

Міністерство освіти і науки України
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО

Підручник

За редакцією професорів
М. П. Требіна і Г. П. Клімової

2-ге видання

*Затверджено Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України*

Харків
«Право»
2015

УДК 808.51:347.96(075)

ББК 67.3

О-37

*Затверджено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів
(протокол № 1/11-352 від 16 січня 2013 р.)*

Рецензенти:

Ю. Г. Барабаш — доктор юридичних наук, професор, проректор з навчальної роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, член-кореспондент Національної академії правових наук України;

І. В. Карпенко — доктор філософських наук, професор, декан філософського факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

О. Г. Романовський — доктор педагогічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України

Колектив авторів:

М. П. Требін, доктор філософських наук, професор — вступ, розділ 1;

Г. П. Клімова, доктор філософських наук, професор — розділ 11;

Н. П. Осипова, доктор філософських наук, професор — розділи 3, 6;

Г. Ю. Васильєв, кандидат філософських наук, доцент — розділ 7;

В. Д. Воднік, кандидат філософських наук, доцент — розділ 5;

О. В. Волянська, кандидат соціологічних наук, доцент — розділ 9;

В. Я. Зимогляд, кандидат філософських наук, доцент — розділ 4;

І. В. Підкуркова, кандидат соціологічних наук — розділ 8;

О. М. Сахань, кандидат соціологічних наук, доцент — розділ 2;

О. В. Сердюк, доктор юридичних наук, доцент — розділ 10

Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова,
О-37 Н. П. Осипова та ін. ; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. – 2-ге вид. –
Х. : Право, 2015. – 208 с.

ISBN 978-966-458-863-5

У підручнику викладено теоретичні і практичні проблеми ораторського мистецтва як навчальної дисципліни, яка має дати основи знань з підготовки та виголошення переконливої промови, сприяти формуванню вмій і навичок публічних виступів. Значну увагу приділено юридичному красномовству.

Для студентів, аспірантів, викладачів, правників та всіх, хто цікавиться проблемами красномовства, прагне отримати необхідні знання з ораторського мистецтва.

УДК 808.51:347.96(075)

ББК 67.3

© Требін М. П., Клімова Г. П.,
Осипова Н. П. та ін., 2015

© Видавництво «Право», 2015

ISBN 978-966-458-863-5

Вступ

Давні мислителі порівнювали слово із еліксиром життя, одна крапля якого може повернути натхнення, вказати особистості чи всьому народові правильний шлях. Ораторське мистецтво завжди визнавалося необхідною і складною творчістю, вважалося навіть «царицею мистецтв», — таким сильним був його вплив на вирішення державних справ, на розум людей. «Заговори, щоб я тебе побачив», — виголошував колись Сократ, і вже протягом століть його висловлення не втрачає своєї актуальності. Адже для того, аби вас побачили, почули, виокремили з численного загалу, необхідно навчитися правильно і майстерно говорити. З часів Платона людство захоплювалося «музикою сфер», магічною силою і красою слова животворящого, яке Т. Шевченко називав «кадилом істини». Ще Авіценна говорить: «Три зброї є у лікаря: слово, рослина, ніж». Зважте: «слово» — на першому місці. Філософ-гуманіст XX ст. О. Лосєв створив таку похвалу слову: «Слово — могутній діяч думки і життя, слово піднімає уми і серця... Слово рухає народними масами... Слово пробуджує свідомість, волю, глибину почуттів, робить слабку людину героєм, злиденне існування — титанічним прагненням... Іменем і словами створений і стоїть світ».

Отже, словом ми пізнаємо світ, прагнемо адекватного самовираження. Мова — серце нації. Український народ споконвіку вирощує, плекає любов до «солодкомовної риторської мови і поетичної художності», за словом К. Ставровецького із славнозвісної праці «Перло багаточинне». З давніх-давен філософи, поети, риторичні юристи, священнослужителі, кращі уми суспільства допомагали йому засобами слова животворящого, одухотвореного плекати життя, високу душу народу, його серце через високу філософію серця Григорія Сковороди, Памфіла Юркевича, Миколи Гоголя, Василя Зінківського та ін. Слово українського народу напоєне вібраціями наймилозвучнішої гармо-

нії нашої рідної мови, яку Господь подарував нам разом із чистотою душі, кордоцентризмом, побожністю:

... бо з чистоти родилась наша пісня,
бо з чистоти родилось наше слово,
бо сам Шевченко виник з чистоти.

(М. Рильський)

Однією з необхідних і загальних умов формування та розвитку суспільства й особи є спілкування. У співвідношенні трьох основних форм вияву соціальної активності особи — поведінці, спілкуванні і діяльності — на спілкування, за підрахунками соціологів, витрачається до 70 % часу. Наприклад, японські вчені-лінгвісти з'ясували, що службовці Японії витрачають на усну мову близько половини часу свого неспання — майже сім годин на добу, на читання у них йде півтори години, на письмову мову — всього 47 хвилин. За даними американських учених, витрата чистого часу на бесіди у середнього жителя Землі становить 2,5 року. Це означає, що кожен з нас упродовж свого життя встигає «наговорити» близько 400 томів обсягом по 1000 сторінок. Ці дані певною мірою свідчать про те, що сучасна людина, оснащена технічними засобами комунікації, — це здебільшого людина, що говорить.

Якщо мати на увазі юридичну діяльність, то про спілкування можна говорити не тільки як про її структурний компонент, а й у низці випадків як про особливий, самостійний вид професійної діяльності. Характеризуючи професійне спілкування юриста, підкреслимо, що воно нерідко протікає в особливому процесуальному режимі з дотриманням чітко регламентованих форм комунікації.

Мовна діяльність існує не сама по собі, а переплітається з іншими видами діяльності, обслуговує їх. Так, мову включено в професійну діяльність, що дає змогу погоджувати дії людей у конкретній професійній сфері, в тому числі у галузі права. Оскільки мова юриста має певне суспільне звучання, до неї ставляться підвищені вимоги, зневажання якими негативно впливає на його професійний авторитет. Вимоги ці такі: по-перше, грамотність, зрозумілість, доступність сенсу висловів для будь-якої категорії громадян; по-друге, послідовність, логічна стрункність викладу, переконливість, правова аргументованість; по-третє, відповідність етичним правилам і нормам, дотримання мовного етикету; по-четверте, експресивність, широкий діапазон емоційних засобів дії — від підкреслено нейтральних мовних форм до емоційно виразних висловів, що супроводжуються невербальними засобами дії; по-п'яте, варіативність висловів: від запрошення до участі в спілкуванні до вживання фраз, наповнених категоричними вимогами залежно від різних комунікативних ситуацій; по-шосте,

диференційовано мовне спілкування залежно від особливостей суб'єктно-об'єктних відносин. Тому від служителів юридичної професії вимагаються широка загальна освіта, інтелект, культура, високі етичні якості та професійна майстерність. А. Коні підкреслював, що юрист повинен бути людиною, у якій загальна освіта йде попереду спеціальної, оскільки він постійно перебуває в спілкуванні з людьми, вирішує їх правовідносини.

Юрист, який добре володіє мовою, має більше можливостей у досягненні професійних успіхів. Немає сумнівів, що така людина на голову вище інших. Справедливою в цьому відношенні є думка психолога Ч. Депью про те, що ніяка інша здатність людини не дасть їй можливості з такою швидкістю зробити кар'єру і домогтися визнання, як здатність добре говорити. Підтверджуючи це, британський дослідник ділової комунікації М. Орган стверджує, що ставлення інших людей до нас тільки на 30 % визначається тим, що ми говоримо, і на 70 % залежить від того, як ми говоримо.

При всій умовності наведених даних важливо підкреслити, що професійна мова юриста орієнтована не просто на розуміння іншими людьми з метою впливу на їх свідомість і діяльність, а також на соціальну взаємодію. Вона часто набуває найважливішого сенсу, особливо мова обвинувача, адвоката, судді, законодавця. Юрист повинен і зобов'язаний точно і відповідально відображати в мові процеси і явища життєдіяльності людей, особливий зміст, сенс та значення правових норм. Йому постійно доводиться вдаватися до різних мовних форм, а також оцінювати особливості мовної поведінки інших осіб. Ось чому мовна підготовка правознавця передбачає формування у нього певних умінь:

- вільно, точно, зрозуміло та обґрунтовано виражати розмовною і професійною мовою правову теорію і практику;
- вести бесіди на правові, політичні, економічні, філософські, історичні та інші теми, набір яких становить коло загальної і професійної компетентності культурної людини — сучасного фахівця;
- слухати і чути співбесідника, формулювати питання різних типів у гідній для культурної людини формі, подавати доречні репліки, коректно вступати в розмову, доповнюючи і розвиваючи тему бесіди або аргументовано заперечуючи по суті предмета обговорення;
- переконувати інших вивіреном словом, досконалою риторикою, точною логікою, грамотністю думок;
- ефективно брати участь у дебатах з проблеми, в якій той, що говорить, достатньо компетентний, ясно і лаконічно, у хорошій літературній формі висловлювати власні думки у вигляді чіткого регламентованого виступу;
- брати участь у дискусіях, спорах з дотриманням логічних законів і етико-психологічних правил; послідовно і доказово обстоювати свої погляди, якщо вони спрямовані на конструктивне вирішення питання;

– виступати з науковими повідомленнями і доповідями, а також з невеликою, але яскравою і переконливою публічною промовою на доступну тему і в різних жанрах з добре вивченого предмета і при цьому вміти коректувати її форму і тактику відповідно до інтересів та настрою аудиторії;

– вільно висловлювати у письмовій формі свої думки, переконання та оцінки, співвідносити стиль і форму тексту з його жанром і прийнятими у суспільстві правилами;

– вникати у задум і зміст чужої письмової та усної мови, розрізнати зовнішню форму слів і словосполучень та їх сенс, значення, глибинні цілі, тобто ефективно читати і слухати, давати загальнориторичну і професійно-понятійну оцінку прочитаного або прослуханого тексту;

– володіти розвинутою лінгвістичною культурою, мовним етикетом, естетичним сприйняттям слова, мовною інтуїцією (відчуттям мови).

Сформувати зазначені вміння можна на основі тривалої практики, а також за допомогою спеціальних теоретичних знань. Мета цього підручника й полягає у тому, аби озброїти студентів такими знаннями. В сукупності ці знання відображають історичні, лінгвістичні, психологічні, логічні, етичні, естетичні та інші основи професійної мови юриста. Науковий аналіз змісту таких основ дає змогу конкретизувати загальні вимоги до мовної діяльності фахівця і дати низку рекомендацій щодо їх практичної реалізації у правовій сфері. Структура підручника зумовлена програмою викладання ораторського мистецтва, тому авторський колектив не претендує на повний виклад і розв'язання всіх проблем красномовства як науки, але сподівається, що вивчення цього матеріалу дозволить скласти цілісне уявлення про основи знань з підготовки та проголошення переконливої промови і формування вмінь та навичок публічних виступів, буде корисним насамперед майбутнім правникам в оволодінні багатством живого українського слова.

Розділ 1

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

§ 1. Ораторське мистецтво в системі суспільних комунікацій

Людина завжди шукала можливості для того, аби донести своє слово до оточуючих, з метою переконати їх, щоб вони погодилися з її доводами і запереченнями, підтримали її точку зору, стали її одностудцями. І допомагало їй у цьому ораторське мистецтво. Термін «ораторське мистецтво» (від лат. *oratio* — мова, красномовство) античного походження. Його синонімами є грецьке слово «риторика» (*ρητορική*) і українське «красномовство». Під *ораторським мистецтвом* слід розуміти перш за все високий ступінь майстерності публічного виступу, якісну характеристику ораторської мови, майстерне володіння живим словом. **Ораторське мистецтво** це мистецтво підготування і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова. Подібне тлумачення ораторського мистецтва було прийняте ще в античні часи. Наприклад, Арістотель визначав риторику як «здатність знаходити можливі способи переконання щодо кожного даного предмета». *Ораторським мистецтвом* називають також *науку про красномовство*, що історично склалася, і *навчальну дисципліну*, що вивчає основи ораторської майстерності.

Предметом ораторського мистецтва є загальні закономірності мовної поведінки (у різних ситуаціях) і практичні можливості використання їх для того, аби зробити мову ефективною. Ораторське мистецтво містить такі розділи: 1) риторичний канон; 2) публічний виступ (ораторія); 3) ведення спору; 4) ведення бесіди; 5) ораторське мистецтво повсякденного спілкування; 6) етнориторика.

Стисло зупинимось на кожному з них.

Риторичний канон — це система спеціальних знаків і правил, які беруть свій початок ще в давньому ораторському мистецтві. Дотримуючись цих правил, можна знайти відповіді на такі питання: що сказати? в якій послідовності? як (якими словами)? Інакше кажучи, риторичний

канон простежує шлях від думки до слова, описуючи три етапи: винахід змісту, розташування винайденого в потрібному порядку та словесне вираження.

Ораторія, або теорія і практика публічної промови, — особливий, дуже важливий розділ ораторського мистецтва, адже вільне володіння словом є обов'язковим для людини, яка бажає відстояти свою думку публічно, схилити аудиторію на свій бік. Нагадаємо, що риторика — «дитя демократії». І велика увага, яка приділяється їй нині, свідчить про те, що наше суспільство орієнтується на демократичні позиції.

Теорія і мистецтво ведення спору — теж розділ ораторського мистецтва. У демократичному суспільстві існує безліч думок з питань, які стосуються життя окремої людини і суспільства в цілому. Навчитися гідно поводитися у спорі, вміти спрямувати його так, щоб він став роботою з досягнення істини, а не порожнім сперечанням, важливо завжди, а сьогодні особливо.

Ведення бесіди також є атрибутом ораторського мистецтва. Тим, хто бажає пізнати причини нерозуміння людей між собою, засвоїти чинники успіху, хто хоче навчитися правильно визначати стратегію і тактику розмови (будь-якої — і світської, і ділової), ораторське мистецтво дасть необхідні практичні рекомендації.

Ораторське мистецтво повсякденного спілкування дає знання про мовленнєву поведінку людей у їх побутовому, повсякденному, «домашньому» житті. Воно допоможе знайти відповіді на питання: як виникають і згасають дружні, приятельські, родинні стосунки? Яку роль у їх становленні та розвитку відіграють особливості мовної поведінки?

Етнориторика вивчає національно-культурні відмінності мовної поведінки людей. Риторичні знання допоможуть уникнути ситуацій нерозуміння між людьми різних національностей і у сфері ділового спілкування, і у сферах, що стосуються духовних цінностей. Так, риторично освічена людина зрозуміє, чому американці вважають, що при веденні переговорів наші ділові люди недостатньо чітко і виразно викладають свою позицію, і чому японці вбачають в українцях зайву категоричність у судженнях. Ще раз повторимо: вся справа у відмінності національних культур, і розуміння цього допоможе уникнути помилок у спілкуванні.

Традиційно красномовство розглядалося як один з видів мистецтва. Його часто порівнювали з поезією і акторською творчістю (Арістотель, Цицерон, М. Ломоносов, А. Коні та ін.). Проте, як слушно зауважує Г. Апресян, розуміння красномовства як виду мистецтва, а нерідко і словесності, нікого не повинно вводити в оману. Так, поняття «мистецтво» застосовується до красномовства, але вимагає низки застережень принципового

характеру, бо ораторське мистецтво тісно пов'язане з наукою. Ще Платон і Арістотель розглядали красномовство в системі знань як спосіб пізнання і тлумачення складних явищ. Пізніше Ф. Бекон у роботі «Досліди» класифікував риторикою як мистецтво «повідомлення знань».

Що ж дозволяє розглядати ораторське мистецтво у зв'язку з наукою? Перш за все ораторське мистецтво користується відкриттями і досягненнями інших наук, застосовує їх категоріальний апарат: з логікою її ріднять міркування, доказ, аргументація, використання законів логіки; з філософією — світоглядні проблеми; з етикою — мораль, етичні проблеми: добро і зло, щастя і страждання; з політикою — проблеми влади і свободи, власності, суспільних відносин, війни і миру; з юриспруденцією — права людини, судова практика; з філологією — мова, її засоби, стилі, виразність мови, просодія, література, поетика, жанри, театр. Усе це дозволяє говорити про те, що в красномовстві мистецтво і науковість створюють складний сплав щодо самостійних способів дії на людей. Риторика є складною інтелектуально-емоційною творчістю публічної мови.

Багато сучасних дослідників розглядають ораторське мистецтво як один із специфічних видів людської діяльності. Ораторське мистецтво лише умовно називається мистецтвом, значною мірою це діяльність, оволодіти якою можна, навіть якщо у людини немає для цього особливих даних. Будь-яка грамотна людина внаслідок наполегливої праці може оволодіти основами ораторського мистецтва, тобто вмінням виголошувати промову перед аудиторією дохідливо, піднесено та переконливо.

Ораторське мистецтво розвиває систему духовно-моральних цінностей, культуру мислення та мовлення, поведінки та спілкування, знання, вміння, навички оратора, формує етос і пафос оратора, культуру переконання риторичної особистості.

Головна функція ораторського мистецтва — практична (володіння мистецтвом доцільного слова). Мистецтво слова — найпотрібніше, але й найскладніше з усіх мистецтв, тому його освоєння вимагає серйозної праці та ґрунтовної підготовки. Не існує легких шляхів до важких цілей. У зв'язку із цим ораторське мистецтво виконує також низку *когнітивних* (від лат. *cogito* — мислю) *функцій*: пізнавальну (світ людина пізнає не стільки власним досвідом, скільки через мову, бо в ній накопичені досвід попередніх поколінь, сума знань про світ), номінативну (позначає предмет думки), конструктивну (з'єднує думки в цілісний текст), акумулятивну — накопичувальну (концентрує знання і передає їх іншим). Ці функції здійснюються оратором у процесі створення ним промови. Комунікативна (організація взаємодії), емотивна (вираження ставлення людини до того, про що вона говорить), есте-

тична (мова фіксує естетичні смаки й уподобання своїх носіїв: милозвучність, гармонію змісту, форми і звучання, додержування норм літературної мови у процесі спілкування стають для мовців джерелом естетичної насолоди, сприяють розвитку високого, естетичного стану у слухачів), виховна (вплив на інших, переконання аудиторії) функції здійснюються у процесі спілкування.

В ораторського мистецтва є й *освітня функція*. Засвоєння мистецтва слова неможливе без вільного володіння літературною мовою, без систематичної освіти — знання історії, філософії та права, художньої літератури, богослов'я. В протилежному разі мистецтво слова стає пустослів'ям. Вивчення ораторського мистецтва передбачає досконале знання української літературної мови — інструменту аргументації. Тому в процесі вивчення ораторського мистецтва слід постійно звертатися до підручників з української мови, посібників зі стилістики, тлумачних і енциклопедичних словників.

Щоб навчитися будувати яскраву усну публічну промову, необхідно:

- розуміти, як влаштовано аргументацію, тобто знати теорію;
- читати і розуміти класичні твори, розвинути в собі вміння розуміти будову твору і задум його автора;
- вправлятися в побудові різного роду усних висловлювань, засвоїти навички самостійної творчої роботи зі словом;
- говорити публічно.

Аби виконати ці функції, оратор повинен знати, що саме його співбесідники (або широка аудиторія) бажають почути, з чим вони неодмінно не погодяться; які слова найкращим чином можуть подіяти на слухачів; які конкретні засоби використовуються для найефективнішого впливу.

§ 2. Роди та види ораторського мистецтва

У сучасному ораторському мистецтві роди та види публічної мови виділяють залежно від сфери комунікації — суспільно-політичної, наукової, судової, соціально-побутової, релігійної тощо. Рід в ораторському мистецтві — це більш-менш сталий розділ красномовства, що якоюсь мірою характеризується спільністю предмета, його уснопублічним розбором. Але ж більш визначальними тут є спосіб і форма монологічного мовлення. Що ж стосується **виду**, який можна визначити і як жанр ораторського мистецтва, то він у межах роду є подальшою диференціацією за ще конкретнішими ознаками публічної мови. Можна уявити схематично родову та видову класифікації ораторсько-

го мистецтва, за основу яких прийнято соціально-функціональну ознаку мови (табл. 1). Така схема поділу ораторського мистецтва на роди і види неминує спрощує реальну дійсність, але все ж дає можливість побачити все різноманіття живої людської мови, використовуваної не тільки в комунікативній, а й у функціях впливу (риторичних).

Таблиця 1

Родовидова характеристика ораторського мистецтва

Рід ораторського мистецтва	Вид ораторського мистецтва
Соціально-політичне красномовство	Політична промова Звітна доповідь Політичний огляд Мітингова промова Агітаційна промова Парламентський виступ Військова промова Дипломатична промова
Академічне красномовство	Лекція Науково-популярна лекція Наукова доповідь Науковий огляд Наукове повідомлення або інформація
Юридичне красномовство	Судове красномовство Лекція або виступ перед масовою аудиторією з правових проблем Лекція або виступ перед юристами Юридична консультація
Ділове красномовство	Інформаційна промова Діалог або ділова бесіда Переговори Інструктаж Прес-конференція
Соціально-побутове красномовство	Бесіда Ювілейна, або похвальна промова Застільна промова — тост Анекдот Надгробне слово, або поминальна промова
Богословсько-церковне красномовство	Проповідь Молитва Офіційна церковна промова

Соціально-політичне красномовство — це красномовство у політико-ідеологічній сфері життя суспільства з метою дати соціально-політичну характеристику та оцінку певних фактів, подій і процесів політичного життя, сформуванню бажану для оратора думку аудиторії. Його основними видами є: політична промова, політичний огляд, мітингова, агітаційна, дипломатична промови.

Політична промова виголошується на конференції, нараді, з'їзді або на будь-яких представницьких зборах, форумах тощо. Вона завжди гостропубліцистична, бо в ній є утвердження певних ідей, поглядів, ідеологічних позицій, що означає заперечення інших. З огляду на це політична промова завжди потребує пафосу, який може виражатися по-різному: вдалими, «ударними» перифразами, порівняннями і зіставленнями, епітетами та метафорами, морально-етичними антитезами, ствердними запереченнями; повторенням певних ідеологем; гіперболами, актуалізацією окремих слів і висловів, влучних і дотичних до ситуації, оказіональним новоутворенням; аритмічним синтаксисом, експресивним інтонуванням. Підготовлена і написана політична промова завжди має бути розрахована на живе виголошення. Лише за такої умови вона може досягнути поставленої мети.

Звітна доповідь — це звіт офіційної особи про виконану роботу та її результати на певних зборах. Така доповідь має офіційний характер. У ній відсутні агітація і пропаганда, натомість ідеться про майбутню діяльність, формулюються нові завдання. Зміст доповіді не тільки обговорюється, а й коригується в якихось частинах, схвалюється і може прийматися як програма подальших дій. Звітна доповідь являє собою заздалегідь підготовлений текст, який зачитується слухачам. У ній не буває експромтів чи імпровізацій, можливих чи необхідних в інших видах промов. Доповідь характеризується чіткістю структури, продуманістю й аргументованістю всіх положень, переконливістю висновків, обґрунтованістю рекомендацій.

Політичний огляд — публічний виступ, у якому висвітлюються і стисло оцінюються головним чином поточні соціально-політичні події. Такий виступ має інформаційно-коментаторський характер.

Мітингова промова має гострополітичний характер і завжди присвячується дуже злободенній і суспільно значущій темі. Мітингова промова може тривати і годину, і 10–15 хвилин. Але в усіх випадках вона відрізняється яскравою емоційністю, граничною чіткістю інтонацій та високим пафосом. Така промова повинна виявляти нові аспекти теми, підкріплюватися свіжими фактами, а тому і сприйматися

по-новому. Мітингова промова — це заклик, вона призначена для колективного виразу загальних, єдиних за характером відчуттів і прагнень. Вона нерідко є своєрідною прелюдією до мобілізації колективних зусиль для важливої і невідкладної мети.

Агітаційна промова має роз'яснювальний характер. Досвідчений оратор ніколи не забуває про необхідність психологічного впливу на своїх слухачів. У зв'язку із цим він з особливою старанністю вдається до яскравих порівнянь, образів, що запам'ятовуються, або метафор, асоціацій. Гранично стисла в часі і часто обмежена будь-яким одним питанням агітаційна промова нерідко має мобілізаційний характер. Вона завжди спрямована на щось гранично конкретне, важливе і передусє значному звершенню.

Парламентський виступ є публічним намаганням переконати парламентську аудиторію в доцільності певної ідеї, заходів, дій. Для цього використовують оригінальні пропозиції, аргументи, несподівані думки, залучають емоції, швидко реагують на репліки і запитання тощо.

Військова промова виголошується командиром перед вирішальним боєм. Вона дуже коротка і має закличний патріотичний характер, суворості за змістом і завжди перейнята ідеєю героїзму, налаштовує на особистий подвиг. Така промова не підлягає обговоренню і тим більше критиці. Пафосне і закличне звучання, лаконічна форма, чіткість і ясність настанов визначають військову промову як наказ. Така промова здатна особливо вразити і надихнути слухачів, якщо її виголосить людина, відома своєю мужністю.

Дипломатична промова виголошується на міжнародних та міждержавних конференціях, зборах, засіданнях, зустрічах тощо і спрямована на налагодження або збереження добросусідських відносин між державами. Протягом століть міжнародне співробітництво виробило певні правила і норми дипломатичного спілкування, порушення яких не допускається й тепер. Сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей називають дипломатичним протоколом, який охоплює практично всі сфери дипломатичної діяльності: визнання нових держав, встановлення дипломатичних відносин, відкриття місій і представництв, призначення глав дипломатичних представництв, вручення вірчих грамот, здійснення дипломатичних візитів, бесід, переговорів, скликання міжнародних нарад і конференцій, підписання конвенцій, комюніке, заяв, угод, договорів, зустрічі і проводи офіційних делегацій, реагування на святкові та трагічні події, державну символі-

ку країни-представника і країни перебування, дипломатичні прийоми і листування. Дипломатичний протокол ґрунтується на правилах міжнародної ввічливості, закріплених у Віденській конвенції про дипломатичні відносини 1961 р. Окрім правил дій, вчинків, поведінки, дипломатичний протокол містить морально-етичні правила поведінки і мовний етикет. Етичність дипломатичної промови передбачає: володіння дипломатичною термінологією, яка має іншомовне походження, мовними формулами всіх типів (номінативних, атрибутивних, предикативних, адвербіальних) та вміння використовувати їх відповідно до дипломатичних рангів промовців; дотримання дипломатичного мовного етикету відповідно до умов спілкування, рангів співрозмовників і жанрів дипломатичного дискурсу; володіння мовними засобами ідентичності, тотожності (різними видами синонімії) та опозиційності, контрастивності, альтернативності (різними видами антонімії), яке дає змогу уникати прямих суджень, категоричності відповідей (вміння говорити так, аби нічого не сказати); логічність, послідовність, точність, ясність, стислість, доречність, виразність, образність і національну традиційність мовлення. Для дипломатичних промов обов'язковими є «міжнародна ввічливість», повага і шана до всього, що представляє і символізує свою державу і державу партнера. Це виявляється через мовні формули міжнародної і національної ввічливості та компліментів, без яких немислиме дипломатичне спілкування.

Під *академічним красномовством* мається на увазі наукове за характером красномовство, яке відрізняється глибокою аргументованістю, логічністю, науковим стилем мови, що має специфічну термінологію. Його основними видами є лекція, науково-популярна лекція, наукова доповідь

Лекція — систематичний усний виклад матеріалу, що стосується навчальної, наукової, політичної та інших тем. Уявний або реальний діалог лектора і слухачів являє собою організоване і соціально орієнтоване спілкування для формування потрібних знань, думок, переконань з певних питань. Лекція вводить слухачів у ту чи іншу галузь наукових досліджень, знайомить їх з основними науково-теоретичними положеннями та методологією даної науки, показує її взаємозв'язок з іншими галузями знань. Виклад матеріалу в ній має бути об'єктивним, глибоким, незалежним від уподобань доповідача, добре аргументованим. Лекція позбавлена емоцій, їй притаманні доказовість, логічність міркувань і закономірність результатів. Лектор також має бути стриманим. Основними функціями лекції є: інформаційно-пізнавальна —

виклад наукового, навчального матеріалу, усунення розриву між теоретичними джерелами і життям, орієнтування на нове у науковій і навчальній літературі; світоглядна — визначення загального ідейно-теоретичного напрямку світогляду слухачів; логіко-методологічна — формування творчого мислення слухачів, озброєння їх методологією наукового дослідження; ідейно-виховна — відповіді на численні запитання в житті людини і суспільства, об'єктивне оцінювання подій і явищ у країні та за її межами, висловлення рекомендацій для формування соціальних якостей особистості; методична — обґрунтування методів, способів і засобів, послідовності пізнавальної та практичної діяльності, самостійності творчого пошуку, поглиблення і закріплення отриманих знань, орієнтування на наукове розроблення актуальних проблем.

Науково-популярні лекції, крім логічно викладеного об'єктивного змісту, потребують ще емоційно-експресивних доповнень з метою задіяти всі психічні можливості сприйняття слухачів.

До якого б виду не належала лекція, її слід вибудовувати за певним планом, використовуючи різноманітні риторичні засоби активізації уваги слухачів

Наукова доповідь — стисле публічне повідомлення на певну тему. На відміну від лекції доповідь припускає обговорення слухачами поставлених у ній питань. Доповіді робляться на зборах, конференціях, конгресах з метою інформувати аудиторію про будь-яку проблему, результати діяльності, оцінити результати, провести інструктаж. У цьому визначаються завдання і найбільш ефективні способи досягнення поставлених цілей. Доповідь є засобом керування суспільною думкою, формування настанов на той чи інший вид діяльності.

Юридичне красномовство — це красномовство у правовій сфері життя суспільства з метою дати правову характеристику й оцінку певним фактам, подіям і процесам суспільного життя. В ідеалі воно спрямоване на формування у громадян поваги до закону, високої правової культури. Його основними видами є: судове красномовство, лекція або виступ перед масовою аудиторією з правових проблем, лекція або виступ перед юристами, юридична консультація.

Судове красномовство — виступи учасників судового розгляду відповідно до процедур, установлених законом. Володіти навичками усного виступу в суді повинні всі, хто має високе звання юриста.

Юридична консультація — роз'яснення і тлумачення положень закону в конкретних правових ситуаціях, адресовані громадянам, посадовим особам тощо. Досвідчений юрист завжди зможе точно і сво-

часно відповісти на запитання, які цікавлять громадян. У житті кожної людини трапляються ситуації, коли необхідно зробити правильний вибір. Особливо важливо, якщо він матиме юридичні наслідки. У таких випадках помилка може стати фатальною. Саме тоді на допомогу приходить юридична консультація. Усна юридична консультація надається у формі бесіди з клієнтом, у процесі якої клієнт отримує вичерпні відповіді та інформацію з юридичних питань, що його цікавлять, з посиленнями та витягами з відповідних законів та нормативних актів.

Докладніше про види юридичного красномовства йтиметься у відповідних розділах цього підручника.

Ділове красномовство — це процес взаємозв'язку і взаємодії, в якому відбувається обмін діяльністю, інформацією і досвідом. Воно відрізняється від інших родів красномовства тим, що в його процесі ставляться мета і конкретні завдання, які вимагають свого вирішення. Основними рисами ділового красномовства є: стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів; стандартне розташування матеріалу, обов'язковість форми; конкретність, байдужість, офіційність вислову. Для ділового красномовства характерні такі особливості: широке використання термінології; наявність особливої фразеології, а також численних мовних стандартів — кліше; вживання віддієслівних іменників (на підставі, стосовно, в силу і под.); використання номінативних пропозицій з перерахуванням; складні синтаксичні конструкції; відсутність емоційно-експресивних мовних засобів.

Інформаційна промова спрямована на те, аби пробудити допитливість у людині, дати їй нове уявлення про предмети і явища, які підлягають обговоренню в діловій сфері. Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: повинна викликати інтерес; не повинна містити нічого спірного, суперечливого; задовольняти інтереси і потреби слухачів; надавати актуальну інформацію. Інформаційна промова, як правило, складається у розповіді про події, у вигляді опису явищ, пояснення і тлумачення тих чи інших нормативних положень, правил, законів тощо.

Діалог, або ділова бесіда, є актом безпосередньої взаємної комунікації партнерів зі спілкування в офіційно-діловій сфері, здійснюваним за допомогою слів і невербальних засобів (міміки, жестів, манери поведінки). Цей вид ділового красномовства має такі характерні особливості: диференційований підхід до предмета обговорення з урахуванням комунікативної мети й особливостей партнерів і на користь зрозумілого і переконливого викладу думки; швидкість реагування на

вислів партнерів, що сприяє досягненню поставленої мети; критичне оцінювання думок, пропозицій, а також заперечень партнерів; аналітичний підхід до обліку й оцінювання суб'єктивних і об'єктивних чинників проблеми в комплексі; відчуття власної значущості і підвищення компетентності партнерів у результаті критичного аналізу інших точок зору з даної проблеми; відчуття причетності і відповідальності у розв'язанні проблеми, щодо якої йшлося у бесіді. Вважається, що правильне проведення ділових бесід сприяє збільшенню продуктивності праці на 2–20 %.

В ораторському мистецтві виробилася низка рекомендацій стосовно ведення ділових бесід: заздалегідь записати план бесіди; відпрацювати найбільш важливі формулювання; застосовувати положення психології про дію на співбесідника (несприятливі моменти і факти чергувати із сприятливими, на початку і наприкінці бесіди використовувати позитивну інформацію); постійно пам'ятати про рушійні мотиви співбесідника (очікування, переваги, яких він прагне від цієї бесіди, його позиції, бажання самостверджуватися); уникати присутності незацікавлених осіб; виявляти такт; полегшувати співбесідникові позитивну відповідь; уникати питань, на які співбесідник може відповісти «ні»; фундаментально пояснювати свою позицію в кожному випадку, коли співбесідник з нею не погоджується; виявляти доброзичливість до співбесідника; уникати беззмістовних розмов; відмовлятися від ведення шаблонних бесід; виражатися переконливо і в оптимістичній манері.

До будь-якої важливої розмови необхідно готуватися заздалегідь. Якщо впродовж бесіди виникає багато запитань, то їх слід записати у певній послідовності. Заздалегідь для себе визначити: перші фрази і тезу; аргументи на підтвердження тези; передбачувані заперечення; контраргументи для їх спростування; сильні (надзвичайні) завершальні аргументи. Діалог (бесіда) є основною складовою частиною переговорів.

Переговори — процес цілеспрямованого й орієнтованого на досягнення певних результатів ділового спілкування у формі колективного обміну думками. Колективний характер переговорів через ефект присутності спостерігачів накладає особливу відповідальність на кожного учасника переговорів. Структуру переговорів можна звести до такої узагальненої схеми: введення в проблематику; характеристика проблеми і пропозиції про перебіг переговорів; викладення позиції; ведення діалогу; розв'язання проблеми; завершення. Переговори вимагають

ретельної підготовки. Чим серйозніше підхід до них (використання аналізу, розрахунків економічного і соціального ефектів, висновків тощо), тим більше шансів на успіх. Недостатня підготовка до проведення переговорів скоріше за все призведе до млявої течії, збоїв та блокування.

Спір — зіткнення думок, розбіжності з будь-якого питання, боротьба, при якій кожна зі сторін відстоює свою точку зору. Спір реалізується у формі дискусії, диспуту, полеміки тощо.

Ділова нарада — спосіб відкритого колективного обговорення проблем групою фахівців.

Телефонна розмова. Посідає значне місце у діловому житті. За підрахунками фахівців, на телефонні розмови витрачається до 27 % робочого часу. За допомогою таких розмов ділові люди обмінюються необхідною інформацією, домовляються про що-небудь (зустріч, спільні заходи, подальшу співпрацю тощо), консультуються з різних питань, наводять необхідні довідки. Телефоном можна виразити прохання, віддати наказ або розпорядження, проконтролювати чиясь діяльність, привітати у зв'язку з досягнутими успіхами, святами, пам'ятними датами та ін.

Телефонна розмова, як правило, будується за певним зразком, має свою структуру. Основними елементами композиції розмови є: 1) взаємні уявлення; 2) введення співбесідника в сутність справи; 3) обговорення ситуації (необхідно мати ретельно продуманий перелік головних і другорядних питань, що вимагають стислої і конкретної відповіді); 4) завершальне слово. Основні вимоги, що ставляться до розмови телефоном: лаконічність, логічність, відсутність повторів, доброзичливий тон, чітка вимова слів, особливо прізвищ і чисел, середній темп мови, звичайна гучність голосу.

Соціально-побутове красномовство — найпоширеніший рід ораторського мистецтва, який застосовується в процесі вербального спілкування людей у формі бесіди, обговорення, діалогу, спору, ювілейної, застільної або траурної промови.

Бесіда — взаємний обмін думками між двома або більше рівноправними учасниками, що складається з чергування монологічних мовних висловів. Гострою формою бесіди є *спір*, у процесі якого кожна зі сторін відстоює свою позицію, спростовуючи протилежну.

Ювілейна (епідектична) промова виголошується з приводу ювілейної події, у зв'язку з презентацією, в ознаменування значного досягнення людини за певний період її життя. Ювілейна промова, як прави-

ло, може бути короткою, святковою за характером, у ній превалюють урочистість, високі оцінки ювіляра. У промовах про ювіляра доречними є ліричні спогади, а також дружнє перебільшення заслуг.

Застільна промова, або *тост*, має два різновиди: промова, виголошена на офіційних, корпоративних прийомах, і промова, виголошена в неофіційній обстановці. Офіційна застільна промова є пафосною, часто сповненою дружніх почуттів, але має діловий чи політичний характер і рідко відрізняється від соціально-політичного красномовства. Тост, виголошений у неофіційних умовах, — це переважно задоволене слово, яке є частиною фольклору. Слово «тост» прийшло до нас у першій половині XIX ст. із Британії, де його пов'язували з давнім англійським звичаєм ставити перед промовцем склянку і підсмажений шматочок хліба. Перш ніж випити вино чи інший міцний напій, промовець вмочав у нього хліб, аби збагатити напій ще й хлібним ароматом. Згодом ця традиція зникла, але з'явилася інша: виголошувати промову, перш ніж випити вино. Цю промову назвали тостом. Тостом може бути і багатоговорливий народний витвір, і експромт. Тост повинен відповідати загальній тематиці, стилю й атмосфері зустрічі — заручини, весілля, новосілля, хрестини, день народження, професійне свято тощо. Він має бути недовгим. У ньому допустимі славослів'я, жарти, дотепи, але заборонена будь-яка критика. Характерними ознаками такої застільної промови є вираження сердечних почуттів, побажання здоров'я, добра, успіхів у всьому. Закінчується тост пропозицією випити: «Сам п'ю і всіх запрошую... Я пропоную випити за... Так вип'ємо за...» та ін. Майстром таких промов є досвідчений тамада, який знає, що, коли, про кого і як сказати. Його слова можуть підхоплювати і продовжувати інші.

Анекдот (франц. *anecdote* — байка, небилиця; від грец. *τό ἀνέκδοτον* — неопубліковане, букв. «не видане») — коротка смішна історія, що зазвичай передається з уст в уста. Найчастіше анекдоту притаманне несподіване смислове розв'язання наприкінці, яке і породжує сміх. Анекдот може бути несмішним. Це може бути гра слів, їх різні значення, сучасні асоціації, що вимагають додаткових знань: соціальних, літературних, історичних, географічних тощо. Анекдоти охоплюють практично всі сфери людської діяльності. У більшості випадків автори анекдотів невідомі. Алгоритмом форми виступають пародичне використання, імітація історичних переказів, легенд, натуральних нарисів тощо. У перебігу імпровізованих семіотичних перетво-

рень народжується текст, який, викликаючи катарсис, дає естетичне задоволення. Спрощено кажучи, анекдот — це дитяча мовна творчість, що проступає несвідомо.

Поминальна промова, або *надгробне слово*, присвячена померлій людині. Така промова сповнена суму, часом супроводжується трагедійною інтонацією. У ній дається коротка характеристика померлої людини, згадуються її заслуги. Поминальна промова обов'язково виголошується тоді, коли покійний був видатною людиною і залишив помітний слід у громадському житті, науці, мистецтві. Сила емоційно-експресивного впливу слова, сказаного над труною померлої людини, значною мірою залежить від його об'єкта, конкретної ситуації та того, хто і як говорить.

Богословсько-церковне красномовство — рід професійної публічної промови, якою користуються у церковних відправах та проповідницькій діяльності.

Основним видом богословсько-церковного красномовства є *проповідь*, що, як правило, виголошується з амвону — місця в храмі перед іконостасом. Проповідь читається перед прочанами і завжди присвячується якій-небудь видатній події або християнському святу. Вона має за мету: закликати невірників до віри і покаяння; повчати й утверджувати вірників у вірі і доброчесності; роз'яснювати вчення Христа. Вчення про проповіді називають гомілетикою. За змістом проповіді можуть бути чотирьох видів: омілія — роз'яснення текстів Святого Письма; слово, яке ґрунтується на ідеї церковного року; катехізис — повчання, яке викладає елементарні уроки віри, моралі і богослужіння; публіцистична проповідь, яка відповідає на запитання сучасності. Успішність проповіді, на думку вчених-гомілетів, залежить від того, наскільки вона відображає волю Божу і наскільки Бог її благословляє, а також від особи проповідника і його ставлення до своїх обов'язків, змісту проповіді, форми та способу вираження думок.

Молитва — це суто індивідуальний вид духовної промови, з якою віруючі звертаються до Господа, до того чи іншого канонізованого святого з особистим проханням. Але в християнській риторичі є й загальні канонічні молитви, зібрані у Псалтирі, наприклад, «Отче наш».

Офіційна церковна промова завжди адресується самим служителям церкви та іншим офіційним особам під час обговорення проблем віри, питань духовного життя, міжконфесійних, владних або майнових питань.

§ 3. Закони ораторського мистецтва

Процес створення публічної промови передбачає перш за все *докомунікативний етап*, який закономірно зумовлює наступний — *комунікативний*, тобто успіх останнього залежить від якості першого етапу. Лише за цієї умови мовець має можливість творити на етапі виконання, тобто вільно реалізувати свій мисленнєво-мовленнєвий риторичний продукт у різних варіантах. Як зазначав Д. Карнегі, «добре підготовлена промова — це на 9/10 виголошена промова». Не менш важливе судження висловив В. Гюго про взаємозв'язок імпровізації та підготовки: «Імпровізація — не що інше, як раптове і довільне відкриття резервуару, який називається мозком, але потрібно, аби цей резервуар був повний, від повноти думки залежить багатство мовлення. По суті, те, що Ви імпровізуєте, здається новим для слухачів, але є старим для Вас; говорить добре той, хто поширює роздуми цілого дня, тижня, місяця, а іноді і цілого свого життя у мовленні, яке триває годину».

Ораторська творчість мовця базується на системі законів ораторського мистецтва, які охоплюють докомунікативну, комунікативну та посткомунікативну фази його діяльності. Тому можна умовно уявити систему законів ораторського мистецтва у такій спосіб:

$$\text{ЗОМ} = \text{ЗДКФ} + \text{ЗКФ} + \text{ЗПКФ},$$

де ЗОМ — закони ораторського мистецтва; ЗДКФ — закони докомунікативної фази ораторського мистецтва; ЗКФ — закон комунікативної фази ораторського мистецтва; ЗПКФ — закон посткомунікативної фази ораторського мистецтва.

Докомунікативний етап підготовки оратора до промови базується на п'яти законах: концептуальному, аудиторії, стратегії, тактики та мовному.

Концептуальний закон — базовий закон ораторського мистецтва, який передбачає пошук істини через всебічний аналіз предмета мовлення. Інакше кажучи, він відповідає за винайдення задуму і характеризує культуру мислення мовця. Задум (концепцію) Г. Сагач порівнює з образом людини на гірській вершині, з якої вона може побачити й осмислити те, що не спроможна зрозуміти, перебуваючи «внизу» (на своїй галявині), бо не здатна охопити цю «галявину» (предмет, проблему) цілісно.

Концепція — це система знань про предмет, виражена у стислій, короткій формі. Таке розуміння концепції найбільше відповідає її

функціональному призначенню — бути першоосновою мисленнево-мовленнєвої діяльності. Процес розроблення концепції складається з такої послідовності дій: а) власне бачення суб'єктом предмета (теми); б) аналіз предмета (теми), тобто обрання проблем для вивчення; в) «привласнення» суб'єктом чужого досвіду з вивчення обраної проблеми (долучення до цінностей людського досвіду); пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення і навпаки (чуже+своє) та формування позиції. Давні мислителі зазначали: «Мовлення має розквітати і розгортатися тільки на основі повного знання предмета, а якщо за ним не стоїть зміст, засвоєний та пізнаний оратором, тоді його словесне вираження уявляється пустою порожньою і навіть дитячою балаканиною». Таким чином, знання і застосування концептуального закону ораторського мистецтва забезпечують людині необхідний рівень компетентності і професіоналізму.

Закон аудиторії пов'язаний з умінням скласти портрет аудиторії, соціальної групи, співрозмовника з метою «запускання» концепції в суспільство. Ораторське мистецтво стверджує: мова має бути «зшити» за міркою слухача, як плаття за міркою замовника. На переконання Арістотеля, починати промову без попереднього оцінювання слухачів — це все одно, що виходити в море без карти, а щоб викликати схвалення слухачів, ораторові необхідно знати, коли, в яких обставинах, за яких причин людину опановують відчуття, — гнів або упокорювання, любов або ненависть, заздрість, страх тощо. Ці чинники ораторові необхідно враховувати, аби в процесі промови з незнання не спровокувати у публіки небажані емоції.

Стратегічний закон, який «запускає» концепцію в суспільство, тобто актуалізує ті чи інші грані концепції залежно від типу аудиторії. Він передбачає наявність цільової установки (завдання, надзавдання), виявлення актуальних для даної аудиторії проблем через формування конструктивних питань та розкриття іманентних (внутрішніх) суперечностей у проблемі (причинно-наслідкові зв'язки); визначення основної тези як грані концепції.

Цільова установка складається з двох компонентів: завдання, спрямованого на розв'язання тих чи інших чинників, аргументів, позицій і, зрештою, на переконання аудиторії у чомусь, та надзавдання, яке має емотивно-спонукальний характер. Термін «надзавдання» ввів у обіг К. Станіславський (у теорію театрального мистецтва), він означає ту приховану пружину дії, яка, за задумом режисера, повинна протягом усього спектакля утримувати емоції глядачів у руслі режисерського

задуму. Надзавдання у переконуючому мовленні — це також елемент мистецтва, бо без нього стратегія мовлення буде спрямована тільки на свідомість, «головне» сприйняття слухачами позиції мовця. Але без «людських емоцій» ніколи не було, немає і бути не може людського пошуку істини. Звичайно, на емоції слухачів діють стрункість доказових та переконуючих аргументів, чіткість висновків. Однак, аби переконати людей переглянути не тільки свої погляди, а й поведінку, змінити способи впливу, потрібне цілеспрямоване, наскрізне, але дуже добро приховане від прямого сприйняття надзавдання, спеціально розраховане на емоції слухачів, яке впливає не лише на свідомість, а й на підсвідомість. Завдання начебто дається слухачам, а надзавдання не підлягає прямому сприйняттю і впливає приховано. Інакше кажучи, як підкреслює Г. Сагач, завдання — це є плановий результат впливу на аудиторію (що пояснити, розтлумачити, аргументувати і в чому переконати); надзавдання — спонукання аудиторії до певної дії, включення її в діяльнісний режим з реалізації завдання. Отже, між переконанням та спонуканням до дії немає знака рівності: людина може сприйняти ідею іншої людини, але практично нічого не робити для її реалізації.

Після того як визначено цільову установку (що я хочу одержати, чого домагаюсь від тієї чи іншої аудиторії), треба виокремити з концепції коло запитань, орієнтованих на аудиторію, проаналізувати їх та сформулювати власний підхід до пошуку відповідей на них. Свої міркування на заключному етапі роботи з формування стратегії суб'єкт повинен побудувати у вигляді тез. Остання розглядається як головна думка або згусток думок (стисле, лаконічне вираження роздумів суб'єкта з приводу обраних запитань), що розгортається суб'єктом у перебігу спілкування з аудиторією. Наявність тези дає змогу уникнути беззмістовного викладу концепції.

Тактичний закон передбачає реалізацію стратегії доведення (робота з фактами та аргументами), володіння системою прийомів згуртування одностумців, їх активізації, прийомів педагогіки співробітництва. Аргументація є явищем філософсько-комунікативним, яке включає два аспекти: гносеологічний (пізнання предмета, його поглиблене розуміння, пошук істини, поширення істинних думок, їх захист) та етичний (аргументатор визнає себе та реципієнта людьми, які мають рівне право вільного пізнання істини). Для досить повного досягнення цільової установки необхідно, аби аудиторія не тільки вбирала інформацію, нехай навіть дуже добросовісно, а й доволі активно її переробляла, тобто проектувала на себе, свою діяльність, свій досвід, інакше

кажучи, виходила на рівень застосування одержаних знань. Для здійснення цього необхідна активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії, спрямованої на реалізацію надзавдання, тобто досягнення практичної мети — спонукання до дії. Активізація передбачає таку послідовність дій: зацікавити аудиторію, викликати її на роздуми і потім вивести на рівень обговорення. Тактичний закон дозволяє суб'єкту знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому реалізується цільова установка (завдання та надзавдання) і розгортається теза.

Мовний закон відбиває процес вираження думки в адекватній словесній (вербальній) формі, яка становить систему комунікативних якостей мовлення. Специфіка мовного закону ораторського мистецтва полягає в тому, що цей закон фокусує на собі цінний досвід різних лінгвістичних дисциплін (стилістики, прагматики, основ культури мовлення, лінгвістики тексту та ін.) зі створення повноцінної комунікації і завдяки цьому стає тією базою, яка дає змогу людині оволодіти грамотним процесом говоріння (як уникнути комунікативних провалів, помилок) і навіть піднятися до рівня мистецтва живого слова (одержання етико-естетичного задоволення від свого та чужого мовлення).

Процес безпосереднього контакту з аудиторією оратора базується на **законі ефективної комунікації**, який передбачає володіння психологією спілкування: коригування стратегічного (уточнити цільову установку, коло проблем для обговорення, тезу), тактичного (замінити, доповнити засоби аргументації й активізації мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії), мовного (відібрати найбільш ефективні мовленнєві засоби впливу на аудиторію) законів у перебігу спілкування; управління власною поведінкою (володіння власним психологічним станом, уміння узгоджувати свої жести, міміку та інші рухи тіла із задумом); управління поведінкою аудиторії («читати» з обличчя за теорією біхевіоризму: стимул — реакція тощо). Закон ефективної комунікації має ту систему необхідних передумов, від якої залежить ефективність реалізації продукту підготовчого (докомунікативного) етапу; крім змістовного аспекту, він включає ще й дієву сторону комунікації (фіксація оратором не тільки того, що він говорить, а й контроль за своєю діяльністю: як я та інші робимо).

Посткомунікативний етап діяльності оратора здійснюється відповідно до **системно-аналітичного закону**, який передбачає вміння оратора аналізувати свій та чужий риторичні продукти розумово-мовленнєвої творчості: самоаналіз (рефлексія, коригування продукту),