб'ютора. Ви переконуєте групу людей купити Ваш товар. Спробуйте розшифрувати невербальні сигнали кожного з них. Хто з них хоче купувати товар, а хто – ні? Як потрібно відреагувати на кожний невербальний сигнал?**

Див вклейку, рис. 9.

**43. Розгляньте поданий нижче малюнок. Чи можна сказати, що хтось з цих двох людей претендує на роль лідера у спілкуванні? Як це можна визначити по рукописанню?**

Див вклейку, рис. 10.

**44. Напишіть діалог, використавши подані нижче невербальні сигнали (до кожного мовленнєвого кроку підберіть необхідний малюнок).**

Див вклейку, рис. 11.

**45. Спробуйте «намалювати очима» величезну пласку цифру 8 (яка ніби лежить ребром до вас) на рівні очей аудиторії, коли виступаєте на семінарі. У присутніх має створитися враження, що Ви зустрілися очима з кожним із них; перевірте це. Повторюйте час від часу цей прийом під час промови.**

**46. Спробуйте прочитати невеликий текст перед дзеркалом. Скільки разів ви відірвалися від тексту, аби зазирнути самому собі в очі? Повторіть цю вправу з живим співбесідником.**

**47. Вправа на правильну поставу.**

**Встаньте, розслабивши м'язи спини, плеч та шиї. Тепер спробуйте, трохи підвівши плечі та відкинувшись назад, ніби «надягнутись» на вішалку. Відчуйте, як випрямляється Ваша постава й вільніше стає дихати. Запам'ятайте це положення і намагайтеся постійно його дотримуватися – і під час виступу, і у повсякденному житті.**

**48. Проілюструйте жестами та мімікою наступний текст:**

«Пече мене сором на саму згадку. Одного разу... так, одного разу – і більш ніколи. Одного разу я озирнувся, бо чув на плечах слід чужих очей, слизький, холодний. Щось ішло за мною. Якесь пальто. Я звернув. Воно. Пішов тихіше. Так само. Став біля дерева. Здається, стало. Чи озирнулось? Ні. Я пішов швидше. Так наче бігло. Може, то серце? Хто його знає... Це дратувало. Набрався зваги, вернув назад, просто на нього. Стрілись очима. Мої байдужі, невинні, спокійні, а в нього гострі, як голки, й лукаві. В куточках сміх. Ну, добре. Що ж далі? Ти хитрий, я теж

не менше. Натягнув нерви, як снасті у бурю і йду. Здається одстало. Чи озирнутись? Ні. Свищу. Байдуже» (М. Коцюбинський).

**49. Повністю видихніть через рот повітря з легень. Затамуйте подих, перевірте пульс; відрахуйте 6 ударів і спробуйте набирати повітря через н і с так, аби повністю заповнити нижню частину легень – до діафрагми (2 удари пульсу); середню частину легень (2 удари пульсу); верхню частин легень – до гортані (2 удари пульсу). Знову затамуйте подих (6 ударів пульсу) і утримуйте повітря в собі (6 ударів пульсу). Повторіть видих. Зробіть цю вправу 6 разів. При цьому краще сидіти в розслабленій позі. Чи «слухається» вас після цього дихання? Як поводить себе серце? Застосовуйте цю вправу тоді, коли вас охоплює нервовий стан перед виходом до аудиторії.**

**50. Видихніть повітря так само, як в попередній вправі (через рот). Наберіть повітря до самої діафрагми і, видихаючи, голосно скажіть «А-а-а...» Порівняйте звучність з тою, яка була б притаманна звуку «А», якби Ви вимовляли його, спираючи струмінь повітря лише на гортань. Чи помітили ви різницю? Запам'ятайте: оратор як і співак, мусить звикнути говорити при опорі на діафрагму (поставлений голос).**

**51. Перевірте за допомогою піаніно (ї бажано – в присутності компетентної людини) діапазон свого голосу. Скільки нот ви можете взяти, не напружуючись? Чи не схильні ви штучно знижувати чи підвищувати звучання голосу? Спробуйте промовити слово «риторика» спочатку підвищуючи, а потім знижуючи тональність від ноти до ноти.**

**52. Виконайте кілька вправ (кожна вправа виконується 5-6 разів) для розвитку артикуляції та вироблення правильної дикції.**

1. Рвучко, але плавно відкрийте рот, опускаючи нижню щелепу і поверніть її в попереднє положення.

2. Спробуйте рухати нижньою щелепою вправо-вліво.

3. Висуньте вперед нижню щелепу та поверніть назад.

4. Спробуйте «проковтнути» свій язик, повільно заносючи його середину в «глибину гортані».

5. Доторкніться язиком (звичайно, всередині рота) до лівої щоки, до правої щоки, до верхніх та нижніх альвеол.

6. Стуліть губи, потім розтягніть їх, знову стуліть.

7. Розтягніть губи у посмішці якомога ширше – намагайтесь начебто дотягнути кінці рота до вух.

8. Складіть губи ніби для поцілунку, поверніть їх у попереднє положення.

**53. Скажіть так швидко, як тільки можете, не порушуючи артикуляційних норм:**

Козацькому роду нема переводу.  
Катерина Дем'яну не попустить бур'яну.  
Правда кривду переважить.  
Ні риба, ні рак, а так – неборак.  
З сильним не борись, з багатим не судись.  
Де багато пташок, там мало комашок.  
Не вмер Данило, та болячка задавила.  
Бреше, як гребінцем чеше.  
Годувала гава гавенят на ганку.  
Говори до гори, а гора – горою.

**54. Розставте позначки гучності та темпу мовлення ( $f_1, f_2 \dots t_1, t_2 \dots$ ) в такому тексті:**

«Дев'ять років тому такого ж січневого дня я стояв на одній з чернівецьких вулиць у «живому ланцюгу». Взнявшись за руки, ми у такий спосіб відзначали акт злуки у січні 1918 року двох народних республік – Української і Західно-української. Знаю, дев'ять років тому багато хто з нас брав участь у подібних, хай скромніших, але не менш потрібних акціях. Ми хотіли своєї держави і протестували проти замовчування офіційною історіографією правди про Українську революцію 1917–1918 років».

(Доба. – 1999. – 22 січня).

**55. Перевірте Ваш звичний темп мовлення: візьміть будь-який текст і порахуйте з годинником в руках, скільки слів за хвилину ви вимовляєте. Співвіднесіть це з нормою (120-150 слів за хвилину). Зробіть належні висновки.**

**56. Промовте, намагаючись змалювати інтонацією відповідну ситуацію:**

Я голодний, як вовк.  
День був чудовий!

Як ти міг залишити її в таку хвилину?!  
Це найгірша хвилинка в моєму житті...  
Якби Ви бачили його обличчя в цю мить!..

**57. Прочитайте поданий нижче текст. Розставте у ньому логічні та психологічні паузи, обґрунтуйте їх розстановку.**

«Коли мені кажуть «Київ», я бачу Дніпро, стоячи на Володимирській гірці, я хвилююся над неосяжним простором, що відкривається моїм очам унизу, і в мене таке відчуття, неначе я – птах, мовби лечу я, розпластавши руки-крила, заточую великі кола над тим чарівним світом, який лежить унизу. Колись наш пращур теж отак зупинився на Київській горі над Боричевим узвозом і теж зазнав, певне, отакого почуття падіння-польоту і навіки сподобав це місце. А може, вибрав він Київську гору тому, що з неї найдалі було видно, найліпше було виглядати червоні лодії, що йшли по Дніпру, і чорні човники древлян, які спускалися по Десні. Хай там хоч що, а то був геніальний предок, і ми повинні належно оцінити його мудрість» (П. Загребельний).

**58. Запишіть на диктофон та прослухайте будь-який промовлений Вами текст. Відзначте недоліки (вимови, темпу, тембру, інтонації тощо).**

## Підрозділ 2

# ПІДГОТОВКА ВИСТУПУ ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ

## § 1. Методика та етапи підготовки промови

У даному підрозділі йдеться про особливий тип мовленнєвої діяльності – монолог перед аудиторією, або **ораторський виступ**. Якщо до звичайної розмови ми не дуже-то й готуємося, або готуємося лише почасти, то ораторський виступ мусить бути бездоганно підготовлений. Наприклад, у діловій розмові лише інколи використовуються якісь записи – на аркушах паперу, в блокноті, на моніторі комп'ютера тощо; оратор же може навіть цілком читати задалегідь підготований текст «з папірця» (наприклад, наукову лекцію).

Водночас зазначимо, що навички ґрунтовної, особливо ж писемної підготовки промови, безумовно, розвивають мовленнєво-комунікативні потенції людини. Той, хто звик готувати фундаментальні тексти, буде розкутим і невимушеним у звичайній розмові – подібно до атлета, що звик тяжко тренуватися з гирями та гантелями, але вільно летить, полишивши їх, по біговій доріжці.

Усяка промова чимось подібна до наукового дослідження. Якщо вона навіть не містить в собі нових ідей чи відкриттів (як, наприклад, стандартна вузівська лекція), то принаймні будується як «пошук істини». Отож, промова мусить будуватися як певна *проблема*. Оратор, виступаючи перед аудиторією, завжди мусить проголошувати щось вагоме й, за можливістю, нове (принаймні нове для даної аудиторії). Виступ має бути актуальним, змістовним. Лише за таких умов оратора слухатимуть.

Оратор повинен ґрунтовно володіти основними аспектами проблеми, про яку наважується говорити. Той, хто виступає перед аудиторією, мусить бути освіченим в галузі знання, яку пропо-

нує увазі своїх слухачів. Поверховість та малоерудованість одразу помітні, й довіри в аудиторії такий оратор не викликає.

Промова, як правило, потребує попередньої підготовки, й чим вона ґрунтовніша, тим солідніше, вагомніше виглядатиме виклад, а отже – і переконливіше. А всяка освіченість має таку властивість: *чим більше людина знає чужих думок, тим самостійнішим стає її власне мислення, тим оригінальніша вона у поглядах, а значить – цікавіша для інших.* Не слід лякатися того, що тема маловивчена, що з цього питання «мало літератури». Якщо й справді так, це означає, що промовець вільний від чужих думок і має право викладати власні міркування.

Споконвіку серйозними недоліками промови вважалися шаблонність, переказ чужих думок без власної оцінки. Це вимагає від оратора певної відваги, сміливості у викладі власної позиції. Але сама лише «власна» позиція може інколи засвідчити хіба що «темноту», малокомпетентність промовця. Отож, «знання – сила!»

Підготовка промови – творчий процес. Як будь-яка інтелектуальна діяльність, ця підготовка відбувається творчо, і кожен має право використовувати тут власну методикау. Інколи можна почути думку, ніби промовці самі дивуються, як у них складається той чи інший текст, особливо – імпровізація. Але більшість початківців нерідко розгублюються, якщо їм доводиться звертатися зі своїм словом до широкої аудиторії. Запропонований матеріал вони переписують з якихось джерел, але, слухаючи такий виступ, одразу ж відчуваєш в очі незграбність, некомпетентність, маловченість і, нарешті, цілковиту відсутність впевненості в собі. Такий промовець викликає лише співчуття.

Виділимо певний «алгоритм» підготовки промови: етапи роботи над інформацією дослідника свого предмету.

**1) Вибір теми.** Термін *тема* походить з грецької мови і означає «те, що покладено в основу», фундамент. Простіше було б сказати, слідом за Сопером, «тема – це те, про що йде мова»<sup>247</sup>.

---

<sup>247</sup> Сопер П. Основы искусства речи. – М., 1995. – С. 33.

Часто лекторові пропонують виступити на чітко визначену тему. Так, академічна доповідь в стінах вчн визначається навчальним планом чи науковим керівником; церковна проповідь визначена наперед евангельським текстом (щодня читається певний конкретний текст з Нового Завіту). Навіть на зборах інколи заздалегідь пропонують виступити з певного питання.

Проте нерідко *тему* промови підмінюють її *об'єктом*. Наприклад, пропозиція висловитися щодо сучасної української культури не є власне темою. Це саме об'єкт уваги. Бо ж культура – поняття широке: його складають і науковість викладання, й потреба слухачів у матеріалі, й висвітлення окремих галузей (література, живопис, музика тощо). Вказані конкретні питання – це *тематика*, що відбиває в своїй сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Тема завжди *конкретна*, стосується одного питання. Інша справа, що слід виділяти в межах однієї теми ще й т. зв. *підтеми*: наприклад, лекцію про екологічну чистоту середовища можна розвивати на таких підтемах, як чистота повітря, води, продуктів і соціальна та особиста гігієна людини тощо. Підтема, в свою чергу, може поділятися на *мікротем*; наприклад, мікротемами до підтеми чистота повітря можуть бути: озон, кисень, смог тощо. Звичайно, мікротема не обов'язково мусить бути розгорнутою – вона часом може зводитися до абзацу або й навіть до одного речення. Усі ці моменти слід добре продумати. Якщо промовець не уявляє, що конкретно він хоче сказати, розраховувати на результат неможливо.

Отож, тема визначається нерідко тим, яку психологічну реакцію оратор хоче викликати у своїх слухачів. Якщо він ставить за мету розважити їх – з багатогранного об'єкта обирається одна тема. Якщо ж переконати чи закликати до чогось – зовсім інша. Якщо тільки обрати тему й не думати про те, як її сприймуть, це знову-таки неправильно. Варто враховувати також свої можливості, оскільки можна взятися за велику й значну тему, але не впоратися з нею. Отож, доцільно обирати таку тему, що до душі й під силу ораторові. Якщо ж у нього немає таланту забавника, не слід братися за теми розважальні тощо.



Дж. Карнегі неодноразово підкреслює, що розуміння між людьми виникає лише тоді, якщо звертатися до іншого з великим і ширим інтересом до його проблем. Зокрема, легко зацікавлюються відповідною темою професіонали. Якщо оратор говоритиме, наприклад, зі вчителями, й покаже знання специфіки їхньої праці, стурбованість проблемами вчительського життя, – можна сказати, він близький до успіху. Якщо ж Ви не знаєте, чим живуть учителі, а потрібно виступати саме перед ними, варто щось пошукати в періодичній пресі, поговорити зі знайомими представниками цієї професії або посідіти в бібліотеці.

Слід уникати загальних фраз та банальних істин: аудиторія слухатиме не того, хто знає загальновідоме, а хто покаже, як розв'язати жагучі проблеми. Отже, ви маєте знати свій матеріал ліпше, ніж слухачі. Не варто обирати менторський тон – Ваша стриманість та скромність утворить Вам належний ореол. Чим повніше Ви захоплені своєю темою, тим більше шансів, що вас почують.

Лекція, виступ чи проповідь, промова чи доповідь мусять бути аналізом якихось важливих, нерозв'язаних, але пекучих проблем життя. Отож, *тему слід розуміти як проблему, завдання, які треба вирішити*. Ви не даєте рецептів – Ви разом зі своїми слухачами повинні «перехворіти» проблемами, що вимагають уваги. Навряд чи захопить аудиторію людина, яка, вийшовши на трибуну, заявить: я за п'ятнадцять хвилин все вам розповім і навчу жити! Менторський чи ригористичний (сухо-повчальний) тон викличе до Вас зневагу чи навіть ненависть (відповідно до обставин) вже через п'ять хвилин. Саме це є хворобою, наприклад, вчителів-початківців, які гадають, що діти тільки й чекають, щоб їх напучували: у сучасної дитини менторський тон викликає неприховано негативне ставлення, тим більше, що нинішні діти володіють великою кількістю інформації й без учителя. Треба разом з аудиторією хвилюватися та шукати рішення – словом, розв'язувати проблему. Якщо Ви навіть знаєте відповіді на їхні жагучі питання, слід зробити вигляд, що Ви знаходите їх саме зараз, разом із слухачами.

## **Фактори успіху теми (за П. Сопером)**

### **1. Основні інтереси аудиторії**

Майже всіх без винятку цікавлять питання життя та смерті, здоров'я та грошей, професії та соціального престижу. Спробуйте уявити, що ви вигукнули: «Пожежа!» і відповідно реакцію натовпу. Але до цієї групи відносяться не лише матеріальні інтереси. Запалити аудиторію здатні патріотизм, честь, почуття обов'язку – так само, як і звістка про нові способи лікування.

### **2. Групові інтереси аудиторії**

Оратор має знати, до кого саме він звертається: до спортсменів, мільйонерів або мільйонерів, до любителів книги чи неписьменних (каузальний момент).

### **3. Злободенні інтереси аудиторії**

Епідемія, політичні пертурбації, оподаткування, загроза голоду чи холоду завжди володіють увагою людей, і якщо Ви виступаєте з промовою в місцевості, де йде, припустимо, війна чи пішов у відставку глава держави, чи, принаймні, мер міста, варто взяти до уваги те, чим схвильовані нині люди.

### **4. Конкретні інтереси аудиторії**

Звичайно ця група інтересів має нищий характер (скажімо, кожна людина в залі не байдужа до того, скільки грошей вона заробить завтра, а скільки – післязавтра). Але конкретні інтереси обов'язково пов'язуються з моральними проблемами. Наприклад: чи морально накопичувати багатство відверто ганебними методами? Отож, можна зачіпати й конкретні інтереси людей, але ставити питання значно ширше, сукупно з більш «високими» проблемами.

### **5. Новизна теми**

Варто враховувати психологічну потребу людей у новизні. Подивіться, скільки народу прикипає сьогодні до повідомлень про «літаючі тарілки»

й «зелених людців» у них, про «магів у третьому поколінні», що вершать чудеса зцілення, про життя тварин і т.д., й Ви переконаєтеся, наскільки люди прагнуть чогось нового, як їх стомлює рутинне, сіре життя.

## 6. Конфлікт

Люди люблять стежити за суперечкою чи змаганням. Якщо тему буде розкрито в конфліктних колізіях, вказано «за» і «проти» тієї чи іншої тези, змальовано сильні й слабкі сторони обстоювачів тієї чи іншої позиції – Вас слухатимуть з цікавістю<sup>248</sup>.

Обираючи тему, слід одразу ж з'ясувати для себе, якої конкретної мети Ви прагнете. Адже тримати людей у напруженій цікавості можна й дві години, але вони можуть розійтися, знизуючи плечима: а що, власне, оратор нам хотів сказати? Тому слід *мати настанову на загальну мету*. Так, судовий оратор може й жартувати, й кепкувати, й розповідати подробиці справи, запалювати слухачів праведним гнівом або зворушувати почуття глибокого зацікавлення й симпатії до жертви несправедливості. Але він мусить твердо знати, якої мети слід досягти. Якщо це прокурор, то мета його промови – довести провину звинуваченого. Діаметрально протилежна мета в адвоката, який прагне виправдати останнього. Якщо б прокурор та адвокат раптом захопилися невластивими проблемами, втратили загальну настанову, суд не міг би здійснитися.

Не бійтеся зачіпати складні й не до кінця визначені проблеми, викликати заперечення – бійтеся іншого: щоб не подумали, що Ви малодушно обминаєте протиріччя або, гірше того, свідомо приховуєте істину.

Як каже П. Сопер, якщо, перш ніж Ви почали говорити, всі заздалегідь з Вами згодні, то про який інтерес до теми може йтися?<sup>249</sup>

Разом з тим, Ваш обов'язок – запропонувати розв'язання важких і не-вирішених проблем. Отож, вибирайте теми, які Ви здатні пояснити.

Існують такі поняття, як «розкрита» та «не розкрита» тема. Тема «розкрита», якщо матеріал їй відповідає, якщо основна думка промовця *зрозуміла та доведена* (за допомогою цитат, думок попередників, фактів та ін.). Бажано, щоби тема мала точки зіткнення з іншими темами (особливо якщо це – лекція), апелювала до вже відомого слухачам.

<sup>248</sup> Сопер П. Основы искусства речи. – М., 1995. – С. 37 – 42.

<sup>249</sup> Там само. – С. 49.

Не сподівайтесь перекопати всіх. Якщо зрозуміють Вас хоча б кілька людей – тема розкрита вдало!

Не намагайтеся також сказати все, що Ви знаєте, бо, як говорив Вольтер, «таємниця нудного полягає в тому, щоби сказати все».

Смертельна для оратора є ситуація, закарбована у такому анекдоті:

- Як довго говорив оратор?
- Годину.
- А про що він говорив?
- Цього він не сказав.

**2) Складання плану.** Часто план сприймається, як щось сухе та вторинне, що обмежує свободу думки. Але насправді він подібний до скелета, що несе на собі вантаж м'язів, шкіри тощо: без кісток не було б опори.

Інша справа, що формувати план «з нічого» людина, звичайно, не може. Ви, напевно, вже спостерігали, що власні думки, своє бачення проблеми, її структура відбуваються в міру того, як вивчаєш чужі думки, відгукуєшся на них. Поступово стає зрозуміло, що в даному питанні не все висвітлено повністю, а щось і неправильно, і Ви, автор промови, розкрили б це питання інакше. Саме тоді, якщо матеріал опрацьовано й законспектовано на картках (чи занесено в комп'ютер), починається «пасьянс» з викладанням цитат і власних думок за якоюсь, спершу й Вам самим незрозумілою, логікою. У міру того, як вимальовуватиметься певна послідовність, твердішатиме й «скелет» вашої логічної схеми, тобто план.

Плани бувають трьох видів: простий, складний та цитатний. **Простий** план являє собою, по суті, ряд непоширених речень.

#### Зразок простого плану

Тема: «ВИДИ КРАСНОМОВСТВА ТА СФЕРИ ЙОГО УЖИТКУ»

#### **П л а н**

1. Академічне красномовство.

2. Політичне красномовство.
3. Юридичне (судове) красномовство.
4. Церковне красномовство.
5. Суспільно-побутове красномовство.

**Складний план** – це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, сюди зазвичай вводять *вступ та висновки* (хоча це не обов'язково).

Зразок складного плану

Т е м а : «ВИДИ КРАСНОМОВСТВА ТА СФЕРИ ЙОГО УЖИТКУ»

**П л а н**

I. Вступ. ПОТРЕБА У ВИДОВІЙ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ КРАСНОМОВСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД СФЕРИ ЙОГО УЖИТКУ.

II. Основна частина. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ВИДІВ КРАСНОМОВСТВА.

1. Академічне красномовство:

- лекція;
- диспут;
- евристична бесіда;
- виступ на науковій конференції.

2. Політичне красномовство:

- політична промова;
- політична інформація;
- політична бесіда тощо.

3. [і т.д.: юридичне, церковне, суспільно-побутове красномовство та їхні різновиди].

III. Висновки. ОРАТОР МАЄ ДОТРИМУВАТИСЯ ЖАНРОВО-ВИДОВИХ НОРМ КРАСНОМОВСТВА.

Як ми пам'ятаємо, з античних часів прийнято використовувати певну схему промови (*вступ, основна частина, висновки*). Пізніший досвід деталізував її (**вступ** є *зацікавленням*; **основна частина** – *опис, оповідь* та міркування (хрія); **висновки** – це *переконання*). Отож, залишається розташувати свій матеріал так, аби виходило за віками перевіреною схемою, або, якщо завгодно, поміняти для виразності місцями ці позиції.

Усе це не підкорення живого почуття сухій логіці, а дисципліна почуттів і розуму.

Попрацювавши кілька років за цією схемою, Ви набудете вміння миттєво схоплювати матеріал, систематизувати його в пам'яті, імпровізувати переконливу й ґрунтовну промову «на ходу».

**3) Процес збирання матеріалу.** Матеріал для промови може конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути: *власні думки, спостереження, емоції* та ін. Матеріал, що містить чужий досвід, – це насамперед *книги, журнали, газети* (хоча можуть бути і *випадки з життя знайомих, друзів* і т.п.). Якщо промовець власні думки підкріплює *цитатами*, то вони набувають більшої ваги. Крім того, цитати іноді допомагають влучно пояснити думку, зробити її більш конкретною та зрозумілою. Цитуючи чийсь думку чи спостереження, на це слід вказувати, тобто *посилатися на джерело*, звідки взята цитата.

Існує певна система правил, що допомагає швидше знаходити матеріал для промови і правильно ним користуватися. Повторимо: чим достеменнішим є знання чужих думок, тим легше висловити свою. Тому щоб вивчити ретельно проблему, слід користуватися відповідною літературою, відшуковуючи її у каталогах (систематичних та алфавітних) бібліотек.

Систематичним каталогом користуються, якщо тема маловідома чи зовсім невідома, і потрібно дізнатися, наскільки вивчене те чи інше питання. Тут можна знайти готові підрозділи з окремих питань своєї дисципліни (напр., до розділу **«Риторика»**: *красномовство академічне, політичне, судове* і т.д.). Але багато цінного матеріалу можна знайти і в інших розділах каталогу (наприклад, **«Літературознавство»**, **«Історія»** тощо). Якщо ж потрібно

використати твори певного автора – в цьому випадку звертаються до алфавітного каталогу.

До речі, одразу слід правильно оформлювати **бібліографічний опис** (це набуває особливої ваги, якщо Ви готуєте не просто усний виступ, але, скажімо, текст для виступу на конференції, який згодом треба буде надрукувати у науковій збірці). Для цього достатньо ретельно списати з картки в каталозі все те, що там є, аж до цифр на звороті, котрі є шифром розміщення книжок у сховищі.

Існують дві системи бібліографічного опису: *повна й скорочена*. За повною системою описуються всі показники видання: автор, назва, місце видання (місто), видавництво, рік, кількість сторінок, і все це вміщується на окремій картці:

Берестейський О.Д.

Історія України: [підруч. для студ. вищих навч. закл.] / Орест Дмитрович Берестейський.– К.: Наука, 2010. – 234 с.

Часом потрібна не ціла книга, а окремий твір автора в збірці його праць, або ж робота одного з авторів колективної монографії. Тоді прийнято трохи інший вид запису, наприклад:

Вигнанський А.П.

Виховний процес у сучасному вчз / Андрій Петрович Вигнанський // Проблеми сучасного вчз: [зб. ст.]. – Л.: Освіта, 2012.– С. 223–267.

Міста найбільші, де є численні видавництва, для простоти подаються однією літерою: **К.** – Київ, **М.** – Москва, **СПб** – Санкт-Петербург, **NY** – Нью-Йорк тощо. Для міст менших прийнято писа-

ти повну назву: *Львів, Чернівці* та ін. Якщо інколи місце видання не позначено, ставлять **б.м.** – «без місця» (або лат. варіант **s.l.** – «sine locum»).

Часом трапляються видання, на яких не позначено року. Тоді ставиться **б.р.** – «без року» (або лат. **s.a.** – «sine anno»).

Якщо роботу написано колективом авторів (більше трьох), звичай обмежуються прізвищами *перших трьох авторів* з додатком *та ін.*

Не менш важливо звернути увагу на *систему крапок та ком*; на те, що в одному випадку кількість сторінок позначається великою С., а в другому – малою с. тощо. Усе це – свідчення Вашої наукової культури.

Друга система бібліографічного опису простіша, її використовують у повсякденній навчальній роботі, і тоді після автора й назви вказують лише місце видання та рік.

Пентиліук М.І.  
Робота із стилістики в 8-9 класах. – К., 1989.

Для складання списку літератури до письмової роботи слід подавати авторів *в алфавітному порядку* (з урахуванням перших трьох літер прізвища). Написаний або й до друку підготовлений текст вимагає ретельного бібліографічного опису за всіма правилами; звичайно, доповідь поза сферою академічного красномовства того не потребує.

У процесі пошуку літератури зручно записувати кожне джерело з цитатою *на окрему картку*, як це робиться в бібліотечному каталозі. Тоді легко вносити до свого «мікрокаталогу» нові матеріали та перетасовувати їх. На окремому аркуші пишеться вже повний, попередньо впорядкований на картках список.

Визначивши основні дослідження з Вашого питання, зробіть собі *виписки*. Конспектування вимагає належної культури. Виписки в бібліотеці зручно робити також *на картках*. По суті, варто ви-



писати точні цитати, навіть беручи їх у лапки, до кожної додати знизу позначку, звідки саме та з якої сторінки запозичено цю думку, наприклад:

### Аргументація прокурора

«Жодна альтернатива в питанні про кваліфікацію злочину з боку прокурора – недопустима. Коли кваліфікація набуває суперечливого характеру, прокурор чітко висловлює свою пропозицію і ґрунтовно її аналізує й аргументує».

Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998. – С.76.

Позначка *«Аргументація прокурора»* служить для класифікації картки – до якого розділу (пункту плану) майбутньої роботи Ви цю цитату віднесете. Пам'ятайте правило: *пишуть лише на одному боці картки, й тільки одну цитату*. У цьому випадку цитатами легко оперувати, перемішуючи їх, скажімо, зі вступу до висновків промови тощо.

Конспекти в зошитах або на великих аркушах дуже зв'язують. А такий компактний набір цитат завжди можна розкласти перед собою на столі, так, як Вам зручно. До того ж між двома вже знайденими цитатами можна завжди легко вставити нову картку – з новою цитатою, або з власною думкою. Так поступово формуватиметься текст Вашої промови.

Зберігати картки найкраще в невеликій шухлядці (за типом бібліотечного каталога), в міру накопичення розділяючи їх роздільниками з картону, на яких позначено розділи майбутньої промови.

Коли ж ви почнете замислюватися, які, власне, розділи тут мають бути, це стане початком нового, 4-го етапу роботи.

## § 2. Структура ораторського твору

План, який Ви склали перед остаточним згрупуванням матеріалу та написанням тексту, повинен відобразити майбутню логіку побудови виступу. Пам'ятаємо також, що з античних часів виділяються **три структурні моменти твору**: *вступ, основна частина та висновки* (за можливості детальнішої побудови: *вступ = зацікавлення + основна частина = опис + оповідь + міркування, висновки = переконання*). Основну увагу треба приділяти найбільшій за обсягом основній частині, власне викладу, що містить докази на користь Вашої позиції. Якщо вступ занадто великий, то промова нагадуватиме немовля, в якого велика голова й мале тільце. При розтягнутих висновках виступ буде подібний до жирафи з малесенькою головою, але занадто довгими ногами. Якщо довго викладати висновки, аудиторія може образитися чи занудьгувати: адже переважна більшість людей вже все й так зрозуміла, тому «розжовувати» очевидне не слід: достатньо допомогти думці слухачів оформитися у слово – це й стане моментом переконання.

**1. Робота над вступом.** Початок промови є найвідповідальнішим: який тон Ви задасте, так і прозвучить весь Ваш виступ.

Якщо не хочете зіпсувати свій виступ, ніколи не починайте його з фраз на зразок: «Я не встиг підготуватися...», «Я не знаю, яка аудиторія сидить переді мною...» тощо.

Можна, наприклад, почати виступ *прикладом з власного досвіду*: «Трапилось зі мною таке...». Це одразу ж зацікавлює, вселяє віру в щирість оратора, в його здатність мудро зважувати життєвий досвід тощо.

Вступ може починатися з *цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму*. Наприклад, «Недаремно кажуть, що краще з розумним загубити, ніж з нерозумним знайти. От і...». Інколи така цитата може передувати тексту у вигляді *епіграфа* (найчастіше в письмовій формі тексту).

Цікаво й ефектно почати з *того, що хвилює на даний момент суспільство* – скажімо, трагічні події на зразок стихійного лиха, або ж, навпаки, радісна звістка щодо важливих прогресивних пе-

ретворень: «Сьогодні, коли ми всі охоплені почуттям...» Це одразу ж встановлює контакт з аудиторією, справляє враження, що оратор живе тими ж думками й почуттями, що й усі присутні, отже, говоритиме щось цікаве й важливе. Варто процитувати *газетний матеріал, приклад з книги, що у всіх на вустах, або з передач радіо чи телебачення, з кінофільму*. Так виступ непомітно зіллється з настроєм аудиторії.

Можна також почати виступ з цитування якихось *точних цифрових даних, документів*. Наприклад: «Відомо, що в сьогоднішній Україні живе близько сорока п'яти мільйонів людей...».

Можна, нарешті, почати просто з якогось влучного й пристойного *жарту*, що одразу ж викликає людські симпатії. Жартівник є завжди нібито «своїм»; психологи кажуть, що той, хто жартує, зазвичай відчуває душевний стан, цінності та тривоги аудиторії, її «культурний код». Жарт знімає відчуження між людиною за кафедрою й тими, хто перед нею. Крім того, він фокусує увагу. Важливо тільки пам'ятати, що не варто перетворюватися на скомороха. Дотепність мусить бути інтелігентною, що стане виразом поваги до аудиторії.

Вступ-зацікавлення є лише підходом до теми, й необхідно одразу ж, викликавши інтерес аудиторії, сконцентрувавши її увагу на проблемі, спрямувати їх у потрібне русло, перейти до основної частини.

**2. Робота над основною частиною.** Перш за все, дайте **опис ситуації**, змалювавши ті обставини, які будуть об'єктом уваги. Наприклад, описом може стати плавний перехід від вступу-афоризму до конкретної ситуації:

«Казав один мудрий чоловік давніх часів, грецький філософ Геракліт, що не можна двічі увійти до однієї й тієї ж річки, бо вона тече, й вода в ній змінюється. Так не вдається нам сьогодні повернутися до тих цінностей та звичаїв, які ще вчора видавалися священними і непорушними. Наше суспільство подібне до античного бога Януса, що мав два обличчя: одне дивилося вперед, друге – назад».

Як режисер виводить на сцену дійових осіб і розставляє їх у відповідній мізансцені (коли завісу піднято, ми бачимо групу людей у певному розташуванні, в певнім місці тощо), так і Ви в описі започатковуєте рух майбутнього сюжету, плин подальших подій. Опис мусить плавно переходити в *оповідь*. Але опис – статичний, а оповідь – динамічна, рухлива.

«Погляньте навколо: всюди вирує неспокій. Політичні партії змагаються за вплив на народ. Активізується особистість, шукаючи способів не лише вижити, а й побудувати гарне життя собі й своїм близьким. У всіх на слуху імена людей, які досягли успіху, стали взірцем ділової, комерційної, політичної активності. Але водночас піднімає голову злочинність, чиняться вбивства на замовлення. На наших вулицях знаходять розчленовані тіла жертв насильства. Люди прагнуть спокою, достатку, усталеності, але хвилі історії все сильніше розкитують наш човен...»

**Міркування (хрія).** Тут ми розкриваємо суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. При цьому слід нарощувати аргументацію поступово, щоб кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніші аргументи зберігати на кінець – це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати неослабну увагу аудиторії.

«Людина, що замислюється над долею Вітчизни, не може не зробити сьогодні власного вибору. Щоправда, вибір свій зробили вже й ті, хто менше за все думає про вітчизну: злодії, крутії, бандити, ошуканці – всі вони не можуть поскаржитись, що «помилилися» в житті. Але ж хіба встоїть суспільство, в якому керуються не законами, а хижацьким егоїзмом? Невже перевелися в Україні совість та відповідальність? Невже заснула вічним сном справедливість? Чи не кожен з нас може поскаржитись, як тяжко його ображено, які неймовірно важкі умови його життя? Пригадайте дорогого небіжчика, якого немає за що поховати! Пригадайте улюбленого родича, якого немає за що лікувати! Хто за це відповідь – чи не ті, хто сміється з закону, чиї примхи й забаганки забезпечує наш тяжкий труд?

Але чи не було вже раз так, що ненависть засліпила очі величезній силі людей, і справедливість почали встановлювати силоміць? Чи не страшніші будуть ті ріки крові, які завжди проливаються, коли суспільство прагне

рівності у розподілі благ? Чи не варто довіритися природному плину речей, обрати еволюцію, а не революцію, маючи впевненість, надію й міцну віру в те, що Бог боронить Україну?»

Звичайно, міркування можна урізноманітнити художніми картинками, зокрема, яскравими описами. Як правило, вони ілюструють те чи інше логічне положення хрїї. Та введення подібних картин дозволяє відступити від жорсткої логіки викладу. Інколи можна запозичити в письменників такий прийом: винести на самий початок, скажімо, кульмінаційний момент подій. Так, поема Байрона «Гяур» починається з того, що по пустелі скаче вершник, який тікає від переслідувачів, що ось-ось наздоженуть його. Лише згодом стає зрозумілим, що це – вихованець бедуїнів, який колись був підібраний мусульманським племенем, та, дізнавшись, що він – з європейців, вирішив втекти до своїх.

Почавши з кульмінації, автор досягає значного ефекту. Але подібну гру з сюжетом може собі дозволити тільки досвідчений оратор.

**3. Висновки.** Наприкінці промови можна узагальнити положення основної частини, підкреслити головну думку, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на суперечку, виголосити заклик тощо.

Є певні правила, про які слід пам'ятати, завершуючи промову:

- не обривати виступ без завершення;
- нічого не додавати після того, як були сформульовані висновки;
- не закінчувати виступ жартом, що не має відношення до теми спілкування;
- не вибачатися за відсутність досвіду, знання мови, таланту тощо («На жаль, мені не вдалося...»);
- не завершувати виступ фразами на зразок: «Ось і все, що я хотів сказати» (краще використати фразу, що має відношення до змісту виступу)<sup>250</sup>.

Слід використовувати різноманітні прийоми, які залежать в першу чергу від виду промови та мети промовця. Наприклад, ви-

---

<sup>250</sup> Стернин И. А. Практическая риторика. – Воронеж, 1996. – С. 95.

шівська лекція може закінчуватися логічними висновками та визначенням теми наступного заняття, мітінгова промова чи проповідь – закликом, судова промова – зверненням до суду з закликом про справедливе рішення справи тощо.

**4. Композиція промови.** Наведена тричастинна модель ораторського твору є найбільш поширеним варіантом композиційної структури, але не обов'язковим. Вже в давні часи оратори не завжди дотримувалися цієї жорсткої структури. Можна сміливо експериментувати, «тасувати» частини твору, почати промову з кульмінаційного моменту чи навіть з висновків, але це є проявами ораторського артистизму, і початківцеві так ризикувати важко. Не зайве зауважити, що за будь-якої композиції логічний зв'язок між частинами твору обов'язковий, інакше Ви зірветесь в хаос і виглядатимете безпорадно.

Загалом композицію не слід ототожнювати з простим механічним розташуванням частин твору. Композиція є універсальним принципом побудови будь-якого тексту, і в ній відбиваються світоглядні установки автора, його задум, висвітлення позицій тих чи інших людей тощо. *Композиція* – це побудова тексту, спосіб розташування компонентів (складових частин тексту – вступу, міркування, висновків тощо), їхнє співвідношення між собою. Виділяють три основних типи композиційної побудови тексту: *лінійна*, *спиральна* та *кільцева*. *Лінійна* – це така композиція, при якій частини тексту розташовані за чіткою логікою (зазвичай це – хронологічний розвиток подій). *Спиральна* композиція – спосіб побудови тексту, при якому основна думка виступу повторюється неодноразово, але кожний раз вона збагачується новою інформацією. *Кільцева* композиція – спосіб побудови тексту, при якому перша та остання частини твору віддзеркалюють одна одну.

Нагадаємо, що класична схема тричастинного твору знайома нам, бо в наших школах твори з літератури за цією схемою пишуть вже років двісті.

Цікаво відзначити, що в книзі П. Сопера тричастинний поділ пропонується для так званої «агітаційної» промови, тоді як «інформаційну» промову автор рекомендує будувати складніше й багатше.

І загалом, варто пам'ятати сентенцію відомого парламентського оратора ХІХ ст. лорда Гамільтона: «Ще раз передивися свою промову від початку до кінця и перевір, чи не можна її покращити, розташувавши матеріал в іншій послідовності».

**5. Способи інтеграції тексту.** Заслуговують на увагу способи інтеграції всіх згаданих вище моментів промови: *когезія, ретроспекція, проспекція*<sup>251</sup>.

**Когезія** – один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано. Забезпечують такий зв'язок зазвичай певні мовні формули: *таким чином, отже, по-перше, по-друге, наступне питання, подивимося далі, очевидно, перейдемо до наступного, беручи до уваги, незважаючи на, з одного боку, з другого боку, як з'ясувалося в подальшому* тощо.

**Ретроспекція** – це відсилання слухачів до попередньої інформації. Тут оратор може посилатися не тільки на власні попередні виступи, але й на чужі праці та думки або загальновідому інформацію. Ретроспекція може виражатися наступними словами чи словосполученнями: *як ми знаємо, як ми розуміємо, як було сказано раніше, ми вже говорили про це, згадаймо, ви чули, ви бачили, відомо, минулого разу я вже говорив* тощо.

**Проспекція** – це натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах виступу (майбутніх виступах). Проспекція може виражатися такими формулами: *наступного разу ми поговоримо, далі переконаємося, в подальшому розвитку, ми побачимо, далі стане зрозуміло, темою нашої майбутньої розмови буде* і т. п.

---

<sup>251</sup> Культура русской речи / Под ред. Л. К. Граудиной и Е. Н. Ширяева. – М., 1998. – С. 133 – 136.

### § 3. Типи промов

Промова, присвячена розкриттю однієї і тієї ж самої теми, більш того – навіть один і той самий текст, можуть бути виголошені порізно, в залежності від мети оратора, характеру його підготовки та ситуації. «Якщо юнак вийде на побачення з коханою і прочитає їй освідчення за папірцем, вона його засміє. Між тим, та сама записка, якщо послати її поштою, може її розчулити. Якщо вчитель читає текст свого уроку з книги, авторитету такий вчитель не має. Якщо агітатор користується весь час шпаргалкою, можете заздалегідь знати – такий нікого не загітує. Якщо людина в суді почне свідчити за папірцем, цим свідченням ніхто не повірить. Поганим лектором вважається той, хто читає, вклавши носа у принесений з дому рукопис. Але якщо надрукувати текст цієї лекції, вона може виявитися дуже цікавою. І з'ясується, що вона нудна не тому, що беззмистовна, а тому, що письмове мовлення замінило на кафедрі живе усне мовлення»<sup>252</sup>.

Таким чином, існують різні типи промов за своєю внутрішньою структурою та зовнішньою формою, тобто за своїм знаковим оформленням, промови є різні. Спробуємо їх систематизувати.

**1. Промови, які читаються за конспектом.** У певних випадках «по-написаному» говорити просто необхідно, й не завжди тому, що промовець не може від себе сказати кілька живих та яскравих слів. Просто *ситуація вимагає дуже точного слововживання*. Наприклад, політичні діячі рідко виголошують свої промови експромтом: занадто важливе те, про що вони говорять, і найдрібніша неточність може призвести до прикрих непорозумінь, навіть дипломатичних конфліктів. *Офіційна політична промова*, таким чином, є першим прикладом читаної за рукописом промови.

Власне кажучи, будь-який **офіційний документ** мусить бути прочитаний «з листа» – наприклад, заповіт, що його читає нотаріус.

Наступним видом промови, що читається, може бути **наукова доповідь** на конференції чи студентський **реферат**. Ви вже нео-

---

<sup>252</sup> Андроников И. А. теперь об этом. – М., 1985. – С. 266.



дноразово зустрічалися з тим, що велику кількість дат, імен і тому подібних речей запам'ятати інколи неможливо, а інколи й не треба. Науковий текст, викладений на папері, дозволяє логічно сконструювати матеріал, чітко викласти висновки. Важлива й та обставина, що об'єм тексту тут легше співвіднести з часом, який відведено на його виголошення. У такому випадку конспект є необхідним.

Іноді доводиться виступати по телебаченню чи радіо, й знову-таки ніхто б не хотів чути власне розгублене белькотіння, тим більше, що в таких випадках йдеться, звичайно, про речі суспільно важливі. Тому **виступи на каналах масової комунікації** найчастіше готують заздалегідь.

Правильно підмічено, що у всіх подібних випадках «жива мова може виявитися чимось порушеною, не дуже строгою – ця небезпека цілком реальна за недостатньої тренуваності мовних навичок, що зустрічається в житті нерідко»<sup>253</sup>.

У всіх наведених випадках можна порадити оратору, щоб він мав перед собою не поспіхом написаний і креслений-перекреслений текст. Рукопис бажано мати в надрукованому вигляді, щоб очі легко та впевнено «брали» текст. Тоді увага зосереджуватиметься на логічній інтонації, наголосі (до речі, зовсім непогано заздалегідь розставити правильні наголоси, як це робилося в старовину), на підвищенні чи зниженні тону тощо. Варто також пам'ятати, що одна сторінка машинопису (30 рядків) читається близько 2-х хв.; отже, можна легко вкластися у відведений регламент часу. Якщо текст не надруковано його слід чітко й розбірливо написати від руки (30 рядків на сторінці).

**2. Промови, які готують заздалегідь, але не вчать напам'ять.** Виступи тривалістю 1-2 години напам'ять не вивчити. За таких обставин шкільні вчителі та вузівські викладачі, наприклад, ґрунтовно готуються до лекцій, опановують значний науково-інформаційний матеріал, але, як правило, не «засушують» його, читаючи з конспекту. Запам'ятавши певний обсяг матеріалу, вони викладають його перед аудиторією «з пам'яті», часом імпровізуючи, що справляє враження плину живої думки та значної ерудиції оратора.

<sup>253</sup> Головин Б. Н. Основы культуры речи. – М., 1980. – С. 299.

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

Допоможуть у такому разі *тези*, короткий, стислий *план* виступу, можливо, з певним фактичним матеріалом (цифрами та цитатами). Читати тези не слід, а заглядати в них – можна. Розгорнуті тези й план називаються *конспектом*.

**3. Промови, які готують заздалегідь і вчать напам'ять.** Бувають випадки, коли з тих чи інших міркувань читати промову недоцільно, але потрібно зберегти її зміст, нічим не знехтувавши. Наприклад, під час *вшанування ювіляра*, який чекає сердечного, живого слова й не сумнівається, що промовець добре знає особу, якій присвячує своє слово. Оскільки подібні промови не бувають, як правило, надто довгими, варто спочатку написати свій виступ (розміром приблизно на одну сторінку), а потім вивчити його напам'ять. Справа того варта: досконале володіння текстом дасть змогу зосередитися на власне ораторських прийомах.

Це ж стосується і виступів на *дипломатичних прийомах*, де високо цінується лаконізм, гречність, щирість, вишуканість слова, при добрих манерах. Якщо немає певності в тому, що вдасться імпровізувати, краще знову-таки написати текст заздалегідь й вивчити його напам'ять (це не стосується *офіційного документа*, який читається «з листа»).

Описані вище ситуації мають *офіційний характер*, але вимагають певної *щирості й сердечної відкритості*. По суті справи, ці ситуації внутрішньо мало чим відрізняються і від *проповіді*, яку теж треба добре знати заздалегідь, виголошуючи в інтонаціях щирості й душевної відкритості.

На цьому ж принципі будується й *політичне красномовство*. Важко собі уявити оратора в бурхливій атмосфері політичного зібрання чи мітингу, який стоїть над схвильованим натовпом і читає з папірця (знову ж таки, якщо не йдеться про офіційний документ). Але так само важко уявити, що цей оратор довго володітиме

увагою аудиторії, лише забавляючи її словесною еквілібристикою, не проголошуючи актуальних думок, важливої інформації. Добрий оратор-політик заздалегідь готується до свого виступу, але сам виступ подає як новотвір в конкретній ситуації, адресований конкретній аудиторії. Лаконічні нотатки (тези, план, цитати, статистика) будуть доречними за таких обставин, бо сипати цифрами з голови – не дуже вдалий прийом: складається враження, що промовець занадто старанно готувався до виступу, збираючи, скажімо, компроментуючий матеріал на політичного супротивника тощо.

Оратор-початківець, звичайно, використовує саме цей тип промови, не наважуючись суцільно імпровізувати. Йому потрібні тези, план чи конспект. Але будь-яке звернення до папірця потрібно зводити до мінімуму.

За будь-яких обставин заготовлений текст має бути начебто непомітним, звертатися до нього треба неначе мимохідь, не створюючи враження, що без нього промовець виступити не зможе. Оратор, який постійно нервово хапається за свій конспект, мало чим відрізняється від розгубленого учня, якого викликали до дошки.

Аудиторія має розуміти, що промовець просто не обтяжує свою пам'ять зайвими цифрами чи цитатами, занотовувавши їх.

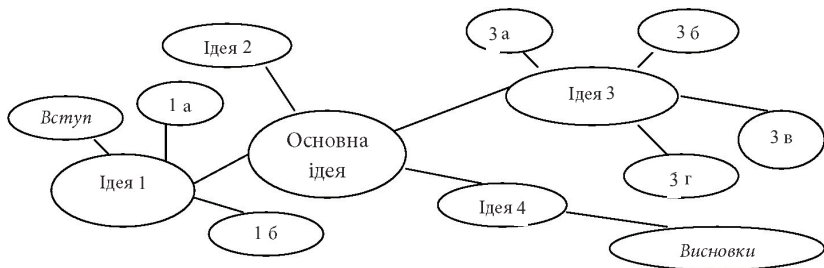
**4. Імпровізовані промови (експромти).** Такі промови виникають спонтанно, самі по собі, за різних обставин. Уявіть себе, наприклад, учасником якоїсь *дискусії*. Припустимо, хтось ганить Ваші ідеали, і мовчання Ваше сприймається як розгубленість. Звичайно, якщо Ви маєте справу не з п'яним чи хуліганом, треба щось відповідати, й тут до кишені за папірцями не полізеш. Це – *захист (апология)*.

Наш час – епоха різноманітних *зборів, засідань, комісій*, до яких Ви можете потрапити. Тут теж дотепне й вдало сказане слово може зіграти значну роль у розв'язанні певної справи.

Або ж Вас терміново залучили до якогось *урочистого зібрання*, й громада вимагає: скажи! І говорити знічено загальні фрази – означає втратити свою репутацію та справу. Доводиться імпровізувати. Але запам'ятаймо старий жарт: найкращий експромт – той, що заздалегідь підготовлено!

Знаючи наперед програму зборів, проблеми, якими займається та чи інша комісія, уявляючи собі, нарешті, людей, у яких Ви в гостях (їхні біографії, характери, пристрасті), Ви можете буквально «на ходу» продумати, що саме скажете й що люди бажали б від Вас почути.

Якщо маєте хоча б декілька хвилин, можна створити в уяві «скелет» виступу. Д. Льюїс радить, наприклад, намалювати ідіограму, яка буде відбивати основні теми виступу<sup>254</sup>. Для цього потрібно записати не більше 2-3 слів, що виражають основну думку виступу. Далі подумайте, до чого веде ця думка. Запишіть нові ідеї навколо першого запису та покружіть кожний новий запис. Розглядаючи ці нові пункти, подумайте, які ідеї вони, в свою чергу, можуть викликати; запишіть їх так само і покружіть, як і попередні. З'єднайте лініями «думки» та «наслідки». Далі треба виділити чотири основні структурні частини своєї промови: вступ, основна тема, допоміжний матеріал та висновки. Усе це повинно виглядати приблизно так:



У такий спосіб за дуже невеликий проміжок часу можна накидати короткий план виступу.

Якщо Вас заздалегідь запросили виступити з якоюсь доповіддю, ніколи не розраховуйте на імпровізацію. Навіть якщо Ви непогано розбираєтеся у предметі і маєте багатий досвід публічних виступів, все одно потрібно зробити хоча б мінімальну підготовку (скажімо, накидати план). Багато хто з високопрофесійних фахівців, що мали знання з предмету промови набагато більші, ніж це було потрібно, терпіли нищівну поразку під час виступу. Поясненням цієї ситуації

<sup>254</sup> Льюїс Д. Язык эффективного общения. – М., 2005. – С.175-176.

можуть служити слова Г. Спенсера: «Якщо знання людини неупорядковані, то чим більше вона знає, тим більшою буде плутанина в її думках». Д. Карнегі, наприклад, влучно порівнював подібні імпровізації з обідом, що починається з десерту, продовжується супом, після якого подають каву, далі – другу страву і т.д.

Варто зауважити, що імпровізувати перед аудиторією може, як правило, дозволити собі або дуже досвідчений оратор, або ж людина, яка має від природи досить рідкісний дар, який відомий оратор минулих років І. Андроніков визначав як «вміння мислити публічно»<sup>255</sup>.

\* \* \*

Кожен тип промов має як свої переваги, так і недоліки. Читання написаного справляє враження несміливості чи скутості; імпровізація може схилити людей до думки, що промовець занадто легко маніпулює словами, отже – викликати певну недовіру до них; проголошення завченого тексту інколи теж спричиняє ефект, протилежний сподіваному. Промовець завжди має бути готовий перейти від одного типу промови до іншого, пам'ятати про отой «казуальний» момент, про «випадок», який має місце в нашому житті. Якщо не зважати на те, що атмосфера в аудиторії змінилася і – відповідно – слід змінити тип виступу порівняно з тим, на який настроював себе промовець – нічого тоді й сподіватися на успіх. Найчастіше успіху досягають промовці, які оптимально поєднують елементи різних типів промов, залежно від того, яку мету вони ставлять і перед якою аудиторією виступають.

---

<sup>255</sup> Андроніков И. А теперь об этом . – М., 1985. – С. 270.

## § 4. Запис промови

Початківець (та й не лише) мусить після попередньої роботи скласти картки за логікою розвитку теми й переписати їх у вигляді вже звичайного тексту, щось додаючи, поширюючи, а від чогось, можливо, і відмовляючись. Тут потрібно добре продумати *композицію* промови, що може не повністю співпадати з планом.

Після запису потрібно уважно проглянути отриманий текст. Перше, на що потрібно звернути увагу – *чи правильно було обрано слова*: якщо сумніваєтесь у значенні слова, краще перевірити його за словником. Далі йде *робота над стилем*: чи відповідають обрані слова меті промови? аудиторії, до якої буде вона звернена? чи не будуть деякі слова «випадати» з тексту стилістично? Зверніть увагу на наявність елементів художності в тексті (метафори, епітети тощо) – без них текст виглядає занадто сухим. Прослідкуйте, чи не втратили логічність та доказовість думок, чи не перевантажений текст цитатами та прикладами.

Не обов'язково запис промови виконувати у вигляді детального конспекту: такий конспект, перш за все, потрібний початківцю. Конспект має свої вади: він заважає творчій активності оратора. Для оратора, що вже має певний досвід, зручніше записати майбутню промову у вигляді розширеного *плану* чи *тез* – це будуть так звані «опорні» фрази, відштовхуючись від яких, він може будувати свою промову.

Текст, що виникає в результаті такої роботи, може знадобитися Вам не один раз. Але оратор, який поважає себе, не читатиме навіть перед іншою аудиторією один і той самий текст: за час, що пройшов від одного виступу до другого, може поглибитися його погляд на життя, він пізнає щось нове, зміняться соціальні обставини, виявиться новий аспект теми. Отож, оновлення текстів – річ звичайна. Але добре, якщо текст в основі свій уже існує.

Особливо ж радимо тому, хто вчиться виступати публічно, робити розмітку тексту **знаками партитури**. Навіть досвідчений оратор, не кажучи вже про початківця, стикається з потребою певної графічної підготовки написаного тексту: виділити найважливіші

місця чи такі, що залишають простір для неточного витлумачення тощо. Для цього використовуються знаки партитури, що допомагають зафіксувати наголошене слово, правильну інтонацію, паузи та ін. Це необхідно ораторам-початківцям, а іноді також і досвідченим. Крім того, користуватися знаками партитури дуже зручно на практичних заняттях з риторики – вони допомагають контролювати роботу учнів.

Знаки партитури за місцем їх розташування в тексті поділяються на 3 групи: *рядкові, надрядкові, підрядкові*.

## 1. РЯДКОВІ ЗНАКИ

1. **Фразові паузи:** I коротка (на один рахунок); II на два рахунки (раз, два); III на три рахунки (раз, два, три). Наприклад: «Буряк і цибуля || були до вас доведені | по дуже поганих дорогах |||». Тут підмет, виражений двома іменниками, відділено паузою на два рахунки від групи слів, об'єднаних значенням дії (групи присудка), між якими пауза значно менша (на один рахунок). Між реченнями та абзацами пауза мусить бути дещо довша (на три рахунки).

Якщо підмет виражено одним словом, то зазвичай пауза між ним та іншими членами речення не робиться. Середню паузу (||) ми робимо в тому випадку, якщо підмет виражений двома чи більше словами. Таку ж паузу проставляємо у випадках: якщо речення містить звертання; вставне слово (слова) чи вставне речення; однорідні члени; знак «–» (пропущену зв'язку). Маленьку паузу (|) ми проставляємо в тому випадку, якщо є потреба лише незначно відокремити голосом складові частини однорідної структури.

2. **Дужки ромбічні** < >, якими варто позначати вставні речення або слова. Наприклад: «Левко підійшов до шоши – < розмокла земля втягувала ноги по кісточки > – і взяв лопату».

3. **Дужки квадратні** [ ] – вживаються, якщо варто додати слово (слова), що допомогло б утримати непевний зміст речення, знайти потрібну інтонацію. Наприклад: «У коморі не було не те що жита – [навіть] зернинки торішньої ніде не запало».

4. **Лапки « »**, в які заключаються слова, що вимовляються з інтонацією іронії. Наприклад: «Що наші роблять? Пообідали та хліб їдять».

## 2. НАДРЯДКОВІ ЗНАКИ

1. **Знак наголосу ' .** Якщо для Вас якісь слова в тексті нові, і Ви не знаєте, як правильно поставити наголос, подивіться у словник і позначте наголос на письмі: *ста́туя, кіломе́тр, цеме́нт* і т.п.

2. **Підвищення тону ↗ .** Цей знак використовується для інтонування і означає незавершеність вислову, питання, непевність, використовується в окличних реченнях, при звертанні та ін. Наприклад: «Чи ти пив п'янку радість кохання?»

3. **Пониження тону ↘ .** Пониження тону використовується для позначення інтонації, що знаменує завершення вислову чи певної частини його. Зазвичай ця ситуація спостерігається наприкінці речення. Наприклад: «Він був дуже, дуже обережний».

4. **Злам інтонації ^ .** Використовується при зламі інтонаційного малюнка (від підвищення до пониження чи навпаки). Наприклад: «Вона була вже не бідна нині, ^а з грішми».

## 3. ПІДРЯДКОВІ ЗНАКИ

1. **Логічний наголос \_\_\_\_ / \_\_\_\_ .** Логічний наголос не можна плутати з наголосом граматичним: це знак партитури, що виділяє семантичний центр фрази (слово або групу слів). На відміну від граматичного наголосу, він може змінюватися залежно від мети, яку хоче досягти оратор.

Зазвичай місце логічного наголосу підказує контекст. Найбільш простий і швидкий прийом, яким тут можна користуватися, це – скелетування<sup>256</sup>, тобто знаходження смислового «скелету» фрази. При цьому вирішується, які слова з фрази можна було б вилучити (з урахуванням при цьому контексту).

<sup>256</sup> Найденов Б. С. Выразительность речи и чтения. – М., 1969. – С. 74.



Візьмемо для прикладу речення «Я запізнився». В ньому можна з однаковим успіхом зробити наголос як на першому, так і на другому слові. Все тут залежить від контексту. Якщо, скажімо, поставлено питання з метою з'ясувати: «Хто запізнився?», то у відповіді, звичайно, наголос слід зробити на першому слові – «Я». Якщо ж мова йде про те, що хтось запізнився і не зміг зустрітися з людиною, яка його не дочекалася, то потрібно зробити наголос на другому слові – «Запізнився» (саме воно є причиною не-зустрічі). Відповідно в першому випадку ми можемо вилучити друге слово, відповісти словом «Я», в другому – вилучити перше, скоротивши речення до слова «Запізнився». Таким чином, відповідно до контексту (ситуації) робимо й логічний наголос.


Для правильної розстановки логічних наголосів використовують, крім скелетування, два основних правила<sup>257</sup>.

**А) Протиставлення.** Якщо ми протиставляємо особу, предмет чи явище іншому, то наголоси отримують саме ті слова, що означають особи, предмети, явища, які протиставляються. Наприклад: «Вона не ста́рша, а моло́дша сестра».

Особи, речі чи явища, що протиставляються, *не завжди передані однаковою граматичною формою*. Наприклад: «Він ще не оратор, він тільки вчиться». Тут іменник «оратор» протиставлено дієслову «вчиться».

Крім протиставлення, вираженого різними граматичними формами, є ще *приховане протиставлення*. Наприклад: «В мене тільки дві руки» (мається на увазі – не три, не чотири і т.п.). У подібних випадках саме виявлення прихованого протиставлення допомагає вирішити питання щодо місця логічного наголосу. Наприклад: «На жаль, у добі лише 24 години» (а не, скажімо, 40) або «Завтра знову математика» (а не література, малювання і т.п.).

**Б) Введення нового поняття.** Якщо у виступі вперше називається будь-яка річ, особа чи явище, які мають значення для подальшого викладу, то слово (слова), що означає цю річ, особу чи явище, виділяється логічним наголосом.

Визначити нове поняття можна тільки тоді, коли знаєш контекст. Наприклад: «Раптом ми побачили річку. Річка була мальовнича». У першому реченні наголос падає на слово «річка», в другому це слово не має наголосу, тому що перед нами  не нове повідомлення; новою інформацією

<sup>257</sup> Правила викладено за *Найденев Б. С.*: Выразительность речи и чтения. – М., 1969. – С. 75 – 76.

тут є те, що річка «мальовнича». За цим правилом наголос майже ніколи не може падати на займенники, тому що вони замінюють собою вже названих осіб чи згадані речі (за невеликими виключеннями, якщо, наприклад, речення складається лише з одного слова: «Ти!» чи «То була вона»).

Іноді не дуже досвідчені оратори мають бажання відмітити логічним наголосом емоційно забарвлені слова: *прикметники* (добрий, великий, ганебний) або *дієприслівники* (гнівно, доброзичливо, велично). Але це не зовсім виправдано. Логічні наголоси допомагають нам висловити думку, що залишається незмінною незалежно від того, як до неї ставиться виконавець. А наше ставлення до предмета промови слід передавати не логічним наголосом, а інтонацією, тембром, жестом тощо.

2. **Уповільнення темпу** \_ \_ \_ \_ . Цей знак використовується для того, щоби зафіксувати увагу на слові (словах), що для промовця є ключовими. Наприклад: «А лин, виловлений у панському ставі, був *ведичезній*».

3. **Прискорення темпу** —————> . Використовується для позначення вторинності, додаткового характеру інформації (вставні речення або слова тощо). Наприклад: «І тоді, – додав Ілля, – він і подався до міста».

4. **Легато** ∪ Використовується для позначення злиття слів у вимові, якщо вони вимовляються як одне ціле. Знак свідчить, що пауза тут непотрібна. Наприклад: «Вже сутеніло, коли Олекса підійшов до комори».

## § 5. Тренування

Тим, хто тільки-но прагне стати оратором, необхідно потренуватися в проголошенні промови вдома, перш ніж виходити з нею до аудиторії. Це може бути проголошення *вголос* чи «*про себе*». Це допоможе вам визначити час звучання промови, орієнтуючись приблизно на *100-120 слів на хвилину* (саме такий темп, нагадуємо, найсприятливіший для аудиторії). Дуже зручними помічниками тут виступають *диктофон*, *комп'ютер* чи *дзеркало*. З їхньою допо-

386

могою Ви можете оцінити себе ніби «збоку», розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо.

«Перед кожним виступом слід подумки осягнути план промови, так би мовити, упорядкувати свої матеріали. Якщо лектор усвідомлює, що добре пам'ятає все те, про що має сказати, це надає йому бадьорості, впевненості в собі та заспокоює...» (А. Коні).

### *Ключові слова*

---

**об'єкт, тема, підтема, мікротема промови; план** (простий і складний); **бібліографічний опис; знаки партитури;**

**структурні моменти промови** (вступ; основна частина: опис, оповідь, міркування; висновки), **композиція промови** (лінійна, спіральна, кільцева), **способи інтеграції тексту** (когезія, ретроспекція, проспекція).

**типи промов за знаковим оформленням** (промови, що читають за конспектом; промови, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять; промови, що готують заздалегідь і вчать напам'ять; імпровізовані промови, або експромти).

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

**1. Прочитайте поданий текст. Визначте, що із запропонованого ряду є найбільш точною темою промови: «Комунікація», «Особливості спілкування», «Ввічливість при спілкуванні», «Риторика», «Людське спілкування», «Уміння слухати та його роль у спілкуванні». Що є об'єктом промови?**

Мабуть, немає людини, якій було би байдуже, чи слухають її в товаристві, чи ні. А досягти цього вміють не всі. Запам'ятай: тебе слухатимуть, якщо ти маєш сказати щось цікаве. Але також треба вміти гарно висловити цю інформацію. Прислухайся до людей, які спілкуються. Відчуй: мова, манера говорити – це дзеркало культури людини. Хіба ж приємні, наприклад, крикуни? Від них швидко втомлюєшся і перестаєш сприймати те, що вони говорять. До речі, як і від тих, хто сипле словом, мов горохом, ковтаючи закінчення, склади. А який неприємний вигляд має той, хто, перебиваючи співбесідника, прагне захопити лідерство в обговоренні того чи іншого питання!

Уміння слухати – приємна людська риса. Про того, хто вміє слухати, люди кажуть – доброзичливий, ввічливий, шановний. Саме у вмінні слухати виявляється внутрішня культура людини.

**2. Напишіть невеликий текст на тему «Правосуддя в нашому житті» за поданою схемою:**

**1. Перша підтема** (виклад, аргументація):

- перша мікротема;
- друга мікротема.

**2. Друга підтема** (виклад, аргументація):

- мікротема.

**3. Визначте мету наведеного уривку з академічної лекції.**

У 7-8 класах поряд з етичною бесідою можна організовувати диспути. Це форма більш активної участі учнів в обговоренні моральних питань. Учні часто сперечаються між собою з різних питань. Ці суперечки можна використати, спрямувавши їх у певне русло, організувати диспути на теми: «У чому краса людини», «Що таке колектив і чи є він у нашому класі», «Про смаки і манери молоді людини».

**4. Уважно прочитайте текст. Складіть простий та складний плани до нього.**

«Хоч і упала українська держава після Ярослава, та багато всякого сліду – і доброго, і лихого – осталося од неї на довгі віки. Осталася християнська наука і віра, церква і духовенство, письменство й однаково книжна й церковна мова славянська по всіх наших землях; остався один княжий рід, з котрого виходили довго потім князі в різних землях; осталося спільне ім'я руське; осталося однакове право і закони, однаковий лад у громаді, в управі, однакові власті; життя по різних українських землях виробилося однакове і заставляло людей почувати себе близькими одні до одних. Тим-то ця українська, Київська держава, хоч і загинула давно, але має велику вагу в нашій історії.

З цього часу почалися на Україні великі сварки поміж князями, а через них і поміж народом. Тоді, коли треба було з'єднати і зміцнити молоде царство, воно само себе руйнувало. Цьому допомогли ще й Половці, що насунулися з заходу, на місце Печенігів, і великого клопоту завдавали українській землі.

Найстаріший уділ був Київський, де сидів Великий князь; зараз після його почитався уділ Новгородський, але він скоро одчахнувся від інших уділів, бо новгородці стали громадою вибрати собі князів і, котрі їм були не до вподоби, тих прогнали і на їх місце кликали других. За Новгородським йшов уділ Переяславський, – він був найбільший од усіх і простягався од Дніпра аж до Азовського моря; далі йшли уділи: Чернігівський, Смоленський, Волинський і Галицький; Полоцький уділ по-старому зоставався в роді Рогніди».

(М. Аркас).

**5. Спробуйте скласти план з цитат до теми «Мовна комунікація в житті людини», використавши як опорні моменти подані нижче прислів'я та приказки. Подумайте, в якому порядку варто розташувати ці вислови.**

Плете, що слина до губи принесе. Наговорив чотири міхи чорної вовни, та всі неповні. Умій сказати, умій і замовчати. Не кажи – не вмію, а кажи – навчусь. Добре слово варте завдатку. Умієш говорити – уміє слухати. Що скаже – неначе зв'яже.

**6. Складіть промову на тему «Сучасний шлюб та його перспективи» за поданими тезами:**

- любов як основа шлюбу;
- церковний та світський погляд на шлюб;
- проблема розлучення: причини та моральні аспекти;
- зміна ставлення до вільного кохання в сучасному суспільстві;
- нетрадиційні форми шлюбних відносин та ставлення до них суспільства.

**7. Підберіть матеріал (з власного та чужого досвіду) на тему: «Книги – річки, що напоюють Всесвіт» та занотуйте його на картках (з елементами бібліографічного опису джерел).**

**8. Розставте логічні наголоси в першому та другому реченнях. Як зміна порядку слів впливає на логічний наголос?**

Михайло знайде вихід з будь-якого положення. З будь-якого положення знайде вихід Михайло.

**9. Де варто поставити логічний наголос у поданому нижче реченні?**

Людська пам'ять допомагає зберігати та відтворювати інформацію.

**Перебудуйте речення так, аби воно відповідало на питання: «Що допомагає людині зберігати та відтворювати інформацію?». Де слід зробити логічний наголос?**

**10. Завдання до речення 1). Прочитайте речення, дотримавши паузу чи відмовившись від неї. Прослідкуйте, як змінюється при цьому зміст речення. Де слід поставити логічний наголос в першому та другому варіантах? Якщо пауза присутня, як вона позначається на письмі?**

**Завдання до речення 2). Старовинна реклама перукарні була прочитана з невірної розставленими паузами. Виправте помилку.**

1) Він ніколи б не вчинив на такий злочин тільки заради матері.

2) Тут стрижуть|| волосся рвуть || зуби голять || бороди фарбують || брови масажують || обличчя лікують п'явками.

**11. Розмітьте текст знаками партитури.**

«Іван Босий із села Почаєва бачив Пречисту Діву Богородицю, яка стояла на скелі. Перед нею в покорі схилився чернець, і говорив Іванові Босому і хлопцям із села Почаїва, які близько цієї скелі пасли вівці, що Пресвята Богородиця стояла на скелі, й її стопа є там витісна. І в тій стопі завжди є чиста вода, якою вилікуються різні недуги. На тій скелі вимурувана прегарна церква й при церкві славний монастир, обведений довкола муром. Цей монастир в українській землі на Волині від села Почаєва зветься Почаївський».

(Й. Галятовський).

## **12. Уважно прочитайте текст та підберіть до нього заголовок.**

«І сучасну, і традиційну оселю на Україні важко уявити без рушників. Тчуть їх і вишивають досі. Для краси у домі, на щастя в ньому, просто так, для душі. Узори на рушниках – то давні забуті символи: ромб з крапкою посередині – засіяна нива, вазон чи квітка – світове дерево од неба до землі, людська фігурка, немов з дитячого малюнка – знак Берегині, богині хатнього вогнища. А подивіться, де висять рушники. Над вікнами і над дверима, на покуті – це обереги від усього злого, що може зайти в дім.

Широкою була сфера використання рушників: на знак згоди на шлюб дівчина подавала їх старостам; намітка – головний убір уже заміжньої жінки – це довгий рушник (8 м). У нього загортали маля, що з'явилося на світ. На рушниках опускали в яму домовину.

«Хай стелиться вам доля рушниками!» – казали, бажаючи людині щастя».

*(Г. Бондаренко).*

## **13. Який з поданих епіграфів більш відповідає темі «Слово як комунікація»:**

1) Прекрасне слово,  
але що в ньому,  
як не від серця йде воно?

*(В. Масик)*

2) «Мрію я словами відмикати людське серце... Цю скарбницю мрій...»  
*(Л. Забашта)*

3) Слово – клітина мислі, артерія сили духу.  
Тільки воно єднає різні людські береги.

*(П. Воронько)*

## **14. З якого речення краще почати текст, а яким – закінчити? Обґрунтуйте свій вибір.**

Увімкнувши телевізор, я почула такі новини. Такі новини я почула, ввімкнувши телевізор.

**15. Використайте у вступі промови один із афоризмів: «Слово – срібло, мовчання – золото» (народне прислів'я) або «Багато говорити і багато сказати – це не одне й те ж саме» (Софокл). Вдавшись до міркування, спробуйте довести, що це не завжди так.**

**16. Напишіть автохарактеристику, вдавшись до прийомів опису та міркування. Який прийом доцільніше використати для опису зовнішності, а який – для характеристики рис характеру?**

**17. Складіть фрагменти-«заготовки» до наступних тем, користуючись прийомами опису та оповіді на зразок:**

**Мої домашні тварини**

Опис – зовнішність тварин; місце, яке вони займають в квартирі; їхня їжа тощо.

Оповідь – як тварина з'явилася в квартирі, її повсякденні звички, кумедний випадок з твариною тощо.

На одну з тем складіть міні-промову з використанням цих «заготовок».

**Теми**

Екологічні катастрофи та катаклізми.

Дії та психологія злочинця.

Останній гучний політичний скандал.

Моє перше відвідування церкви.

Людина, яка найбільше мене вразила.

Моє хобі.

**18. Скористайтеся прийомами опису та міркування для характеристики кожного з поданих малюнків.**

Див вклейку, рис. 12.

**19. Аудиторія поділяється на 5 груп – «Вступ», «Основна частина», «Висновки», «Способи інтеграції тексту», «Доповнення». Усі вони уважно слухають текст, а після його читання кожна група переказує свою частину (група «Способи інтеграції тексту» називає спосіб, а «Доповнення» – поправляють або доповнюють).**

**20. Використовуючи наведені початки абзаців, напишіть текст промови. Як називається прийом, що забезпечує зв'язок окремих частин тексту?**

Вивчення теми починається з ...

Насамперед ...

Потім ...

Після цього ...

Наприкінці роботи ...



**21. Напишіть коротку оповідь, скориставшись малюнками. Як треба їх розташувати, щоби оповідь розпочиналася з кульмінації?**

Див вклейку, рис. 13.

**22. Визначте вид композиції композиції поданого тексту.**

Відомий байкар Езоп був рабом у давньогрецького філософа Ксанфа. Він мусив готувати різні страви. Одного разу, коли Ксанф перебував у доброму гуморі, він наказав Езопові приготувати для гостей найсолодшу страву. Езоп купив та приготував язик. На питання господаря, чому саме язик, раб-мудрець відповів: «Адже саме за допомогою язика будують міста, вивчають науки, просять, вітаються, миряться, освідчуються в коханні. Тому, очевидно, не має нічого солодшого, ніж язик.»

Дуже сподобалося це Ксанфові та його гостям.

Іншим разом, зацікавлений дотепністю Езопа, Ксанф задумав, аби раб подав на стіл для гостей найгірше, що може бути. Езоп знову подав язик, що викликало загальне здивування. Пояснення було таким: «Що може бути найгіршим від язика? Язиком люди занапащують один одного, оббріхують, лицемірять, сваряться, вбивають, розв'язують війни...»

Гості та господар погодилися з Езопом.

**23. В яких із зазначених нижче ситуацій найдоцільніше використати певний тип промови (за знаковим оформленням та закріпленням)? Поясніть свій вибір.**

1. Виступ по радіо;
2. Відкриття меморіальної споруди;
3. Свідчення на суді;
4. Виступ на урочистих зборах трудового колективу;
5. Виступ на підтримку політичної партії;
6. Слово про небіжчика;
7. Дипломатична нота;
8. Виступ на студентському семінарі.

**24. Прочитайте тексти. Подумайте, який з них варто вивчити напам'ять, який – записати у вигляді тез, а який – детально законспектувати.**

1. На 1 січня цього року в Державній службі зайнятості зареєстровано 1 млн. 39 тис. безробітних. Офіційний рівень безробіття в Україні – 3,7 %. На 1 січня 1998 року було зареєстровано 677,9 тис. чоловік, офіційний рівень безробіт-

тя становив 2,3 %. Найвищий рівень безробіття сьогодні в Івано-Франківській області – 7,2 %, Чернігівській – 6,5 %, Волинській – 6 %. Найнижчий – у Києві – 0,7 % та Одеській області – 0,9 %. *(За матеріалами УНІАН).*

**2. Постановка голосу** – 1. Система індивідуальних вокальних занять, спрямованих на оволодіння стійкою вокальною технікою, тобто здатністю свідомо і впевнено керувати процесом фонації залежно від вокально-технічних і художніх вимог музичного твору. 2. Навчальний курс музично-педагогічних та музичних навчальних закладів. *(Словник музичних термінів).*

3. «Після «перевороту Чентана» первісна родова община була зруйнована, замість неї виникла сільська, територіальна община, що дістала назву «І» – «поселення». На думку китайських істориків, «І» була територією з певним населенням і являла собою економічну одиницю. В стародавньому словнику «Еря» говориться: «Те, що знаходиться поза «І», називається передмістям, те, що за передмістям – пасовищем, те, що за пасовищем – пустою, те, що за пустою – лісом».

Китайський історик У Цзе зазначає, що: 1) «І» спочатку було поселенням кровних родичів – первісною общиною; земля общини в період Інь була власністю держави і члени «І» платили певний податок в казну за право користуватися цією землею; 2) у винагороду за зроблені правлячому дому послуги видатним воєначальникам і старійшинам роду давалися ділянки на завойованих землях, що мали бути заселені і на яких треба було збудувати поселення; ці дарунки також називалися «І».

В територіальних общинах «І» було об'єднане фактично все сільське населення країни».

*(Нариси історії Стародавнього Сходу)*

**25. Спробуйте виголосити промову-експромт на одну із запропонованих тем, скориставшись методом ідіограми:**

Проблеми сучасної освіти.  
Чорнобиль оселяється в кожній родині.  
Що таке щастя?  
Християнству – дві тисячі років.

**Запишіть свою імпровізацію на диктофон і продумайте, наскільки вона вдалася, чи не потребує доопрацювання. Якщо так, то в яких аспектах.**

**26. Спробуйте проголосити промову-експромт, використавши подані нижче малюнки.**

Див вклейку, рис. 14.

## ПІДСУМКОВІ ВПРАВИ

Лаврін проворно совав заступом по землі. Карпо ледве володав руками, морщив лоба, неначе сердився на свого важкого й тупого заступа. Веселому, жартовливому меншому братові хотілось говорити; старший знехотя кидав йому по кілька слів.

– Карпе! – промовив Лаврін. – **А кого ти будеш оце сватать?** Адже ж оце перед Семеном тебе батько, мабуть, оженить.

– Посватаю, кого трапиться, – знехотя обізвався Карпо.

– Сватай, Карпе, Палажку. Кращої од Палажки нема на всі Семигори.

– То сватай, як тобі треба, – сказав Карпо.

– Якби на мене, то я б сватав Палажку, – сказав Лаврін. – В Палажки брови, як шнурочки; моргне, ніби вогнем сипне. *Одна брова варта вола, другій брові й ціни нема.* А що вже гарна! Як намальована!

– Коли в Палажки очі витрішкуваті, як у жаби, стан кривий, як у баби.

– То сватай Хіврю. Хівря доладна, як писанка.

– І вже доладна! Ходить так легенько, наче в ступі горох товче, а як говорить, то носом свистить.

– То сватай Віддю. Чим же Віддя негарна? Говорить тонісінько, мов сопілка грає, а тиха, як ягниця.

– Тиха, як телиця. Я люблю, щоб дівчина була трохи бриклива, щоб мала серце з перцем, – сказав Карпо.

– То бери Химку. Ця як брикне, то й перекинешся, – сказав Лаврін.

– Коли в Химки очі, як у сови, а своїм кирпатим носом вона чує, як у небі млинці печуть. А як ходить, то неначе решетом горох точить, такі викрутаси виробляє...

*(І. Нечуй-Левицький. Кайдашева сім'я)*

*У поданому тексті знайдіть метонімію, порівняння та гіперболу.*

*Визначте тип діалогу.*

*Виділене курсивом речення розмітьте знаками партитури.*

*Вкажіть об'єкт та тему розмови.*

*Чи співпадають аксіологічні установки учасників розмови?*

*Визначте тип питання, виділеного жирним шрифтом.*

## ВЕЛИКА ТАЄМНИЦЯ СЛІВ

Як відомо, взаємини з людьми можуть обмежуватися посмішкою, кивком голови, але найчастіше за цим слідує привітання, а далі – жвава розмова або поважна бесіда. Якщо художники мислять образами, музиканти – звуками, вчені – поняттями, то всі люди взагалі послуговуються мовою, словом як основним засобом вияву наших думок.

Що ж потрібно, аби оволодіти вмінням говорити? Певно, знати мову – цього замало, треба ще усвідомлювати, як і про що розмовляти. Опанувати мистецтво ведення бесіди людство намагається здавна. На сьогодні багатвіковий досвід, зрештою, зробив основні правила, як бесідувати. І кожне нове покоління вносить у них свій доробок.

Ще стародавній філософ Епіктет говорив, що людина має слухати вдвічі більше, ніж говорити. Мудрець пояснював це так:

- Краще слухати, ніж говорити.
- Чому?
- Недарма боги нам дали один язик і два вуха.

А сучасний вчений Дейл Карнегі пропонує простий спосіб стати найцікавішим співрозмовником. Для цього потрібно дотримуватися досить простих правил. По-перше, бути уважним слухачем з початку і до кінця розмови, заохочуючи інших розповідати про себе, бо їх набагато більше цікавлять свої проблеми, ніж ваші. По-друге, треба приєднатися до погляду співрозмовника. А дуже балакучим Карнегі дає такі поради: «Якщо Ви хочете дізнатись, як змусити людей уникати Вас, сміятись з Вас поза очі або навіть зневажати Вас, то ось Вам на цей випадок рецепт: ніколи нікого довго не вислуховуйте. Безперестанку говорите про самого себе. Якщо у Вас з'являється якась думка в той момент, коли розмовляв Ваш співбесідник, не чекайте, поки він закінчить. Він не такий розумний, як Ви. Задля чого витратити час, вислуховуючи його пусту балаканину? Відразу ж втрутитись й перебийте його на середині фрази». Подібна поведінка свідчить про те, що Ви – людина невихована, самозакохана та надто самовпевнена. Така людина ніколи не стане добрим співрозмовником, оскільки не вміє слухати.

Кажуть, що розумних і приємних співрозмовників так мало передусім тому, що більшість людей думає над тим, що хочуть висловити вони, а не над словами співрозмовника. «Найкмітливіші» – лише набирають уважного вигляду, водночас у їхніх очах, на обличчі – неувважність до того, що їм кажуть, прагнення якнайшвидше повернутися до того, що вони самі хочуть сказати. Мало хто розуміє, що таке намагання подоба-

тися самому собі – кепський засіб сподобатися іншим чи їх переконати. Отже, вміння слухати та доречно відповідати – одна з невідмінних якостей, притаманних гарному співрозмовнику.

*Які способи інтеграції тексту використано у промові?*

*У підкресленому пунктиром реченні знайдіть мовну помилку і виправте її.*

*У підкресленому реченні позначте місце логічного наголосу. Вкажіть на інверсію.*

*Чим скористався автор при розкритті теми – описом чи міркуванням? Чому?*

*Поставте до тексту 2 відкритих питання.*

Важливою проблемою сьогоденної України є її демографічна ситуація. За даними останнього перепису, населення нашої країни становить приблизно 45 млн осіб., і воно продовжує скорочуватися.

Чому це так? Причин можна знайти багато, і основна з них – неспроможність утримувати великі сім'ї. ~~За радянських часів (і не лише) на багатодітну матір дивилися з повагою, особливо у селі.~~ Коли щось ставалося з батьком чи матір'ю, всі гуртом допомагали дітям.

Але тепер все по-іншому. Дітей немає чим утримувати, і для них залишається лише один вихід – іти на вулицю. Тому не дивно, що тепер стається так багато злочинів, що дитячі колонії переповнені.

Було сказано і говориться досить багато слів про допомогу дітям. Але чомусь результатів не видно. Багато дітей як жили, так і живуть на вулицях. Боляче дивитися на це.

Причиною демографічного спаду в Україні є і те, що деякі подружжя взагалі не хочуть мати дітей. Можливо, я помиляюся, але, на мою думку, вони просто бояться відповідальності, яку несуть з собою діти.

Крім того, причиною демографічної кризи у нашій країні є стан навколишнього середовища – погана вода, шкідливе повітря. Тому, якщо і заводять дітей, то одну дитину, дуже рідко – дві. І навіть їх важко утримувати. Для цього потрібні гроші, яких постійно не вистачає. І багато людей змушені виїжджати за кордон у пошуках заробітку, лишаючи своїх дітей напризволяще.

**Ми, молоде покоління, не знаємо, що на нас чекає далі, в цей час, у сучасності. Можливо, незабаром ситуація зміниться, і нам не доведеться їздити по заробітках. Можливо, керуюча верхівка нарешті зверне увагу на людей і створить їм робочі місця з пристойною оплатою. Можливо, ми**

будемо народжувати дітей, не боючись, чи народяться вони здоровими.  
Усього цього ми не знаємо, але хочеться вірити, що життя зміниться на краще.

*Виділіть у даному тексті об'єкт промови. Запропонуйте свій варіант назви для тексту.*

*Підкреслене пунктиром речення розмітьте знаками партитури.*

*Якими способами інтеграції тексту скористувався автор?*

*Знайдіть у виділеному жирним шрифтом реченні логічну помилку. Виправте її.*

*Яким засобом художньої виразності скористувався автор у підкреслених реченнях?*

*Поставте до тексту 2 закритих питання.*

## ДІМ, ДЕ ЖИВЕ ЩАСТЯ

Напевно, немає на Землі людини, яка б не хотіла бути щасливою. Адже більшість з нас саме у щасті вбачає сенс свого земного життя. І хоч кожний розуміє його по-своєму, але спільним завжди є прагнення до цього всеоб'ємного і таємничого відчуття.

Відчуття щастя можуть дати багато звичайних буденних речей, що оточують нас, і на які мало хто звертає увагу до тих пір, поки вони не щезають. Ми нарікаємо на різні несприятливі обставини, звинувачуємо у своїх нещастях долю, і лише чекаємо того дня, коли фортуна нарешті повернеться до нас обличчям.

Ми віримо, що одного чудового дня щастя у вигляді чарівної жар-птиці завітає до нас. Тоді все, що від нас буде вимагатися – встигнути схопити цього чарівного птаха за хвіст. Та чомусь дуже часто трапляється, що жар-птиця так і не прилітає до нас протягом життя...

Для того, щоби бути щасливим, не треба на щось чекати чи вирушати у далекі краї. Адже щастя живе в нас самих, і лише від нас залежить, наскільки ми можемо бути щасливими. Отже, тому, хто хоче стати щасливим, не треба чекати якогось особливого моменту. Згадаймо фразу давніх римлян – лови момент! Треба користуватися сьогоднішнім днем, знаходячи у ньому щастя.

Нам слід пам'ятати, що для щастя не обов'язкова наявність якихось незвичайних речей. Адже як просто бути щасливим, насолоджуючись всім тим, що оточує нас: сонячним днем, рясним дощем, приємною роз-

мовою чи просто усмішкою незнайомого перехожого. Нам подарований новий день – і це вже щастя.

Ми щасливі настільки, наскільки ми хочемо бути щасливими.

Отже, в житті немає нічого неможливого, і якщо ми твердо вирішимо стати щасливими, то ми будемо ними.

Тому не тримаймо щастя в собі, випустимо його на волю. Будемо щасливими самі та зробимо щасливими тих, хто поруч!

*У тексті слово «щастя» іноді було замінено іншими словами – «фортуна», «жар-птиця». До якого художнього прийому вдався при цьому автор?*

*Який художній засіб виразності вжито у підкресленому реченні?*

*Чи відповідає запропонована назва темі виступу? Придумайте свій варіант назви для даного тексту.*

*Підкреслене пунктиром речення позначте знаками партитури.*

*Поставте до тексту 1 навідне та 1 закрите питання.*

*Як Ви думаєте – у якій віковій аудиторії цей виступ прозвучав би найактуальніше?*

– Ганнусю, що ти читаєш зараз?

– Дочитую «Космополітен».

– Тобі ще не набридли ці журнали? Почитай краще «Будинок з привидами» Ірвінга. Прикольний захоплюючий ужастик. Ну, що ти занизуєш плечима? Ти що, не дивилася «Сонну лощину»?

– Ну, дивилася.

– Так це ж якраз по мотивам однойменної книги Ірвінга!

– Тобі ж мало сподобатися – я тебе знаю!

– Сподобалося. Там ще мій Джонні Девіс грає. Дивилася того місяця у кінопалаті. Але читати...

– Ну, не заковуй очі. Читати навіть цікавіше. Заодно букви згадаєш, бо в «Космополітені» одні малюнки.

– Ну, добре, добре, прочитаю – вмовила.

*Чи використано парамовленнєві засоби спілкування у даній комунікативній ситуації? Як Ви це визначили?*

*Логічну чи емоційну аргументацію (або їх поєднання) було тут застосовано?*

*Спробуйте збагатити даний текст, уживши порівняння та полісендитон.*

*Визначте тип поданого діалогу.  
Назвіть кількість мовленнєвих ходів даного діалогу.  
Яким стилем мови написано діалог? За якими ознаками Ви визначили це (групи лексики, особливості граматичної побудови речень тощо)?*

Шановні діти!

Хочу розказати вам сьогодні одну історію з свого життя.

Колись давно, років 10 тому, була у мене подруга. **Вона була хорошою людиною, але мала один недолік – дуже любила збрехати.** Бувало, розповідає усіякі неймовірні історії, які з нею траплялися, а наступного дня забуває, що казала, і давай придумувати вже щось зовсім інше.

Відносини з батьками у неї були просто чудові, для всіх дівчина була такою собі «білою та пухнастою». І ось одного разу стався не дуже приємний випадок. Отримали ми з нею на уроці математики по двійці. По дорозі додому моя подруга обережененько вирвала листочок з ненависною двійкою із щоденника і в хорошому настрої пішла додому...

Минав час. Ми вже й забули про той випадок, як раптово спалахнув скандал. Одного дня мама моєї подруги, прибираючи в квартирі, знайшла блокнотик, а в ньому... В ньому моя подруга записувала моменти свого життя – і приємні, і не дуже. Було там і про двійку, і ще багато про що. А найгірше – було там і про мене написано, тож і моя мама дізналася багато чого нового.

Описаний випадок не є особливим. Мабуть, у кожного в житті були подібні ситуації. Зробиш щось погане і думаєш: нічого, минеться, ніхто ніколи не дізнається. Але, мабуть, за іронією долі стається так, що все таємне стає явним.

Тому для себе я зрозуміла: «Усі таємниці рано чи пізно розкриваються».

*Назвіть форму комунікативної поведінки, застосовану тут.  
Який вид логічної аргументації (індукцію, дедуцію чи аналогію) тут застосовано?*

*У поданому тексті знайдіть обрив та метафору.  
Чи скористався комунікант етикетними формулами? Якщо так, то якими (якою)?*

*Складіть цитатний план до тексту.*

*У виділеному реченні позначте місце логічного наголосу.*



- Добрий день, Іване Петровичу!  
– Добрий день, Людмила! Ви, напевно, хочете на щось поскаржитися? (*посміхається*).
- Ні.  
– Чим я можу тоді Вам допомогти?  
– Іване Петровичу, я звільнююся.  
– Можна дізнатися, з яких саме причин?  
– Бачите, Іване Петровичу, у мене важка ситуація, троє дітей – їм потрібні нормальні умови життя, а рівень моєї заробітної платні це не дозволяє. Крім того, зі мною зв'язалися з фірми «Нова лінія» і запропонували мені удвічі більшу зарплату. Вони довго шукали спеціаліста мого рівня та з досвідом роботи. Ось чому я змушена звільнитися, хоча Ваша фірма і люди, що працюють тут, мені дуже подобаються.
- Якщо я правильно зрозумів, єдина причина Вашого уходу – мала зарплата?  
– Так.  
– Якщо Ви б отримували удвічі більшу зарплату, то залишилися би працювати у мене, так?  
– Із задоволенням, хоча там мені ще пропонують кредит на придбання житла...  
– Ви отримуєте його і тут. Чому Ви раніше про це не просили – Вам би не відмовили. Ну, що ж, Ваша зарплата виросла удвічі – по руках?  
– Мені дуже приємно, що потреба звільнитися відпала.

*Вкажіть на соціальні ролі, які виконують комуніканти у поданому діалозі. Переробіть діалог на полілог.*

*Знайдіть у поданому тексті навідні питання.*

*Чи спостерігаються у даному діалозі прояви маніпулятивної поведінки?*

*Додайте до поданого тексту риторичне питання і літоту.*

*Знайдіть у тексті приклади підвищення та пониження тону і позначте їх відповідними знаками.*

## РОЗДУМИ ПРО ЖИТТЯ ЛЮДИНИ

Людина – це унікальна істота, яка є не просто творінням вищого розуму, призначеним для виконання якихось практичних цілей, не просто відображенням Божої мудрості, могутності, творчого потенціалу. Людина, з точки зору християнства, є особою, яка має власний розум, власну

волю, власні почуття. Людина безсмертна не лише в релігійному розумінні, але й у своїх справах. Усе, що кожен із нас робить, матиме свій слід у майбутньому, і, таким чином, стане вічним, хоча самої людини вже давно й не буде.

Найзагальніше покликання кожної людини – жити. І жити гідно. Часто ми купуємося на зовсім дрібні і скороминучі речі, а це принижує людину, робить її життя нецікавим і примітивним.

Крім основного призначення, кожен з нас має своє особисте призначення. Навіть якщо не відчуваємо у собі здібностей до мистецтва, науки чи спорту, то все одно можемо розвивати в собі щедрість, терпимість, порядність та інші чесноти, яких нам так бракує у житті.

Цінність життя людини повинна вимірюватися кількістю добра і любові, вкладеною нею у кожну, хай і невеличку, справу. Люди повинні жити у дружбі, злагоді, допомагати одне одному. Але лише та допомога буде шляхетною, якщо вона є безкорисливою.

Ми з самого дитинства живемо в суспільстві, серед інших людей, і постійно відчуваємо на собі їхню любов чи ненависть, доброту чи недоброчинність, вірність чи зраду. Вже самою природою передбачено, що сильніший повинен піклуватися про слабшого. І, власне, сила сильного полягає в тому, наскільки він використовує її для служіння іншим. Батьки не просто виховують нас, дітей, вони люблять нас і піклуються про нас. Мати не сподівається на якусь особливу нагороду від дитини, вона просто любить її. Наскільки б змінилося наше суспільство, якби кожен з нас ставився так до свого ближнього!

*Створіть свій варіант назви для тексту, скориставшись риторичним вигуком.*

*Які засоби художності використано у підкреслених реченнях?*

*На яке слово (слова) падає логічний наголос у підкресленому пунктиром реченні?*

*Напишіть мікротему та підтему поданого тексту.*

*Складіть цитатний план до тексту.*

*Який вид композиції тут використано?*

Довгі роки Україну пригноблювали інші держави. Чужі нації намагалися знищити наш край, але ми вистояли. Тепер свою біду ми творимо власними руками.

У країні з кожним роком екологічна ситуація все погіршується. Здебільшого псують гармонію навколишнього середовища такі дрібні, але

згубні впливи. Це забруднення водойм, ґрунтів, повітря викидами людської діяльності. Але ж людина – це частина природи. Чому ж люди захотіли бути вищими, захотіли влади, захотіли підпорядкувати все собі? Природа наче кричить: «Зупиніться!», але ніхто її не чує.

Чорнобильська аварія була найстрашнішою карою України. Скільки лиха, скільки горя завдала вона не лише Україні! Варто лише поглянути на територію колишнього щасливого міста, як здається, що ти вже бачиш справжнє пекло. Будинки обвили дерева-мутанти, довкола страшно і тихо-тихо, немов неподалік на тебе чатує смерть. Наше місто Чернівці теж, на жаль, знаходиться в аварійній зоні, і ми не знаємо, що таке чисте повітря. Довкола засмучені хворі обличчя. Жінки бояться народжувати дітей, щоби не дивитись, як вони страждають від хвороб.

Незважаючи на те, що ми вже отримали такий страшний урок, досі не видно, щоб українці шанували природу. Ту саму природу, рідну землю, якою завжди так пишалися, яку описували у віршах, яку малювали на картинах.

Люди, невже ви обороняли свій край від загарбників, піднімали Україну з руїни лише для того, щоби знищити тепер власними руками? Давайте з любов'ю, а не з користю відноситись до природи, що нас оточує. І я знаю, наша мати-природа відповість нам такою ж любов'ю та ласкою.

*Яка зі запропонованих тем найкраще відображує зміст промови:*

*А) Екологічні проблеми сучасності.*

*Б) Як ми бережемо наш світ?*

*В) Природа і людина: хто кого?*

*Г) Екологічна ситуація в Україні.*

*Підкреслене речення перебудуйте, скориставшись інверсією.*

*Двічі підкреслене речення переробіть, скориставшись прийомом градації.*

*Визначте вид композиції цього тексту.*

*Підкреслене пунктиром речення позначте знаками партитури.*

*Складіть складний план до поданого тексту.*

## У ЦЬОМУ СВІТІ МИ ЄДИНІ

Ми дійсно єдині, бо неповторні. Самобутні формою втілення етнічного світогляду, своєрідним комплексом і оригінальним типом національ-

ного світобачення. Національна ідея ниткою Аріадни вела нас через всі поневіряння та багатовікове гноблення до волі, свободи, незалежності. Ми, українці, зуміли навіть у складних умовах етнічного розчленення задовільнити духовні запити людини. Ми витворили особливу систему звичаїв, вірувань, світорозуміння, моральних, правових, етнічних і естетичних форм. Все це сьогодні складає нашу національну культуру, наш світогляд.

Ми – державний народ. І від нас усіх залежить, якою буде наша місія у започаткуванні нових духовних цінностей світової цивілізації. Та без глибокого і систематичного пізнання народної духовної і матеріально-побутової культури неможливо формувати нові ціннісні орієнтації в умовах державної незалежності.

Зміцнення української держави немислиме без формування духовної незалежності суспільства, а духовна незалежність передбачає наявність нової системи комунікацій, механізмів, оперативної трансляції нових культурних явищ і традицій власному суспільству у міжнародному культурному співтоваристві.

Ми, українці, володіємо колосальним духовним і моральним потенціалом, який зосереджено в українській традиційній культурі. Наш громадський обов'язок – задіяти цей потенціал у державотворенні, у формуванні національної самосвідомості громадян нової України.

*Випишіть слова, які переважно вживаються у сфері академічного красномовства.*

*Який художній засіб виразності використано у підкресленому реченні?*

*Підкреслене пунктиром речення перетворіть на риторичне питання.*

*Які засоби інтеграції тексту тут можна було б вжити?*

*Яке слово (слова) можна було б взяти у ромбічні дужки у двічі підкресленому реченні і чому?*

*Поставте відкрите і закрите питання до поданого тексту.*

## МОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У людині все має бути прекрасним: обличчя і фігура, сукня і зачіска... Це перефразований вислів російського класика. І, ви знаєте, це вірно. Одяг вважають продовженням людини, ще одним засобом впливу на свій стан. Це дуже просто. Можна одягнути «щасливу» блузку – і скласти іспит, або вбратися у «фатальну» сукню – і завоювати чиєсь серце.

І справді, психологи стверджують: вбравшись у той чи інший одяг, ми «програмуємо» свій успіх чи невдачу. Ми не просто вдягаємося зранку – ми вбираємо на себе шати відмінниці чи чарівної коханої. Тіло пам'ятає наш стан, коли на нас був той чи інший одяг. Відчувши на собі ту сукню, що одного разу принесла нам успіх, ми легше зможемо налаштуватись на той, попередній стан. Більше того – з'ясували, що одяг пам'ятає, в якому стані Ви були, коли він був на Вас. Я маю на увазі запах. Можна з впевненістю сказати, що ваш запах залежить від Вашого емоційного стану. Пояснення цьому поки що не знайшли, але достеменно, що навіть після прання найдорожчими порошками на тканині залишаються сліди активних речовин, які підсвідомо впливають на людину.

Звідси правило 1. Перед відповідальною зустріччю (неважливо – це іспит, прийом на роботу або просто важлива розмова) потурбуйтеся про те, щоб у вас був час перевдягтись у потрібне вбрання.

Правило 2. Якщо Ви збираєтесь розпочати нове життя, непоганим штрихом у цій справі буде придбання нового одягу.

Правило 3. Якщо Ви бажаєте безжалісно викреслити з життя якийсь епізод, то в цьому вам допоможе позбавлення від того одягу, в який Ви були тоді вбрані.

Намагайтеся стежити за модою – Ви не втратите контакту з світом і часом. Але не забувайте і про індивідуальний стиль, інакше зіллетесь з натовпом.

*Який художній засіб виразності вжито у підкресленому реченні?*

*Які підтеми і мікротеми можна виділити у даному ораторському творі?*

*Де у реченні, що двічі підкреслене, можна було б вжити такий знак партитури, як квадратні дужки? Яке слово (словосполучення) треба було б у них вписати і чому?*

*Які способи інтеграції тексту тут використано?*

*Чи відповідає тема виступу його змісту? Поясніть свою точку зору.*

*Чи наявні у тексті ремінісценції?*

## ЛЮДИНА, ЩО БІЖИТЬ

Чи думала ти коли-небудь про своє життя? Про те, що було, є, і про те, що буде? Воно, життя, таке коротке, швидкоплинне, а 18-19 років – це досить значний його проміжок. А що було у твоєму проміжку? Напевне,

більшу його частину ти з неабияким азартом бігла за чимось блискавичним, надзвичайно важливим для тебе, цінним і необхідним. Та, наздогнавши це щось, приходить розчарування. Далі ти кілька днів, а може, й тижнів, хворієш на банальну меланхолію, доки знову не станеш на бігову доріжку життєвого марафону.

Такі люди самотні. І не говори мені нічого, бо я вже бачила блакитно-бузковий лід у їх очах і чула прохолоду їх голосу. Нехай кожен день навколо них знаходяться десятки людей, яких вони називають друзями, родичами. Та це лише зовнішня оболонка їх існування. Давай разом з тобою, лише ти і я, спробуємо продертися скрізь терни брехні, облуди, проплисти океан ілюзій і дібратися до того скла, яке відділяє цю людину від інших. Приклади свою руку до цієї прозорої плівки. Вона холодна. Тверда. Байдужа до всього. Це її душа. Душа людини, яка женеться за чимось, збиваючи кожен вогник тепла на своєму шляху. Тобі вже холодно? Нічого, це мине. Не бійся і відкрий очі. Подивись крізь це скло. Ти бачиш серце? Придивись до кольору його, його биття. Тобі перехопило подих, почуття? Не варто, цю людину... ти вже не врятуєш.

Я дякую Богу за те, що я не самотня, що Він допоміг мені зійти з цієї бігової доріжки. Я прошу тебе, послухай і спробуй зрозуміти, що наздоганяючи божевільні цілі, ти можеш пробігти усе життя, так і не дізнавшись, не відчувши, не зрозумівши дарованого нам щастя кожної миті: бачити сонце, чути сміх дітей, насолоджуватись обіймами коханої людини, радіти успіхам рідних, дарувати посмішку і приймати її, робити добро, не вимагаючи взамін нічого. Подумай про ці слова і візьми їх до серця.

Я бажаю тобі щастя.

*Які художні засоби виразності вжито у підкреслених реченнях?*

*Сформулюйте мікротеми та підтеми цього виступу.*

*Підкреслене пунктиром речення розмітьте знаками партитури.*

*Які аксіологічні установки покладено в основу даного тексту?*

*Чим скористувався автор промови – описом чи міркуванням?*

*Яку форму комунікативної поведінки втілено в даному тексті?*

## СЕНС ЖИТТЯ

Що таке сенс життя? Що він може значити для кожної людини? І чи є він взагалі?

Кожна людина відповідь по-своєму на ці запитання. І відповідь буде залежати від того, у що людина вірить, що керує її діями у повсякденному житті. Іноді, коли стає дуже важко, людині здається, що її життя немає ніякого сенсу, що всі її дії – лише Сізіфова праця, яка нікому не потрібна. І весь світ здається тоді великою тюрмою, що не має меж і з якої нема виходу. Але вихід є завжди. Треба лише докласти зусиль, щоби знайти його. Треба вірити, що ти його знайдеш.

Іноді може здаватися, що людина – корабель-криголам, який в холодній білій пустелі наодинці бореться з кригою, що обступила з усіх боків. Але насправді цей корабель – не один, навколо є інші кораблі, які допоможуть розбити кригу та вийти в теплі води.

Щоби побачити сенс свого життя, треба знайти у своєму серці любов – до себе, до ближнього, до всього живого, до Всесвіту, до Бога. Лише тоді внутрішній світ людини засяє яскравими фарбами. Тоді для людини життя стане кольоровим, різнобарвним, осмисленим. Можливо, навіть щасливим. Сенс життя відкривається лише тій людині, яка зрозуміла, що вона є частиною всього навколишнього світу і повинна перебувати у гармонії з ним так само, як у музичній симфонії кожен такт перебуває в гармонії з усією мелодією. Ми повинні зрозуміти, що ми є складовими частинами величезної гармонії життя.

Я бажаю кожному з вас знайти свій неповторний сенс життя!

*Які художні засоби виразності застосовано у підкреслених реченнях?*

*У чому полягають особливості структури промови? Які структурні частини тут відсутні?*

*Напишіть етикетні формули для підліткової аудиторії, які передували б промові.*

*Чи дотримано у даному виступі закон достатньої підстави?*

*Пряму чи непряму тактику спілкування тут використано?*

*Які з поданих запитань слухачів є синтонними?*

*– Навіщо нам зараз думати про сенс життя, коли у нас завтра починається сесія?*

*– Що Ви могли б порадити мені, якщо я відчуваю себе не криголамом, а маленьким човном, що його великі хвилі кидають з боку в бік?*

- Як на Ваш погляд, чи має сенс життя людина, яка переповнена не-навистю?
- Невже Ви думаєте, що ми, прослухавши цей виступ, одразу зрозуміли, в чому полягає сенс життя?

## СИЛА СЛОВА

Народна мудрість говорить: коли твої плани розраховані на рік – сій жито, коли на десятиліття – сади дерево, коли думаєш про століття – виховуй людей. Так, безсмертя народу – у дітях. Та складається враження, що педагоги – єдині, хто «думає про життя». Виховуємо, користуючись традиційними методами, вишукуємо модернові та сучасні технології. А що маємо?

Лексикон наших вихованців не перевищує того, яким володіла горезвісна Еллочка-людожерка. Замість лагідних, співучих, влучних, щирих слів, яким славився у віках наш народ, часто можна почути: «припух», «шкари», «блін». Музика? Це – божевілля диявола, це – відпари чорної енергії, які руйнують душі молодих. Одяг? Його диктує ринок (китайсько-турецький) та спроможність батьків, а не національні традиції. Традиції? Потяг до спиртного, паління, ранні статеві стосунки. Мораль, етика? Цноти, чемність, скромність – архаїзми, вірність – пережиток, кохання – ліжко...

Так що ж, опускати руки? Ні, ні, ні в якому разі! У своєму арсеналі я маю єдине – слово, воно тримає мене на світі, і з його допомогою я підтримую інших. А воно, Слово, тоді стає дієвим, коли співрозмовник бере його до серця. Нелегко буває віднайти потрібне слово, але мусимо, бо це – святий обов'язок педагога.

...Заходжу в аудиторію і бачу таку сцену: декілька горщиків з квітами розбиті. Чергові нашвидкуруч збирають землю і черепки, дехто заціпенів біля вазона, який ще вчора був обсипаний безліччю квітів і бутонів, а зараз – лежить на підлозі, і по його гілочках, як кров, тече сік. Відчуваю біль у серці, в горлі пересихає, а за спиною шепіт: «Зараз почнеться...». Ні, моралі не буде. Дякую черговим за прибрану землю, саджаю групу на робочі місця, а замість організаційного моменту розповідаю їм уривок, прочитаний колись у письменниці Катерини Мотрич:

«Над кожним із нам тяжіє Найвищий Закон Справедливості, однаковий і в космосі, і на Землі. Суть його в тому, що кожен, зрештою, одержує по заслугі, тобто чинячи добро і зло, ми потрапляємо під певні закони,



які діють бумерангом. У своєму житті людина рухається неначе по спіралі, де на кожному новому витку починає результати того, що вчинила на попередньому... Тому так важливо розвинути у собі внутрішнього контролера – совість. Зло породжує зло».

І останнє. Саме Слово виділяє людину серед всіх живих істот на Землі. Пригадаймо: наш світ почався із Слова Божого.

*Які засоби художньої виразності вжито у підкреслених реченнях?  
У виділеному пунктиром реченні знайдіть та виправте мовну помилку.  
Знайдіть та выпишіть не-літературну лексику. До якої групи лексики відносяться ці слова?*

*Чи скористувався автор у своїй промові описом?*

*Чи застосовано у даному тексті прихований діалог?*

*Де промовцеві потрібно було б зробити психологічні паузи? Які типи психологічних пауз (пригадування, замовчування, напруги) тут слід було би вжити?*

## ЛЮБОВ – ЦЕ КОЛИ ДАВАТИ ЧИ ОТРИМУВАТИ?

Відколи людина стала усвідомлювати себе як особистість, вона почала запитувати себе: що таке любов? чи існує вона? чим вона є для нас?

Скільки людей – стільки думок. Кожен з нас каже, що любов буває різною. Це і любов матері до дитини, і сестри до брата, і любов до природи. Цей перелік можна було б продовжувати, але конкретної відповіді ми не знаходимо.

Мені хотілося би поговорити з вами зараз про ту любов, яка на дехого з вас ще чекає, а хтось, можливо, відчуває її зараз. Я твердо впевнена, що кожний з вас запитував себе: чи любив я? І стільки, скільки ви запитували себе, стільки разів варіанти відповіді були різними. Але я хочу поставити вам інше запитання: чим є для вас любов? Можливо, ми відчуваємо любов задля того, щоби давати: робити життя іншої людини трохи легшим, світ навколо неї сонячним, створювати їй піднесений настрій і радіти, побачивши усмішку на її вустах. А, може, любов створена для того, щоби отримували ми?

Лише тоді, коли ви знайдете відповідь на це питання, можна буде сказати, чи любили ви по-справжньому.

*Яку мовну помилку допущено у заголовку? Виправте її.*

*Розмітьте двічі підкреслене речення знаками партитури.*

*Які засоби художньої виразності використано у підкресленому реченні? Складіть когнітивний діалог-обговорення даної проблеми на 5-6 мовленнєвих ходів.*

*Чи використана у даному тексті когезія?*

## ЗЕМЛЯ – МАТИ, БУДЬ ЇЇ СИНОМ

Вчені кажуть, що нашій планеті 4,6 мільярдів років. Якщо ми «спресуємо» це число у більш зрозуміле поняття, то ми можемо порівняти Землю із людиною 46-ти років. Розцвітати «наша ненька» почала у 42 роки. Ссавці на Землі з'явилися 8 місяців тому. Сучасна людина існує на світі близько години. Індустріальна революція розпочалася хвилину тому. Саме за ці 60 секунд біологічного часу людина перетворила цей куточок раю на сміттєзвалище. З допомогою сучасних технологій ми швидко і впевнено руйнуємо цей оазис життя у Сонячній системі.

Тісний взаємозв'язок пов'язує природу і людину і тому вона повинна дбати не тільки про себе. Людство зіштовхнулося із багатьма проблемами: переробка сміття, забруднення води, повітря, землі, вирубка лісів. Але найпекучішою з них є проблема глобального потепління. За останні 60 років температура Землі піднялася на 1<sup>0</sup> С. Наступні 200 років вона буде підніматися зі стрімкістю у 3-5<sup>0</sup> С. Це неминуче призведе до повного танення льодовиків та підняття рівня Світового океану. Наслідки будуть катастрофічними. Ми не повинні із зітханням «класти руки в кишені». Кожен може щось зробити для збереження нашого середовища існування. «Як тільки прокинувся, наведи порядок на своїй планеті», – казав герой одного відомого твору для дітей. Якби ми користувалися цим правилом, то, мабуть, не було б у нас сьогодні цих так званих «глобальних екологічних проблем». Наприклад, кожен з нас може почати збирання макулатури заради збереження наших лісів або хоча б завжди вимикати світло, виходячи з кімнати. У той час, як деякі люди потерпають від нестачі води, інші наповнюють чайник водою до самого верху тільки для того, щоб зробити чай на двох. Крани в їхніх домівках ніколи не закручуються повністю, спричиняючи витік дорогоцінної води. У той час як Україну названо сміттєзвалищем Європи, громадяни продовжують купувати поліетиленові пакети, які розкладаються у землі протягом сотень років. Тоді як люди задихаються через вихлопні гази, на дорогах з'являється все більше й більше «забруднювачів повітря». У той час як тисячі людей потерпають від нітратів, ми продовжуємо необдуманно вносити мінеральні добрива для «підвищення родючості землі».

Немає сенсу заперечувати, що, обираючи свій спосіб життя, ми вирішуємо не тільки свою долю, але й долю Землі. На краще або гірше – вибір за нами. Якщо ми не можемо зробити цей вибір для себе та сьогодні, ми маємо зробити вибір для своїх дітей та майбутнього. Адже ми не успадкували Землю від своїх батьків, ми її позичаємо у своїх дітей.

*Які засоби художньої виразності вжито у підкреслених реченнях?*

*Придумайте речення з уособленням, яке можна було б ввести у поданий текст.*

*Прочитайте подані нижче речення з даного тексту та їх варіанти. Який з варіантів з огляду на правила цитування Вам здається більш вдалим?*

*I. а) За останні 60 років температура Землі піднялася на 1° С.*

*б) За останніх півстоліття температура Землі піднялася на 1° С.*

*II. а) Наступні 200 років вона буде підніматися зі стрімкістю у 3-5° С.*

*б) Наступні два століття вона буде підніматися зі стрімкістю, можливо, до 5°С.*

*У підкресленому пунктиром реченні позначте, де відбувається підвищення, а де – пониження тону.*

*Яка логічна помилка допущена у двічі підкреслених реченнях?*

*До якого виду красномовства може належати цей текст? Які ознаки допомогли Вам визначити це?*

## ЧИ ЛЕГКО БУТИ МАМОЮ?

Святкування міжнародного Дня матері у нашому краї стало традиційним, як і святкування Великодня. Між ними відчувається якийсь духовний зв'язок: адже за світлістю почуттів, виснаженістю душевною їх можна поставити поряд. І передусім з огляду на те, що освячені ці події незнищеним сяйвом Матері Божої.

Та зараз хочеться поговорити про материнство більш приземлено, але не менш доречно. Бо ж свято з компліментами та дифірамбами минає, мов весняний день, а на ранок настають будні. І якби на запитання, легко чи важко бути мамою, ми попросили відповіді на вулиці будь-яку жінку, вона, напевно, розповіла б не одну історію зі свого життя, що послало різні випробування. Але кожне з них забувалося, якщо діти росли здоровими, розумними, і все у них складалося, як слід.

Мами ростуть разом зі своїми дітьми: спочатку лепечуть по-дитячому й вивчають напам'ять віршики з дитсадка, потім ідуть до першого класу,

відтак складають випускні іспити, вступні... Як швидко ростуть наші діти, як швидко дорослішають. Вчорашні дівчатка виходять заміж і самі стають мамами.

Нещодавно довелося тримати у руках видання, на обкладинці якого крупним планом сфотографовано щасливе обличчя молодої мами, а на її грудях – щойно народжений малюк. Він пригортається до матері, і цей зв'язок між ними залишається на все життя. Тому-то у пологовому будинку вже давно створено палати спільного перебування матері та дитини, куди їх паралельно одразу доставляють з родзалу. Та дивина: частина молоденьких мамочок починає сваритися з медперсоналом, мовляв, вони не дають їм відпочити, поспати.

Що ж, молоде-зелене. Їм би, здається, ще у ляльки бавитися, а тут – пелюшки, памперси, недоспані ночі... Так важко звикати до самотійності. Чи не тому при опитуванні молодих жінок 46 % з них заявило, що не хочуть народжувати дітей? Як же за таких умов розраховувати на привабливу демографічну ситуацію в державі?

Звичайно, небажання народжувати дітей передусім залежить від соціальних умов, здатності молодої сім'ї матеріально забезпечити дітей. Та й чого тільки вартий «похід» до пологового будинку – без відповідного запасу медикаментів, без грошей там нема чого робити. І зрозуміло: самі ж медики кажуть, що на одну жінку на добу припадає аж... 3 гривні на харчування та 10 гривень – на медикаменти. Хоча цього року обсяги фінансування охорони здоров'я зросли на 32 %.

Згадуючи ілюстрацію на брошурці, не можна не сказати й про безрадісне материнство. Фахівці кажуть, що дитина з народження відчуває, коли вона небажана, і ці відчуття супроводжують її протягом життя, часом ламаючи долю. Звісно, бувають випадки, коли «відмовні» діти знаходять своїх названих батьків, і подекуди навіть не знають, що вони їм не рідні. Але ж як часто у житті буває так, що мати гірко розкаюється у своєму вчинку, але вже нічого не вдієш...

- Чи всі структурні компоненти присутні у промові?*
- Який засіб художності вжито у підкресленому реченні?*
- Переробіть назву виступу, скориставшись риторичним вигуком.*
- Створіть порівняння для словосполучень: «бажані діти» та «небажані діти».*
- Підкреслене пунктиром речення розмітьте знаками партитури.*
- Поставте відкрите й закрите питання до даного тексту.*

- Привіт, Катя! Як у тебе справи? Ти прям така файна сьогодні.
- Та нічого, нормально. А ти як?
- Дякую, добре. Іду якраз прям від банкомата – щойно стипендію зняла та прямую до магазину купити нанашкам подарунок на Новий рік.
- Ой, добре, що я тебе зустріла, бо так би й не знала, що вже пере-рахували гроші. А ти яку стипендію отримуєш – звичайну чи підвищену?
- Підвищену – 160 грн. А ти?
- Я також. А ти не чула, чи не будуть підвищувати стипендію?
- Та ні, не чула. Я прям в цьому дуже сумніваюся.
- Хіба можна бути такою песимісткою? Ось я, наприклад, думаю, що її мають підвищити – ціни ж підросли!
- Ну, будемо чекати.

*Вкажіть на особливості лексики поданого діалогу.*

*Визначте тип діалогу.*

*Введіть до даного тексту гіперболу та зевгму.*

*До якого виду красномовства належить поданий текст? За якими ознаками Ви це визначили?*

*Вкажіть на об'єкт розмови.*

*Чи використано тут топіку?*

## ДІТИ – МАЙБУТНЄ УКРАЇНИ

Народжується дитина...

Це велике щастя, це продовження людського роду, це розквіт нового життя, це переповненість щастям, любов'ю, радістю батьків та рідних.

Але щастя цього маленького створіння залежить від багатьох обставин: від миру, злагоди, добробуту в суспільстві.

Суспільство має дбати про те, щоб ці маленькі нові зіроньки, які доповнюють зоряне небо, спалахнули і горіли ще яскравіше, щоби багато років освітлювали життя своє та своїх рідних.

Про майбутнє покоління, про дітей-квіточок треба дбати, бо вони з'являються на світ безпомічними, вони хочуть рости і радіти, вчитися і приносити користь людям, жити і насолоджуватися життям.

Для того, щоби завжди пам'ятали про це, ми і святкуємо 1 червня День захисту дітей.

У цей день згадують не тільки про щасливих дітей, а й про знедоленних, про яких кажуть: «Бог відвернувся від них». На превеликий жаль, в

нашому суспільстві їх доволі багато: переповнені дитячі колонії, немає місць у дитячих будинках.

Діти-сироти, діти-злочинці, діти-мутанти – ті, кому вже ніхто не допоможе, ті, хто не пам'ятає, або й не чув ніколи маминої коліскової пісні, батьківської поради, ті, кого вважають покидьками, непотребом, але ті... кому сниться ласкаве обличчя матері, суворий, але люблячий погляд батька, хоча вони їх, може, й не бачили. Ці діти мріють жити в повних сім'ях, мріють відчувати, що хтось піклується про них, що вони не самотні у цілому світі.

У цей день ми згадуємо всіх дітей, ми допомагаємо їм радіти хоча би день на рік, ми бажаємо їм всіх гараздів. Дорослі дарують їм гарний одяг, чудові іграшки, смачні солодоші, але, на жаль, вони не в змоззі заповнити їх маленькі серденька любов'ю до рідних.

**Хай ніколи не звучать гармати, хай не дзвенять дзвони над Чорнобилем, нехай світ очиститься від хвороб, хай буде мирне небо, і країна наша буде пишним, квітковим, барвистим садом.** А в цьому Парадизі хай ростуть і розвиваються діточки-квіточки, хай дитинство їхнє буде вічною весною. Нехай День захисту дітей стане роком, десятиліттям, вічністю захисту дитини.

*Які художні засоби вжито у підкреслених реченнях?*

*Що виступає тут об'єктом промови?*

*Які аксіологічні установки покладено в основу промови?*

*Знайдіть та позначте логічний наголос у підкресленому пунктиром реченні.*

*Чи всі структурні елементи промови тут наявні?*

*Чи використано метамову у виділеному жирним шрифтом реченні?*

– Потривайте ж! – крикнула Мотря на весь город. – Це, мабуть, свекрущице помагала їм мірять! Це вона припустила собі на один пояс вздовж та на два пояси впоперек, ще й ріжок у бузині собі одтягла.

Мотря прожогом побігла до хати, держачи в руках пояс, та репетувала на весь город. Коло припічка стояла та хворостина, котрою Карпо з Лавріном міряв город. Мотря вхопила хворостину й кинулась у двері кулею, як птиця.

– Це ви, мабуть, з матір'ю так міряли город, бодай вас міряв сей та той! – крикнула Мотря на порозі так, що двері з обох хат разом одчинились і з дверей повисакували всі: і Карпо, й Лаврін, і Кайдашиха, й Мелашка. Вони повітрищали очі на Мотрю.

– Чого вилупили баньки, неначе мене зроду не бачили? Як це ви переміряли город? Та нехай його чорти спечуть з такою мірою! – гукнула не своїм голосом Мотря й брязнула об землю хворостиною так, що вона аж захурчала.

– Хррр! – захурчав насмішкувато Лаврін. – Чого це ти кричиш, неначе на батька?

– Кричи на свою матір! Я й тобі захурчу отією хворостиною, коли хоч. Як ви міряли город, коли Лаврінова половина більша і вздовж, і впоперек.

– Твого розуму не спитали, бо свого, бач, нема, – сказав скривджений Лаврін.

– Неправда твоя, Мотре, – спокійно сказав Карпо, закривши руки за спиною.

– Бреши сам! Ось я тільки що сама міряла. Іди в волость, нехай волость вас розділить, а не свекруха, – репетувала Мотря.

– Одчепись од мене, сатано! Я й дома не була, як вони міряли. Це правда причепа! – сказала Кайдашиха. – Бере моє добро, ще й мене лає.

– Ідіть міряйте на моїх очах, а як ні, то я ваші кілки на межі геть повикидаю за тин, а таки свого докажу, – кричала Мотря.

Мотря вибігла з сіней і побігла на город; за нею пішла Кайдашиха з Мелашкою, і за жінками пішли чоловіки. Мотря розперезалась і почала міряти город поясом: впоперек Лаврінова половина вийшла більша на два пояси.

– А що, чия правда?

– Як ти міряєш? Піддури кого дурнішого, а не мене, – крикнула Кайдашиха, – свою половину міряла, то натягувала, аж пояс луццав, а Лаврінову половину міряла, то аж пояс брався. – Геть, погана! Дай я сама переміряю з Мелашкою.

*(І. Нечуй-Левицький. Кайдашева сім'я)*

*Як називається форма комунікативної поведінки, яку тут відбито?*

*Знайдіть порівняння та зевгму у даному уривку.*

*Які парамовленнєві засоби спілкування тут наявні?*

*Хто з учасників розмови вживає конфліктогенні репліки, а хто – нейтральні?*

*Охарактеризуйте лексичні особливості поданого уривку.*

*Як би Ви визначили тип цієї суперечки?*

## КОХАННЯ

Кохання – це... Проте хто знає, що це таке? Можна говорити, що це – одна з форм подолання відчуження людини від людини. Можна говорити, що це – одна з незбагнених таємниць Всесвіту. «Для того, хто кохає, кохання накладає чари на увесь світ, огортаючи світ додатковими цінностями», – підкреслював В. Франкл. «Той, хто кохав по-справжньому одну людину, – любить увесь світ», – говорив Е. Фром.

Любов – це... сила, котра руйнує стіни, що відділяють людину від її ближніх, котра єднає її з іншими.

Є в народній мудрості твердження, що любов – зла. Однак тут більшою мірою підкреслюється «непередбачуваність» кохання – його не можна примусово ані викликати, ані здолати. Та все ж в коханні є така прозорливість, яка недоступна іншому почуттю. Очі кохання бачать у людини такі її глибини, про які іноді не знає вона сама.

Кохання висвічує в коханому його можливості. В існуючому образі коханої людини воно вміє побачити її потенційний образ. Є таке гарне прислів'я: «Коли кохаєш, то бачиш людину такою, якою її створив Бог». Цю загадку кохання, її унікальну здатність у людському творенні влучно підмітив М. Пришвін: «...та людина, яку ти любиш у мені, звичайно, краща за мене: я не такий. Але ти кохай, і я буду намагатися бути кращим за себе».

Таким чином, кохання – величезна сила, яка може бути творчою, але може бути й руйнівною. Все залежить від моральної спроможності людини, від міри її особистого розвитку. У коханні необхідно вміти розрізняти вище та потворне, справжнє людське почуття та його викривлені форми, бо втрати тут – це втрати людського начала, людської сутності.

Як ми знаємо, кохання може бути різним, що люди розуміли вже у сиву давнину. Недарма вже давні греки чітко розрізняли два види любові: пристрасну («ерос») та жертвовну («агапе»).

«Ерос» – це стихійна й палка жага володіння улюбленою істотою, що не лишає місця для жалості чи милостивості.

«Агапе» – це потреба у самовіддачі, милостива любов до ближнього, жадання люблячого розчинитися у коханому.

Отже, від того, як ми кохаємо, дуже часто залежить і сама доля нашого кохання.

Любов – одна з найвищих моральних цінностей. Такою вона постає як глибинне джерело і моральна основа відносин у сім'ї.



*Що відбито у назві промови – її об'єкт чи тема?*

*У підкреслених реченнях виділіть художні засоби виразності, якими скористався автор.*

*Чи містить запропонований текст вступ? Якщо так, то окресліть його межі.*

*Складіть складний план до поданого тексту.*

*Чи дотримані тут правила цитування?*

*Які способи інтеграції тексту тут ужито?*

Вам набридло бути «сірою мишею» у великій компанії? Ви відчуваєте, що Вам не вистачає впевненості у собі? Ви думаєте, що ніколи не зможете вільно спілкуватися з величезною аудиторією і бути при цьому центром уваги?

Тоді ця інформація саме для вас!

Вперше в нашому місті курси ораторського мистецтва! Ви дізнаєтеся про всі нюанси спілкування. **Вам більше ніколи не доведеться відчувати себе «сірою мишею».** Пора виходити з тіні на світло! Ви назавжди станете бажаним гостем всюди – і на офіційних прийомах, і на дружніх вечірках. Будьте впевненими, що саме Ви будете першим у списках запрошених.

Якщо Вас зацікавила ця інформація, звертається за тел. 52-76-89.

Це Ваш шанс!

*На яких засобах переконання – логічних чи емоційних – побудовано дане оголошення?*

*Із запропонованих слів поєднайте у пари ті, що можуть утворити оксюморон, та введіть їх у текст оголошення: мовчазний, красномовний, балакун, крикливий, людина, тиша, розмова.*

*Які засоби художньої виразності вжито у тексті?*

*У виділеному жирним шрифтом реченні позначте логічний наголос.*

*Введіть до поданого тексту внутрішній монолог.*

## ВІРА В БОГА

Що таке віра? Про неї сперечаються, дискутують, ведуть диспути, вступають у дискусії. Чому так багато вір? Чия віра є правильною? Як розібратися у цих питаннях?

Віра – це найголовніша ідея, яка тримає і рухає все, що знаходиться у Всесвіті. Тільки вона, віра, може врятувати людину від духовної смерті. **Нарешті, віра допомагає нам розв'язати екзистенційні питання: для чого ми живемо? Можу я бути абсолютно свobodною людиною? чи є сенс прагнути чогось, добиватися, якщо всі ми помремо? тощо.**

**Ви можете заперечити: «Але ж є багато невіруючих, і вони не страждають від відсутності віри».** Проте статистика свідчить, що величезна кількість людей, що вважали себе атеїстами, переживши нещастя або просто постарівши, приходять до Бога і починають ходити до Церкви. І немає значення, буде ця церква католицькою, протестантською або православною – вони повертаються обличчям до релігії.

Жодна інша сила, крім віри, не може вирвати нас із пекельної прірви щоденних турбот. З духовної висоти наш світ – лише цяточка у порівнянні з Божою вічністю. Отож, для тих, хто вірить, смерті як такої не існує – помираючи, ми просто переходимо на інший щабель існування, а наше земне життя здається лише секундою, що швидко промайнула.

*Складіть речення з антитезою, яке можна було б ввести до поданого тексту.*

*У виділених жирним шрифтом реченнях знайдіть небажані співзвуччя. Виправте ці помилки, переробивши речення.*

*Знайдіть у тексті плеоназм.*

*Назвіть структурну частину, яка відсутня у даному тексті.*

*Чи наявний тут прихований діалог з аудиторією?*

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Абрамович С. Д.* Риторика та гомілетика. – Чернівці, 1995.
2. *Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю.* Риторика. – Львів, 2001.
3. *Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю.* Риторика загальна та судова. – К., 2002.
4. *Аверинцев С. С.* Античный риторический идеал и культура Возрождения // Античное наследие в культуре Возрождения. – М., 1984.
5. *Адамов Е. А.* Личность лектора. – М., 1985.
6. *Адамов Е.* Рациональное и эмоциональное в ораторском выступлении // Политическое самообразование. – 1982. – № 3.
7. *Алдер Х.* НЛП: современные психотехнологии. – СПб, 2000.
8. *Амвросий, архиеп. (Ключарев).* Живое слово. – Харьков, 1892.
9. *Амфитеатров Я.* Чтение о церковной словесности, или Гомилетика. – Ч.1-2. – К., 1846.
10. *Андреев В.И.* Деловая риторика. Практический курс для творческого саморазвития делового общения, полемического и ораторского мастерства. – Казань, 1993.
11. Античные риторика. – М., 1978. – 352 с.
12. *Апресян Г. З.* Ораторское искусство. – М., 1982.
13. *Аннушкин В. И.* Зачем нужна риторика // Русская речь. – 1988. – № 5.
14. *Атаян Э. Р.* Коммуникация и раскрытие потенциала языкового сознания. – Ереван, 1981.
15. *Бабич Н. Д.* Сила мовленого слова. – Чернівці, 1997.
16. *Бабич Н.* Лінгво-психологічні основи навчання і вивчення мови. – Чернівці, 2000.
17. *Бацевич Ф. С.* Основи комунікативної лінгвістики. – К., 2004.
18. *Белова А. Д.* Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики // Мовні і концептуальні картини світу: Зб. наук. пр. – К., 2004.
19. *Безменова Н. А.* Неориторика: проблемы и перспективы // Семантика. Коммуникация. Стиль. – М., 1983.
20. *Безменова Н. А.* Очерки по теории и истории риторика. – М., 1991.
21. *Безменова Н. А.* Теория и практика риторика массовой коммуникации. – М., 1989.
22. *Бельчиков Ю. А.* Говори ясно и просто. – М., 1980.
23. *Беркли-Ален М.* Забытое искусство слушать. – СПб, 1997.
24. *Бернацкий Г. Г.* Культура политической дискуссии. – Л., 1991.

25. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1989.
26. Бодалев А. А. Личность и общение. – М., 1983.
27. Бондаренко П. С. Судова промова. – Львів, 1972.
28. Борухович В. Ораторское искусство Древней Греции // Ораторы Греции. – М., 1985.
29. Брикман Р, Кершнер Р. Гений общения. – СПб, 1997.
30. Брудный А. А. Понимание и общение. – М., 1989.
31. Брынская О. Н. Основные черты американской риторики новейшего времени: Автореф. дис. канд. филол. Наук / МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 1979.
32. Васильев А. Н. Основы культуры речи. – М., 1990.
33. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. – М., 1984.
34. Вейн А. М., Каменецакая Б. И. Память человека. – М., 1973.
35. Вихованець І. Аббревіатури. Культура ораторської мови // Трибуна лектора. – 1978. – № 3.
36. Вихованець І. Нюанси слова (Про мову лектора) // Трибуна лектора. – 1976. – № 2.
37. Владимиров В., Недоедов Н. Подготовка лекции. – М., 1977.
38. Волков А. А., Фадеева Е. А. Воплощение замысла в лекции. – М., 1989.
39. Волков А. А. Структура лекции. – М., 1986.
40. Гарнер А., Пиз А. Язык разговора. – М., 2002.
41. Гаспаров М. Л. Античная риторика как система // Античная поэтика. Риторическая теория и литературная практика. – М., 1991.
42. Герман М. А. Основы риторики. – К., 1988.
43. Говоров А. Ораторское искусство в древнее и новое время. – Казань, 1897.
44. Головин В. Н. Основы культуры речи. – М., 1988.
45. Гольдинер В. Д. Защитительная речь. – М., 1970.
46. Горелов И. Н. и др. Умеете ли вы общаться? – М., 1991.
47. Городцев С., свящ. Пастырь-проповедник по св. Иоанну Златоусту. – Тифлис, 1903.
48. Гречихин А. А. Поиск и использование литературы при подготовке к лекции. – М., 1982.
49. Гурвич С. С., Погорелко В. Ф., Герман М. А. Основы риторики. – К., 1988.
50. Дессуар М. Ораторское искусство для всех. – М., 1915.
51. Дронов М. Талант общения: Дейл Карнеги или Авва Дорофей. – М., 1998.

52. Дюбуа Ж., Эделин Ф., Клинкаберг Ж.-М. и др. Общая риторика. – М., 1986.
53. Єрушевич Г., Мельник Я. Вступ до риторики. – Івано-Франківськ, 2002.
54. Ерастов Н. П. Сочетание требований логики и психологии в лекции. – М., 1980.
55. Жельвис В. И. Эмотивный аспект речи. Психолингвистическая интерпретация речевого воздействия. – Ярославль, 1990.
56. Зворыкин Ю. Н. Юмор в публичном выступлении. – М., 1977.
57. Зеленецкий К. П. Исследования о риторике. – М. [«Знание»]. – 1991, № 5.
58. Землянова Л. М. Современная американская коммуникативистика: теории, концепции, проблемы, прогнозы. – М., 1995.
59. Зернецька О. В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародних відносин. – К., 1999.
60. Зернецька О. В. Нові засоби масової комунікації. – К., 1993.
61. Ивакина Н. Н. Культура судебной речи. – М., 1955.
62. Иванова С. Ф. Искусство диалога, или Беседы о риторике. – Пермь, 1992.
63. Иванова С. Ф. Лекторское мастерство. – М., 1983.
64. Иванова С. Ф. Специфика публичной речи. – М., 1978.
65. Ивин А. А. Искусство правильно мыслить. – М., 1990.
66. Иевницкий В. Ф. Церковное красноречие и его основные законы. – СПб, 1908.
67. Ильин Е. Н. Искусство общения. – М., 1982.
68. Исаева М. И. Античная Греция в зеркале риторики: Исократ. – М., 1994.
69. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. – К., 1990.
70. Клычникова З. И. Методика подготовки и проведения публичного выступления (лекции, беседы). – М., 1966.
71. Коваль А. П. Ділове спілкування. – К., 1992.
72. Ковельман А. Б. Риторика в тени пирамид. – М., 1988.
73. Кожевников К. П. Методика подготовки лекции. – Минск, 1976.
74. Козаржевский А. Ч. Античное ораторское искусство. – М., 1980.
75. Колесник Г. М. Культура мови усного виступу (лектора) //Трибуна лектора. – 1980. – № 10.
76. Коломинский Я. Л. Психология общения. – М., 1974.
77. Кони А. Ф. Советы лекторам //Ораторское искусство (учебное пособие для иностранцев). – М., 1975. – С.88-96.

78. *Королев Б. И.* Методические основы подготовки к лекции. – К., 1976.
79. *Корняк О.* Мистецтво гречності. – К., 1995.
80. *Кохтев Н. Н.* Основы ораторской речи. – М., 1992.
81. *Кохтев Н. Н.* Риторика: Учеб. пособие для учащихся 8-11 кл. учеб. заведений с углубл. изуч. гуманитар. предметов, а также для лицеев и гимназий. – М., 1994.
82. *Кохтев Н. Н., Розенталь Д. Э.* Искусство публичного выступления. – М., 1988.
83. *Кошачевский С. С.* Техніка мови. – К., 1963.
84. *Кудрин А. К.* Логика и истина. – М., 1980.
85. *Кузнецова Т. И., Стрельникова И. П.* Ораторское искусство в Древнем Риме. – М., 1976.
86. *Кульч З.* Риторичний словник. – К., 1997.
87. *Леммерман Х.* Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. – М., 1997.
88. *Леонтьев А. А.* Лекция как общение. – М., 1974.
89. *Лымарь Н. А.* Красноречие: Практик. пособие для гимназических классов, школ различных профилей. Первый год обучения. Часть 1. – М., 1996.
90. *Львов М. Р.* Риторика: Учеб. пособие для учащихся старших классов средних учебных заведений. – М., 1995.
91. *Льюис Д.* Язык эффективного общения. – М., 2005.
92. *Любитов С.* Промова адвоката в кримінальній справі // Рад. право. – 1966. – № 4.
93. *Максимов В. И.* Точность и выразительность слова. – Л., 1968.
94. *Мальшиев С. Т.* Обучение молодых лекторов: Сб. метод. упр. – М., 1986.
95. *Маров В. Н., Ваганова Д. Х., Зыбина Т. М., Винькова Ю. В.* Риторика – учителю. – Пермь, 1993.
96. *Маслюк В. П.* Латинськомовні поетики і риторики XVII-першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
97. *Масова комунікація: Підручник / Москаленко А. З., Губерський Л. В., Иванов В. Ф., Вергун В. А.* – К., 1997.
98. *Матвиенко Е. А.* Судебная речь. – Минск, 1972.
99. *Мацько Л. І., Мацько О. М.* Риторика. – К., 2003.
100. *Мелещенко О. К., Черняков Б. І.* Теорія журналістики і масової комунікації – К., 2005.
101. *Миллер Т. А.* От поэзии к прозе (Риторическая проза Горгия и Исократа) // Античная поэтика: риторическая теория и литературная практика. – М., 1991.

102. *Минеева С. А.* О красноречии в шутку и всерьез. – М., 1989.
103. *Минеева С. А.* Основы мастерства устного выступления. Как подготовить полемиста. – Пермь, 1991.
104. *Михайличенко Н. А.* Риторика. – М., 1993.
105. *Михайловская М. Г., Одинцов В. В.* Искусство судебного оратора. – М., 1981.
106. *Михальская А. К.* Педагогическая риторика: история и теория. – М., 1998.
107. *Михневич А. Е.* Ораторское искусство лектора. – М., 1984.
108. *Молдован В. В.* Судебные прения. Игровые занятия. – К., 1989.
109. *Молдован В. В.* Судова риторика. – К., 1998.
110. *Морилло А., Дебен Г.* Судебные ораторы в древнем мире. – СПб, 1895.
111. *Муромцева О. Г., Жовтобрюх В. Ф.* Культура мови вчителя. – Харків, 1998.
112. *Найденов Б. С.* Выразительность речи и чтения. – М., 1969.
113. *Нергеш Я.* Поле битвы – стол переговоров. – М., 1989.
114. *Николаева Т. П.* Жест и мимика в лекции. – М., 1973.
115. *Никольская С.* Техника речи. – М., 1976.
116. *Ниренберг Дж.* Гений переговоров. – Минск, 1997.
117. *Ножин Е. А.* Мастерство устного выступления. – М., 1989.
118. *Ножин Е. А.* Основы советского ораторского искусства. – М., 1981.
119. *Носенко Э. Л.* Эмоциональное состояние и речь. – К., 1987.
120. *Олейник В. П.* Мастерство публичной речи: Уч.-метод. план, программы и методические рекомендации к курсу. – К., 1989.
121. Ораторское искусство как вид общественной деятельности: М-лы ун-та лекторов г. Москвы /Сост. Г. С. Елигулашвили. Вып. IV. – М., 1981.
122. Ораторское искусство лектора: Хрестоматия. – М., 1986.
123. Ораторы Греции. – М., 1985.
124. Очерки об ученых-лекторах. – М., 1981.
125. *Павлова Л. Г.* Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
126. Памятники византийской литературы IV–IX веков. – М., 1968.
127. Памятники византийской литературы IX–XIV веков. – М., 1969.
128. *Панов М. И.* Зачем сегодня нужно искусство красноречия? //Бузук Г. Л., Ивин А. А., Панов М. И. Наука убеждать: Логика и риторика в вопросах и ответах. – М., 1992.
129. *Панченко И. Г.* Практикум по ораторской речи: Метод. рекомендации. – Пенза, 1990.
130. *Пиз А.* Язык телодвижений. – М., 2002.

131. *Пиз А., Пиз Б.* Как заставить мужчину слушать, а женщину молчать. Почему мы такие разные, но так нужны друг другу. – М., 2005.
132. *Платонов Г. В.* Методика подготовки массовой лекции. – М., 1977.
133. *Почепцов Г. Г.* Теорія комунікації. – К., 1999.
134. *Радос В. Б.* Спор и полемика. – М., 1989.
135. *Радченко В. Н.* Изучение ораторского искусства в США. – М., 1991.
136. Речи известных русских юристов. – М., 1985.
137. Риторика: Учеб. пос. /Под ред. Т. Н. Дорожкиной. – Уфа, 1995.
138. Риторика: Хрестоматия /Сост. В. И. Аннушкин. – Пермь, 1994.
139. Риторика и перспективы ее изучения в школе и вузе: Тез. докл. науч. конф. – Ростов-на-Дону, 1990.
140. Риторика и стиль: Сб. ст. – М., 1984.
141. *Рождественский Ю. В.* Риторика и стиль. – М., 1984.
142. *Рождественский Ю. В.* Риторика публичной лекции. – М., 1989.
143. *Руденский Е. В.* Основы психотехнологии общения менеджера. – М., 1997.
144. *Савкова З. В.* Как сделать голос сценическим: Теория, методика и практика речевого голоса. – М., 1975.
145. *Савкова З. В.* Лектор и его голос. – М., 1972.
146. *Савкова З. В.* Техника звучащего слова. – М., 1988.
147. *Сагач Г. М.* Живе слово лектора. – К., 1989.
148. *Сагач Г. М.* Живе слово полеміста. – К., 1991.
149. *Сагач Г.* Риторика. – К., 2000.
150. *Сагач Г. М., Юнина Е. А.* Риторика в интеллектуальных играх. – К., 1990.
151. *Сазонтьев В. А.* О сочетании рационального и эмоционального в публичной лекции. – М., 1974.
152. *Сергеечева В.* Как говорить убедительно. Стратегия и тактика общения. – СПб, 2002.
153. *Сергеич П. (Пороховициков).* Искусство речи на суде. – М., 1960.
154. *Сопер Поль С.* Основы искусства речи. – М., 1995.
155. *Сперанский М. М.* Правила высшего красноречия. – М., 1973.
156. *Степанов А.* Голос и жесты оратора //Наука и религия. – 1965. – № 16.
157. *Стернин И. А.* Практическая риторика. – Воронеж, 1996.
158. *Сычев О. А.* Обучение риторике в эпоху компьютеров: введение в опыт США. – М., 1991.
159. *Тимофеев А.* История красноречия с древнейших времен. – М., 1983.
160. *Томан І.* Мистецтво говорити. – К., 1989.



161. *Томсон П.* Самоучитель общения. – СПб, 2001.
162. *Усов А. И.* Логические ошибки (как они мешают правильно мыслить). – М., 1958.
163. *Ушакин С. А.* Речь как политическое действие //Полис. – 1995. – № 5.
164. *Филипчук В. С.* Спілкування як соціально-психологічна взаємодія. – Чернівці, 2001.
165. *Хміль Ф. І.* Ділове спілкування. – К., 2004.
166. *Цицерон Марк Туллий.* Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1972.
167. *Чепіга І. П.* Ораторське мистецтво на Україні в 16-17 ст. //Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10.
168. *Чепик М.* Опыт полного курса гомилетики. – М., 1883.
169. *Черниловский З.* Искусство красноречия, или Что такое парламентская речь // Народный депутат. – 1991. – № 12.
170. *Чиненый А. И.* Художественный образ в устном выступлении. – М., 1980.
171. *Чихачев В. П.* Культура речи лектора //Основы лекторского мастерства. – М., 1978.
172. *Чмут Г.* Культура спілкування. – Хмельницький, 1996.
173. *Шахиджанян В.* Учимся говорить публично //Студенческий меридиан. – 1989. – №№ 6-7, 9-12; 1990. – №№ 1-3.
174. *Шенберг В. А., Савкова З. В.* Риторика. – СПб, 1997.
175. *Шостром Э.* Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – М., 1992.
176. *Штольц А.* Гомилетика, або Наука про те, як проповідати нищим Євангеліє. – Станиславів, 1909.
177. *Экман П.* Психология лжи. – СПб, 2000.
178. *Юрьевский А., свящ.* Гомилетика, или Наука о пастырском проповедании слова Божия. – К., 1903.
179. *Яцимірська М. Г.* Мова засобів масової інформації кінця ХХ століття //Актуальні проблеми журналістики: Зб. наук. пр. Ужгородського нац. ун-ту. – Ужгород, 2001.
180. *Яшенкова О. В.* Стратегії і тактики мовленнєвого спілкування у діловій сфері //Мовні і концептуальні картини світу. – 2003. – № 9.
181. *Яшенкова О. В.* Типи мовленнєвих інтеракцій в сфері послуг //Проблеми семантики слова, речення та тексту: Зб. наук. пр. – К., 2003. – № 9.
182. *Яшенкова О. В.* Традиції та напрями розвитку теорії комунікації в інформаційному суспільстві //Наук. зап. Ін-ту філології. – К., 2004. – Т. 13.

# КОРОТКИЙ СЛОВНИК

**Автологічна лексика** – слова з прямим значенням; кількісно переважають в будь-якій формі національної мови. А.л. протилежна *металогічній лексиці*.

**Авторитарний стиль спілкування** – відверта демонстрація зневаги до партнера, ігнорування його позитивних якостей, грубість та приниження, неприховані спроби маніпулювання.

**Адресант у комунікації** – відправник інформації в акті комунікації.

**Адресат у комунікації** – отримувач інформації в акті комунікації.

**Азіанізм** – пишний та гучний *стиль*, що виник в еліністичний період під чужомовним азійським впливом.

**Академічне красномовство** – ораторське вміння науковця та викладача, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки. Основні *жанри* А.к.: наукова доповідь, наукове повідомлення, лекція (наукова та науково-популярна), виступ на семінарському занятті, бесіда.

**Аксіологія в комунікації** (ἀξία – цінність + λόγος – вчення) – морально-етичні цінності комунікантів. З часів Аристотеля вважається необхідним, аби оратор виходив з певної системи цінностей.

**Акт комунікативний** – обмежена в часі та завершена взаємодія двох або більше комунікантів. Див. також: *інтерація, комунікація*.

**Актуалізаторська модель спілкування** – чесне й відверте ставлення до співрозмовника, засноване на етичних принципах; актуалізатор – щирий, відкритий співрозмовник.

**Алегорія** (від грец. ἀλληγορία – іносказання) – *троп*, за допомогою якого стає можливим зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. А. однозначна (на відміну від багатозначного *символа*).

**Алітерація** (від лат. ad – при + littera – буква) – повторення приголосних з метою створення *художнього образу* і підсилення звучності тексту.

**Алогізм** (грец. ἀ...+ λόγιος – міркування) – порушення послідовності, логіки в *міркуванні*, що веде до викривлення думки і можливості зловживання довірою слухача. Виникає внаслідок *логічних помилок*.

**Алюзія** (від лат. allusio – натяк) – стилістична *фігура*: натяк на якийсь відомий факт. Зловживання А. може затьмарити зміст.

**Амфіболія** (від грец. ἀμφιβολία – двозначність) – *троп*, побудований на багатозначності слова: оратор свідомо приховує, яке саме з кількох значень слова він використовує.

**Анадиплосис** або **стикування** (від грец. ἀναδίπλωσις – подвоєний) – стилістична *фігура*: лексико-синтаксичне повторення слова (словосполучення) в кінці рядка (речення), яке ніби «підхоплюється» на початку наступного речення.

**Аналогія** (від грец. ἀναλογία – відповідність) – подібність явищ, яка є підставою для *умовиводів* в певних ситуаціях (наприклад, коли промовець хоче пояснити щось незнайоме за допомогою знайомого). Обов'язковою умовою для наведення А. є співставлення за суттєвими ознаками (а не випадковими). До А. не слід вдаватися академічному оратору; не завжди на неї можна покластися в *судовому красномовстві* (оскільки А. не є доказом), але вона широко вживається в інших *видах красномовства*.

**Анафора** (від грец. ἀναφορά – винесення вгору) – стилістична *фігура*: лексико-синтаксичне повторення слів чи словосполучень на початку прозових речень (у віршах відповідно – рядків).

**Аномінація** (від лат. annominatio – перейменування) – стилістична *фігура*: створення нового слова на основі двох інших, відомих слів. Найчастіше А. використовується для сатиричного ефекту.

**Антиклімакс** – Див. *Градація*.

**Антитеза** (грец. ἀντίθεσις – протиставлення) – стилістична *фігура*, протиставлення антагоністичних (чи ситуаційно антагоністичних) явищ.

**Апологія** – промова на захист самого себе, яку писали для звинувачених давньогрецькі *логографи*-софісти.

**Апосіопеза** або **замовчування** (від грец. ἀποσιώπησις – замовчування) – стилістична *фігура*: обрив, що містить в собі щось невимовне, *підтекст*. Мова переривається тому, що потрібно щось «сховати» чи імітувати таємницю.

**Аргумент** (лат. argumerntum) – підстава, яка використовується для підтвердження власної думки.

**Артикуляція** (від лат. articulatio – розчленування) – система положень органів, що вимовляють звуки. Чітка А. необхідна для оратора, визначається правильним положенням цих органів.

**Архаїзми** (від гр. ἀρχαίος – стародавній) – застарілі слова (словосполучення), які передають реалії минулих епох.

**Асиндетон** (від грец. ἀσύνδετον) – синтаксична *фігура*, безсполучниковість.

**Асонанс** (від лат. assonare – співзвучати) – повторення голосних з метою створення художнього образу та підсилення звучності тексту.

**Асертивність** (від лат. *asserere* – претендувати) – здатність людини чітко визначити для себе, чого вона прагне, а чого – ні.

**Аттицизм** – наслідування зразків аттичної стилістики V-IV ст. до н.е., яке спостерігається в античній літературі та *риториці* в еліністичну епоху.

**Біблеїзм** – слово або вираз, запозичені з Біблії, що створюють відповідну стилізову атмосферу, інколи – церковнослов'янизм.

**Бібліографія** (грец. βιβλίον – книга + γράφω – пишу) – допоміжна наукова дисципліна, що дозволяє оратору зорієнтуватися в друкованих виданнях (рукописах) і базується на правилах бібліографічного опису.

**Богоспілкування людини (мовленнєве)** – ситуація пошуку «розмови з божеством», порозуміння з потойбічним. Якщо в язичницьких релігіях переважає магічно-ритуальне священнодійство, яке лише підсилюється замовляннями й заклинаннями, то в ревелюціоністських релігіях (тобто релігіях Об'явлення: юдаїзмі, християнстві та ісламі) панує культ Слова, причому – даного Богом у вигляді Святого Письма. Слід розрізняти в такій мовленнєвій діяльності мовлення людини до божества й мовлення божества до людини. Зрозуміло, що саме останнє являє собою найбільш цікаву проблему, яка важко піддається звичним науковим методам: мова оракулів і шаманів, так само, як і Слово в релігіях Об'явлення, часто «темні» (езотеричні) й вимагають розшифрування посвяченими (цікавий в цьому аспекті християнський теологічний термін «мовчання Бога», який витлумачує Божу волю апофатично – «від протилежного»); скептики стверджують, що в даній ситуації зворотного зв'язку (комунікації) просто немає, бо немає й божества. Але голоси скептиків тонуть в океані спроб такої комунікації. На тлумаченні Святого Письма будуються теологія в цілому й маса супровідних до неї дисциплін. Сакральна мова підкреслено дистанціюється від повсякденного мовлення (використання мертвих мов і т. п.).

**Брехня** – найбільш грубий і примітивний вид *маніпуляції*. Існує методика розпізнання щирості чи нещирості співбесідника, заснована на витлумаченні як словесного повідомлення, так і невербального фактору. З іншого боку, нещирість в людському спілкуванні буває продиктована гуманними мотивами (приховування «смертельної правди» та ін.).

**Варваризми** (грец. βάρβαρος – чужоземець) – слова іншомовного походження. Засмічення мови оратора В. робить її незрозумілою. Суміш рідної мови з великою кількістю В. утворює *макаронічний стиль*.

**Вербалізм** (від лат. *verbalis* – словесний) – зловживання словом, марнослів'я, пусте пишномовство, під яким не криється ніякої думки.

**Вербальна агресія** – образи та приниження співбесідника або повне заперечення усіх його тверджень (особливо ж без аргументації). Більш

втонченого характеру В. а. набуває завдяки вимовлянню звичайних слів та фраз з холодною або знущальною інтонацією.

**Вербальна комунікація** – комунікація засобами мови. Зазвичай доповнюється *невербальною комунікацією*.

**Види красномовства** – сфери застосування ораторського слова в суспільній ситуації (школа, церква, суд, політика, побут). Залежно від цього найчастіше розрізняють 5 В. к.: *академічне, церковне, судове (юридичне), політичне, суспільно-побутове*.

**Виразне читання** – читання з дотриманням певної системи правил (*орфоенії, артикуляції, дикції* тощо). Часто термін В. ч. вживається також як синонім поняття «художнє читання» або ж декламація, що не зовсім точно.

**Вульгаризми** (від лат. *vulgaris* – простий, низький) – слова (словосполучення) лайливого характеру. Використовуються, як правило, малокультурними промовцями. Їхня сфера – переважно *суспільно-побутове красномовство*, почасти – *політичне*.

**Гebraїзм** – вид *варваризму*, давньоєврейське слово (зустрічається в церковному красномовстві); як всякий *варваризм*, вимагає пояснення.

**Гіпербола** (від грец. *ὕπερβολή* – перебільшення) – *троп*, який базується на художньому перебільшенні, укрупненні.

**Глосса** – примітка між рядками та на полях манускрипту, коментар до тексту. В юридичних творах європейського середньовіччя запровадження Г. означало розвиток ідей римського права, поштовх до розвитку *судового красномовства*. Див. також *Глоссатори*.

**Глоссатори** – юристи, тлумачі законів у європейському Середньовіччі, що почали виходити не з букви, а з духу права.

**Голос** – звуки, що їх виробляє голосовий апарат людини. Індивідуальні особливості визначають висоту, силу та *тембр* Г. Володіння голосом – необхідна умова підготовки *оратора*. *Оратор* мусить обов'язково берегти Г. (руйнівні чинники – переохолодження, вживання тютюну та алкоголю, перевтома).

**Гомілет** – християнський проповідник, майстер *гомилетики*.

**Гомілетика** (від грец. «*гомілія*» – бесіда) – християнська *риторика*, що має на меті витлумачення Біблії через *проповідь* чи повчальну бесіду.

**Гомілія** – Див. *Церковне красномовство*.

**Горгієві фігури** – різноманітні прийоми, введені вперше Горгієм, одним із засновників *софістики*, що наближали ораторську промову до поезії (симетрично-ритмічна побудова речень, використання рим та *тропів*) і спиралися почасти на практику фольклорних заклинань.

**Гра** – самовияв особистості, що може набувати характеру рольової Г. Для *оратора* важливо вміти перевтілюватися «в роль», тому підготовка *оратора* включає моменти, що вивчаються в акторських школах.

**Градація** (від лат. *gradatio* – поступовість) – стилістична *фігура*, що дозволяє показати явища в розвитку. Види градації: *клімакс* – розташування слів за семантикою зростання, накопичення; *антиклімакс* – розташування слів за семантикою послаблення.

**Грамотність** (від грец. *γράμμα* – писемність) – знання правил *мови* і вміння ними користуватися. Г. надзвичайно важлива для *оратора*.

**Гротеск** – *художній образ*, що базується на сполученні страхітливого з комічним.

**Гумор** (від лат. *humor* – волога; за античними уявленнями, стан організму, що визначає настрій) – змалювання явищ в м'якій, жартівливій інтонації (на відміну від *сатири*). Англійські дослідники виділяють також грубий гумор (*slapstick*), властивий народному красномовству; у нас він невід'ємний часом і від *красномовства політичного*.

**Дебати** (від франц. *debats*) – обговорення, *полеміка*, які виникають після виступу.

**Дедукція** (від лат. *deductio* – виведення) – метод *умовиводу* за типом: від загального до конкретного. Зазвичай вона протиставляється *індукції*.

**Декодування** – переклад повідомлення, що є закодованим, мовою, зрозумілою *адресантові*. Д. – процес, протилежний *кодуванню*.

**Демагогія** (грец. *δημαγωγία* – «водіння народу») – голослівні *аргументи*, що мають вигляд глибокої аргументації на користь загалу, а насправді прикривають корисливі розрахунки, ницість душі або некомпетентність, прагнення маніпулювати людьми.

**Дидактика** – Див. *Повчальне слово*.

**Дикція** (від лат. *dictio* – вимова) – манера вимовлення звуків та слів. Правильна Д. – чітка та ясна.

**Дискурс** (лат. *discursus* – «біганина туди-сюди, рух, коловорот, бесіда») – атрибут *комунікації*, що властивий мовленнєвій та парамовленнєвій сферам (до останньої відносяться не тільки невербальні засоби *спілкування*, але й наші загальні знання про світ, *аксіологія*, психологічний стан комунікантів, соціокультурні обставини *комунікації* тощо). Існує величезна кількість визначень Д. Одне з найпоширеніших належить Тьєну Ван Дейку: «Д. – це письмовий або мовний вербальний продукт комунікативної дії».

**Дискусія** (лат. *discussio* – розгляд) – публічне (й часто – конфліктне) обговорення якоїсь проблеми.

**Диспут** (лат. *disputo* – міркую, сперечаюсь) – організована форма *дискусії*, інколи – з заздалегідь визначеними ролями. В рамках Д. особливого значення набуває здатність *оратора* переконувати.

**Дихання** – найважливіша фізіологічна функція організму, чинник формування *голосу*. Правильно поставлене дихання дає *ораторові* можливість звучно, виразно й тривалий час говорити перед аудиторією.

**Діалектизми** (від гр. *διάλεκτος* – говірка, місцева мова) – слова та вирази, якими користуються мешканці окремих місцевостей, що не співпадають з *літературною нормою*.

**Діалог** (від грецьк. *διάλογος* – розмова двох людей) – одна з основних форм *інтерації*, в якій беруть участь двоє комунікантів. У більш широкому смислі будь-яка *комунікація* – це Д., в якому *адресант* і *адресат* постійно міняються ролями. Виділяють такі основні типи Д.: когнітивний (від лат. *cognitio* – пізнання), який має на меті обмін інформацією між учасниками; конфліктний, у плині якого комунікація між учасниками руйнується; емоційний фон такого діалогу – різко негативний; фатичний (від лат. слова *fatuus* – нерозумний, простак), який має зазвичай суто формальний характер і покликаний просто встановити контакт; це різноманітні *етикетні формули* тощо.

**Діапазон голосу** – звуковий обсяг ораторського *голосу*, що визначається інтервалом між найнижчим і найвищим звуками. *Оратору* важливо знати свій Д. г. (пор.: бас, баритон, тенор тощо в співі).

**Діафора** (від грец. *διαφορά* – розрізняти) – стилістична *фігура*, різновид *повтору*: повторюються слово чи вираз, які щойно прозвучали, але вони набувають більш експресивного звучання.

**Діяльність мовленнєва** – процес *спілкування* засобами *мови*, який має свої внутрішні закони та базується на певній системі культурних норм.

**Доведення** – процес доказу *оратором* справедливості (чи спростування) якогось твердження. В Д. використовуються методи *індукції* та *дедукції* (інколи *аналогії*). *Оратор* може доводити свою думку, спираючись на власний досвід, чужі думки (в т. ч. цитати), очевидні факти тощо.

**Доступність** промови – побудова виступу з урахуванням особливостей аудиторії (вікових, соціальних, світопоглядних та ін.). Див. також: *Каузальність*, *Казуїстика*.

**Дужки квадратні** [ ] – рядковий *знак партитури*, який вживається при додаванні слова (слів), що допомагають утримати зміст речення, виражений нечітко.

**Дужки ромбічні** < > – рядковий *знак партитури*, яким позначаються вставні речення або слова, що вимовляються у дещо прискореному *темпі*. Див. також: *Темп прискорення*.

**Евристика**, сократична бесіда (від грец. εὐρίσκω – знаходжу) – особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом. В Е. все будується на системі навідних питань, що підштовхують співбесідника до вирішення проблеми.

**Евфемізм** (грец. εὐ – добре + φημί – слово) – *троп*, заміна табуйованих (святих, стилістично неприйнятних для якоїсь групи або ж просто непристойних) слів описовими синонімічними словами (зворотами).

**Евфонія** (грец. εὐφώνια – благозвучність) – певна якість мовних звуків, що визначає емоційне забарвлення мови оратора. Прийоми гри алітерацією та асонансом, ритмічні моделі тексту сприяють Е.

**Евфуїзм** (грец. εὐφύης – витончений, стрункий) – *стиль*, що відрізняється штучною пишномовністю, манірністю.

**Его-стан** людини – індивідуальна емоційно-психологічна ситуація співбесідника (ейфорія, депресія, неухважність, хвороба тощо). Його варто враховувати – в першу чергу, з етичних міркувань. Негативні емоційні стани, коли людина розгублена, охоче використовуються недобросовісними комунікантами – психологічними маніпуляторами.

**Екзегетика** – метод символіко-алегоричного потрактування тексту Біблії (засновник – Філон Александрійський); згодом цей метод був перенесений і на тлумачення художніх текстів. Е. здавна використовується ораторами, в першу чергу церковними. Див. також: *Підтекст, Імпліцитний*.

**Експансивність** (від лат. expansio – поширення) – свідоме чи неконтрольоване свідомістю нав'язування власного «я», власної картини світу та цінностей аудиторії, що ґрунтується на болісній переоцінці оратором своєї особистості. Експансивний оратор зазвичай запалює почуття невибагливої, малорозвиненої аудиторії. Часто Е. сполучається з *демагогічними* прийомами.

**Експліцитний** – такий, що виражений відкрито; протилежність *імпліцитному*.

**Експромт** – Див. *Імпровізація*.

**Еліпс** (від грец. ἔλλειψις – вада, дефект) – стилістична *фігура*: пропуск слова, яке легко відтворити, воно ніби «підказується» контекстом.

**Емпатія** (від грец. ἐμ... – у присутності + πάθος – почуття) – здатність відчувати стан іншої людини або аудиторії; важлива для юриста, медика, священика, оратора.

**Епідектичне красномовство** – те ж саме, що урочисте *красномовство*.

**Епістрофа** (від грец. ἐπιστροφή – обертання, поворот назад) – стилістична *фігура*, що складається з повторення одного і того самого слова чи звороту.



**Епітет** (від грец. ἐπίθετον – додаток) – *троп*, який образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найхарактернішу чи вражаючу якість.

**Епіфора** (від грец. ἐπιφορά: ἐπι – після + φόρος – той, що несе) – стилістична *фігура*: зворотний *анафори* прийом, повторення тих само слів (словосполучень) наприкінці речень (у віршах – наприкінці віршових рядків або строф).

**Ерудиція** (від лат. eruditio – ученість) – наявність глибоких знань в тій чи іншій сфері (сферах). Е. виникає як результат кропіткої праці індивідуума над собою. Е. бажана для *оратора*.

**Естетика** п р о м о в и (від грец. αἰσθητικός – здатний відчувати) – важливий момент *композиції* (розташування) змістовних частин тексту, а також загалом організація мовної форми за законами краси, використання прийомів *поетики* (*тропів* і т.ін.).

**Етапи підготовки промови** – 1. Вибір *теми*. 2. Складання *плану*. 3. Процес збирання матеріалу. 4. Запис промови. 5. Розмітка тексту *знаками партитури*. 6. Тренування *оратора*.

**Етика** п р о м о в ц я (від грец. ἠθικός – той, що стосується моралі) – визначений традиційною мораллю та суб'єктивною *аксіологією оратора* «момент істини»: оратор не повинен виголошувати аморальні речі. Цей момент склався в нашій риторичній культурі в річищі тисячолітнього церковного впливу, хоча сьогодні частіше мовиться про «загальнолюдську» етику, яка не виключає й аморальних засад.

**Етикет мовний** – система норм мовної поведінки. Е. м. відбиває загальноприйняті норми ввічливості, ієрархію суспільних цінностей та орієнтує на дотримання принципів *культури мови*.

**Етикетні формули** – мовні *кліше*, що виникли в тій чи іншій національній мові в процесі культурного розвою краю (привітання, формули ввічливості і т.п.). Зокрема це риторичні звертання: Громадяни і громадянки! Брати і сестри! Пані та панове! Товариші! Добродії! Ваша Величність! Ваше Високопреосвященство! тощо. У минулі епохи Е. ф. являв собою складну систему й вимагав запам'ятовування численних титулів та Е. ф.

**Ереміада (ієреміада)** – тужлива, плачлива промова.

**Жанри** о р а т о р с ь к і – диференціація ораторських творів як видів тієї чи іншої галузі *красномовства*. Див. *Академічне красномовство, Політичне красномовство, Судове (юридичне) красномовство, Суспільно-побутове красномовство, Церковне красномовство*.

**Жаргонізми** (від франц. argot – жаргон) – слова (словосполучення), що належать до лексикону вузької (найчастіше – професійної) групи

(студенти, торговці, злодії тощо). Професійний жаргон називають також *сленгом*. *Оратор* вдається до жаргону в крайніх, визначених ситуацією, випадках.

**Жест** – рухи тіла (насамперед – рук), що відіграють допоміжну, але важливу роль у *комунікації*. Строго кажучи, до Ж. слід відносити й *міміку*. Ж. – складова частина *невербальної комунікації*.

**Закінчення** – Див. *Структура ораторського твору*.

**Заклик** – Див. *Структура ораторського твору*.

**Зворотний зв'язок** – зворотний вплив результатів процесу *комунікації* на його перебіг. При 3. з. між комунікантами наявна мовно-психологічна взаємодія, реакція на слова співбесідника, їхня інтерпретація. Система 3. з. функціонує ефективно за умови адекватного сприйняття інформації *адресатом*. Порушення цієї взаємодії (скажімо, перетворення *діалогу* на *монолог* одного з учасників) розриває 3. з.

**Здібності** риторичні – сукупність природжених якостей (*голос*, постава, шарм, «магнетизм», філологічна обдарованість та ін.), що є фундаментом ораторської діяльності та спричиняють успіх промови.

**Зевгма** (від грец. ζεύγμα – зв'язок) – синтаксична *фігура*, підпорядкування слів, словосполучень одному узагальнюючому слову.

**Злам інтонації** – Див. *Інтонації злам*.

**Знак наголосу** – Див. *Наголосу знак*.

**Знаки партитури** – Див. *Партитури знаки*.

**Зовнішня культура оратора** – система засобів по створенню іміджу промовця, що базується на контролі над наступними чинниками: зовнішній вигляд (зачіска, одяг тощо), постава, погляд, жест, голос.

**Ідея** (від грец. ἰδέα – образ, начало): 1. Категорія візантійської *риторики*, що базується на християнському неоплатонізмі; знаходить свій вираз через такі якості *стилю*, як: чіткість, чистота, висота, величавість тощо. 2. Категорія літературознавства: ставлення автора до своєї теми. 3. Загальнофілософська категорія, що означає поєднання в акті пізнання об'єктивних даних щодо дійсності та суб'єктивного поривання до її перетворення; в цьому аспекті І. широко впливає на ораторську діяльність.

**Ієреміада** – Див. *Єреміада*.

**Ілюстративність** промови (від лат. illustratio – наочне зображення). 1. Насиченість тексту, що його виголошує *оратор*, прикладами (цифровими, статистичними, життєвими та ін.). Можна також говорити про І., коли *оратор* вдається до живопису словом, використання звукових образів тощо. 2. Оснащення виступу *наочністю* (слайди, таблиці тощо).

**Імпліцитний** – прихований, підтекстовий (те, що виражено «між рядків», в підтексті). Вмілий *оратор* використовує поруч зі словами і виразами *експліцитного* характеру також і моделі.

**Імпровізація (експромт)** (від лат. *improvisus* – несподіваний, раптовий) – промова, що виголошується без попередньої підготовки. І. ґрунтується на природному дарі слова й, почасти, *ерудиції* та культурі промовця. Здатність до І. свідчить про обдарованість та найвищий рівень розвитку ораторських здібностей. *Ораторам*-початківцям не варто зловживати І.

**Інверсія** (від лат. *inversio* – перестановка) – стилістична *фігура*: незвичний, нехарактерний порядок розташування слів.

**Індукція** (від лат. *inductio* – введення) – спосіб мислення від конкретного до загального. І. протиставляється *дедукції*.

**Інсайт** (англ. *insight* – збагнення) – момент натхненного інтуїтивного проникнення в сутність проблеми без попереднього логічного аналізу. Наявність І. (або імітація його) в промові здатна справити винятково сильне враження на слухачів.

**Інтеграції тексту способи** – Див. *когезія, ретроспекція, проспекція*.

**Інтелігентність** (від лат. *intelligens* – обізнаний, мислячий) – здатність *оратора* генерувати думки та емоції, інтегрувати їх в річищі інтелектуальної проблеми та рафінувати крізь призму культури. І. невід’ємна від *емпатії, ерудиції, етики, естетики* та ін. В сьогоденнісньому суспільстві І. вважається невід’ємним атрибутом *оратора* (хоча ХХ ст. дає приклади неочікуваного впливу малоінтелігентних ораторів на, здавалося б, висококультурні середовища, що пояснюється апеляцією до нижчих інстинктів людини).

**Інтерація** – те ж саме, що *комунікація* або *спілкування*.

**Інтерації форми (види)** – визначені за кількістю учасників комунікативного акту мовленнєвої структури – *монолог, діалог* та *полілог*.

**Інтерналізація** – створення внутрішнього образу майбутнього успіху та детальне «програвання» різноманітних шляхів до нього в методиці *нейро-лінгвістичного програмування (НЛП)*.

**Інтонації злам**  $\wedge$  – надрядковий *знак партитури*, який використовується при зміні інтонаційного малюнка (від підвищення до пониження чи навпаки).

**Інтонація** (від лат. *intono* – голосно вимовляю) – ритмо-мелодійний малюнок висловлювання, манера його вимовляння. І. може проявлятися через підвищення (пониження) тону голосу; питальну, оповідну чи окличну І. у реченні; владну, презирливу, іронічну і т.п. І. демонструє наше ставлення до об’єкту розмови чи співбесідника.

**Іронія** (від грец. εἰρωνεία – прихована насмішка) – стилістична *фігура*, за допомогою якої комунікант дає зрозуміти аудиторії своє критичне ставлення до об'єкту розмови, хоча прямо його не висловлює.

**Іраціональні моменти** к о м у н і к а ц і ї – апеляція комуніканта до стихії емоційного, розбурхання почуттів аудиторії (любов, ненависть, співчуття тощо). До обігрування І. м. к. часто вдаються *демагоги*.

**Історія риторики** – галузь знання, що вивчає виникнення, становлення, розвій та сучасний стан *красномовства*. І. р. спрямована на виявлення закономірностей цих процесів, описує конкретно-історичні (синхронічні) зрізи стану *красномовства* в тому чи іншому середовищі та діахронічний процес розвою, впливу та занепаду явища.

**Казуальний момент** к о м у н і к а ц і ї (від лат. casus – випадок, ситуація) – орієнтація комуніканта на особливості складу слухачів (їхній вік, стать, приналежність до певної професійної сфери та соціального прошарку тощо). К. м. визначений (не без впливу античного досвіду) *Григорієм Двоєсловом*. Слід відрізняти К. м. від казуїстики – софістичної підтасовки доказів.

**Каламбур** (від франц. calembour – гра слів) – стилістична *фігура*, заснована на грі омонімією слова.

**Калібрування контакту** – свідоме повторювання *жестів*, поз, *міміки*, модуляцій *голосу* співбесідника з метою встановлення невербального контакту в методиці *нейро-лінгвістичного програмування (НЛП)*.

**Канали мовленнєвого впливу** – способи впливу на співбесідника. Розрізняють два основних К. м. в.: *лінгвістичний* та *паралінгвістичний*.

**Канцеляризми** – штампи ділової мови, яких *ораторові* варто уникати. Можуть бути засобом пародіювання чиновницького *жаргону*.

**Каталог** (κατάλογος – список) – перелік, список предметів, складений за порядком, що полегшує їх знаходження. Розрізняють: алфавітний К., в якому описи розташовуються за алфавітом прізвищ авторів або заголовками творів; систематичний К., описи в якому розташовуються по галузям знань, науковим дисциплінам та ін.

**Клімакс** – Див. *Градація*.

**Кліше** (від франц. cliché – штамп) – шаблонні, затерті вирази.

**Когезія** – один із *способів інтеграції тексту*, якщо всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що *оратор* чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано.

**Когнітивний діалог** – див. *Діалог*.

**Кодування** – обробка інформації вербальними й невербальними засобами з метою адаптації її до рівня *адресата*. К. – процес, що передує *декодуванню*.

**Кóлон** – самостійне за значенням речення (сукупність речень), що підлягає інтонаційному виділенню. К. є частиною *періоду*.

**Композиція** (від лат. compositio – складання, зв'язування) – взаємовідношення та розташування складових літературного твору (компонентів). Виділяють три основних типи композиційної побудови тексту: лінійна, спіральна та кільцева. Лінійна – це така К., при якій частини тексту розташовані за чіткою логікою (зазвичай це – хронологічний розвиток подій). Спіральна К. – спосіб побудови тексту, при якому основна думка виступу повторюється неодноразово, але кожний раз вона збагачується новою інформацією. Кільцева К. – спосіб побудови тексту, при якому перша та остання частини твору віддзеркалюють одна одну.

**Комунікація** – взаємодія людей у процесі *спілкування*, що базується на обміні інформацією (як *вербальною*, так і *невербальною*).

**Комунікація мовна** – словесна взаємодія людей у процесі *спілкування*, що базується на обміні інформацією.

**Конгруентність** – відповідність між вербальними та невербальними чинниками повідомлення, узгодженість усіх його складових частин, продиктовані прагненням «підлаштуватися» під співбесідника, знайти з ним контакт.

**Конспект** (від лат. conspectus – огляд) – коротке занотування змісту певного тексту (*план, тези, приклади* тощо). В К. занотовуються найсуттєвіші положення. В процесі конспектування розвивається логічне мислення, вміння виділяти головне, зростає *культура мови*. К. необхідний для *оратора-початківця*.

**Контактна зона** – неусвідомлена дистанція, яка стихійно встановлюється в процесі спілкування між людьми. Це – типовий парамовленнєвий фактор, який, проте, суттєво впливає на мовленнєву *комунікацію* та її результати. К. з. визначається насамперед об'єктивними факторами – наприклад, щільністю населення у даній країні, соціальною приналежністю особи (нею, наприклад, визначено розмір квартири, у якій вона звикла жити) тощо.

**Конфлікт** – зіткнення мотивів і бажань різних осіб, їхніх ідей, інтересів, потреб, оцінок, ціннісних орієнтацій, рівня прагнень, домагань, реального та ідеального уявлень про себе. Виникненням та структурою К. займається спеціальна наука – конфліктологія. Розрізняють зовнішній (інтерперсональний) та внутрішній (інтраперсональний) К.; Зовнішній – це неприйняття певної особи та ролей, які вона обирає, оточенням. Внутрішній – це К. між реальною поведінкою особистості та її потаємними смаками, ціннісними орієнтаціями й поглядами, який провокується

непорозумінням та неприйняттям з боку інших, або нереалізованими бажаннями, амбівалентним (суперечливим) ставленням до оточення та до себе.

**Конфліктний діалог** – див. *Діалог*.

**Конфліктогенний тип комунікативної поведінки** – модель *спілкування*, що включає в себе *конфлікт*. Протилежність *синтонному типу комунікативної поведінки*.

**Коректні прийоми спілкування** – прийоми, визначені наявністю морально-етичного підґрунтя поведінки комуніканта, відчуттям поваги до співрозмовника. К. п. с. покликані встановити консенсус. К. п. с. не обов'язково мають бути «пасивними»: так, захоплення ініціативи в *суперечці*, продиктоване почуттям власної правоти, є цілком к. п. с. Протилежність *некоректним прийомам спілкування*.

**Красномовство** – Див. *Риторика*.

**Культура мови** – відповідність мови до норм слововживання, *орфоенії* і т. п.; вміння будувати свій індивідуальний *стиль*. К. м. є обов'язковим моментом для оратора.

**Лабільність** (від лат. *labilis* – нетривкий, незбалансований) – вміння комуніканта швидко переключатися: з однієї проблеми на іншу, з одного предмета розмови на інший, з одного виду уваги на інший тощо.

**Лаконізм** – стислість, сконденсованість виразу, відсутність пишномовних прикрас.

**Лалофобія** – страх перед публічним виступом.

**Лапки « »** – рядковий *знак партитури*, що вживається для означення слів, які вимовляються з іронічною *інтонацією*.

**Легато**  $\cup$  – підрядковий *знак партитури*, що використовується для позначення злиття слів у вимові (наприклад, прийменника з іменником).

**Ліберально-демократичний стиль спілкування** – демонстративне зрівнювання себе з партнером, підкреслена толерантність до вразливих моментів його позиції, готовність до компромісів та співробітництва, ввічливе ставлення до співбесідника, висока оцінка його якостей, підкреслювання його сильних сторін та відмова від грубого маніпулювання.

**Лінгвістичний канал мовленнєвого впливу** – словесний спосіб впливу на співбесідника.

**Літературна норма** – Див. *Норма літературна*.

**Літота** (від грец. *λιτότης* – простота) – *троп*, що базується на художньому применшенні.

**Логічна побудова** промови – базується на дотриманні законів логіки (закони тотожності, протиріччя, виключеного третього, достатньої під-

стави), що забезпечують чітку послідовність думки та врівноваженість частин тексту.

**Логічні помилки** – Див. *Помилки логічні*.

**Логографи** – знавці юриспруденції в Давній Греції, які писали промови для звинувачених судом. Л. базували свій текст на *софістиці*, дбаючи не стільки про істину, скільки про вигідний для клієнта виклад справи.

**Маніпуляція** – своєрідний прояв *асертивності*, ситуація, в якій один (або більше) співрозмовників свідомо прагне обдурити партнера та використати його. М. завжди пов'язана з відсутністю етичних норм у спілкуванні (див. також *фасцинація*). Слабка сторона маніпуляторства полягає в тому, що маніпуляторіві властиве перебільшення тих своїх якостей, якими він сподівається пригнітити співбесідника (інтелект, інформованість, «залізна воля» тощо), й це можна використати в боротьбі з ним.

**Машал** (*маршал*) – жанр давньоєврейської літератури (притча, афоризм, приказка), що може бути патетичним і високим за настроєм, а може стати іронічним і навіть дражливим. М. через посередництво Біблії став активно впливати на риторичку Середньовіччя.

**Металогічна лексика** – Див. *Тропи*.

**Метамова** – приховування дійсного й головного змісту висловлювання під звичайними мовними формами. М. відноситься до *непрямої тактики мовленнєвого впливу*. М. широко застосовують у рекламі, змальовуючи товар у найпривабливіших фарбах.

**Метафора** (від грец. *μετάφορα* – перенесення) – *троп*, що будується на перенесенні значення (ознаки) слова за принципом подібності на інше. М. за своєю суттю можна назвати скороченим *порівнянням*, тільки тут не названо предмет порівняння.

**Метонімія** (від грец. *μετωνυμία* – перейменування) – *троп*, побудований на переносі назви з одного предмета на інший за суміжністю значень.

**Мікротема** – Див. *Тема*.

**Міміка** (від грец. *μῖμικός* – такий, що наслідує) – рухи м'язів обличчя, якими виражаються емоції та почуття людини. *Оратор* мусить вміти контролювати М. та мобілізувати мімічні засоби для виразу своїх емоцій та впливу на аудиторію.

**Міркування (хрія)** – система логічних умовиводів, що в класичній риторичці розміщується за *оповіддю*.

**Міф** – система мислення, властива людині поряд з релігійним і науковим осмисленням світу; на архаїчних стадіях становлення суспільства є універсальною системою, з якої лише згодом виокремлюються релігія, наука, мистецтво, філософія тощо. В силу тієї обставини, що в основі М.

лежить образно-символічне узагальнення, він зберігає владу над свідомістю навіть після розкладу архаїчного світогляду. Історія *риторики* дає велику кількість свідчень того, що апеляція до М., яким живиться свідомість тієї чи іншої громади, забезпечує успіх ораторського виступу.

**Мнемонічна техніка** (від імені грецької богині пам'яті Мнемозіни) – сума прийомів запам'ятовування (встановлення смислових, асоціативних та структурних зв'язків між речами). Наприклад, якщо в когось гарячий характер, можна асоціювати цю людину з червоним кольором; англійське слово *wool* («шерсть») легко співвідноситься з українським «вовна» (тобто «хвиля») та рос. «волна»; адже всі три мови – індоєвропейські; і т. д.

**Мова** – будь-яка знакова система (наприклад, М. тварин, М. кіно, М. жестів тощо). У вузькому значенні – основний засіб *спілкування* і взаєморозуміння людей, основа *комунікації*.

**Мовленнєва діяльність** – Див. *діяльність мовленнєва*.

**Мовна комунікація** – Див. *комунікація мовна*.

**Модуси промови** – вісім структурних аспектів основної частини промови за Річардом Тетфордським (XII ст.): додатковий розподіл, виділення причини й наслідку, міркування, виявлення 4-х алегоричних значень, наведення текстів для підтвердження, повтор-перифраза, вживання порівнянь та метафор, ужиток етимологічних пояснень – зі сфери походження певних слів.

**Монолóg** (від грецьк. μονόλογος – «промова однієї людини») – розгорнутий вислів власної позиції. М. за своїм об'ємом та глибиною викладу значно відрізняється від коротких, інколи уривчастих *реплік* (від лат. *replisio* – відбиваю), на яких побудовано *діалог*. Монологічну форму мають політична промова, виступ адвоката або прокурора, релігійна *проповідь*, наукова лекція, побутова розповідь тощо. Часто М. набуває характеру письмового твору: політична пропаганда виливається у форму декларації або заяви від імені певної політичної сили; лекція записується і друкується для читання студентами, а цикл лекцій переростає у підручник і т. ін. Якщо ж це заява від імені якогось колективу, то можна говорити про специфічну форму *колективного М.*, у якому позиції окремих людей нівельовано й приведено до спільного знаменника. Психологічна рефлексія особистості знаходить свій вираз у *внутрішньому М.*, який набув прав громадянства в європейській художній літературі XIX–XX ст., що відкрила багатство внутрішнього світу людини і значно посилила психологізм художньої прози (Л. Толстой, Ф. Достоєвський, Дж. Джойс).

**Наголос логічний** – підрядковий *знак партитури*, який виділяє семантичний центр фрази (слово або групу слів).



**Наголосу знак** ` – нарядковий знак партитури, який вживається для позначення правильного наголосу слів.

**Наочність** – додаткова система доказів (таблиці, діаграми, ілюстрації тощо), яка збільшує можливості впливу на аудиторію. Не слід плутати Н. та систему технічних засобів навчання (магнітофони, проєктори, епідіаскопи тощо). Досвідчений оратор не зловживає Н., але й не зневажає її можливостей.

**Настрій** – емоційний стан комуніканта (*оратора*), який накладає відбиток на його поведінку і мовлення та передається слухачам. Промовцеві важливо вміти контролювати свій Н.

**Нахнення** – піднесення душевних сил *оратора*, яке розкріпачує творчі можливості особистості й забезпечує надзвичайну мобілізацію уваги аудиторії.

**Національна мова** – мова, якою спілкуються представники певної національності. Н. м. є фундаментом національної культури.

**Невербальна комунікація** – комунікація, в якій провідну роль грають *міміка, жести, інтонації, тембр* тощо. Пор.: *Вербальна комунікація*.

**Нейро-лінгвістичне програмування (НЛП)** – методика, заснована американцями Дж. Гріндером та Р. Лендлером, яка ставить на меті розкриття внутрішніх резервів комуніканта і базується на цілісному підході до особистості, поєднанні досягнень психотерапії, кібернетики й лінгвістики. Центральне місце тут посідає *зворотний зв'язок – діалог* комунікантів. За цією методикою, слід чітко визначити власну мету, почати енергійно діяти, аби її реалізувати, спостерігати за собою і бути гнучким, відкидати неправильні рішення, «програти в голові» до найдрібніших деталей майбутній успіх як неодмінний результат (*інтерналізація*). Зокрема рекомендується *калібрування контакту* – свідоме повторювання *жестів, поз, міміки, модуляцій голосу* співбесідника.

**Некоректні прийоми спілкування** – прийоми, визначені відсутністю морально-етичного підґрунтя поведінки комуніканта й покликані підібрати співрозмовника. Н. п. с. притаманні несправедливість, пересмикування, гіперкритичність щодо опонента, його приниження, образи, *маніпуляція*. Пор. з *коректними прийомами спілкування*.

**Неологізми** (від грец. νέος – новий + λόγος – слово, нові слова) – слова (словосполучення), що створюються самим автором. У силу своєї експресивності використовуються найчастіше поетами; *ораторові* рекомендується уникати Н. як незрозумілих для слухачів.

**Неориторика (Rethorica nova)** – нова риторика, що виникає в другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін (теорія комунікації,

психолінгвістика тощо) і ставить на меті в першу чергу *комунікативний акт*, спілкування *оратора* з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання.

**Непряма тактика мовленнєвого впливу** – стиль поведінки у *комунікативному акті*, при якому комунікант вносить до своїх висловлювань прихований (*імпліцитний*) смисл. Для цього співрозмовник удається до певних прийомів, за допомогою яких він висловлює те, що з якихось причин не може сказати прямо (останнє не обов'язково є *брехнею*). Пор. з *прямою тактикою мовленнєвого впливу*.

**Норма** в к о м у н і к а ц і ї (від лат. norma – взірєць) – система етичних, граматичних та естетичних правил, яку вироблено в рамках певної культури та на які спирається комунікант. Проте часом порушення норми може стати виразним моментом *комунікації*, надаючи їй експресивності.

**Норма літературна** – регламентоване орфоепічними, лексичними, граматичними та стилістичними правилами використання засобів *національної мови*.

**Образ художній** – інтерпретація явищ буття, висловлена художніми засобами. Відмінність образу від логічного *силогізму* (*умовиводу*) полягає в тому, що образ ніби унаочнює думку. Образи ґрунтуються на конкретно-чуттєвих переживаннях дійсності: *зорових, слухових* чи *тактильних* враженнях. Так, мистецтво живопису (живописний образ) спирається на те, що бачать наші очі. Музика використовує те, що здатні відчути наші вуха. А слово містить у собі можливості всіх видів мистецтва. Образна форма слова властива переважно поезії, але здавна широко використовуються *ораторами* та мовцями у повсякденні. Вже античні *оратори* почали щедро запозичувати з художньої літератури поетичні прийоми.

**Обрив** – стилістична *фігура*, що передає перервану *мову*: йдеться про щось одне, а потім переводиться на інше.

**Об'єкт промови** – явища реальної дійсності, що становлять матеріал для ораторської *теми*.

**Об'єктивність** п р о м о в ц я – неупередженість оратора, справедливість його оцінок. О. п. визначає, як правило, задалегідь успіх *оратора*, особливо в таких сферах, як політична, судова та академічна.

**Оксюморон** – *троп* (один з видів *епітету*), який дозволяє з'єднати у вислові несумісні речі.

**Опис** – змалювання в слові (нерідко з застосуванням поетичних засобів) обставин, що є *об'єктом* уваги. О. найчастіше статичний (на відміну від *оповіді*).

**Оповідь** – змалювання в слові якихось подій, руху сюжету промови; у класичній *риториці* йде слідом за *описом* й передує *міркуванню*.

**Опонент** (від лат. *opponens* – той, що заперечує) – уявний чи реальний співбесідник *оратора*, який уособлює антагоністичну позицію. Ораторові важливо дотримуватися норм коректності у ставленні до О.

**Оратор**, ритор (лат. *orator* від *oro* – промовляю) – особа, яка виголошує промову.

**Орфоепія** – правильна вимова, система норм вимови в певній мові.

**Осанка** – положення тіла *оратора*, що виробляється в результаті роботи над своїми фізичними даними. Негарна О. помітно псує враження від промови.

**Основна частина** – Див. *Структура ораторського твору*.

**Пам'ять** – психофізичний процес закріплення, збереження та відтворення інформації для подальшого її використання. П. відіграє надзвичайно важливу роль у спілкуванні – без неї ми не могли підтримувати контакт з людьми; вона дає змогу освоювати й використовувати чужий досвід – через життєві ситуації, книги, кінофільми тощо. Для професійного *оратора* важливо тренувати П.; допускається використання *конспектів* з метою її підтримки.

**Панегірик** – жанр пишномовної похвали в старовинній *риториці*.

**Парадокс** (від грец. *παράδοξος* – дивний, неочікуваний) – стилістична *фігура*: неочікувана думка, висновок, що різко розходяться з загальноприйнятною думкою чи з логікою попереднього тексту.

**Паралепсис** (від грец. *παράληψις* – пропуск) – стилістична *фігура*, що утворюється, коли *оратор* повідомляє саме про те, що начебто намагався приховати. П. використовується для комічного ефекту.

**Паралінгвістика** – наукова дисципліна, що вивчає сукупність допоміжних засобів, що супроводжують мовлення та підсилюють його ефективність (*тембр* та теситура *голосу*, *жести* та *міміка*, місце *спілкування* тощо).

**Паралінгвістичний канал мовленнєвого впливу** – позасловесні способи впливу на співрозмовника (*жести*, *міміка*, *голос* тощо).

**Парамовленнєва комунікація** – див. *Невербальна комунікація*.

**Партитури знаки** – графічна розмітка написаного тексту з метою його правильного інтонування. Основні З. п.: *фразові паузи*, *дужки ромбічні та квадратні*, *лапки*, *знак наголосу*, *підвищення та пониження тону*, *злам інтонації*, *логічний наголос*, *уповільнення та прискорення темпу читання*, *легато*. У залежності від положення щодо рядка тексту З. п. поділяються на три групи: *рядкові*, *нарядкові*, *підрядкові*.

**Патристика** (від гр. *πάτηρ*, лат. *pater* – отець) – сукупність творів Отців Церкви, що сприймається ортодоксальними церквами як Святе Передан-

ня, одне з найважливіших джерел істин віри, що йде одразу після Біблії. Це – тлумачення Біблії, догмати християнства, полеміка з іновірцями та єретиками, літургічні тексти, власне *проповіді* тощо. П. стала основним джерелом ідей церковної *риторики*.

**Пауза** – тимчасовий інтервал в мовленні, визначений кількома чинниками: 1) дихальним ритмом людини; 2) логічною структурою тексту; 3) психологічним членуванням тексту. Відповідно виділяють дихальні, логічні та психологічні П. *Оратор* має слідкувати за тим, щоб дихальні П. підпорядковувалися логічним.

**Пауза фразова** – рядковий *знак партитури*, який показує необхідність фрагментаризації у проголошенні тексту. Розрізняють три види Ф. п.: | коротка (на один рахунок – раз); || середня (на два рахунки – раз, два); ||| довга (на три рахунки – раз, два, три).

**Пафос** (від грец. πάθος – пристрасть) – ставлення *оратора* до своєї *ідеї* – наприклад, захоплення й піднесення, що передається слухачам (патетична промова).

**Перифраз** (від грец. περίφρασις; περί – біля, навколо, φράσις – кажу) – *троп*, описовий зворот мовлення, що вживається для того, аби надати реченню більшої виразності, уникнути повторення.

**Перікопи** – визначені для літургічного читання місця Біблії, які коментує священник у *проповіді*.

**Період** – складна синтаксична конструкція, що об'єднує в одне ціле значну кількість речень (або кілька *колонів*).

**Період ораторський** – складна синтаксична конструкція з багатьох речень, за допомогою якої здійснюється розгорнена аргументація думки чи положення.

**Персоніфікація** (від лат. persona – особа + agere – робити) – *троп*, що базується на наданні абстрактному явищу рис живої особи.

**Писменно-книжковий стиль мовлення** – див. *Усно-розмовний та писменно-книжковий стилі мовлення*.

**Підтекст** (англ. covert sense) – прихований зміст тексту, те, що розуміють «між словами». П. виражається *інтонацією, мімікою, жестами* тощо.

**Підтема** – Див. *Тема*.

**Пірке** – *проповідь*, що являє собою коментар до Святого Письма під час юдейського богослужіння в синагогах. П. виникла з великого досвіду коментування Біблії на ґрунті Мішни (системи приписів до Закону Мойсея, яка згодом ляже в основу Талмуду). На традиціях П. будувалися *проповіді Христа* та апостолів, котрі, в свою чергу, стануть ґрунтом для пізньої середньовічної *гомилетики*.

**План** – структурна модель майбутнього ораторського тексту, його ідейний «скелет». П. конденсує основні моменти *структури ораторського твору*. Основні його види: простий, складний та цитатний.

**Поведінка комунікативна** – взаємодія *адресанта* та *адресата* у процесі *комунікації*. П. к. включає в себе індивідуальні особливості *вербальної* та *невербальної комунікації*, *стиль*, *соціальні ролі* тощо.

**Повтор (реприза)** – дублювання *оратором* час від часу слова (слів, фрази), що нагадують про основну проблему і служать засобом ідейно-формальної ритмізації виступу.

**Повчальне слово (дидактика)** – характерний різновид релігійної літератури; напр. – книги Писань у старому Завіті. П.с. органічно адаптується педагогікою, почасти – художньою літературою.

**Поетика**: 1. Вчення про художню літературу як таку. 2. Вчення про прийоми «прикрашення» прозової та поетичної *мови* («піїтика»). 3. Дисципліна, близька до стилістики, що вивчає поетичну функцію *тронів* та *фігур*.

**Полеміка** (від гр. πολέμικος – ворожий) – гостре зіткнення позицій у *спілкуванні*, що виливається в мовну *суперечку*. У культурному середовищі існують певні норми ведення П., що оберігають від грубості та образи людської гідності.

**Полілог** (або ж «багатоголосий діалог» – від грецьк. πολί- [«багато»]) – *комунікація*, у якій беруть участь троє чи більше учасників. При такому спілкуванні менше простору для монологічного мовлення, ніж у *діалозі* двох. У П. домінують короткі, лаконічні або й уривчасті репліки, еліптичні конструкції, при яких загальновідомі слова пропускаються тощо.

**Полісендитон** (від грец. πολυσύνδετον) – синтаксична *фігура*, багатосполучниковість.

**Політичне красномовство** – виступ *оратора*, що відбиває інтереси тієї чи іншої партії (політичної сили) або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію. Основні *жанри* П. к. – політичні: промови (парламентська, мітингова та воєнна), доповідь, виступ, інформація, огляд, бесіда.

**Помилки логічні** – порушення законів логіки промовцем. Основні П. л.: підміна тези, недоведена основа доказу, «коло» в доказі, повторення доказу (тавтологія) і т. п.

**Помилки мовні** – порушення *літературної норми* (неправильний наголос, неправильна вимова окремих звуків, невміння враховувати стилістичне забарвлення слова (фрази), включати слово (фразу) в контекст, розрізняти окремі морфеми в слові, тавтологія, плеоназм, слова-паразити, какологія тощо).

**Порівняння** – *троп*, що будується на співставленні одного предмета з іншим (іншими) за спільною ознакою.

**Почуття**, або **емоції**<sup>258</sup> (від фр. *émotion* – збудження, хвилювання) – активна психологічна реакція людини на події та повідомлення, бурхливе суб'єктивне переживання інформації. П. відіграють в нашому житті й мовленнєвій діяльності чи не більшу роль, ніж логіка: розум часто виступає як слухняний інтерпретатор наших підсвідомих імпульсів (Ніцше, Фройд, Бергсон та ін.).

**Проповідь** – основний *жанр* церковної *риторики* (*гомілетики*), що сформувався на юдейсько-античних традиціях тлумачення сакральних текстів. У візантійському вжитку встановлюється три типи П. (за правилами Василя Великого): 1. П. як *екзегетика*, тобто витлумачення прихованого, містичного змісту Біблії, розрахованого на інтелектуалів. 2. *Настановча* П., призначена для простого люду. 3. *Богословська* П., що трактує питання віри й оберігає від ересей. У сучасній церковній П. виділяють: П. – розповідь, П. – слово, П. – повчання, П. – бесіда, тлумачення Святого Письма.

**Пророче слово** – специфічний різновид релігійного красномовства, який будується на мовленні безпосередньо від імені божества.

**Проспекція** – один із *способів інтеграції тексту*: натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах виступу (майбутніх виступах).

**Просторіччя** – слова (словосполучення), які переважно вживаються для передачі *мови* простолюду (яка не в усьому відповідає граматичним нормам). *Оратор* може вживати П. для налагодження контакту з відповідною аудиторією або ж для гумористичного ефекту.

**Професор** (від лат. *professor* – знавець) – *учитель риторики* в пізньоримському суспільстві.

**Пряма тактика мовленнєвого впливу** – стиль поведінки у *комунікативному акті*, при якому комунікант не вносить до своїх висловлювань прихованого (*імпліцитного*) смислу – мається на увазі лише те, що сказано, і нічого більше. Пор. з *непрямою тактикою мовленнєвого впливу*.

**Психологічна реакція аудиторії** – дія (стан), що виникає у відповідь на промову. П. р. а. може бути позитивною чи негативною, тому досвідчений *оратор*, окрім використання системи логічних доказів, завжди апелює і до емоцій слухачів.

**Пуант** – Див. *Розв'язка несподівана*.

**Рефреймінг** – вміння побачити проблему в розвитку, одночасно в кількох аспектах і різному контексті, зокрема – «очима співбесідника».

<sup>258</sup> Дехто з психологів розділяє почуття та емоції як окремі речі.

**Ремінісценція** (від лат. *reminiscentia* – відгомін) – стилістична *фігура*: відбиток відомої *теми* чи події в ораторській промові. Культурні Р. завжди збагачують імідж *оратора*.

**Репліка** (від лат. *replica* – розкриваю) – коротка фраза, викликана необхідністю термінового заперечення, уточнення, підтримки тощо; найживаніша в *судовому красномовстві*.

**Реприза** – Див. *Повтор*.

**Rethor roxolanum** – визначення українського *оратора* як характерної постаті національної панорами в ренесансно-бароковій культурі Європи.

**Ретроспекція** – один із *способів інтеграції тексту*: відсилання слухачів до попередньої *інформації*. Тут *оратор* може посилається не тільки на власні попередні виступи, але й на чужі праці та думки чи загальновідому інформацію.

**Римське виховання** – педагогічна система Стародавнього Риму, яка в часи Республіки та Імперії обов'язково включала школи *риторів* (поруч з елементарними та граматичними). Риторські школи поступово стали осередком для підготовки державних чиновників. Багато що з їхнього досвіду запозичили середньовічні християнські школи.

**Ритм прози** – організація слів, *колонів* та *періодів* за принципом упорядкування. Хоча саме слово «проза» означає «вільна» – на відміну від *мови* віршів, мова *оратора* базується на «неправильній» ритміці живої розмовної *мови*, що не означає відсутності потреби в загостренні ритму: упорядкування Р. п. може відбуватися за принципами паралелізму, *градації* тощо.

**Ритор** (від грец. *ρήτωρ*) – те ж саме, що й *оратор*, промовець. В античному суспільстві також – викладач *риторики*; так само і в українських братських школах.

**Риторика** (від грец. *ρήτορική* – наука про ораторське мистецтво, *красномовство*) – наука про способи переконання, ефективні форми впливу (переважно мовного) на аудиторію з урахуванням її особливостей. Склалася як наука в основах своїх в Стародавній Греції. В Україні поширюється з кінця XVI ст.; довго викладалася в симбіозі з *поетикою*.

**Риторичне звертання** – стилістична *фігура*, що виражає емоційне ставлення *оратора* до *об'єкта* його промови. *Оратори* звертаються часто не тільки до людей, але й до неживих предметів або абстрактних понять. До Р. з. можна віднести й *етикетні формули*.

**Риторичне питання** – стилістична *фігура*: питання, відповідь на яке вже закладено в самому питанні, або ж відповідь не потрібна.

**Риторичний вигук** – стилістична *фігура*, що являє собою гасло в частому вигляді.

**Риторські школи** (від грец. ρητορικὴ σχολή – ораторська школа) – школи, що готували *ораторів* (переважно політиків) в Стародавній Греції (з V ст. до н. е.), а потім у Римі. Освіта будувалася як продовження граматичної школи: поруч з літературою, філософією, математикою тощо тут широко вивчалася – на основі практичних занять – *риторика*. Ця традиція перейде в середньовічну освіту і протримається до середини XVIII – початку XIX ст.

**Сатира** (від лат. *satura* – суміш) – змалювання явищ в гостро критичному вигляді. С. відрізняється від *гумору* саме цією гостротою. Її не слід ототожнювати з *іронією*, прийомом більш тонким (*імпліцитним*).

**Семантика** – те ж саме, що значення (слова).

**Силогізм** (від грец. συλλογισμός – міркування) – логічна модель, в якій два судження призводять до висновку як третього судження.

**Символ** (від грец. σύμβολον – умовний знак) – *троп*, покликаний змалювати невичерпну складність явища, багатозначна *метафора*. Головною відмінністю С. від *алегорії* є те, що в принципі кожен може розшифрувати С. по-своєму, він – багатозначний.

**Симплога** (від грец. συμπλοκή – сплетіння) – синтаксична *фігура*, співпадання в паралельних структурах початку, кінця чи середини.

**Синекдоха** (від грец. συνεκδοχή – співвідношення) – *троп* (різновид *метонімії*), побудований на перенесенні значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень: частина замість цілого, ціле замість частини, одиниця замість множини, множина замість одиниці.

**Синтаксичний паралелізм** – синтаксична *фігура*, повторення однакової структури речень (1234/1234).

**Синтез** (від грец. σύνθεσις – з'єднання) – розумова операція по з'єднанню розпорошених моментів в одне ціле, що дозволяє узагальнювати та систематизувати *ораторові* окремі явища.

**Синтонний тип комунікативної поведінки** (від латинськ. «tone» – «звук»; тобто «співзвучна») – модель *спілкування*, при якій спостерігається відповідність очікуванням співбесідника (усіялки формули подяки, посмішки, дружні жести тощо).

**Сікофанство** – шантаж з боку античних *риторів*, які збирали на тих чи інших осіб компрометуючі матеріали.

**«Сім вільних мистецтв»** (лат. *septem artes liberales*) – програма середньовічної освіти (школи та підготовчі відділення університетів), що складалася з семи дисциплін (тривіум + квадрівіум), серед яких була і *риторика* в системі так званого тривіуму.

**Сленг** – Див. *Жаргон*.



**Слово** – жанр давньоукраїнської *риторики*; С. мовилося громадськими діячами до народу в якихось важливих ситуаціях. З часом С. стали називати й літературний твір (наприклад, «Слово про Ігорів похід»), а також церковну *проповідь* («Слово про Закон та Благодать»).

**Солецизми** (грец. *σολοικισμός* – від назви м. Сол, грецької колонії в Малій Азії, де грецька мова була засмічена) – свідоме вживання граматично неправильних форм з метою створення певного образу.

**Соціальна роль** – стереотип поведінки людини у суспільстві, зумовлений певною соціальною функцією. С. р. являє собою нормативну поведінку, якої немов би «очікує» оточення (від священника не чекають участі в воєнних діях, а від військового – набожності і т. д.). С. р. можуть обиратися добровільно (студент, науковець, коханий тощо) чи визначатися обставинами (син, брат, школяр тощо). Людина протягом свого життя виконує багато С. р., кожна з яких зумовлює специфіку її *спілкування* у конкретних обставинах. С. р. може стати втіленням поведінки *стереотипного персонажу*, але частіше людина привносить у шаблон щось своє.

**Софіст** (від грец. *σοφιστής* – мудрець, митець, винахідник) – з V ст. до н. е. С. стали називати вчителів філософії, які навчали мистецтву сперечатися і перемагати за будь-яку ціну (навіть із застосуванням свідомої облуди), що було важливим для клієнтів суду, а також виховували вміння говорити з проблем політики, науки тощо. *Красномовство* було для них самоціллю; вони першими звернулися до проблем граматичного та стилістичного оформлення тексту.

**Софістика** (від грец. *σοφιστική* – уміння хитроумно сперечатися) – філософська течія у Греції (V ст. до н. е.), що спекулювала на плинності, нетривкості явищ та непевності людської думки, підносячи релятивність як критерій мислення взагалі. Основною моделлю тут виступає софізм – *слогізм*, який виглядає правдоподібно, але є навмисно неправильним. С. стане певною мірою підвалиною майбутньої середньовічної схоластики, яка, своєю чергою, буде річищем формування європейської діалектичної філософії Нового часу.

**Спілкування** – взаємовідносини між людьми, у процесі яких встановлюються та підтримуються (розриваються) контакти. Може відбуватися на різних психологічних рівнях: знайомство, дружба, симпатія, приятелювання, ненависть, кохання, тощо. У процесі С. надзвичайно важливу роль відіграють *комунікація* та мова.

**Статус** – категорія візантійської *риторики*, те ж само, що *казуальний момент комунікації*.

**Стереотипний персонаж** (англ. stock character) – узагальнення того чи іншого типу людської поведінки чи позиції, який набув характеру *кліше*. С. п. – найчастіше загострений, шаржований; вживається найчастіше в політичній пропаганді, в *проповідях*, інколи – в *суспільно-побутовому красномовстві*.

**Стиль** (від лат. stylus – стрижень для письма) – спосіб викладу, організація мовлення. Старовинна *риторика* розглядала С. як об'єктивну систему мовних правил, що мусив опанувати *оратор*. На цьому базуються традиційні поняття високого, середнього та низького С. У сьогоdnішній риториці простежується тенденція до переносу центру тяжіння до сфери ораторського самовиразу, індивідуального С. *Оратор* вільно комбiнує чужі С., і його власний С. формується ніби в *діалозі* з ними. Розрізняють також усно-розмовний та книжково-писемний С. мовлення. С. визначається можливостями *національної мови*; домішування до неї *варваризмів* утворює т. зв. *макаронічний С.*

**Стилі поведінки при розв'язанні конфліктів** – певні типи реакцій на конфлікт, зумовлені рівнем культури індивіда: стиль конкуренції властивий активним, авторитарним і егоїстичним особам, які прагнуть нав'язати свій варіант виходу з ситуації як найкращий; стиль ухилення – притаманний людям, які хочуть перекладання відповідальності на інших; стиль приспособлення – підкорення волі співбесідника; компроміс – часткове задоволення власних інтересів: ви поступаєтеся іншим, а вони – вам, що часто має тимчасовий характер; стиль співпраці – активний захист власних інтересів, але й співпраця з опонентом.

**Стиль риторичний** – традиційне визначення особливостей ораторської манери як «прикрашеної», урочистої; сьогоdnішня *риторика* відкидає зведення С. р. до самих лише «прикрас».

**Стиль спілкування** – поведінково-мовна установка на *спілкування* з співрозмовником (співрозмовниками). У залежності від індивідуально-культурних засновків, можна виділити такі С. с.: *демократично-ліберальний*, *авторитарний* та *суперечливий*.

**Структура ораторського твору** – модель побудови виступу з певних складових частин, найпростішими з яких є вступ, виклад, висновки. С. о. т., що виникла в античні часи, постійно ускладнювалася (наприклад: виклад-зацікавлення; основна частина – *опис*, *оповідь*, *міркування*; висновки-заклик і т.п.).

**Суб'єктивність** к о м у н і к а н т а – особисте ставлення до обговорюваного предмету. С. – явище цілком закономірне і навіть бажане, за умов, що власні цінності не нав'язуються силоміць.

**Судове (юридичне) красномовство** – ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб в процесі розгляду судової справи з позицій законодавства. Основні *жанри* С. к.: прокурорська (обвинувачувальна) та адвокатська (захисна) промови.

**Суперечка** – драматична ситуація напруження в *спілкуванні*, породжена неспівпадінням поглядів або інтересів співбесідників, мовне змагання, яке може призвести до *конфлікту*. За ступенем глибини змісту С. буває декількох видів: С. заради істини; С. заради перемоги над співбесідником; С. заради слухачів; С. заради власне суперечки.

**Суперечливий стиль спілкування** – а) відсутність принципів у *спілкуванні*, пов'язана зазвичай з невмінням контролювати свій психологічний стан, що виливається у безладну зміну та змішування елементів різних стилів спілкування (*демократично-ліберального* та *авторитарного*); б) тонка тактика використання різних стилів спілкування з метою знаходження консенсусу.

**Суспільно-побутове красномовство** – дотепне або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті чи певної гострої, цікавої ситуації. Основні *жанри* С.-п. к.: ювілейні промови, привітальне слово, застольне слово (гости), надгробне (поминальне) слово.

**Схоластика** (від грец. σχολαστικός – школа, навчання) – середньовічна система мислення та освіти, що продовжила на ґрунті християнської догматики певні традиції античної софістики. *Риторика* тут відіграла зазвичай дуже важливу роль. Сьогодні слово С. вживається найчастіше для позначення далекого від життя розумування.

**Тези** – вид *конспекту*; стислий запис основних положень плану промови в дещо розгорнутому вигляді. Т. інколи можуть набувати характеру цитатного *плану*.

**Тема** – проблема, що покладено в основу ораторського виступу. Не слід плутати Т. з *об'єктом* промови: на відміну від останнього Т. завжди конкретна, стосується одного питання. Сукупність тем в рамках одного тексту утворює тематику, що відбиває в своїй сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Проте в тематиці завжди домінує основна Т., якій підпорядковано *підтеми* та *мікротеми*. Т. може бути розкритою чи нерозкритою (останнє означає провал *оратора*).

**Тембр** (від франц. timbre) – забарвлення звука, що дає можливість розрізнити звуки однієї висоти у звучанні різних голосів.

**Темп** мовлення (від лат. tempus – час) – швидкість, з якою проголошується промова; вимірюється кількістю звуків (або складів), що вимовляються за секунду. Занадто швидкий Т., так само, як і занадто повільний, ускладнює сприйняття промови.

**Темпу прискорення**  $\longrightarrow$  – підрядковий знак партитури, що використовується для позначення вторинності, додаткового характеру інформації.

**Темпу уповільнення**  $\_ \_ \_ \_ \_$  – підрядковий знак партитури, який використовується для фіксації уваги на слові (словах), що для промовця є ключовим.

**Типи промов за знаковим оформленням та закріпленням** – 1. Промови, що виголошують за конспектом. 2. Промови, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять. 3. Промови, що пишуть заздалегідь і вчать напам'ять. 4. Імпровізовані промови (*експромти*).

**Толерантність** (від лат. *tolerans* – терплячий) – повага до чужих позицій та концепцій. Наявність Т. у оратора – свідчення його духовної зрілості та сили.

**Тону підвищення**  $\nearrow$  – надрядковий знак партитури, який вживається для позначення незавершеності вислову, інтонації питання та непевності, окличних речень та звертань.

**Тону пониження**  $\searrow$  – надрядковий знак партитури, який використовується для позначення інтонації завершеності вислову (частини вислову); зазвичай – наприкінці речення.

**Топіки** (від грец. *τόπος* – місце), за Є. Ключевим, – стандартні типи мовленнєвих ситуацій, з якими ми часто зустрічаємося у житті (візит до лікаря, розмова з викладачем, відвідування дикотеки тощо). Т. часто зустрічаються у *фатичному діалозі*.

**Троп** (від грецького *τρόπος* – зворот) – вживання слова чи виразу в переносному, образному значенні. До тропів зазвичай відносять: *алегорію, амфіболію, гіперболу, евфемізм, епітет, літоту, метафору, метонімію, оксюморон, перифраз, персоніфікацію, порівняння, символ, синекдоху, уособлення*.

**Увага** – мимовільна чи довільна зосередженість індивіда на об'єкті своєї діяльності або цікавості. Нашу У. привертає зазвичай усе світле, яскраве, велике, нове, сильні звуки тощо. Це не самостійний психічний процес, а його необхідна умова. Завдячуючи У., інтелектуальна активність індивіда є вибірковою: серед великої кількості об'єктів виділяються лише декотрі. У аудиторії – запорака успіху промовця, який ніколи не повинен втрачати з поля зору цей важливий момент.

**Умовивід** – те ж саме, що *силогізм*.

**Уособлення** – *троп*, що дозволяє надавати неживим речам або нелюдському життю людських рис.

**Установка** о р а т о р с ь к а – орієнтація промовця на доведення певних тез, формування певного ефекту сприйняття промови різнотипною аудиторією, використання того чи іншого кола прийомів.

**Утопія** – літературний жанр, в річищі якого часто відбувається становлення та пропаганда нових політичних ідей, природна сфера *політичного красномовства*.

**Фанатизм** (від лат. *fanaticus* – одержимий) – ірраціональна самовіддача оратора якійсь ідеї. Ф. несумісний з *толерантністю*, оскільки формує різко негативне ставлення до всього чужого. Нетерпимий Ф. може знайти численних прибічників серед малорозвинених слухачів, але неприпустимий в культурній *риториці*.

**Фасцинація** (від лат. *fascia* – пов'язка) – психічне «зобіювання» співбесідника та підкорення його волі співбесідником-маніпулятором.

**Фатичний діалог** – Див. *Діалог*.

**Фігури риторичні** (від лат. *figura* – позиція в танці) – незвична побудова фрази або її частини задля експресивності виразу. Ф. р. поділяються на синтаксичні та стилістичні. До синтаксичних звичайно відносять: *асиндетон*, *зевгма*, *полісендитон*, *симплока*, *синтаксичний паралелізм*, *хіазм*; до стилістичних – *алюзія*, *анадиплозис*, *анафора*, *аномінація*, *антитеза*, *апосіопеза*, *градація*, *діафора*, *еліпс*, *епістрофа*, *епіфора*, *інверсія*, *іронія*, *каламбур*, *обрив*, *парадокс*, *паралепсис*, *ремнісценція*, *риторичний вигук*, *риторичне звертання*, *риторичне питання*.

**Фоніка** – галузь *поетики*, яка вивчає прийоми створення художнього образу звуками. Знання законів Ф. важливе й для оратора, оскільки сприяє *евфонії* промови.

**Харизма** (від грец. *χάρισμα* – Божий дар) – сприйняття тієї чи іншої особистості як такої, що має особливе обдарування та гарантує незмінний успіх своїм прихильникам. Харизматичні *оратори* найчастіше виступають в сфері релігійної *проповіді*, інколи в політиці.

**Хіазм** (від грец. *χιασμός* – зворотний) – синтаксична *фігура*, в якій спостерігається порядок слів по відношенню до попереднього речення на зразок літери Х.

**Хід комунікативний** – перехід комунікативної активності від одного комуніканта до іншого. Призводить до зміни ролей *адресата* та *адресанта комунікації*.

**Хрія** – Див. *міркування*.

**Церковне красномовство** – *проповіді*, бесіди, напучення, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій. Основний жанр Ц. к. – *проповідь*; деякі церковні автори розрізняють *гомілію* (чистий коментар до Біблії) та *проповідь* (з включенням соціально-побутових, політичних, юридичних та інших моментів).

**Цитування** – наведення цитат на підкріплення або роз’яснення предмету розмови. Ц. часто виступає одним з видів аргументів, особливо поширеним в *академічному красномовстві*.

**Частини промови** – Див. *Структура ораторського твору*.

**Шок аудиторний** – стан напруження й заціпленості, який переживають малодосвідчені промовці, коли опиняються перед великою аудиторією. Для зняття такого напруження існує певна система вправ.

**Шум комунікативний** – усе, що відволікає від основного предмету розмови, викривлює його або взагалі не несе в собі інформації. Ш. к. може виникати як при використанні у *комунікації* технічних засобів (телефон, Інтернет тощо), так і при застосуванні *непрямої тактики мовленнєвого впливу, метамови, брехні* і т. п. Ш. к. може бути наслідком ніяковості, розгубленості комунікантів або виникати в ситуаціях, коли сам предмет *комунікації* неважливий, а головною метою є встановлення (підтримання) контакту, *спілкування* (наприклад – у *фатичному діалозі*).

# З М І С Т

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	3
------------------------	---

## Ч А С Т И Н А П Е Р Ш А

### **ЗАГАЛЬНЕ ПОНЯТТЯ ПРО МОВЛЕННЄВУ КОМУНІКАЦІЮ**

§ 1. <b>МОВА ТА КОМУНІКАЦІЯ</b> .....	10
§ 2. <b>ОСНОВНІ ФОРМИ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ (МОНОЛОГ, ДІАЛОГ, ПОЛІЛОГ)</b> .....	25
§ 3. <b>ЗВ'ЯЗОК МОВЛЕННЄВОЇ КОМУНІКАЦІЇ З ІНШИМИ НАУКОВИМИ ДИСЦИПЛІНАМИ.</b> .....	33
<i>Практичні завдання</i> .....	36

## Ч А С Т И Н А Д Р У Г А

### **З ІСТОРІЇ МОВЛЕННЄВОЇ КОМУНІКАЦІЇ**

#### *Розділ I*

<b>ОСНОВНІ ТИПИ МОВЛЕННЄВОЇ КОМУНІКАЦІЇ В ЇХ ІСТОРИЧНОМУ РОЗВИТКУ</b> .....	51
---	----

§ 1. <b>МОВЛЕННЄВА КОМУНІКАЦІЯ У НАВЧАННІ.</b> .....	51
--	----

§ 2. МОВЛЕННЄВА КОМУНІКАЦІЯ І ПОЛІТИКА. ....	57
§ 3. МОВЛЕННЄВА КОМУНІКАЦІЯ У СФЕРІ ПРАВА . . . . .	67
§ 4. КОМУНІКАЦІЯ В ПОБУТІ. ....	73
§ 5. ПОШУК БОГОСПІЛКУВАННЯ. ....	81
<i>Практичні завдання</i> . . . . .	93

*Розділ II*

**ФОРМУВАННЯ РИТОРИКИ ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ  
МОМЕНТ РОЗВИТКУ МОВЛЕННЄВОЇ КОМУНІКАЦІЇ ...** 102

§ 1. ПОНЯТТЯ ПРО РИТОРИКУ ЯК НАУКОВУ ДИСЦИПЛІНУ. ....	102
§ 2. АНТИЧНА РИТОРИКА. ....	104
§ 3. ФОРМУВАННЯ НОВИХ ЗАСАД ЄВРОПЕЙСЬКОГО КРАСНОМОВСТВА В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ . . . . .	120
§ 4. ЗМІНИ В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ РИТОРИЦІ НОВОГО ЧАСУ ...	161
§ 5. ФУНКЦІЯ ОРАТОРСТВА В СУЧАСНОМУ СВІТІ . . . . .	172
<i>Практичні завдання</i> . . . . .	178



## ЧАСТИНА ТРЕТЯ

### МЕТА І ХАРАКТЕР МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

#### *Розділ I*

<b>ЛОГІКО-ЕМОЦІЙНІ, ЕТИЧНІ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРВНІ МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ</b> .....	181
---	-----

#### *Підрозділ 1*

<b>ЛОГІЧНІ ДОКАЗИ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ВПЛИВ</b> .....	181
§ 1. ЗАКОНИ ЛОГІКИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У МОВЛЕННЕВІЙ КОМУНІКАЦІЇ	181
§ 2. РІЗНОВИДИ ЛОГІЧНИХ ПОМИЛОК	184
§ 3. ЛОГІЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ	185
§ 4. ЕМОЦІЙНІ МОМЕНТИ МОВЛЕННЕВОЇ КОМУНІКАЦІЇ	189
§ 5. ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ СПІЛКУВАННЯ	194
<i>Практичні завдання</i>	199

#### *Підрозділ 2*

<b>ЕТИКА І ПСИХОЛОГІЯ МОВЛЕННЕВОЇ ПОВЕДІНКИ</b> ...	218
§ 1. МАНІПУЛЯТИВНА ТА АКТУАЛІЗАТОРСЬКА ПОВЕДІНКА ЯК ОСОБИСТИЙ МОРАЛЬНИЙ ВИБІР КОМУНІКАНТА	218
§ 2. МОВНИЙ ЕТИКЕТ	229
§ 3. ЕТИКА СПІЛКУВАННЯ ПО ТЕЛЕФОНУ ТА В ІНТЕРНЕТІ	233

§ 4. ПСИХОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ ДО СПІЛКУВАННЯ: КОНЦЕНТРАЦІЯ УВАГИ ТА ТРЕНУВАННЯ ПАМ'ЯТІ . . . . .	240
§ 5. РОЛЬ КОНТАКТНОЇ ЗОНИ У МОВЛЕННЄВІЙ КОМУНІКАЦІЇ. . . . .	253
§ 6. СОЦІАЛЬНІ РОЛІ ТА РОЛЬОВА ПОВЕДІНКА ЛЮДИНИ. . . . .	255
<i>Практичні завдання . . . . .</i>	259

*Підрозділ 3*

<b>ТАКТИКИ СПІЛКУВАННЯ: ПОШУКИ КОНСЕСУСУ . . . . .</b>	270
§ 1. ПРЯМА ТА НЕПРЯМА ТАКТИКИ СПІЛКУВАННЯ . . . . .	270
§ 2. ПОЛЕМІКА У СПІЛКУВАННІ . . . . .	273
§ 3. КОНФЛІКТ ТА МЕТОДИ ЙОГО РОЗВ'ЯЗАННЯ . . . . .	279
<i>Практичні завдання . . . . .</i>	288

*Розділ II*

<b>ТЕХНІКА МОВЛЕННЄВОЇ КОМУНІКАЦІЇ . . . . .</b>	300
--	-----

*Підрозділ 1*

<b>КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ . . . . .</b>	300
§ 1. СТИЛІ СПІЛКУВАННЯ. . . . .	300
§ 2. ПОНЯТТЯ ПРО СТИЛЬ МОВИ . . . . .	302
§ 3. ЕЛЕМЕНТИ ХУДОЖНОСТІ ТА ЛІТЕРАТУРНІ ПРИЙОМИ У КОМУНІКАЦІЇ . . . . .	305
§ 4. НЕВЕРБАЛЬНІ (ПАРАМОВЛЕННЄВІ) ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ. . . . .	326
<i>Практичні завдання . . . . .</i>	344

*Підрозділ 2*

<b>ПІДГОТОВКА ВИСТУПУ ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ</b> .....	358
§ 1. МЕТОДИКА ТА ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВИ	358
§ 2. СТРУКТУРА ОРАТОРСЬКОГО ТВОРУ	370
§ 3. ТИПИ ПРОМОВ	376
§ 4. ЗАПИС ПРОМОВИ	382
§ 5. ТРЕНУВАННЯ	386
<i>Практичні завдання</i>	388
<b>ПІДСУМКОВІ ВПРАВИ</b>	395
<b>РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА</b>	419
<b>КОРОТКИЙ СЛОВНИК</b>	426

**Для нотаток**

**Для нотаток**

**Для нотаток**

*Навчальне видання*

**Абрамович Семен Дмитрович  
Чікарькова Марія Юріївна**

# **МОВЛЕННЄВА КОМУНІКАЦІЯ**

**Підручник для студентів  
вищих навчальних закладів**

**Художнє оформлення обкладинки: К. Ананко**  
**Макет і комп'ютерна верстка: Є. Нестеренко**

Підписано до друку 10.06.2013 р.  
Формат 60 x 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>, Папір офсетний. Гарнітура «Minion Pro».  
Обл.-вид. арк. 7,16. Ум.-друк. арк. 8,20.  
Наклад 300 прим. Зам. № 1232.

**Видавничий дім Дмитра Бураго**

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
ДК № 2212 від 13.06.2005 р.

Тел./факс: (044) 227-38-28, 227-38-48; e-mail: [conf@graffiti.kiev.ua](mailto:conf@graffiti.kiev.ua),  
[www.burago.com.ua](http://www.burago.com.ua)

Адреса для листування: 04080, м. Київ-80, а/с 41