

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СПІКЕРСТВА І СПІЧРАЙТИНГУ

Тема 3. Закони риторики як системна основа підготовки до публічного виступу

Зміст

3.1. Закони риторики як основа успішної риторичної діяльності:

Риторика – це мистецтво переконливого вираження думок та ідей за допомогою мови. Закони риторики – це **загальні принципи**, які допомагають досягти максимальної ефективності та переконливості виступів та промов. Нижче наведено деякі з основних законів риторики:

Закон ясності - висловлювання має бути зрозумілим для аудиторії.

Закон відповідності - виступ має відповідати **темі та меті**, яку ви хочете досягти.

Закон переконливості – виступ має містити **аргументи та докази**, які переконують аудиторію.

Закон гармонії - виступ має бути гармонійним та **логічно пов'язаним**.

Закон емоційного впливу - виступ має містити **елементи, що викликають емоційний відгук** в аудиторії.

Закон стислості - виступ має бути коротким та **лаконічним**.

Закон різноманітності - виступ має містити різноманітні елементи, такі як **аналогії, приклади, цитати** тощо.

Закон простоти – виступ має бути простим та **зрозумілим** для широкої аудиторії.

Закон активності – виступ має бути динамічним та активним, щоб **не дати аудиторії заснути**.

Ці закони допомагають спікерам переконливо та ефективно передавати свої думки та ідеї аудиторії, а також утримувати її увагу протягом усього виступу.

Також до законів риторики належать:

- *концептуальний закон;*
- *закон моделювання аудиторії;*
- *стратегічний закон;*
- *тактичний закон;*
- *мовленнєвий закон;*
- *закон ефективної комунікації;*
- *системно-аналітичний закон.*

Закон № 1. Концептуальний закон

Концептуальний закон є **базовим законом** риторики та першим кроком мовленнєвого циклу. Сутність цього закону полягає **в створенні концепції**,

тобто винайденні задуму, ідеї. Під концепцією в риторичі слід розуміти **систему знань про предмет, виражену в стислій, короткій формі.**

Необхідно:

- *обдумати тему самостійно,*
- *сформувати власні думки та погляди,*
- *вивчити існуючий досвід з обраної теми.*

Також не варто одразу торкатися багатьох питань. Краще взяти одне чи два питання та сформувати на їх основі ґрунтовну концепцію.

Закон № 2. Закон моделювання аудиторії

Цей закон передбачає системне **вивчення** аудиторії, тобто тих, на кого розраховується викладення концепції та створення цілісного **портрету аудиторії.**

Важливо:

1) оцінити лекційну ситуацію та **визначити "зони небезпеки"** з двох позицій:

- з позицій оратора;
- з позицій аудиторії;

2) під час публічного виступу **охопити зором** кожен частину аудиторії, особливо **"острівки шуму"** та **"острівки байдужості";**

3) набути здатність вирівнювання **психологічного клімату** оратора та аудиторії;

Формування суб'єктом свого **власного бачення теми.** Аналіз теми та вибір **проблем для вивчення.** Вивчення **існуючого досвіду** з питань обраної теми. **Пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення і навпаки.**

4) привести **в дію** емоційно-естетичний та пізнавальний мотиви на протипагу морально-дисциплінарному мотиву.

Якщо перший закон – концептуальний – дозволяє виробити концепцію, то дотримання другого закону – **моделювання аудиторії** – дозволяє приступити до **запуску концепції:** розроблення стратегії її реалізації.

Закон № 3. Стратегічний закон

Цей закон передбачає розроблення **програми дій з реалізації концепції.**

Дана програма повинна відповідати таким ознакам:

- *динамічність;*
- *гнучкість;*
- *варіативність.*

При цьому потрібно дотримуватись такої **послідовності:**

- 1) *визначення цільової аудиторії;*
- 2) *виокремлення із концепції переліку запитань, орієнтованих на певну аудиторію;*
- 3) *аналіз запитань;*
- 4) *формулювання тезисів.*

Тези – це коротко та чітко **сформульовані основні положення доповіді,**

наукової роботи, статті тощо. Можна сказати, що тези – це невелика за обсягом, втім ємна за інформаційним змістом наукова робота, що є основою для доповіді.

Формулювання питань, що розглядатимуться, у вигляді тез, є дуже важливим. Це дозволяє викласти концепцію чітко та конкретно, донести до аудиторії її основний зміст та уникнути беззмістовного розсіяного викладення великої кількості матеріалу.

Закон № 4. Тактичний закон

Цей закон передбачає розроблення *системи дій з підготовки ефективної реалізації стратегії*. Дотримання тактичного закону дозволяє віднайти ефективні засоби впливу на аудиторію та завдяки цьому реалізувати цільову установку.

Складові тактичного закону:

- аргументація;
- активізація мислення аудиторії;
- активізація почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

Аргументація – це процес обґрунтування людиною певного положення з метою переконання інших в його істинності та доцільності.

Активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії *передбачає наступну послідовність дій*:

- зацікавити аудиторію;
- викликати аудиторію на роздуми;
- вивести аудиторію на рівень обговорення.

Важливо також підкріплення психологічних та **логіко-психологічних прийомів аудіовізуальними прийомами**.

Закон № 5. Мовленнєвий закон

Цей закон передбачає *вираження думки у дійовій словесній формі*, яка являє собою *систему наступних комунікативних якостей мовлення*:

- правильність;
- виразність;
- ясність;
- точність;
- ємність;
- багатство;
- образність;
- стислість;
- доцільність.

Закон № 5. Закон ефективної комунікації

Цей закон передбачає уміння встановити та утримати ефективну комунікацію, тобто *контакт з аудиторією*. Під час публічного виступу можливе таке явище, як "ораторський шок", яке проявляється у неприродній поведінці доповідача чи слухачів (напруженість, скутість мовлення, думки й поведінки, знервованість тощо).

Встановлення та утримання контакту потребує наступних дій:

- 1) розроблення підготовчого етапу спілкування;
- 2) управління поведінкою аудиторії;
- 3) управління власною поведінкою.

Закон № 6. Системно-аналітичний закон

Цей закон передбачає аналіз мисленнєво-мовленнєвої риторичної діяльності та ефективності реалізації цільової установки на усіх етапах:

- підготовчому,
- безпосередньо комунікативному,
- посткомунікативному.

Аналіз при цьому повинен здійснюватись у двох напрямках:

- 1) самоаналіз;
- 2) аналіз аудиторії.

Ораторське мистецтво – це досконале вміння говорити до групи людей у структурований, виважений спосіб із наміром надати інформацію, вплинути чи розважити слухачів, що у широкому сенсі є розділом мистецтва. **П'ять основних елементів ораторства:**

- хто говорить;
- що говорить;
- до кого говорить;
- в якому оточенні;
- з яким ефектом.

Важливі **складові** сучасного **ораторського мистецтва:**

Проксеміка – орієнтація щодо **зон простору** у процесі комунікацій;

Кінестетика – використання **жестів, рухів, виразів обличчя**, зокрема **зоровий контакт** у процесі комунікації;

Хронеміка – розуміння часу та його цінності, управління часом;

Парамова – невербальні елементи голосу, такі як сміх, схлипування, інтенсивність і **немовні висловлювання** (типу “ех”, “гм”);

Ольфактика – використання **запахів** як частини комунікативного процесу;

Окулістика – використання **погляду** в процесі комунікації;

Важливо:

- необхідно підтримувати постійний **зоровий контакт** із аудиторією;
- перед початком промови витримати невеличку **психологічну паузу**: 5 – 7 секунд;
- увага аудиторії має здатність знижуватись, притуплятись (навіть якщо тема цікава), тому її необхідно підтримувати за допомогою спеціальних прийомів. **Спеціальні ораторські прийоми:**

прийом запитання-відповіді: оратор ставить запитання і сам на них відповідає;

перехід від монологу до діалогу (полеміки): дає змогу залучити до процесу

обговорення окремих учасників і тим самим активізувати їх інтерес;

прийом створення проблемної ситуації;

прийом новизни інформації, гіпотез: змушує аудиторію міркувати;

прийом посилення на власний досвід;

прийом використання гумору;

прийом "тихий голос";

використання слів та висловів, що забезпечують зворотний зв'язок, риторичних запитань (Ви, ми, я, ми з вами; шановні слухачі; подумайте, уявіть собі; Вас цікавить моя думка? тощо).

Література:

1. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник / Р. С. Кацавець. – 2-ге вид., доповн. – К.: Алерта, 2018. – 216 с. <http://www.alerta.kiev.ua>
2. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова та ін. ; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. – 2-ге вид. – Х. : Право, 2015. – 208 с
3. Почепцов Г. Агенти впливу й тексти впливу [Електронний ресурс] / Г. Почепцов. – Режим доступу: <http://osvita.mediasapiens.ua/material/8505>.
4. Прокопчук Л.В. Риторика. Модульний курс: навч. посіб./ Л.В.Прокопчук. – Вінниця: Нілан-ЛТД, 2017. – 206с.
5. Риторика: навч. посібн. (упор. Т.К.Ісаєнко, А.В.Лисенко). – Полтава: ПолтНТУ, 2019. –247с.

Питання для самоперевірки:

1. Дайте перелік законів риторики.
2. Чому концептуальний закон риторики вважається базовим?
3. Які дії в роботі над промовою передбачає закон моделювання аудиторії?
4. Якої послідовності в роботі з аудиторією потребує стратегічний закон?
5. Дайте складові тактичного закону.
6. Складіть перелік мовленевих якостей.
7. В чому полягає закон ефективної комунікації?
8. Вкажіть п'ять основних елементів ораторства.
9. Охарактеризуйте спеціальні ораторські прийоми.