

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ**  
**Харківський національний університет внутрішніх справ**  
**Сумська філія**  
**Кафедра гуманітарних дисциплін**

**ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ**

з навчальної дисципліни «Культура юридичного мовлення»  
обов'язкових компонент  
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

081 Право (право)

за темою № 3– «Майстерність публічного виступу»

**Харків 2021**

### **ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 26.08. 2021р. № 7

### **СХВАЛЕНО**

Вченою радою Сумської філії  
ХНУВС  
Протокол від 25.08.2021р. № 7

### **ПОГОДЖЕНО**

Секцією Науково-методичної ради  
ХНУВС з гуманітарних та соціально-  
економічних дисциплін

Протокол від 26.08. 2021р. № 7

Розглянуто на засіданні кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії  
ХНУВС (протокол від 25.08.2021р № 1)

### **Розробник:**

професор кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії ХНУВС, канд.  
філол. наук, доцент **Василенко В.А.**

### **Рецензент:**

Доцент кафедри української мови Сумського державного педагогічного  
університету імені А.С.Макаренка, кандидат філологічних наук, доцент  
**Герман В.В.**

## **План лекції**

1. Підготовка до виступу. Основні етапи підготовки тексту промови.
2. Форми текстового оформлення матеріалу. Доказ у публічному виступі. Поняття й структура доказую. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації
3. Закони логічного мислення. Спростування.

### **Література:**

#### **Основна:**

1. Василенко В. А. Академічна риторика : навч. посіб. для студ. гуманіт. ф-в вищ. навч. закл. Сум. держ. пед. ун-т ім. А. С. Макаренка, Сум. філ. Харк. нац. ун-ту внутр. справ. Суми : Наталуха А. С., 2011. 275 с.
2. Гамова Г. І. Ораторське мистецтво : навч. Посібник. Національна академія держ. управління при Президенті України. Харківський регіональний ін-т держ. управління. Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2010. 172 с.
3. Давиденко В. В. Основи ораторського мистецтва та ділове спілкування сучасного спеціаліста : навч. посіб. (для студ. екон. та юрид. спец.). Міжрегіональна академія управління персоналом. Вінницький ін-т. Вінниця : О.Власюк, 2013. 167 с.
4. Дюмін О. З. Ділове спілкування. (Риторика та ораторське мистецтво) : практ. посіб. Міністерство освіти і науки України. Науково-методичний центр вищої освіти, Харківський держ. технічний ун-т радіоелектроніки. Х. : Видавництво ХТУРЕ, 2011. 146 с.
5. Куньч З. Й. Українська риторика: історія становлення і розвитку : навч. посіб. Нац. ун-т "Львів. політехніка". Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. 248 с.
6. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Вища школа, 2013. 311 с.

#### **Додаткова:**

1. Неориторика в масовій комунікації: навч. посіб. К.: НТУУ «КПІ», 2010. 144 с.
2. Риторика: навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2011. 131 с.
3. Сергійчук З. О. Риторика : навч. посіб. для дистанц. навч. Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини "Україна". Інститут дистанційного навчання. К. : Університет "Україна", 2011. 148 с.
4. Спанатій Л. С. Риторика : навч. посіб. для студ. ВНЗ. К. : Ін Юре, 2010. 143 с.

## ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

### Підготовка до виступу. Основні етапи підготовки тексту промови

Промова, як правило, потребує попередньої підготовки, й чим ґрунтовніша підготовка, тим солідніше, вагомніше виглядатиме виклад, а отже, і переконливіше.

Як будь-яка розумова робота, підготовка промови — процес творчий, і кожен використовує власну методику. Хоча інколи можна почути твердження, що промовці самі дивуються, як у них складається той чи інший текст, особливо імпровізування. Але більшість початківців нерідко розгублюються, коли їм доводиться вийти зі своїм словом на широку аудиторію. Запропонований до вивчення матеріал вони переписують з якихось джерел. Та коли слухаєш такий виступ, одразу ж впадають у вічі незграбність, некомпетентність, маловченість і, нарешті, цілковита відсутність впевненості в собі. Такий промовець викликає лише співчуття.

Отож, для того, щоб виступ був вдалим, яскравим, переконливим, необхідна попередня підготовка до нього. Алгоритм останньої можна визначити так: вибір теми — формулювання мети — складання плану — збирання матеріалу — робота над конспектом — репетиція.

#### Визначення теми

Підготовка до будь-якого виступу розпочинається з визначення теми промови. При цьому можливі різні ситуації: або пропонують виступити з певною темою, тобто тема є заданою, або тему виступу ви обираєте самі. В першому випадку оратору необхідно лише конкретизувати її. Складніша справа — визначити і сформулювати свою тему виступу.

Інколи тему промови підміняють її об'єктом. Наприклад, пропозиція висловитися про сучасну українську культуру<sup>Не</sup> є власне темою. Це саме об'єкт уваги. Бо ж культура — поняття широке: його становлять і науковість викладання,<sup>1</sup> потреба слухачів у матеріалі, і висвітлення окремих галузей (література, живопис, музика тощо). Перелічені конкретні питання — це тематика, що відбиває в своїй сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Інша справа, щ, слід виділяти в межах однієї теми ще й так звані підтеми. Наприклад, лекцію про екологічну чистоту середовища можна розвивати на таких підтемах, як чистота повітря, чистота води, чистота продуктів, соціальна та особиста гігієна людини тощо. Всі ці моменти слід добре продумати. Коли промовець не уявляє, що конкретно він хоче сказати, не варто розраховувати на позитивний результат.

Обираючи тему, перш за все потрібно виходити із свого особистого досвіду, а також знань по цій темі. Окрім того, важливо, щоб тема являла інтерес для вас і ваших слухачів.

Отже, при визначенні теми виступу потрібно враховувати наступні моменти:

1. Обирайте тему, яка відповідає вашим пізнанням і інтересам.

По-перше, подумайте про ті галузі знання, в яких ви маєте особливий досвід або теоретичну підготовку. По-друге, поспілкуйтесь на яку-небудь цікаву тему зі своїми товаришами чи друзями. По-третє, зверніться до книги. Продивіться довідники, свіжі журнали і газети.

2. Підбирайте доречну тему.

Настрій аудиторії залежить від місця і часу. В аудиторії він один, в приватному житті – інший. В побутовій ситуації слухачі сприйматимуть як досить природну річ те, що в аудиторії їм може здатися нецікавим, смішним, шокующим.

3. Обирайте тему, яка відповідає аудиторії.

Тема повинна бути досить цікава, досить важлива, досить зрозуміла для слухачів. Для того, щоб вирішити, чи буде вона відповідати цим вимогам, необхідно мати уявлення про рівень знань слухачів, їх виховання, вік, особливі інтереси.

Обравши тему, потрібно подумати про її формулювання. Тема – це те, про що йде мова. Зазвичай її формулюють словом або фразою, які вказують характер питань, що підлягають обговоренню.

Назва промови повинна бути ясною, чіткою, по можливості короткою. Вона повинна відображати зміст виступу обов'язково привертати увагу слухачів. Вдала назва тем: виступу певним чином налаштовує аудиторію, готує її сприйняття майбутньої промови.

Довгі назви, які включають незнайомі слова, відштовхують слухачів, іноді викликають негативне відношення до виступу.

Слід уникати і дуже загальних назв. Загальні назви потребують висвітлення багатьох питань, а це ораторові не під силу. Тому серед слухачів будуть невдоволені, вони не отримають відповіді на питання, які їх цікавлять.

Існують такі поняття, як тема «розкрита» та тема «не розкрита». Тема «розкрита», коли матеріал їй відповідає, коли основна думка промовця зрозуміла, коли вона доведена. Бажано, щоб тема мала точки зіткнення з іншими темами, апелювала до вже відомого слухачам.

### **Формулювання мети**

Необхідно ясно уявляти, для чого, з якою метою виголошується промова, якої реакції слухачів ви добиваєтесь. Чи бажаєте ви тільки що-небудь пояснити, описати чи просто розповісти? Або ви хочете змінити свою думку чи переконати аудиторію що-небудь зробити?

Так, судовий оратор може й жартувати, й кепкувати, й розповідати про подробиці справи, запалювати слухачів праведним гнівом або зворушувати почуття глибокого зацікавлення й симпатії до жертви несправедливості. Але він мусить твердо знати, чого прагне. Якщо це прокурор, то мета його промови – довести провину звинуваченого. Діаметрально протилежна мета в адвоката, який прагне виправдати підсудного. Якщо б прокурор та адвокат раптом захопилися невластивими проблемами, втратили загальну настанову, суд не міг би здійснитися.

Для того, щоб отримати чітке уявлення про те, чого ви добиваєтесь, викладіть письмово ваш намір у формі цілого речення. Потрібно також мати на увазі, що мету виступу слід формулювати не тільки для себе, але й для своїх слухачів. Чітке визначення цільової настанови полегшує сприйняття ораторської промови, певним чином налаштовує аудиторію.

Існує загальна і конкретна мета виступу. Загальна мета визначається видом реакції, яку оратор хоче викликати у слухачів і залежить від того, чи бажає він тільки розважати їх або задовольнити цікавість, надихнути, переконати чи схилити до дії. Конкретна мета виражена в самому змісті промови, який може розважати, вгамовувати жагу знань, надихати, переконувати і викликати готовність до дії.

Певним чином можливе і влучення цих цілей. Наприклад, розважальна промова іноді не обійдеться без інформації і навіть без елементів впливу. Промова, яка спонукає до дії, не буде мати успіху, якщо вона не цікава, не надихаюча, не переконлива. Але оратор повинен ясно уявляти собі і яка ж із загальних настанов є переважною, і у відповідності ті до цього будувати свою промову.

В той час як загальна мета визначає, якої реакції ви хочете добитися, конкретна чітко показує, що слухач повинен знати, почувати і робити. Вона виражена в самому змісті промови.

Конкретне тематичне ствердження не повинно бути загальновідомою істиною. Ваша справа показати, що дещо і вірогідно або можливо, правильно чи той або інший хід дій, можливо або вірогідно, повинен бути прийнятий.

#### Збирання матеріалу

Якщо зміст промови взято не тільки з особистих переживань, матеріал можна добирати з багатьох джерел. Прочитайте не одну, а декілька журнальних статей, зберіть інформацію не з однієї, а з декількох з них. Розкрийте точки зору різних авторів, зіставте їх. Поспілкуйтеся з оточенням, запишіть думки і факти, що приходять в голову і про які прочитали.

Отже, наступний етап підготовки публічного виступу – підбір матеріалів для ораторської промови.

Існує чотири основних джерела накопичення матеріалу: 1) особистий досвід; 2) роздуми і спостереження; 3) інтерв'ю і бесіди; 4) читання. Не обов'язково використовувати завжди всі перелічені джерела, але при всіх умовах необхідно обмірковувати питання і обов'язково заглядати в книжки.

В методичній літературі визначені основні джерела, яких можна черпати нові ідеї, цікаві дані, факти, приклади, ілюстрації для своєї промови. До них відносяться:

- офіційні документи;
- наукова, науково-популярна література;
- довідникова література: енциклопедії, енциклопедичні довідники, довідники з різних галузей знань, лінгвістичні довідники, бібліографічні покажчики. Ці джерела доцільно використовувати для дискусій, тематично обмежених і базованих на загальновизнаних авторитетних даних;

- художня література;
- статті з газет і журналів. Для поточної інформації можна користуватися статтями зі звичайних журналів. За більш свіжою інформацією і за матеріалом з питань, що мають місцеве значення, потрібно завжди звертатися до газет, хоча зібрані в них дані менш надійні і солідні, ніж дані, які містяться в книгах або журналах;
- результати соціологічних досліджень;
- статистичні дані. Обсяг даних, які є в цих посібниках, не може не вражати.

Щоб виступ вийшов змістовним, краще використовувати не одне джерело, а декілька.

За етапом збирання настає обмірковування матеріалу, «становлення зв'язків, коментування. В цілому це можна назвати «інкубаційним періодом». До нього відносяться перевірка фактів і уточнення думок, їх підпорядкування. Передумовою плідної підготовки є виділення найкращого часу для роботи, який у кожного індивідуальний.

Внутрішніми передумовами плідної підготовчої роботи є:

- самоопитування (« В чому причина, яка дія факту? », «Яка суть, головна думка того, що я повинен повідомити?» і т.ін.). Постановка питань самому собі є засобом активізації думки. Якщо є запитання, то існує і відповідь;
- чередування станів — роздуми вголос і прослуховування «внутрішнього голосу». Обравши час, ми звертаємось «в себе», потім знову висловлюємо наші думки уже вголос. Ця зміна станів зазвичай веде до з'ясування думки;
- терпляча, систематична робота над текстом, поєднання частин, раціональна організація матеріалу і ефективна розробка визначень. Регулярна робота веде до більшого успіху.

Робота над конспектом

Єдина мета нарисів – не краса, не ефектність написаної промови, а її доступність при виступі. Робота над конспектом досягає цієї мети, якщо її робити, не лякаючись поборів і не забуваючи про призначення промови і про слухачів. Перший крок до найкращої систематизації – це складання без всякої класифікації переліку фактів і міркувань, які були накопичені при підготовці. Робити це найкраще на картках. Конспекти в зошитах або на великих аркушах дуже зв'язують. А компактний набір карток завжди можна розкласти перед собою на столі, «тасуючи» так, як вам потрібно. До того ж між двома вже знайденим цитатами можна завжди легко вставити нову картку – з новою цитатою або з власною думкою.

При роботі над конспектом необхідно дотримуватись наступних правил:

1. Вживані засоби складання конспекту: короткий запис одних тільки найменувань пунктів і запис закінчених речень. Такий прийом з успіхом можуть застосовувати досвідчені оратори, які завдяки практиці і знанню предмета в змозі повністю утримувати в пам'яті весь ряд промови.

2. Використовуйте загальновизнаний спосіб визначень. Визначення повинні вказувати на головну, або підлеглу роль розділу. Кожне визначення повинно бути розміщено в конспекті у вигляді ясного абзацу.

3. Розміщуйте розділи у відповідності з їх взаємозалежністю.

4. Уникайте суджень складних і з різним змістом.

5. Користуйтеся твердженнями, уникайте запитань. Головна слабкість запитальних формулювань в конспекті полягає в тому, що вони не вказують на своє відношення до головної і підлеглої тези. З одного боку, саме по собі запитання — не теза, яка підлягає доведенню, тому що в ній нічого не стверджується. З іншого боку — воно не може бути опорою для головної тези, тому що не містить певної констатації. Після попередньої роботи необхідно скласти картки за логікою розвитку теми й переписати їх у вигляді вже звичайного тексту, щось додаючи, поширюючи, а від чогось, можливо, і відмовляючись. Підлеглі положення розмістити під головними. Потрібно уважно проглянути — чи точно обрано слова. Далі йде робота над стилем: чи відповідають обрані слова меті промови? Аудиторії, до якої вона буде звернена? Чи не будуть деякі слова «випадати» з тексту стилістично? Зверніть увагу на наявність елементів художності в тексті — без них текст виглядає занадто сухим. Простежте, чи не втратилися логічність та доказовість чи не перевантажений ваш текст цитатами та прикладами

Після складання конспекту, необхідно його відредагувати. Конспект не може і не повинен містити все багатство вашої промови. Але словесне його оформлення складає головну умову, яка визначить у підсумку вражаючу силу промови при її проголошенні. Редагування конспекту необхідно проводити з точки зору:

- а) ясності;
- б) конкретності
- в) специфіки питання;
- г) стислості.

### **Складання плану**

Перш ніж розпочати роботу над композицією своєї промови, необхідно визначити порядок, за яким буде викладатися матеріал, тобто скласти план.

План — це взаємне розташування частин, коротка програма будь-якого викладення.

Важливо одразу ж визначити, які конкретно питання ви передбачаєте висвітлити в своїй промові. Тому складається попередній план, який відображує особисте визначення оратором теми виступу і підходу до даної проблеми. У процесі вивчення літератури, аналізу підібраного матеріалу план може змінитися, та в будь-якому випадку він буде сприяти вашій роботі.

Після того, як вивчена література, обміркована тема, зібраний фактичний матеріал, складається робочий план.

Виділіть питання обраної теми, відберіть суттєві і основні, визначать, в якій послідовності їх викладати. До робочого плану вносяться формулювання

окремих положень, наводяться приклади, факти, цифри, які ви хочете використати.

Робочий план допомагає краще обміркувати структуру виступу, визначити, які розділи виявились перевантаженими фактичним матеріалом, які, навпаки, не мають прикладів, які питання слід пропустити, які включити і т.ін.

Робочий план може мати декілька варіантів, тому що він постійно уточнюється.

Характерною особливістю робочого плану є те, що він являє цінність для самого оратора. Його пунктами бувають не тільки закінчені речення, але і незакінчені, а також словосполучення і навіть окремі слова.

На основі робочого плану складається основний план. Цей план не стільки для оратора, скільки для слухачів.

Формулювання пунктів основного плану повинні бути чіткими і ясними. Цей план оголошується слухачам після повідомлення теми виступу або у вступі при розкритті мети промови. План промови не завжди оголошується оратором. Це залежить від виду виступу, від складу і настрою аудиторії, від намірів оратора. Найчастіше план оголошується в лекціях, доповідях, наукових повідомленнях. Слухачі під час таких виступів ведуть записи, і план допомагає їм слідкувати за ходом викладення матеріалу. Наприклад, в вітальних, призивних промовах оголошення плану є недоречним.

Плани бувають трьох видів: простий, складний та цитатний. Простий план складається з декількох пунктів, що відносяться до основної частини викладення теми. Він являє собою, по суті, ряд непоширених речень.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План.

- 1.Громадянство як елемент правового статусу дитини.
- 2.Принципи правового статусу дитини.
- 3.Права, свободи та обов'язки дитини.
- 4.Гарантії захисту прав і свобод.

Складний план — це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, сюди, звичайно, вводять вступ та висновки.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План.

Вступ. Міжнародне та вітчизняне законодавство про правовий статус дитини.

Основна частина. Правовий статус дитини, його елементи.

- 1.Громадянство як елемент правового статусу дитини.
- 2.Принципи правового статусу дитини.
- 3.Права, свободи та обов'язки дитини.
- 4.Гарантії захисту прав і свобод.

Висновки. Необхідність вдосконалення реалізації правового статусу дитини в Україні.

Цитатний план подібний, як правило, до простого, але замість непоширених речень тут вживаються цитати, які конденсують суть даного питання.

Тема: «Правовий статус дитини в Україні».

План.

1. «Громадянство — це структурний елемент правового статусу дитини, який розкриває головний зміст зв'язку людини і держави, взаємовідносин громадянина з державою й суспільством ».

2. « Принципи правового статусу дитини — це основоположні засади, керівні ідеї, які проголошуються і охороняються державою, покладені в основу здійснення прав, свобод і обов'язків дитини» і т.д.

Запишіть план на окремому аркуші. Можливо, ви якісь моменти скасуєте, натомість введете інші.

## **Форми текстового оформлення матеріалу**

Для успішного публічного виступу недостатньо вивчити літературу по обраній темі, знайти цікаві дані, зібрати переконливі факти, цифри, приклади. Необхідно подумати, як розташувати цей матеріал, в якій послідовності. Перед оратором виникає ряд питань: якими словами розпочати виступ, як продовжити розмову, чим закінчити виступ, як завоювати увагу слухачів і утримати її. Тому важливо приділити серйозну увагу роботі над композицією промови.

В теорії ораторського мистецтва під композицією промови розуміють побудову виступу, співвідношення його основних частин і відношення кожної частини до всього виступу як єдиного цілого. Для найменування цього поняття поряд із словом «композиція» використовують також близьке за смислом слово «структура».

Композиція матеріалу в промові, розташування всіх частин виступу визначається задумом оратора, змістом виступу. Якщо співвідношення частин виступу порушується, то ефективність промови знижується, а іноді зводиться до нуля.

Структура усного виступу містить у собі вступ, основну частину, висновки. Кожна частина промови має свої особливості, які необхідно враховувати під час підготовки до риторської промови. Основну увагу необхідно приділяти більшій за обсягом основній частині, власне викладу, Містить докази на користь вашої позиції. Вступ і висновки <sup>Не</sup> повинні бути занадто великими. Пропорційно вони менші за основну частину, бо функції першого — ввести в тему, другого — підбити підсумки того, що було сказано.

Вступ. У вступі підкреслюється актуальність теми, значення її для даної аудиторії, формулюється мета виступу коротко викладається історія питання. Перед виступом стоїть важливе психологічне завдання — підготувати слухачів до сприйняття даної теми.

Таким чином, під час вступу оратор повинен виконати два завдання: встановити зв'язок зі слухачами, а також ввести їх в курс справи.

Існує 4 способи формування ефективного вступу: спосіб підкріплення; спосіб приводу; спосіб спонування до роздуму; прямий спосіб.

Спосіб підкріплення в цілому спрямований на встановлення контакту зі слухачами. Це може досягатися теплим зверненням, жартами. Підкріплення називають забезпеченням «сприятливості». Наступний приклад такого підкріплення містить важливу ознаку доброго узгодження: спочатку йдуть слова, що викликають посмішку, за ними — звернення і подяка, виражається радість з приводу можливості звернутися з промовою. Додаються: посилення на місце, де проголошується промова, звернення до окремих осіб, загальний комплімент, особисті спогади.

Техніка використання приводу. Привід яскраво висвітлює ситуацію або те, що має пряме відношення до проблеми, яка обговорюється, привід напряду пов'язаний зі змістом промови. Невелика подія, порівняння, особисте переживання, анекдот, несподівана постановка питання дають можливість у подальшому пов'язати з ними промову.

Техніка спонування до роздуму. Цей спосіб можна використовувати на початку промови, особливо для підготовлених слухачів. Він полягає в тому, що називають проблему або пакет проблем і задають аудиторії питання, які потім розглядаються в основній частині.

Така техніка активізує мислення і спонукає слухача до співробітництва. Відкрито поставлені питання чи навіть запропонована точка зору, яка потім буде спростована, все це збуджує у слухача роботу думок, в яких він йде за оратором.

Пряма техніка. Цей спосіб передбачає безпосередній перехід до суті справи. Відмовляємось від будь-якого з вищеперелічених вступів. В цьому випадку коротко говорило про причину виступу, швидко переходимо від загального і починаємо основну частину. Дана техніка прямолінійна і властива тисячам невеликих ділових повідомлень.

Основна частина. Добре обміркований вступ і особливе заключення ще не забезпечують успіху виступу. Буває, що оратор оригінальне розпочав свій виступ, зацікавив слухачів, але поволі їх увага згасає, а потім і зовсім пропадає. Перед промовцем стоїть завдання — не тільки привернути увагу слухачів, але й зберегти її до кінця виступу. Тому найбільш відповідальною є головна частина ораторської промови.

Якщо в виступі немає логіки, послідовності розвитку думки, то важко сприймати зміст промови, слідкувати за ходом міркувань оратора, запам'ятати те, що почули. В головній частині виступу важливо дотримуватись основного правила композиції — логічної послідовності і стрункості викладення матеріалу.

Перш за все дайте опис ситуації, змалювавши ті обставини, які будуть об'єктом уваги. Опис мусить плавно перетекти в оповідь. Але опис — статичний, а оповідь — динамічна, рухлива. Потім ми розкриваємо суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. При цьому потрібно 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.

При побудові головної частини зробіть все можливе, щоб план і допоміжні дані були ясні і цікаві. Організуйте головну ідею у вигляді простого, конкретного плану. Відкидайте все, що не має відношення до вашої мети. Дайте визначення незвичних термінів; використовуйте якомога більше конкретних прикладів; наводьте у випадку необхідності висловлювання авторитетних осіб; задавайте питання, щоб перехід від однієї думки до іншої був логічним. Задача оратора на цьому етапі — вміло розташувати всі компоненти, щоб своїм виступом бажаним чином впливати на аудиторію.

Висновки. Важливою композиційною частиною будь-якого виступу є закінчення. Переконливе і яскраве запам'ятовується слухачами, залишає добре враження про промову. І навпаки, невдале закінчення іноді губить непогану промову.

У висновках необхідно повторити основну думку, заради якої проголошується промова, підсумувати найбільш важливі положення, підбити підсумки сказаного, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на суперечку, виголосити заклик тощо. Наприклад, вузівська лекція може закінчуватися логічними висновками і означенням теми наступного заняття, мітингова промова чи проповідь — закликом, судова промова — зверненням до суду з закликом про справедливе рішення справи і т.ін.

Особливо ретельно потрібно попрацювати над останніми словами виступу. Останні слова надовго залишаються в пам'яті. Якщо перші слова привертають увагу слухачів, то останні покликані посилити ефект виступу.

Деякі оратори наприкінці промови починають вибачатися перед слухачами за те, що у них не було досить часу на підготовку промови, тому їм не вдалося добре виступити. Цього не слід робити. Погано, якщо оратор закінчує виступ жартом, який не відноситься до теми виступу. Таке закінчення відвертає увагу аудиторії від головних положень 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 експериментувати, міняти частини твору, почати промову, наприклад, з кульмінаційного моменту чи навіть з висновків. Але це може використовувати лише досвідчений оратор, початківцеві так поступати ризиковане. Не зайве зауважити, що при будь-якій композиції логічний зв'язок між частинами твору обов'язковий.

## **Види підготовки до виступу**

Одне з найважливіших питань, що виникають при підготовці публічного виступу, — чи обов'язково складати письмовий текст промови. Слід сказати, що це залежить від досвіду оратора (початківцеві писати текст

промови обов'язково, експромти може собі дозволити лише досвідчений оратор) і обставин, при яких відбувається виступ-Для мітингу чи політичного клубу характерним є спонтанність; науковий виступ, лекція — заздалегідь підготовлені і обґрунтовані.

Звичайно, писати текст виступу — справа нелегка. Але це має багато переваг. Записану промову можна перевіряти, виправляти, її можна показати колегам, спеціалісту, добиваючись таким чином вдосконалення змісту і форми викладення, а цього не досягнеш, якщо промова тільки в голові. Написаний виступ легше запам'ятовується і довше утримується в пам'яті, ніж неоформлений в кінцевому вигляді матеріал.

Існує 4 типи підготовки до виголошення промови:

- ті, що написані і читаються за конспектом;
- ті, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять;
- ті, що готують заздалегідь і вчать напам'ять;
- імпровізовані (експромти).

У певних випадках «по-писаному» говорити просто необхідно, і не завжди тому, що промовець сам не може сказати кілька живих та яскравих слів. Просто ситуація вимагає дуже точного слововживання.

Першим прикладом читаної за рукописом промови є офіційна політична промова, бо те, про що говорять політичні діячі, є занадто важливим, і найдрібніша неточність може призвести до прикрих непорозумінь, навіть дипломатичних конфліктів.

Наступним видом промови, яка читається, може бути наукова доповідь на конференції чи хоча б студентський реферат. Науковий текст, викладений на папері, дає змогу логічно скомпонувати матеріал, чітко викласти висновки.

Іноді доводиться виступати по телебаченню чи радіо. Виступ по каналах масової комунікації також найчастіше готують заздалегідь і читають за конспектом.

В усіх наведених випадках можна порадити оратору, щоб він мав перед собою рукопис, бажано в надрукованому вигляді, щоб легко і впевнено читати текст. Тоді увага зосереджуватиметься на логічній інтонації, наголосі, на підвищенні чи зниженні тону тощо. Варто також пам'ятати, що одна сторінка машинопису (30 рядків) читається приблизно 2 хвилини, отже, можна легко вкластися у відведений регламент часу.

Виступи тривалістю 1-2 години напам'ять не вивчити. За таких обставин оратор ґрунтовно готується до виступу, занотовує значний науково-інформаційний матеріал, але, як правило, не «засушувати» його, читаючи з конспекту. Запам'ятавши певний обсяг матеріалу, він викладає його перед аудиторією «з пам'яті», часом імпровізуючи, що справляє враження плинущої живої думки та значної ерудиції оратора.

За будь-яких обставин заглядати у заготовлений текст треба неначе мимохідь, не створювати враження, що без нього промовець виступити не зможе.

Отож, коли передбачається тривалий за часом виступ, оратору необхідно добре засвоїти, систематизувати матеріал, уявити канву майбутнього виступу. Коли є що сказати, то промовця «несе» сам матеріал, йому хочеться поділитися зі слухачами тим, що його зацікавило, що він добре знає.

Бувають випадки, коли з тих чи інших міркувань читати промову недоцільно. Але одночасно потрібно точно 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 свій виступ. Оскільки подібні промови не бувають, як правило, надто довгими, варто спочатку написати текст, а потім вивчити його напам'ять. Справа того варта: досконале володіння текстом дасть змогу зосередитись на власне ораторських прийомах.

Це ж стосується і виступів на дипломатичних прийомах, де високо цінується лаконізм, щирість, вишуканість слова при добрих манерах. Коли немає впевненості 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 характеризуються тим, що 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.

Імпровізовані промови виникають спонтанно, самі по собі, за різних обставин, наприклад, під час дискусії, різноманітних зборів, засідань комісій.

Але запам'ятайте старий жарт: найкращий експромт — той, що заздалегідь підготовлений. Знаючи наперед програму зборів, проблеми, якими займається та чи інша комісія, уявляючи собі, нарешті, людей, у яких ви в гостях, ви можете буквально «на ходу» продумати, що саме скажете й що люди бажали б від вас почути.

Кожен тип промов має свої переваги і свої недоліки. Читання писаного справляє враження несміливості або скутості; імпровізація може схилити людей до думки, що промовець занадто легко маніпулює словами, отже — викликати певну недовіру до них; проголошення завченого тексту інколи теж справляє ефект, протилежний сподіваному. Промовець завжди має бути готовий перейти з одного типу промови на інший. Якщо не зважати на те, що атмосфера в аудиторії змінилася і відповідно слід змінити тип виступу порівняно з тим, на який настроював себе промовець, — годі 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.

Останнім робочим кроком при підготовці є пробне виголошення промови. Тим, хто прагне стати оратором, необхідно потренуватися в проголошенні промови вдома — вголос чи «про себе». Це допоможе вам визначити час звучання промови, орієнтуючись приблизно на 100-120 слів на

хвилину (саме такий темп найбільш сприятливий для аудиторії). Як правило, певний простір відводиться імпровізації.

Дуже зручними помічниками при репетиції виступають відеомагнітофон, магнітофон чи дзеркало. За їх допомогою ви можете оцінити себе ніби «збоку», розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо.

## **Доказ у публічному виступі. Поняття й структура доказу**

Головним в ораторському мистецтві є майстерність переконання. Дані сучасної психології свідчать про те, що переважна більшість людей оцінює свої можливості переконувати інших надто оптимістично. Насправді немає нічого важчого, ніж змусити людину змінити свою точку зору.

Чому така велика різниця між оцінкою людьми результатів процесу переконання і даними психологічної науки?

Перед тим як відповісти на це запитання, слід зауважити, що існує відмінність між такими поняттями, як думка, погляд і переконання. У чому ж вона полягає?

Думка — короткочасна, принаймні, її порівняно легко змінити. Так, спостерігаючи деякі явища природи, наприклад, світлий ореол навколо місяця, можна зробити висновок, що йтиме дощ. Але, повідомляючи по радіо прогноз погоди, диктор говорить, що очікується сонячна погода. І людина змінює свою думку.

Поглядам властивий усталеніший характер. Звичайно вони віддзеркалюють позицію групи осіб або соціальної верстви, навіть усього суспільства, до яких належить той чи інший індивід. Отже, погляди мають значно глибші корені, ніж думки, і змінювати їх важче, тим паче, що вони пов'язані між собою й утворюють деяку сукупність, систему поглядів — світогляд. Певна річ, людина має і свої особисті погляди, наприклад, на подружнє життя, на жінок (або чоловіків), на молоде (або старе) покоління, на політичні події, на расові проблеми, на інші питання, включаючи погляди на життя взагалі. Оскільки особистість постійно сприймає інформацію, то й погляди її змінюються. Багато що залежить від того, які це погляди — головні чи другорядні.

Припустимо, у людини склалося певне уявлення про французів на основі прочитаних книжок та розповідей. Потім ця людина подорожує до Франції, перебуває там деякий час і переконується, що французи зовсім інші, не такі, якими вони зображені у книжках. Грунтуючись на новій інформації, людина цілковито змінює свій погляд на них. Ця зміна погляду відбувається плавко, бо йдеться про питання другорядне, не принципове.

А тепер уявімо таке. Чоловік, який кохає свою дружину і вважає сімейне щастя головним у житті, раптом дізнається, що дружина зраджує його і хоче розірвати шлюб, ж дванадцятирічна дівчинка, яка палко любить свого батька, одного разу дізнається, що він покинув її матір і пристав до іншої жінки. Для дівчинки батьки, злагода і спокій у сім'ї — основні,

принципові питання, погляди на які змінюються під впливом згаданих вище подій. Часто ці зміни супроводжуються великими психічними кризами. Чоловік, який кохав свою дружину, поважав її, над усе шанував сімейне життя, повністю змінює свій погляд на жінок і подружнє життя. Важко йому буде після цього повернутися до попередніх поглядів. Майже неможливо змінити погляди, що зумовлюються деякими природженими рисами, наприклад, авторитарністю характеру. У явіть собі зарозумілого, деспотичного чоловіка, який вважає, що дружина повинна в усьому коритися йому. Змінити авторитарні риси характеру мало кому щастить.

Дана тема розпочинається таким вступом для того, щоб читач усвідомив: переконати людину не так легко, як іноді здається. Дуже багато тут залежить від того, якої зміни бажано досягти: зміни думки чи погляду, і якщо погляду, то чи стосується той погляд питань другорядних або істотних.

Треба завжди пам'ятати, що чим більше той чи інший погляд узгоджується з характером людини, тим важче його змінити. А щоб переконати людину, конче потрібна логічна послідовність розвитку думки. Складаючи промову, слід дбати про логічний зв'язок усіх фактів, думок і положень, про поєднання цих фактів, думок, положень навколо провідної ідеї.

Логічна операція обґрунтування істинності якого-небудь положення (судження) за допомогою інших істинних суджень називається доказом. Щоб володіти вмінням логічного доведення, треба знати структуру доказу і вимоги до нього. У кожному доведенні є три складові частини:

- теза — положення, правильність якого треба обґрунтувати;
- основи доведення (аргументи) — судження, за допомогою яких доводиться теза. Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези;
- форма доведення (демонстрація) — способи логічного зв'язку між тезою й аргументами.

## **Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації**

У процесі доведення оратор керується правилами, які являють собою конкретизацію закону тотожності.

Щоб забезпечити логічність міркування, слід пам'ятати, що центральним пунктом кожного доказу є теза — положення, правильність якого слід довести. Його обґрунтуванню підпорядкований увесь зміст промови.

При висуненні тези слід керуватися такими важливими правилами:

1. Теза має бути чіткою, точно сформульованою.
2. Теза не повинна містити в собі логічної суперечності.
3. Теза має залишатися незмінною протягом усього доведення.

Перше правило потребує повної визначеності, ясності та доступності формулювання тези для аудиторії. Нерідко розпливчастість і нечіткість визначення ускладнюють процес доказу, призводять до плутанини. Правило визначеності слід вживати не тільки по відношенню до своєї тези, але й до тези опонента. Щоб не припуститися необґрунтованості й невірної критики його суджень, корисно дотримуватись правила стародавньоіндійських мудреців: висловлюючи в спорі думку супротивника, вони запитували: «Чи так я вас зрозумів? » — і тільки після позитивної відповіді переходили до критики цієї думки.

Порушення другого правила — найбільш уразливе місце доказу. Впасти в протиріччя з самим собою — значить приректи невдачу виступу. І навпаки, виявленням протиріччя в тезах або аргументах супротивника йому завдається серйозна поразка.

Порушення третього правила призводить до серйозних логічних помилок, які називаються «утрата тези» та «підміна тези». Суть зводиться до того, що, розпочавши доводити одну тезу, поступово переходять до доказу іншої, порушуючи закон тотожності. Дуже часто це спостерігається в промовах недосвідченого оратора. Через хвилювання він втрачає головну нитку міркування, збивається на другорядне питання або починає говорити «взагалі».

У промові, а особливо в спорі, необхідно уважно стежити за ходом (розвитком) своєї думки, постійно перевіряючи себе («Чи те я довую, чи не пішов я в бік?»), бо, переходячи від одного положення до іншого, можна втратити вихідну думку та виявити, що говориш зовсім про інше.

Підміна тези нерідко використовується як навмисний софістичний прийом, коли, будучи не в силах довести висунуте помилкове (хибне) положення, оратор намагається зробити це за допомогою підміни тези або штучного переведення уваги публіки на інше питання.

Софістичні прийоми розраховані на те, щоб створити подобу істинності хибної тези чи, навпаки, хибності істинної тези.

Якщо ви прагнете переконати слухачів у правильності того, про що говорите, то недостатньо буде сказати: «Це так і ось так». Не сподівайтесь, що аудиторія повірить вам лише тому, що ви про це говорите. Слухачі прийняли б ваші слова на віру лише в тому разі, якби ви були фахівцем з цього питання, і, отже, розумілися на тому, про що виголошуєте. Якщо ж ви не фахівець або хоч і фахівець, але торкаєтесь речей, які не мають нічого спільного з вашим фахом, то у слухачів можуть виникнути сумніви щодо правильності або правдивості того, що ви промовляєте. Для того щоб їх переконати, треба неодмінно потурбуватися про вагомі аргументи.

Аргументами, або доводами, називають такі висловлювання, з яких з необхідністю випливає істинність тези. Аргументи відіграють роль підвалин, на яких засновується будова доказу.

Судді, наприклад, оцінюють правильність думки прокурора та адвоката, насамперед, за ступенем значущості та Цінності фактичного

матеріалу. Тільки сила аргументів, їх переконливість мають значення для повного внутрішнього переконання суддів.

Особливо необхідні переконливі доводи на користь застосування тієї чи іншої статті кримінального закону.

Розв'язання стратегічного завдання аргументації передбачає дотримання низки логічних правил оперування аргументами. Правила ці такі: 1) аргументи доведення мають бути істинними, такими, що не підлягають сумніву;

2) істинність аргументів доводиться незалежно від тези;

3) необхідно, щоб аргументи не суперечили один одному;

4) у сукупності аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування даної тези.

В античній риториці аргументи розподілялися на внутрішні, тобто логічні, та зовнішні: факти, документи та ін., які вагомо та переконливо діють самі по собі. Крім того, виділялися ірраціональні доводи, їх найбільш розповсюджені види: волення до жалю та симпатії; звернення до авторитетів, традицій, до почуття поваги; це так звані аргументи до співчуття, до особи, а не до сутності питання; вони використовуються замість об'єктивної оцінки злочину. Велике значення в таких випадках має красномовство оратора, його упевнений тон, пафос промови. Такі аргументи знаходимо в промовах Ф.Н. Плевако, напр.: «Плевако... згадавши слова обвинувача, сказав голосом, який йшов із душі в душу: «Вам говорять, що він високо стояв і низько впав, і в ім'я цього вимагають суворого покарання, тому що з нього повинно «спитатися». Але, панове, ось він перед вами, він, який стояв так високо! Подивіться на нього, подумайте про його розбите життя — хіба з нього вже недостатньо запитано? Пригадайте, що йому довелося перетерпіти в неминучому очікуванні цієї лавки і під час перебування на ній. Високо стояв... низько впав... адже це тільки початок і кінець, а що було пережито між ними! Панове, будьте милосердні та справедливі...» Так Ф.Н. Плевако захищав священика. Психологами доведено, що на процес переконання значний вплив здійснює суб'єктивне відношення слухачів до предмета промови.

Аргументи можуть бути викладені у вигляді фактів або свідчень. Особливу силу переконання має приклад. Він вносить у виклад чіткість, конкретність, збуджує зацікавлення.

Одним із видів доказу є посилання на авторитет. Адже певна частина знань набувається не безпосередньо, шляхом спостереження або з власного досвіду, а й іншими способами. Отже, здебільшого знання опосередковано передаються людьми, які є фахівцями у тій чи іншій галузі.

Якщо ви доводите правильність того, що для слухачів невідоме, то пошліться на авторитетного вченого або спеціаліста в даній галузі. Для того, щоб доказ був переконливим, ви повинні назвати ім'я та прізвище авторитетної людини, на яку посилаєтесь. Не досить сказати: «Багато визначних учених вважають, що...» або «Авторитетні вчені у цій галузі підтверджують, що...».

Особа, на яку ви посилаєтесь, має бути авторитетом саме в даній галузі. Не можна, наприклад, посилатися на лауреата Нобелівської премії з фізики, обговорюючи питання національного доходу. Якщо навіть той фізик і висловлював свої погляди на ці проблеми, це ще не означає, що, будучи авторитетом у фізиці, він так само компетентний у питанні національного доходу.

Іншою формою доказу є аргумент, який побудований на взаємозалежності причини й наслідку.

У процесі доказів оратори часто припускаються таких помилок:

1.Порушення правила про істинність аргументів призводить до логічної помилки («хибна основа (підстава)» або «основна помилка (омана)»). Помилка «хибної підстави» має прямий зв'язок з іншою логічною помилкою — «випередженням підстави», коли робиться неправильне припущення, що аргумент (або теза) є істинним, в той час як це ще потребує доказу.

2.Недотримання другого правила аргументації призводить до логічної помилки — «хибне коло», коли теза доводиться за допомогою аргументів, останні ж обґрунтовуються тезою: «факти не залишають сумнівів у тому, що умови в країні є такими, якими вони в дійсності склались». В цьому випадку і теза, і аргумент виявляються непідкріпленими, «висячими в повітрі».

3.Порушення третього правила аргументації призводить до помилки — «недостатність підстави». В цьому випадку наводяться доводи, з яких не повністю випливає теза, яка доводиться. Наприклад, питання про народжуваність частіше всього пов'язується в нашій країні з економічними заходами, зокрема, забезпеченістю житлом, дитячими закладами. Частка істини в такому поясненні є. Але як свідчить статистика, істина не тільки в цьому. Для вирішення даної проблеми необхідний цілий комплекс заходів, включаючи соціальні та виховні.

4. Доказ тези підмінюється оцінкою особи. Така помилка в логіці зветься доведенням до оцінювання («до людини»), її припускаються, наприклад, тоді, коли, доводячи тезу «він добрий оратор», посилаються на те, що він хороша людина, активний громадський діяч тощо. Такі аргументи характеризують дану особу, але не висунуту тезу.

Цієї помилки припускаються й тоді, коли, ігноруючи факти і логічні докази, аргументують свою промову виключно посиланнями на авторитети, цитати. Зовні така промова може виглядати дуже переконливо. Але тільки зовні. Посилання на авторитети — прийом, вартий уваги, але ним не слід зловживати. Передусім авторитет має бути безперечним не тільки для оратора, а й для слухачів. Широко застосовуються посилання на думки найвидатніших учених, письменників і громадських діячів. Коли оратор не впевнений, що ці авторитети відомі слухачам, він повинен стисло розкрити значення їх діяльності.

5.Підміна доказу апелюванням до почуттів аудиторії (доказ «до публіки»). Як відомо, ораторське мистецтво — це вміння викликати певні почуття, емоції у слухачів. Однак чуттєве і раціональне в ораторській

промові має перебувати в єдності, а не підміняти одне одним. Якщо оратор апелює лише до почуттів слухачів, цим він порушує один з основних принципів промови — її науковість.

6. Оратор не доводить те чи інше положення, а приховує свої твердження словами: «загальновідомо», «усі знають», «ви, звичайно, знаєте». Цей прийом називають «підмашуванням аргументів». У такому разі більшість слухачів не наважується заперечувати, щоб не виявити своєї необізнаності з питання, що обговорюється.

Враховуючи можливі-логічні помилки у промові, вплив їх на слухачів, оратор повинен пам'ятати, що успіх промови досягається не кількістю аргументів, а якістю їх. «Аргументи не рахують, а зважують» — говорить давній вислів.

Аргументації, докази можуть бути двох типів. Перший тип ґрунтується на дійсних обставинах справи. Факти, які використовує в такому випадку оратор, істинні, логіка бездоганна, висновки правильні. Даний тип доказів називають логічним. Інший — ґрунтується на думках, почуттях тих, кого переконують, впливає з їх зацікавлення. Оратор намагається довести, що те, про що він говорить, відбиває інтереси слухачів, і тому це правильно. Такий вид доказів називають психологічним.

До речі, слід мати на увазі деякі переваги психологічних аргументів над логічними. На це вказував ще французький філософ Жан Робіне (1735-1820). Він писав: «Дух судить завжди лише на підставі ідей, які йому повідомляють, а пристрасть — спритний софіст, який приховує від неї (пристрасті. — Прим, авт.) все те, що говорить-проти неї, і надає йому в спокусливому вигляді все те, в чому вона хоче його переконати.. » І далі: «...Хай неправда викрита, — у пристрасті тисячі доказів, щоб пустити цю неправду знову в хід».

Про деякі переваги психологічних доказів над логічними свідчать і експериментальні дані. Дослідженнями встановлено, що переконливість доказів визначається не стільки істинністю їх і логічною правильністю, скільки використанням шляхів, до яких звичайно вдається людина, коли робить умовивід і приводить нові положення відповідно до її минулого досвіду, поглядів, світогляду.

На дієвість аргументів під час переконування впливають такі чинники:

- 1) характер джерела інформації, тобто того, хто переконує;
- 2) характер самої справи, тобто переконливість того, про що говориться;
- 3) характер аудиторії (тобто її соціальний склад і погляди), яку переконують;
- 4) характер і важливість погляду, який має бути змінений;
- 5) характер слухачів.

Оратор, який складає свою промову на дійсних обставинах справи (особливо це стосується судового оратора), повинен навчитися досконало володіти логічним типом доведення.

Мистецтво переконання передбачає знання і вміння застосування демонстрації, способів поєднання тези й аргументів, тобто логічних методів мислення, до яких належать <sup>а</sup>аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія.

Аналіз — це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості. Синтез — поєднання подумки або реально окремих частин, елементів в єдине ціле.

Ораторові необхідно логічно розчленувати об'єкт, про який ідеться, на складові частини, проаналізувати його. На цій стадії пізнання свідомо порушується цілісність предмета, об'єкта. Тому конче потрібно удаватися до теоретичного синтезу результатів аналізу, щоб систематизувати знання про об'єкт. За допомогою аналізу і синтезу досягається більша повнота опису, виявляються зв'язки, встановлюються структура явища, його сутність і закономірності, створюється певна теорія.

Індуктивний метод мислення передбачає перехід від часткового до загального. Спочатку оратор викладає окремі факти, часткові спостереження і випадки. Відтак після аналізу оцінка їх переходить до загальних висновків, рекомендацій, порад.

Дедуктивний метод передбачає інший шлях мислення: перехід від сформульованого загального положення до окремих висновків, часткових прикладів і випадків.

Кожен з цих методів має свої переваги і хиби.

Індуктивний метод мислення дає змогу виходити з окремих життєвих фактів і тим самим робить промову чіткою, переконливою. В процесі застосування індуктивного методу мислення розвивається здатність узагальнювати факти, вміння висувати й обґрунтовувати гіпотези. Однак індуктивний метод висвітлення матеріалу має і свої вади. Він не оформлює знання в логічно струнку систему і не забезпечує завершеного логічного обґрунтування висновків.

Дедуктивний метод мислення надає теоретичному матеріалу логічної зв'язаності, обґрунтованості, послідовності і систематичності. Даний метод розвиває хист до логічно правильного мислення як мислення послідовного, несуперечливого, обґрунтованого. Однак можливості дедукції обмежені сукупністю найзагальніших положень, які покладені в основу дедуктивної системи.

Зважаючи на це, необхідно щоразу визначати, який з цих двох методів висвітлення доцільно застосовувати в кожному конкретному випадку. Якщо матеріал важкий для засвоєння або аудиторія підготовлена слабо, потрібно не стільки обґрунтувати тему, скільки її роз'яснити. В усіх цих випадках оратор вдається до індукції. За індуктивним методом складені, як правило, промови на мітингах, під час демонстрацій. Там, де положення, про які йдеться, істотно відрізняються від буденних уявлень слухачів, де вимагається суворий доказ цих положень, де роз'яснення змісту цих положень недостатнє, оратор використовує дедуктивний метод викладу матеріалу. Наприклад, висвітлюючи філософські положення Гегеля, варто вдаватися до методу дедукції.

Доведення за аналогією — це один з видів умовиводу, що виникає від часткового до часткового. Тут на основі схожості двох предметів за одними ознаками робимо висновок про подібність їх за іншими ознаками. Використовувати аналогію слід обережно. Перш ніж наводити порівняння, треба переконатися у можливості такого порівняння, у дійсній, об'єктивній схожості цих предметів, їх параметрів і властивостей.

Іноді вправний оратор перетворює порівняння в алегорію, в розгорнутий образ, який не тільки переконує аудиторію, а й хвилює її, впливає на почуття і волю слухачів. Часто такі порівняння є засобами доказу. Вмінням створювати такі образи, картини, які вражали суддів і всю аудиторію, відзначалися судові промови відомого російського адвоката Ф.Н. Плевако. Адвокат вдається до аналогії у справі люторицьких селян, які звинувачувалися в опорі поліції. Прокурор намагається виявити ватажків, і тому Ф.Н. Плевако заперечує: «Ви не припускаєте такої незвичної солідарності, такої дивної однастайності без попередньої змови. Увійдіть у дитячу кімнату, де нянька забула вчасно нагодувати дітей, ви почуєте крики і плач, що лунають водночас з декількох колисок. Була тут попередня змова? Хто викликав погодженість у дитячій кімнаті? Голод створив її, — робить висновок Ф.Н. Плевако. — Голод викликав одночасно непокору поліції з боку люторицьких селян».

Впливова сила аналогії часто збільшується завдяки гумористичному порівнянню. Гумор прихиляє слухачів на бік промовця і нерідко допомагає йому зробити слухачів немовби своїми «спільниками», довести свою правоту.

Оратор користується не лише одним із зазначених методів логічного мислення. Він зобов'язаний, як говорив М.Г. Чернишевський, використати всі можливі логічні засоби для доведення питання до «найпрозорішої ясності». Оратор неодмінно користується й аналізом, і синтезом в єдності їх, адже без аналізу немає синтезу. Доповнюють одна одну також індукція та дедукція. Загалом, всі логічні методи органічно взаємопов'язані: індукцію звичайно супроводить аналіз, дедукцію підтримує синтез і т. ін.

Помилки в демонстрації, які породжені відсутністю логічного зв'язку між аргументами та тезою, так зване уявлене прямування.

Логічність промови неможлива без її цілеспрямованості, тобто підкореності всіх висунутих положень основній меті, доведенню головної ідеї.

Окремі судження в промові підпорядковані логічним законам, правилам логіки. Логічний зв'язок суджень утворює, формує умовивід. Це, зокрема, стосується судової промови. Відомий російський юрист П. Сергеїч (П.С. Пороховщиков) вважав, що промову слід складати і виголошувати як докладне логічне міркування. Крім того, кожна окрема частина міркування має бути викладена як самостійне логічне ціле, а ці частини, в свою чергу, поєднані в єдине ціле.

В ораторській промові використовується прямий доказ, в якому істинність тези безпосередньо слідує з істинних аргументів. Наприклад, у

промові судового оратора прямий доказ використовується, коли роль аргументів виконують показання свідків, письмові документи, речові докази. Інформаційні докази (показання свідків, письмові документи) повинні бути обов'язково перевірені, і їх достовірність повинна бути доведена. Ефективним у публічній промові вважається також непрямий доказ, який затверджує істинність тези тим, що доводиться хибність антитези, тобто судження, яке суперечить тезі.

Хоча, за думкою фахівців, вплив прямого доказу вище, непрямий, у силу своєї «психологічності», також вельми ефективний у логіці викладання.

Як приклад непрямого доказу можна навести промову А.Ф. Коні зі справи про утеплення селянки Ємельянової її чоловіком, промову О.І. Урусова зі справи Волохової, промову Я.С. Кисельова зі справи Бердникова.

Нерідко судовий оратор використовує непрямі докази, про складнощі вживання яких говорив ще Н.П. Карабчевський; він же вдало сформулював вимоги, які пред'являються до них: «Непрямі докази, на відміну від прямих, можуть бути дуже тонкими, дуже легковажними самі по собі, але одна внутрішня властивість їм обов'язково повинна бути притаманною: вони математично повинні бути точними. Точними в розумінні своєї власної достовірності, якості та розміру. Друга неодмінна умова: щоб ці малі самі по собі величини давали усе-таки деякий реальний результат, щоб вони уявляли собою одне безперервне сплетення ланків».

### **Закони логічного мислення. Спростування**

Мистецтво переконання передбачає знання і вміле застосування законів логічного мислення.

Логічно, цілеспрямовано розвиваючи тему, оратору необхідно пам'ятати, що викладати матеріал слід, йдучи від простого до складного, від відомого до невідомого.

Не можна висвітлювати наступне питання, якщо оратор не впевнений, що зрозумілим і засвоєним є попереднє. Якщо слухачі не опанували проміжної ланки, вони втрачають інтерес до подальшого викладу, і таким чином зв'язок оратора із слухачами розривається.

Логічне мислення, групування думок навколо центральної ідеї досягається за допомогою зосередження всіх засобів Діалектичної логіки і формальної логіки, що вивчають закони логічного мислення. Тому доцільно розглянути закони і прийоми логічного мислення і розкрити їх значення Для красномовства.

Розглянемо окремі положення діалектичної логіки та її вимоги до оратора:

- всебічність у підготовці і викладі матеріалу, вивчення матеріалу в усіх його зв'язках і опосередкуваннях;
- історичність — розгляд предмета в процесі становлення розвитку, в повній відповідності до основних законів матеріалістичної діалектики;
- практичний підхід до змісту промови, тобто тісний зв'язок її з життям, характером аудиторії, практикою;
- конкретність.

Нехтування вимогами діалектичної логіки призводить до догматичного або релятивістського розуміння істини.

Ораторське мистецтво вимагає також дотримання законів формальної логіки, до яких належать такі: закони тотожності, несуперечності, виключеного третього і закон достатньої підстави. Формально-логічні закони мислення вперше були сформульовані й розроблені Аристотелем.

Розглянемо значення для красномовства кожного з цих законів формальної логіки.

Закон тотожності відбиває визначеність думок. Думка оратора повинна цілком відповідати певному змісту. Необхідно чітко визначити предмет думки, протягом усієї промови мати на увазі саме цей предмет, а не інший.

Закон тотожності вимагає також точного визначення понять. Л.М. Толстой твердив, що тільки точне визначення та вживання понять і слів роблять можливим людське спілкування, зв'язок оратора із слухачами.

Закон несуперечності. Сутність закону полягає в тому, що два протилежні судження про один і той самий предмет, взятий в один і той самий час і в одному й тому ж відношенні, не можуть бути одночасно істинними; принаймні одне з цих суджень є хибним.

Закон виключеного третього стосується протилежних суджень. Якщо одне судження істинне, то друге – хибне, третього судження не існує.

Закон виключеного третього вимагає давати прямі відповіді на поставлені запитання.

Суперечність неправильного міркування слід відрізняти від суперечностей, які притаманні всім життєвим явищам. Життєві суперечності об'єктивні, вони є внутрішнім джерелом виникнення і розвитку всіх предметів і явищ. На відміну від них суперечність неправильного міркування породжує суперечності плутаного, непослідовного мислення, тобто логічні суперечності.

Закон достатньої підстави вимагає, щоб будь-яка істинна думка мала достатню підставу. Що вважається достатньою підставою для доказової, логічно переконливої промови? Достатньою підставою насамперед є добре підібраний і перевірений фактичний матеріал. Необхідно брати не окремі факти, що стосуються питання, яке розглядається, а всю їх сукупність.

Особливе місце в ораторському мистецтві посідає доказ хибності або безпідставності будь-якої тези – спростування, яке частіше використовується у дискусії або полеміці.

Спростуванням називається логічна операція установлення хибності або необґрунтованості положення, яке висунуте як теза.

Поняття спростування – відносне поняття, тобто сама операція має смисл лише у відношенні процесу доказу, який відбувся, коли намічається дискусія між присутніми або відсутніми учасниками, з яких того, хто висунув тезу, називають пропонентом, а супротивну сторону, яка виступає із спростуванням, – опонентом.

Будучи операцією, спрямованою на руйнування доказу, який відбувся раніше, спростування може бути виконано трьома способами.

Перший спосіб – спростування тези, другий – спростування демонстрації, третій – спростування аргументів.

Найбільше значення має перший спосіб – спростування тези. Мета його полягає в тому, щоб показати неспроможність – помилковість або хибність – положення, яке висунув пропонент.

Другий спосіб – спростування демонстрації – спрямований на виявлення того, що теза супротивної сторони логічно не випливає з аргументів. В практиці публічних виступів бувають випадки, коли пропонент для обґрунтування своєї тези наводить такі факти і думки авторитетів, які не мають з нею ні прямого, ні посереднього зв'язку. Щоб переконливо це подати, звичайно вдаються до фраз подібно типу «Таким чином, звідси виходить...», або «Всім зрозуміло», «Звідси можна зробити лише один висновок ...» і т.п. Критика таких міркувань якраз і виражається в тому, що опонент аналізує хід міркування і показує відсутність у ньому дійсного логічного зв'язку.

Третій спосіб спростування – критика аргументів; виявивши хибність або необґрунтованість доводів пропонента, приходять до висновку, що тим самим його теза не доведена.

Доказ і спростування виконують у процесі аргументації протилежні за своєю інформативною спрямованістю функції. Для доказу характерна конструктивна функція обґрунтування будь-якої ідеї. Операція спростування спрямована на руйнування обґрунтування, яке відбулося раніше, і тим самим виконує критичну функцію.

В практиці використовуються три різних самостійних типи аргументації.

Перший з них – це розв'язання лише одного завдання: позитивне обґрунтування власної тези. Ідеї і пропозиції опонентів при цьому не аналізуються і не піддаються критиці.

Другий тип аргументації – також розв'язання лише одного, але протилежного завдання: критика міркувань опонента, яка не порушує і не розглядає, по суті, свою тезу. Тут працює лише операція спростування, успішне здійснення якої показує або хибність тези опонента, або її необґрунтованість за рахунок помилок у демонстрації або в аргументах.

Третій тип – це комплексний тип аргументації, який поєднує доказ і спростування. При аргументованому викладі конкретної теми у рівній мірі важливо не тільки позитивне обґрунтування основної тези, але також і посередній її захист. Вона здійснюється шляхом критики суперечних тезі тверджень і критичного аналізу як явних, так і явно не виставлених, але можливих контраргументів.

Критиці піддаються аргументи, якими користувався опонент, у результаті чого руйнується вся будова доказу. Так, суперечника можна «піймати» на перебільшенні, коли, аргументуючи, він надмірно захоплюється визначеннями «усі», «завжди», «ніколи». До даного прийому спростування примикає принцип «бити ворога його ж зброєю», тобто використовувати проти опонента його слова, принципи або доводи.

Але спростування аргументації ще не є доказом хибності тези. Адже якщо, наприклад, учень біля дошки наводить неправильний доказ теореми Піфагора, це не порушує істинності, самої теореми. У всякому випадку, розбивши доводи суперечника, необхідно йти далі і спростувати саму тезу.

Для доказу того, що теза хибна, тому що наслідки, які випливають з неї, суперечать дійсності, найчастіше використовується логічний прийом «зведення до абсурду». Звично це поєднується з мовним прийомом іронії або сарказму. Ефективним засобом спростування є «зворотний удар», коли репліка або аргумент обертаються проти того, хто їх висловив. Підхоплення репліки і звернення її проти опонента дозволяє миттєво перенести увагу аудиторії на того, хто говорить.

Звичайно, реакція оратора на несподівану репліку, вигуки, гомін залежить від обставин, які частіше усього самі підказують рішення. У всякому випадку, самовладання оратора аудиторія сприймає як знак того, що він господар становища. По можливості слід ігнорувати вигуки, які переривають промову. Звично після двох-трьох реплік без відповіді зал заспокоюється. Але якщо по ходу промови можливо загострити деякі думки або ввести нові, які прозвучать як захищена відповідь незадоволеним, від цього не слід відмовлятися.

Для того, щоб досягти логічної доказовості промови, конче потрібно враховувати особливості сприйняття усної мови.

Вона відрізняється від письмової насамперед неповторністю, необоротністю у часі. До будь-якого написаного звороту можна повернутися і перечитати його ще раз. Під час сприйняття усного повідомлення цього зробити неможливо: слухач не може повернутися до незрозумілих йому Фраз, тверджень. Зважаючи на зазначену особливість усної мови, досвідчений оратор вдається до повторів.

Необоротність у часі усного повідомлення зобов'язує оратора говорити уповільненим темпом, конкретизувати важкі для розуміння теоретичні положення, по-різному Ілюструвати одну й ту саму думку, використовувати наочність, образні засоби, художню літературу тощо.

Оратор, який складає свою промову на дійсних обставинах справи (особливо це стосується судового оратора), повинен навчитися досконало володіти першим – логічним – типом доведення.