

ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП ЯК ВАЖЛИВИЙ ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЇ ПЕРЕКОНАННЯ

В основі класичної схеми ораторського мистецтва 5 етапів діяльності оратора.

1. У процесі інвенції (винайдення) оратор має відповісти на чотири запитання:

- Про що розказати (тобто визначити предмет, тему виступу)?
- Для чого про це розповідати (визначити мету виступу)?
- Що саме про це розповісти (визначити коло питань промови)?
- Що на цю тему сказали інші (зібрати матеріал з різних джерел, зіставити, поєднати його зі своїм матеріалом)?

Наступний етап інвенції – вивчення і підбір енциклопедичного матеріалу й поєднання його з емпіричним. У риторичі емпіричним матеріалом називають матеріал, що є результатом самостійної роботи оратора, його оригінальним внеском у розробку теми. Якість емпіричного матеріалу свідчить про креативні можливості мовця, його спроможність «генерувати» ідеї [1,с.10]. Енциклопедичний матеріал – це «чужий досвід», джерелами енциклопедичного матеріалу є енциклопедії, довідники, словники, монографії, статті, ділові документи, преса, телебачення, радіо, безпосереднє інтерв'ю тощо. Енциклопедичний матеріал – це цифри, факти, приклади, цитати, погляди різних людей, авторитетних у цій темі. Енциклопедичний матеріал – це допоміжний матеріал. Тому його використовувати слід тільки після власного осмислення теми, адже головне в промові – власне «Я» оратора (слухачі хочуть почути ваші думки, ваші ідеї; ваші погляди і переконання). Якщо оратор почне підготовку до

промови з підбору енциклопедичного матеріалу, його власне «Я» може в ньому загубитися.

2. Розташування (*dispositio* – «розташувати винайдене»). У будь-якій промові має простежуватись найпростіша універсальна композиція: вступ, основна частина, закінчення. Таку композицію (тричастинну) називають природною, позаяк багато процесів у природі, суспільстві, житті людини мають тричастинну схему (порівняйте: народження – життя – смерть; зрушення – рух – зупинка; сніданок – обід – вечеря; низький – середній – високий; початок – розвиток – завершення). Отож, людський розум з легкістю сприймає таку схему, структуру, композицію. Виділяють три функції вступу: привернути увагу слухачів; налаштувати аудиторію позитивно на сприйняття промови; подати тему. В основній частині викладають власне зміст, формулюють основні положення промови. Найважливіші питання, що їх має вирішити оратор, складаючи основну частину, такі: у який спосіб упорядкувати підібраний матеріал, які методи, форми і прийоми викладення матеріалу доцільно використати в даній промові. Закінчення має виконувати такі функції: підсумувати сказане (сформулювати висновки, резюме); закріпити значення сказаного (ще раз пояснити основну ідею, поглибити уявлення про предмет мовлення, показуючи його в іншому світлі, спрогнозувати результати, типологізувати предмет мовлення); апелювати до почуттів: сформувати у слухачів емоційне ставлення до предмета мовлення, викликати почуття. Психологами доведено, що найкраще запам'ятовується, засвоюється інформація, яка подається на початку та наприкінці виступу. Це так званий закон першого та останнього місця, чи закон краю. Як і для вступу, для закінчення доречні узагальнювальні цитати, сентенції, афоризми, прислів'я, поетичні рядки, ілюстрації, риторичні запитання, заклики, анекдоти тощо. Ефектно виглядає кільцева композиція (з якої думки, фрази почали, такою і завершили).

А також пам'ятаймо мудру настанову наших предків: «Учись коротко говорити, зумій море в глек вмістити». Ознака мовлення оратора – стислість. Наприклад, відома Геттісбурзька промова, виголошена 19 листопада 1863 року

Авраамом Лінкольном, складалася з десяти речень і мала три частини (272 слова). Цю промову вважають політичним заповітом Лінкольна. За 2 хвилини президент виклав всю філософію США та суть громадянської війни. У першій частині Лінкольн коротко згадує про причини створення американської держави. У другій він говорить про випробування держави на цей час. У третій Лінкольн змальовує майбутнє, каже про необхідність взаємин між народом і урядом для розвитку держави.

3. Прикрашання (elocutio – «прикрасити словом»). Умовою, що забезпечує багатство мовлення, є активний запас мовних засобів. Елокуція дає відповідь на третє послідовне запитання в процесі підготовки промови: «Як сказати?» І відповідь на це запитання не лише «Красиво сказати». Виразність ораторського мовлення, або краса промови, – це образність та експресивність, які й досягаються використанням різноманітних риторичних засобів. Риторичні засоби поділяються на 2 групи: тропи та фігури [2,с.13]. Епітети, метафори, персоніфікація, різноманітні синоніми, антоніми, омоніми, а також різновиди повторів: обрамлення, тавтологія, анафора, епіфора, алітерація, асонанс, використання фразеологізмів, афоризмів, риторичні запитання – усі ці риторичні засоби сприяють успіху промови.

Треба уникати мовних штамів, які затуманюють зміст висловлювання, роблять мову важкою для сприйняття, нечіткою. Штамп – шаблонна фраза, художній прийом, повторюваний у різних творах, який не є продуктом творчості автора. Штampi стандартизують мовлення, роблять його безбарвним, сухим, мертвим. Приклади штампів (канцеляризмів): *у справі підвищення, з боку керівництва, з боку держави, втілити в життя, прискореними темпами, забезпечити належний порядок, фактор часу, враховуючи вищесказане.*

4. Репетиція (aktio – «дія», «рух»). Підготовка, наприклад, спікерів TED триває 6 місяців. Вони пишуть головні тези та ідею виступу; готують сценарій та план; проєкт і щотижневі репетиції. Репетиція може бути перед дзеркалом, необхідно спостерігати за поставою, жестикуляцією, виразом обличчя. Жестикуляція має бути стриманою. Жести не повинні притягувати надмірної

уваги слухачів. Вони мають бути природними («Жест не можна одягнути на себе як смокінг» Д. Карнегі). Промова не повинна починатися і закінчуватися несподіваним жестом. Жестикулювати варто тоді, коли треба наголосити на значенні усного слова.

5. Запам'ятовування (memoria – «пам'ять»). Краще деякі тексти читати вголос, бо це допомагає запам'ятовуванню. Не лінуватися записувати нову інформацію: план доповіді, план роботи на наступний день. Подивіться на свої записи, пропонує Дейл Карнегі, а потім закрийте очі і уявіть їх написаними вогняними літерами. І запам'ятайте. Друга умова запам'ятовування – повторювання. Тисячі студентів у Китаї повинні знати напам'ять деякі релігійні тексти. Як їм це вдається? Тільки багаторазовим повторюванням! (але механічне повторювання – не завжди найкращий шлях). Третя умова запам'ятовування – це використання асоціацій. Асоціації бувають різними: дата народження, якась історична подія, знання структури підручника, спеціальні мови, закони логіки тощо. Той, хто більше осмислює отримані свідчення і встановлює між ними тісні взаємозв'язки, буде мати і кращу пам'ять. У творі «Оратор» Цицерон характеризує міркування ідеального оратора: «що сказати», «де сказати», «як сказати». «Що сказати» означає винахід матеріалу. Тут оратор має керуватися розумом. «Де сказати» означає розташування матеріалу. Тут римський оратор пропонує сильні аргументи ставити на початку та в кінці, а слабкі – посередині. «Як сказати» – стосується і виголошення, і викладу [3, с.153]. Щодо виголошення, то оратор, на думку Цицерона, повинен володіти голосом, рухами та обличчям.

Головні поради для ораторів:

1. Пауза. Зайшовши на трибуну, огляньте аудиторію і зафіксуйте погляд на одному із слухачів. Потім начебто уявно промовте перше речення і вже після виразної паузи починайте говорити [4, с.256].

2. Перша фраза. Перша фраза – це «прайм-тайм» вашого виступу. Уже через декілька секунд може початися «відсів» слухачів: хтось продовжить бесіду з сусідом, хтось буде дивитися в телефон, а хтось і взагалі засне. Але першу фразу будуть слухати всі без винятку [4, с.143].

3. Яскравий початок. Якщо у вас немає в запасі яскравого доречного афоризму, що зможе привернути увагу слухачів, почніть з історії зі свого життя. Якщо у вас є важливий факт чи новина, невідомі слухачам, почніть зразу з незвичайного повідомлення («Вчора, о 10 годині ранку, ...»). Щоб аудиторія сприймала вас як лідера, потрібно зразу брати бика за роги: вибирати сильний початок. Найкраще аудиторія сприймає промови у форматі сторітелінгу, тобто історії та теми, що стосуються тебе особисто. Усе, що трапилося з тобою на роботі, у бізнесі, в особистому житті, а також твої висновки та подальші дії, – буде надзвичайно цікаве будь-якій аудиторії. Для побудови історії методом сторітелінгу пропонуємо такі елементи: зав'язка (час, місце, ситуація); герой історії; антигерой, перешкоди, проблеми; боротьба (напруга); кульмінація (сюрприз); завершення (висновок). Наприклад, промова Стіва Джобса на випускному в Стенфорді у 2005 році: перша історія – про з'єднання крапок, друга – про любов і втрати, третя – про смерть. Важливі елементи цієї промови: відкритість, проста класична структура, правило трьох, багаті мовленнєві звороти, тема, що повторюється, – народження/смерть/відродження.

На початку виступу можна зробити цікаве повідомлення і поставити запитання. Потім дати відповідь і поставити наступне запитання. Цей прийом миттєво залучає людей до тему, і вони будуть жадібно ловити кожне ваше слово. Наприклад: *«Двадцять відсотків людей у нашому суспільстві заробляють 80 відсотків грошей. Ви входите в ці 20 відсотків? Так от, упродовж наступних декількох хвилин я хочу познайомити вас з деякими ідеями, і вони допоможуть вам увійти в число високооплачуваних членів нашого суспільства. Як, по-вашому, чи варто було заради цього приходити сьогодні на семінар?»*.

4. Головна думка. Ви повинні визначити головну думку своєї промови. Цей ключовий момент, який ви хочете донести до аудиторії, повинен бути стислим. Складіть план: у першу чергу виділіть основні думки, а потім уже зможете доповнити й пояснити їх прикладами з життя або цитатами. Як говорив Черчилль, «цікава промова схожа на симфонію: вона може бути виконана у трьох різних темпах, але в ній повинна зберігатися головна мелодія» [4, с.89].

5. Цитати. Існує декілька правил, дотримання яких підсилить цитування. По-перше, цитата повинна бути вам знайома (автора ви повинні знати). По-друге, ім'я автора повинно бути відоме слухачам, а сама цитата повинна бути короткою. Більшість успішних ораторів користуються такими прийомами: перед цитуванням вони роблять паузу або з серйозним виглядом зачитують цитату з картки.

Наприклад, інавгураційна промова Кеннеді була названа зразком політичного красномовства, а окремі фрази з неї цитувалися настільки часто, що перетворилися з часом мало не в обов'язковий компонент безлічі офіційних висловлювань державних діячів США та інших країн. Наприклад: *«Не запитуйте, що ваша країна може зробити для вас, запитайте, що ви можете зробити для вашої країни»* тощо. Стиль виступів Дж. Кеннеді щирий і відкритий. Практично без гри, позиція на рівних. Тут дуже важливо чуйно відчувати настрій аудиторії, розуміти і спиратися на її цінності. Передбачає активну взаємодію з аудиторією, високу конгруентність (споріднення вербального – про те, що говорить, та мови тіла – емоції), позицію «на рівних».

6. Дотепність. «Правило трьох Р». Краще непомітно перейти до своєї цікавої історії (анекдоту) у середині промови. Використовувати «правило трьох Р»: жарт повинен бути реалістичним, релевантним (важливим, істотним) і розказаним (а не прочитаним) [4,с.97].

7. Читання. Техніка ДЗС: дивитися – зупинитися – сказати. Необхідно навчитися правильно читати. Перше правило прочитання промови: ніколи не вимовляйте слова, коли ваші очі дивляться на друкований текст. Для тренування візьміть будь-який текст. Опустіть очі й подумки сфотографуйте декілька слів. Підніміть голову й зупиніться. Потім, дивлячись на будь-який предмет в іншому кінці кімнати, промовте те, що запам'ятали. І так само далі: дивитися в текст, зупиняєтеся, говорите [4,с.124].

8. Прийоми оратора. Відомо, що Черчилль фіксував свої виступи, як вірші, розподіляючи їх на окремі фрази й записуючи кожен в окремий рядок [4,с.204]. Використовуйте рими і внутрішнє співзвуччя у фразі, щоб надати звучанню своєї

промови поетичну силу впливу (наприклад, фраза Черчилля «Ми повинні дотримуватися принципів гуманІЗМУ, а не бюрократІЗМУ»). Придумати рими дуже просто, достатньо запам'ятати найбільш поширені з них: -на (війна, ціна, країна, повинна), -ва (темрява, курява, уява, роззява), -ч (меч, річ, зустріч, смерч, втеч), -ози (рози, погрози, сльози, метаморфози, прогнози, морози) і т. ін. Але пам'ятаймо: римована фраза повинна бути однією на всю промову, не потрібно перетворювати свій виступ на поему. А щоб це було цікаво і змістовно, висловіть у цій фразі основну думку промови. Наприклад, партитура промови: пауза //, дужки [] (), лапки « », наголос, підвищення тону ↗ пониження тону ↘, логічний наголос (підкреслення), уповільнення темпу _____, прискорення темпу ⇨, легато (злиття слів) U.

9. Питання і паузи. Більшість ораторів використовують для встановлення контакту з публікою питання. Не забувайте про одне правило: ніколи не ставте запитання, якщо не знаєте відповіді на нього. Тільки передбачивши реакцію публіки, ви зможете підготуватися і використати це питання у своїх цілях.

10. Фінал. Здивуйте слухачів! Щоб справити враження у фіналі, налаштуйтеся, використовуйте свої емоції: гордість, надія, любов тощо. Намагайтеся передати ці почуття слухачам. Використовуйте цитати, вірші, жарти. Здивуйте слухачів! Не будьте передбачувані і прозаїчні. Будьте не такими, як усі! «Якщо хочеш, щоб я плакав, плач сам», - говорив Горацій. І сама промова, і підготовка до неї повинні мати для промовця велике значення, адже, якщо хочеш, щоб тебе почули та вислухали, сам маєш відчувати та розуміти те, про що говориш.

Можна зробити висновок, що слово – це зброя, воно має магічну силу. Жодних «аби не гірше», «не з нашим щастям», «не в цій країні», «маємо що маємо» та інших лексичних кодів невдач. Програмуймо майбутнє словами надії та впевненості, любові до ближнього та віри у власні сили.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамія З.К. Онкович А.Д. Онкович Г.В. Вебінар як різновид публічного виступу. *Інновації та традиції у мовній підготовці студентів* : матеріали міжнародного науково-практичного семінару 8 грудня 2020 року. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2020. 276 с. С. 7-11.
2. Маковецька-Гудзь Ю.А. Презентація як ефективний спосіб спілкування з аудиторією *Українська мова та культура в сучасному гуманітарному часопросторі*. Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Ірпінь, 2015. URL: <http://www.ukrslov.com.ua/nauka.php>
3. Онкович Г.В., Боголюбова М.М., Ляліна О.О., Презентація як різновид публічного виступу при вивченні курсу «Українська мова за професійним спрямуванням». *Інновації та традиції у мовній підготовці студентів* : матеріали міжнародного науково-практичного семінару 8 грудня 2020 року. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2020. 276 с. С. 152-155.
4. Джеймс Х'юмс. Секрети великих ораторів. Говори як Черчилль, тримайся як Лінкольн. Вид-во «Манн, Иванов, Фербер», 2012. 304 с.