

4. [ФСРЛЯ] – Фёдоров А.И. Фразеологический словарь русского литературного языка: ок. 13000 фразеологических единиц / А.И. Фёдоров. – [3-е изд., испр.]. – М.: Астрель: АСТ, 2008. – 878 [2] с.;
5. [LSR] – Röhrich Lutz. Lexikon der sprichwörtlichen Redensarten: in 3 Bd. – [3. Auflage (7. Gesamtauflage)]. – Herder – Freiburg – Basel – Wien, 1991. – Bd.1.: A – Hampelmann. – 2006. – 638 S., Bd.2.: Hanau – Saite. – 2006. – 1273 S., Bd.3.: Salamander – Zylinder. – 2006. – 1910 S.;
6. [ССРЯ] – Мокиенко В.М. Словарь сравнений русского языка / В.М. Мокиенко. – СПб.: Изд-во Норинт, 2003. – 608 с.;
7. [ФСРЯ] – Фразеологический словарь русского языка. Свыше 4000 словарных статей / [коллектив авторов: Л.А. Войнова, В.П. Жуков, А.И. Фёдоров]; под ред. А.И. Молоткова. – [2-е изд., стереот.]. – М.: Сов. энцикл., 1968. – 543 с.;
8. [DI] – Schemann H. Deutsche Idiomatik: die deutschen Redewendungen im Kontext / H. Schemann. – Stuttgart/Dresden: Klett, 1993. – 1038 S.

М. В. Луца,

*старший викладач кафедри філологічних дисциплін,
Мукачівський державний університет*

ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

Постановка проблеми. Риторика – наука мовознавча. Немає культури спілкування без знання мови, тому риторика потрібна в усіх галузях професійного навчання, в усіх сферах суспільного життя.

Виголошуючи промову, людина виражає й утверджує себе, водночас впливаючи на слухача. Слово «красномовство» й означає гарне мовлення, яке «примушує» співбесідника прислухатися й взяти до уваги те, що йому кажуть.

Аналіз останніх досліджень та виокремлення нерозв'язаних проблем.

Нині виникла гостра потреба в людях особистісного типу, які вміють самостійно мислити, переконувати живим словом, спонукати до дій. Досвідчена людина завжди має перевагу перед тою, яка опановує щось самотужки. Доброму промовцеві здебільшого вдавалося переконувати 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 в ранньому античному суспільстві стало справжнім мистецтвом.

Метою даної статті є дослідження основ ораторського мистецтва.

Викладення основного матеріалу. Риторика (красномовство) має свою історію, без знання якої важко розраховувати на успіх, тим більше педагогам, працівникам культури і мистецтва, політичним діячам. Уже в Стародавньому Єгипті, Індії, Китаї було відоме мистецтво риторики. Справжньою його батьківщиною вважається Стародавня Греція, де публічне слово мало надзвичайно велике значення.

Сучасна риторика як наука переконання засобами мови виходить далеко за межі публіцистичних промов. Вона має широке застосування в найрізноманітніших ситуаціях мовного спілкування як усього соціуму, так і окремих мовців. Основними ознаками мовної культури промовця є: правильність, точність і логічність, багатство (різноманітність), чистота, доречність і ясність, виразність. Аналіз цих якостей мовлення свідчить про те, що вони пов'язані з усіма складовими комунікативного акту: учасниками, їх взаємодією, мовним кодом, що сприяє формуванню ефективного спілкування.

Сприймаючи мову просто як засіб спілкування, ми, на жаль, спрощуємо і мову, і мовну свідомість, і свій мовний образ, тому що забули, що мова – це дар розуму і серця, яким треба користуватися майстерно, по-мистецькому.

Щоб володіти чієюсь свідомістю, потрібно спочатку опанувати себе, навчитися керувати своїми думками та почуттями. З допомогою риторики людина може навчитися грамотно й гарно будувати свій виступ перед людьми, що в свою чергу допоможе їй досягти успіху в житті.

Деякі вчені доходять висновку, що лише на 10 % людина використовує можливості свого інтелекту. Але навчитися задіяти свій мозок на повну силу зможе кожен. Як саме це зробити насамперед щодо тієї особливості людського мозку, яку ми розглядаємо, тобто пам'яті?

Алгоритм нетривалого запам'ятовування

(розрахованого на кілька днів)

1. Спробуйте відтворити текст промови одразу ж після першого прочитання.
2. Повторіть текст промови після 20-хвилинного відпочинку.
3. Повторіть текст промови через 8 год.
4. Повторіть текст промови через добу, найкраще – перед сном.

Під повторенням мається на увазі відтворення прочитаного тексту своїми словами якнайближче до оригіналу. Звертаються до самого тексту лише тоді, коли промовець не може пригадати потрібне протягом дво-трихвилинного напруження пам'яті. Також слід пам'ятати, що в процесі підготовки до виголошення промови величезну роль відіграє позитивна налаштованість самого промовця. Треба вірити в успішність результату, виявляти постійну зацікавленість у цьому, мати певність у необхідності поліпшення пам'яті та вміння самостійно працювати і творчо використовувати кращі особливості пам'яті.

Також слід пам'ятати ще кілька суттєвих моментів:

- Процес запам'ятовування має бути свідомим, осмисленим, оскільки найдовше зберігається в пам'яті насамперед зрозумілий матеріал.
- У процесі запам'ятовування відбувається перекодування тексту промови, за допомогою якого складні слова й конструкції замінюються легшими та звичнішими при збереженні самого змісту висловлювання.

Засвоюваний матеріал накладається на життєвий досвід, попередні знання людини, виворюючи власне, індивідуальне інформаційне плетиво, що теж допомагає краще його опанувати.

- Максимально припустима інформаційна норма для запам'ятовування людиною за один раз – 30 тис. знаків [3, с. 19-20].

Зовнішність є вагомим чинником успіху того, хто виступає. І тут важливо володіти собою, вміння «створювати імідж», певний образ. Недарма існує спеціальна професія – іміджмейкер, тобто людина, що допомагає створити імідж. Зачіска, охайність 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 високий зріст, міцну статуру й грацію жестів. Але буває, що зовні непоказна людина, коли виступає, мов магніт, притягує увагу аудиторії. За кожним її жестом уважно стежать, підкоряючись ритмові її виступу.

Вираз обличчя, хода, якою ви проходите до місця виступу, постава – випростана чи згорблена, ваша жестикуляція – створюють певне враження ще до того, як ви сказали перше слово. Симпатія чи антипатія до оратора формується саме в ці найперші хвилини.

У кожної людини є те, що називають чарівністю (або шарм, як кажуть французи). Та не кожен вміє її використовувати. Недосвідчений оратор інколи боїться аудиторії. Йому здається, що всі його сприймають критично, що його «наскрізь бачать». Але насправді кожен може змусити аудиторію слухати свій виступ. Треба тільки бути щирим і ставитися до людей з повагою. Навпаки, всяке хитрування, намагання «себе подати», якимось підкреслено «причепуритися» можуть сприйматися як вияв комплексу неповноцінності.

Водночас треба пам'ятати, що слухачі чекають від вас чогось більшого, ніж просто «розмови на рівних», – важливих, повчальних речей. Якщо ви тримаєтеся перед ними непевно, немов перепрошуєте за те, що ви тут є і марнуєте чужий час, ваші справи кепські. Оратор повинен почувати себе володарем ситуації. Але владність полягає не в тому, щоб пригнічувати слухача своїм авторитетом. Довірливість і щирість повинні читатися на вашому обличчі з найперших моментів спілкування з людьми.

До місця промови треба йти спокійно, не бігти, не поправляти на ходу одяг чи зачісуватися й т. п. Є перевірений досвідом прийом: починати йти з півкроку, а не з широкого кроку. Пройшовши до місця, наберіть впевненої пози й починайте. Якщо вам треба прочитати текст з листка, не втуплюйтеся одразу в папірці. Огляньте людей, усміхніться. За-

пам'ятайте: той, хто кладе перед собою текст і читає, залякнувши в одній позі, немов хоче сховатися від слухачів, справляє враження людини-магнітофона [1, с. 89].

Для більшості людей виступ перед аудиторією є складним випробуванням. Це потребує від них чималих вольових зусиль, уміння чітко, аргументовано, яскраво висловлювати свої думки, утримуючи увагу слухачів.

Спілкування з приятелями, колегами є звичайним і приємним для більшості людей. Однак виступ перед аудиторією викликає стурбованість. Це відбувається тому, що змінюється роль оповідача. У повсякденному житті, беручи участь у розмові, люди рідко відчують тиск з боку свого оточення та умов, за яких відбувається розмова. Усвідомлення, що будь-якої миті, потрапивши в незручне становище, можна відмовитися від продовження розмови і зняти із себе відповідальність за її розвиток, заспокоює людину. Тим більше, що завжди знайдеться кому її продовжити. Такі умови спілкування дають змогу сконцентруватися на головному – передаванні інформації. Важливим є те, що у звичайній розмові всі співрозмовники рівноправні, ніхто не бере на себе провідної ролі. Зовсім інакше почувається оратор, який, виступаючи перед слухачами, усвідомлює мету, якої йому потрібно досягти, персональну відповідальність.

Людина є суспільною істотою, частиною сім'ї, співтовариства друзів, які підтримують одне одного. Опинившись на трибуні, вона починає відчувати дефіцит звичної підтримки, що породжує певний психологічний дискомфорт, оскільки їй самотужки доводиться інформувати, переконувати публіку, відповідати на запитання, докори тощо.

Під час розмови за реакцією співрозмовників відразу можна оцінити ефект від сказаного. Публічна промова супроводжується мовчанням аудиторії. Ніхто не реагує репліками на висловлювання оратора, не відповідає на риторичні запитання, не висловлює підтримки, але й не засуджує оратора, якому важко з'ясувати, зрозуміли його чи ні. Тому недосвідчений промовець може розгубитися, у нього може з'явитися відчуття, що промова приречена, оскільки немає вигуків схвалення, неможливо зрозуміти, як публіка сприймає висловлене.

Потрібно навчитися розуміти аудиторію, володіти й керувати її думками, емоціями, що є важливою умовою ораторського мистецтва. Як відомо, Юлій Цезар під час бою уважно спостерігав за своїми воїнами. Того, хто полотнів, він безжально виганяв з легіону, вважаючи боягузом. Того ж, чиє обличчя червоніло, охоче залишав у війську: почервоніння шкіри імператор сприймав як ознаку хвилювання, а воно, на думку Цезаря, засвідчувало неабияку здатність до опору та винахідливість у доланні перешкод до перемоги. Боягузтво ж могло спричинити лише пригніченість і пасивність.

Мабуть, виступ перед аудиторією чимось нагадує битву, адже доводиться обстоювати, боронити, захищати власні погляди й переконання.

І хвилювання, і страх – найпевніші ознаки стресу. Стрес – важливий адаптивний механізм, суть якого – швидка активізація організму для мобілізації всіх сил заради подолання небезпеки (немає безвихідних ситуацій) та порятунку (тікай або змагайся). Тому, хвилювання перед виступом, на думку досвідчених ораторів, є корисним [2, с.95-96].

Висновки. Отже, оратор повинен добре готуватися до майбутнього виступу. Не кожен володіє даром імпровізації. Та й дар цей розвивається й шліфується завдяки ретельній системній праці над собою.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С.Д. Риторика: Навч. посібник / С.Д. Абрамович, М.Ю. Чікарькова – Львів: Світ, 2001. – 240 с.
2. Коваленко С.М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник / С.М. Коваленко – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Федоренко В.Л. // Розвиток риторичних здібностей школярів у старших класах. Українська мова та література. – 2006. – № 12. – С. 9-20.