

Л. В. Леванцэвіч

РЫТОРЫКА

УДК 80(075.8)

ББК 83.7

Л-34

*Рэкамендавана рэдакцыйна-выдавецкім саветам
установы адукацыі
“Брэсцкі дзяржаўны ўніверсітэт імя А.С. Пушкіна”*

Рэцэнзенты:

загадчык кафедры агульнага і рускага мовазнаўства Брэсцкага дзяржаўнага ўніверсітэта імя А. С. Пушкіна, кандыдат філалагічных навук, дацэнт

В.Б. Пераход

дацэнт кафедры беларускай і рускай моў УА “Брэсцкі дзяржаўны тэхнічны ўніверсітэт”, кандыдат філалагічных навук, дацэнт

Я. Р. Самуйлік

Леванцэвіч, Л.В.

Рыторыка : курс лекцый / Л. В. Леванцэвіч ; Брэсц. дзярж. ун-т імя А.С. Пушкіна. – Брэст : БрДУ, 2020. – 153 с.

У выданні разглядаюцца тэарэтычныя і практычныя аспекты красамоўства. Матэрыялы лекцый па рыторыцы дапамогуць забяспечыць больш поўнае развіццё здольнасцей асобы да свабодных, канструктыўных зносін, магчымасцей маўленчай творчасці, з мэтай павышэння прафесійнай філалагічнай кваліфікацыі і агульнай сацыякамунікатыўнай кампетэнцыі будучых спецыялістаў. Выданне будзе садзейнічаць развіццю ўмення самастойнай падрыхтоўкі выступлення і дасягнення камунікатыўнага кантакту са слухачамі.

Адрасуецца студэнтам спецыяльнасці 1-21 05 01-01 “Беларуская філалогія (літаратурна-рэдакцыйная дзейнасць)”.

УДК 80(075.8)

ББК 83.7

ISBN 978-985-22-0172-8

© УА «Брэсцкі дзяржаўны ўніверсітэт імя А. С. Пушкіна», 2020

ГІСТОРЫЯ РЫТОРЫКІ

Уводзіны ў рытарычную праблематыку. Нашы зносіны ў грамадстве чатырохмерныя: пра нас мяркуюць па тым, што мы робім (па нашых учынках), па тым, як мы выглядаем (па нашым знешнім выглядзе), па тым, што мы гаворым (па змесце нашага маўлення), і па тым, як мы гаворым (па культуры нашага маўлення). Слова ў гэтай парадыгме зносін займае важнейшае месца. “Словам можна забіць і ажывіць, параніць і вылечыць, пасеяць сумненне і безнадзейнасць – і натхніць”, – пісаў таленавіты педагог Васіль Аляксандравіч Сухамлінскі. Слова з’яўляецца асноўным інструментам прафесійнай дзейнасці выкладчыка.

Як правільна карыстацца Словам, што, дзе і як гаварыць, як пераканаць слухачоў, зрабіць іх сваімі аднадумцамі, як выклікаць у іх давер і сімпатыю? На гэтыя і многія іншыя пытанні дае адказ рыторыка, якая, па словах К. Льюіса, старэйшая, чым рымскае права, старэйшая, чым царква, старэйшая, чым лацінская літаратура.

Тэрмін “рыторыка” грэчаскага паходжання (грэч. *rhetorike* ‘аратарскае майстэрства’), па-латыні гучыць як элаквенцыя. Рускім сінонімам да слова “рыторыка” з’яўляецца тэрмін “красамоўства”. Традыцыйна рыторыка трактуецца наступным чынам:

– разглядаецца ў сістэме ведаў як адна з класічных гуманітарных дысцыплін, як спосаб пазнання і тлумачэння складаных з’яў рэчаіснасці;

– расцэньваецца як адзін з відаў мастацтва, што параўноўваецца з паэзіяй, з акцёрскай творчасцю.

Рыторыка – гэта навука аб пабудове і мэтазгодным (правільным) выкарыстанні маўлення; мастацтва пабудовы і публічнага выканання прамовы з мэтай жадаемага ўздзеяння на слухачоў.

Рыторыка – гэта агульнагуманітарная (філалагічная і культуралагічная) дысцыпліна, якая вывучае тэорыю, прынцыпы, прыёмы (спосабы) пабудовы мэтазгоднай прамовы (агульная рыторыка) і канкрэтных відаў прамовы (прыватная рыторыка).

Аб’ектам рыторыкі з’яўляюцца зносіны, камунікацыя, а прадметам – мысленне ва ўсіх яго праявах. Маўленне – гэта асаблівы від дзейнасці. Адрозніваюць чатыры віды маўленчай дзейнасці: гаварэнне, напісанне, чытанне і слуханне. Гаварэнне і напісанне ўдзельнічаюць у падрыхтоўцы тэксту, а чытанне і слуханне – ва ўспрыняцці інфармацыі. Рыторыка вучыць эфектыўна выкарыстоўваць усе названыя віды маўленчай дзейнасці.

Задачами рыторыкі з’яўляюцца:

– усебаковае вывучэнне прыгажосці, энергічнасці і разумнасці слова, суаднясенне гэтых уласцівасцей з пачуццямі, воляй і розумам чалавека і выяўленне ўсіх магчымых праяўленняў у слове, прыгожага і брыдкага, разумнага і неразумнага;

– раскрыццё месца рыторыкі як інтэгральнай дысцыпліны ў сістэме сацыягуманітарных ведаў, грамадскай значнасці аратарскай дзейнасці і адказнасці аратара за свае маўленчыя паводзіны;

– навучанне студэнтаў рацыянальнай і эфектыўнай тэхналогіі падрыхтоўкі і тэхніцывыканання публічных выступленняў;

– тэарэтычнае і практычнае азнаямленне пераважна з тымі відамі, функцыянальнымі групамі і жанрамі красамоўства, якія найбольш дакладна адпавядаюць прафесійным і асабістым патрэбам навучэнцаў.

Рыторыка суадносіцца з паняццямі “*аратарскае мастацтва*”, “*красамоўства*”, “*майстэрства вуснага публічнага выступлення*”, “*элаквенцыя*”.

Тэрмін “аратарскае мастацтва” (ад лац. *oratio* ‘маўленне, красамоўства’) антычнага паходжання, сінанімічны з грэчаскім “рыторыка” і рускім “красамоўства”. Пад аратарскім мастацтвам разумеецца перш за ўсё высокая ступень майстэрства публічнага выступлення, якасная характарыстыка аратарскага маўлення, мастацтва валодання жывым словам. Аратарскае мастацтва – гэта мастацтва пабудовы і публічнага выканання прамовы з мэтай уздзеяння на аўдыторыю. Аратарскае мастацтва толькі ўмоўна называецца мастацтвам, у значнай ступені гэта дзейнасць, авалодаць якой можна, нават калі ў чалавека няма для гэтага асаблівых дадзеных. Любы граматны чалавек зможа авалодаць уменнямі прамаўляць перад аўдыторыяй даходліва, пераканаўча і забаўляльна.

У старажытных сачыненнях нярэдка расказвалася пра боскае паходжанне навукі аб прамоўніцкім мастацтве. Калісьці на зямлі вяліся няспынныя войны, узніклі пастаянныя канфлікты і спрэчкі. Калі Юпітэру надакучыла назіраць за ўсім гэтым, ён выклікаў Меркурыя і загадаў яму даць людзям Рыторыку, якая навучыла іх мірна вырашаць спрэчкі. Такім чынам, рыторыка была пачаткам цывілізаваных адносін паміж людзьмі. За 2500 гадоў існавання сутнасць рыторыкі тлумачылася па-рознаму. Можна выдзеліць тры асноўныя групы дэфініцый.

Старажытныя грэкі трактавалі рыторыку як “мастацтва пераконваць”. Маналагічнае маўленне, на думку Платона, Ісакрата, Арыстоцеля, заклікана далучыць да сваёй веры слухачоў.

Падчас рымскай цывілізацыі пад рыторыкай сталі разумець “мастацтва гаварыць прыгожа”.

У эпоху Сярэднявечча і напачатку Адраджэння рыторыка трактуецца як “мастацтва ўпрыгожвання маўлення”.

У найбольш агульным выглядзе рыторыка ёсць “мастацтва ўздзейнічаць”. У аснове ляжыць дзве галоўныя катэгорыі: разуменне і воля. Уплываючы на людзей, рытар спрабуе ўнушыць ім думкі, пачуцці, рашэнні, авалодаць іх розумам, сэрцам і воляй.

Такім чынам, традыцыйна рыторыка азначаецца як тэорыя, майстэрства і мастацтва красамоўства. Асноўнае паняцце ў азначэнні рыторыкі само патрабуе азначэння, таму што лінгвакультуралагічная канцэпцыя рыторыкі ўлічвае, што змест паняцця “красамоўства” неаднолькавы ў розныя гістарычныя эпохі і ў розных культурах.

На першых этапах рыторыка была не столькі тэорыяй, колькі практыкай навучання маўленчаму майстэрству. Паняцці “мастацтва” і “майстэрства” ў Старажытнай Грэцыі былі тоеснымі і абазначаліся адным словам – *techne* (адсюль і слова “тэхніка”).

Красамоўства азначае ўменне гаварыць прыгожа.

Адны аратары (А. Ф. Коні, Ф. Н. Плявака) адрознівалі тэрміны “красамоўства” і “аратарскае мастацтва”. Яны лічылі, што красамоўства – гэта дар слова, які хвалюе, захопляе прыгажосцю слова, яскравасцю вобразаў і сілаю трапных выказаў, а аратарскае майстэрства – гэта ўменне гаварыць граматычна і пераканаўча, якое сфарміравалася з гадамі. Красамоўства – гэта прыродны дар, а аратарскаму мастацтву можна вучыцца і чалавеку, пазбаўленаму прыроднага дару.

Іншыя даследчыкі лічаць, што гэтыя паняцці тоесныя і абазначаюць мастацтва публічнага выступлення.

Паколькі рыторыка заўсёды мела справу з майстэрствам публічнага слова, яе ўзнікненне і развіццё было магчыма толькі ў дэмакратычным грамадстве. Грамадзяне маглі актыўна ўдзельнічаць у палітычным жыцці краіны. Найбольш актыўна аратарскае майстэрства развіваецца ў пераломныя эпохі ў жыцці грамадства, калі ўзнікае гістарычная патрэба ўдзелу народа ў вырашэнні важных дзяржаўных пытанняў. Аратарскае майстэрства дапамагае згуртоўваць людзей вакол агульнай справы, пераконваючы, натхняючы і накіроўваючы іх. Доказам таму з’яўляецца росквіт красамоўства ў эпоху Адраджэння, у перыяды сацыяльных рэвалюцый. Сама свабода пераконваць словам – галоўная гарантыя і форма дэмакратыі. Варта адзначыць, што аратарскае майстэрства заўсёды абслугоўвала і абслугоўвае інтарэсы пэўных сацыяльных класаў, груп, пэўных асоб. Яно аднолькава можа служыць як праўдзе, так і хлусні, быць выкарыстана як у маральных, так і амаральных мэтах.

Грэчаскае тлумачэнне рыторыкі зводзіцца да “мастацтва пераконваць”. Асноўным тыпам тэксту з’яўляецца прамова, мэта якой –

далучыць да сваёй веры слухачоў, спрыт, якому можна навучыцца. Рыторыка як навучанне спрыту і ёсць майстэрства красамоўства. Майстэрства красамоўства ва ўмовах дэмакратыі жыццёва неабходнае. Гэта звязана з тым, што кожны грамадзянін ва ўмовах дэмакратыі знаходзіцца ў патэнцыяльнай небяспецы ад сваіх суграмадзян. Любы грамадзянін можа абвінаваціць іншага ў тым, што мае выгоду для сябе, прызваць да суда і выйграць суд, пазбавіць маёмасці і жыцця.

Платон дае рыторыцы як мастацтву слова новы сэнс. Ён выпрацоўвае іншы від прамовы – дыялектычны. У дыялектыцы няма выйгрышу адной асобы, але ёсць выйгрыш для ўсіх удзельнікаў дыялогу. Рыторыка Платона змяшчае ў сабе элементы пропаведзі-палемікі.

Арыстоцель уводзіць паняцце аб'ектыўнай ацэнкі правільнасці прамовы. Ён падкрэсліваў, што рыторыка як філасофская і як філалагічная навука займаецца праблемамі суадносін прамовы з задумкай.

Тэорыя красамоўства склалася ў старажытнай Грэцыі ў V ст. да н. э. Славуты старажытнагрэчаскі філосаф Арыстоцель пісаў: “Красамоўства расцвітае і набірае сілу ў перыяд найвышэйшага росквіту дэмакратыі, культурнага і палітычнага жыцця грамадства, а рыторыка як навука аб аратарскім мастацтве тады адыгрывае найбольшую ролю, калі адпавядае важнейшым задачам гістарычнага развіцця”. У гэты час палітычныя пытанні вырашаліся на Народным сходзе, публічна, прынародна здзяйсняўся суд, мнагалюднымі былі святы, сустрэчы. Рыторыка развіваецца і як мастацтва, і як навука. Кнігі ствараліся з адукацыйнымі мэтамі. Першым стваральнікам рытарычных трактатаў называюць Горгія. Яму належаць словы: “Слова ёсць вялікі ўладар, які, валодаючы малым і абсалютна незаўважным целам, здзяйсняе цудоўнейшыя справы. Бо яно можа і страх прагнаць, і смутак знішчыць, і радасць пасяліць, і суперажыванне абудзіць. Сіла пераканання, якая ўласціва слову, і душу фарміруе, як хоча”.

Элінская традыцыя расцэньвала рыторыку як навуку пераконваць словам, майстэрствам маўлення. У рыторыкі трыадзіная аснова: маральнасць, мудрасць і артыстызм; цаніліся таксама адукаванасць, культура і талент аратара.

Кананічную рыторыку дзялілі на пяць частак:

– інвенцыя (вынаходніцтва думак), або падрыхтоўка зместу прамовы;

– дыспазіцыя, або размяшчэнне;

– элакуцыя, або выражэнне і ўпрыгожванне;

– меморыя, або запамінанне падрыхтаванага тэксту;

– акцыя, або выкананне.

Згодна са старажытнымі традыцыямі, класічная рыторыка звязвалася з логікай (разважанне, доказ, аргументацыя), філасофіяй (мараль, маральныя праблемы, светапогляд), палітыкай (праблемы ўлады і свабоды, маёмасць, грамадскія адносіны, вайна і мір), юрыспрудэнцыяй (правы чалавека, судовая практыка), філалогіяй (мова, яе сродкі, стылі, выразнасць маўлення, літаратура, паэтыка, жанры).

Асноўныя тэарэтычныя дасягненні антычнай рыторыкі могуць быць суміраваны ў наступных палажэннях:

1. У дыялогах “Горгій” і “Федр” Платон замацаваў традыцыйнае значэнне разумення рыторыкі як сродку пераканання. Платон супрацьпаставіў рыторыку дыялектыцы як сродку пошуку ісціны.

2. У сваёй “Рыторыцы” Арыстоцель зняў гэтую супрацьлегласць, паказаўшы, што рыторыка карыстаецца толькі прымальнымі сродкамі пераканання. Рыторыка захоўвае маральныя асновы. Аратар раскрывае перад аўдыторыяй свае сапраўдныя намеры і назіранні, не хлусіць, бо пераконвае толькі з дапамогай мовы, а аўдыторыя, выслухаўшы, паводзіць сябе, як палічыць патрэбным.

3. Збліжаючы рыторыку з логікай і псіхалогіяй, мы ў той самы час не атаясамліваем працэс пераканання з кожнай з гэтых навук, а таксама з этыкай, але імкнёмся ахапіць усе сферы псіхічнай дзейнасці чалавека.

4. Асобая роля эстэтычных форм уздзеяння ўпершыню выразна апісана Цыцэронам. Эстэтычнае ўздзеянне звязваецца тут не столькі са зместам прамовы, колькі з яе знешняй формай.

5. Антычная рыторыка не змагла высветліць заканамерную сувязь паміж мэтай і спецыфічнымі сродкамі, з дапамогай якіх працэс пераканання рэалізуецца, ці мовай.

6. Тэафраст сфармуляваў вучэнне пра якасць маўлення, якое пазней развілі Арыстоцель, Цыцэрон і Квінтыліян. Згодна з вучэннем, правільнасць супрацьпастаўляецца ўсім іншым прыкметам, якія вызначаюць спецыфіку рытарычнага маўлення. Стала магчымым выдзеліць рыторыку з іншых лінгвістычных дысцыплін.

7. Каб стаць наукай, рыторыка павінна знайсці свае спецыфічныя сродкі выразнасці. Арыстоцель звязвае тэрмін “схема” як з рыторыкай, так і з граматыкай.

8. Вялікае значэнне ў антычных рыторыках меў падзел на фігуры думкі і слоўныя фігуры.

9. Было ўзнята пытанне размежавання фігур і тропай. Цыцэрон выдзяляў тропы як словы і фігуры як словазлучэнні.

Рыторыку эпохі антычнасці называюць класічнай, вылучаючы пяць частак: *знаходжанне* (збор матэрыялу), *размяшчэнне* (вызначэнне

асноўных сэнсавых мадэлей (топасаў), *слоўнае выражэнне* (слоўнае афармленне выступлення), *запамінанне і прамаўленне*.

У III ст. да н. э. у Грэцыі, а ў I ст. да н. э. у Рыме складваюцца рытарычныя школы – вышэйшыя гуманітарныя навучальныя ўстановы, дзе вывучаліся найбольш эфектыўныя спосабы пабудовы прамовы. У пачатковай школе вучні навучаліся пісьму, чытанню, ліку; у сярэдняй – чыталі і аналізавалі творы класікаў, атрымлівалі веды па ўсіх галінах навук; у вышэйшай – практычна авалодвалі мастацтвам слова.

У рымлянаў рыторыка азначалася як “мастацтва гаварыць добра”.

У Сярэднявеччы і ў пачатковы перыяд Адраджэння рыторыку разумелі як “мастацтва ўпрыгожвання” маўлення. З гэтага часу рыторыка абапіраецца як на вусны, так і на пісьмовы тэкст. Аўтарытэт рыторыкі яшчэ высокі: жыццё не прад’яўляе асабліва высокіх патрабаванняў. Рыторыка паступова ператвараецца ў мастацтва прамаўляць пропаведзі – гамілетыку. У Сярэднявеччы фарміруецца строгая, лагічная навуковая прмова ў першых універсітэтах. Развіваецца сістэма доказаў, разнастайнасць аргументацыі. Дыскусійнае маўленне атрымлівае назву схаластыкі, якая сёння разумеецца як “бясплённае мудрагельства”, адарванае ад жыцця. Аднак так фарміравалася акадэмічнае красамоўства, якое да XVIII–XIX стст. дасягнула найвышэйшага ўзроўню: Сарбона ў Парыжы – XIII ст., Оксфард у Вялікабрытаніі – XII ст.

Варта адзначыць, што да XV ст. рыторыка была ў асноўным схаластычнай, з XVI ст. – гуманістычнай, з XVII ст. – рэфармісцкай.

Прыметамі схаластычнага перыяду можна лічыць наступныя: стыль становіцца законам – гэта і манера апранацца, і маўленчы этыкет; у аснове адукацыі – высокі, сярэдні і нізкі стылі.

Гуманістычная рыторыка звязана з эпохай Адраджэння. Рыторыка стымулюе распрацоўку граматыкі і літаратурных нормаў мовы, усяго таго, што сёння мы называем культурай маўлення. Павышаецца ўвага да дыкцыі, вымаўлення, інтанацыі. Узоры прамой бяруцца з літаратуры, развіваецца майстэрства перакладу.

Рэфармісцкая рыторыка становіцца найбольш уплывовай сферай гуманітарных ведаў. Праходзяць дыскусіі па рыторыцы, ствараюцца салоны і прыватныя акадэміі, развіваюцца прыватныя віды красамоўства: рыторыка гутаркі, эпістальная рыторыка, рыторыка метамарфозы. Адхіляюцца дыялекты і жаргоны, запазычанні, нават навуковае маўленне. У Францыі пачынае развівацца прыдворны этыкет, які ў XVIII ст. запазычваецца расійскім імператарскім дваром. Прыдворны этыкет уплывае на дыпламатычнае красамоўства.

Да пачатку XIX ст. амаль ва ўсёй Заходняй Еўропе рыторыка перастае разглядацца як навука і выключаецца са сферы адукацыі.

У Расіі рыторыку распрацаваў М. В. Ламаносаў у “Кратком руководстве к красноречию”. Красамоўства – паняцце выключна рускага паходжання, абазначае ‘гаварыць прыгожа, “красно”, пераканаўча, прывабна’. Мэтай рыторыкі ў В. М. Ламаносава выступае навучанне “преклонять” суб’ядніка на свой бок.

Паслярэвалюцыйныя гады дадалі ў маўленчую культуру элементы афіцыйна-дзелавога стылю.

Сёння найбольшай эфектыўнасцю ўздзеяння на маўленчыя паводзіны ў грамадстве валодаюць сродкі масавай інфармацыі (тэлебачанне, радыё, перыёдыка), інтэрнэт.

Рыторыка, якая вучыць мастацтву пераконваць, мае вялікае значэнне для грамадскай і палітычнай дзейнасці. Уплываючы на грамадскую свядомасць, аратар фарміруе пэўную думку, меркаванне, якое, як слухна сказаў Б. Паскаль, “кіруе” светам.

Сучасная рыторыка даследуе структуру рытарычнай дзейнасці чалавека, рытарычныя каноны (правілы) пабудовы публічнага выступлення, апісвае сістэму найбольш эфектыўных і мэтазгодных моўных сродкаў уздзеяння на адрасата. Яна дае алгарытм маўленчых паводзін чалавека.

Практычнае значэнне рыторыкі ў тым, што яна павінна забяспечыць найлепшае разуменне паміж людзьмі, канструктыўнае вырашэнне канфліктаў.

Для будучага настаўніка-філолага, як і наогул для кожнага свядомага грамадзяніна, выключна важнае значэнне мае валоданне маўленчымі навыкамі – уменне публічна выступаць, весці гутарку на розныя тэмы, як спецыяльныя, так і бытавыя, прымаць удзел у дыскусіях, дыспутах, спрэчках, умець правільна і карэктна задаваць пытанні і ўпэўнена ўключацца ў размову, правільна і дакладна перадаваць свае думкі як у вуснай, так і пісьмовай форме.

Валоданне асновамі аратарскага майстэрства дапаможа кожнаму:

– уладкоўваючыся на працу, так расказаць сваю біяграфію начальніку, каб таму захацелася ўзяць на працу;

– расказаць пра сябе новаму калектыву, паказаць сябе як чалавека, з якім цікава і прыемна размаўляць;

– атрымаўшы ад начальніка заданне на выкананне тэрміновай работы, выканаць яе і зрабіць справаздачу так, каб начальнік выдаў загад аб павышэнні з адпаведным павелічэннем зарплаты.

Рыторыка як навука аб прамоўніцкім мастацтве звязана з філалагічнымі, у першую чаргу лінгвістычнымі, дысцыплінамі, такімі, як

стылістыка і культура маўлення, нарматыўная граматыка, якія знаёмяць з сістэмай норм літаратурнай мовы і яе функцыянальна-стылістычнымі разнавіднасцямі, з літаратуразнаўчай дысцыплінай – паэтыкай, якая вывучае спецыфіку вобразнага адлюстравання аб’ектыўнай рэчаіснасці, нефілалагічнымі гуманітарнымі навукамі – логікай, псіхалогіяй, педагогікай, прагматыкай (тэорыяй камунікацыі).

У сучаснай навуцы аб прамоўніцкім майстэрстве выдзяляецца агульная і прыватная рыторыка. Агульная рыторыка вывучае заканамернасці маўленчых паводзін у розных сітуацыях зносін і практычныя магчымасці іх выкарыстання з мэтай павышэння эфектыўнасці выступлення, даследуе этапы падрыхтоўкі да выступлення, адносіны паміж аратарам і аўдыторыяй. Прадметам вывучэння агульнай рыторыкі з’яўляецца маўленчая падзея і яе асноўны кампанент *дыскурс*– гукавое слова, якое суправаджаецца жэстава-мімікавымі і прасторавымі паводзінамі гаворачай асобы ў пэўнай маўленчай сітуацыі.

РЫТОРЫКА Ў КАНТЭКСЦЕ РОЗНЫХ ГІСТАРЫЧНЫХ ЭПОХ

Рыторыка ў Старажытнай Грэцыі і Рыме. Рыторыку эпохі антычнасці называюць класічнай. Рыторыка як тэорыя і практыка аратарскага мастацтва ўзнікла ў V ст. да н. э. у Старажытнай Грэцыі. Яе развіццё было звязана з росквітам афінскай дэмакратыі ў VI–V стст. да н. э. Гэта быў час ад Перыкла да Дэмасфена. Ідэал эпохі – грамадзянін, здольны кіраваць дзяржавай.

Найбольшае развіццё ў гэты перыяд атрымала палітычнае і судовае красамоўства, што абумоўлена наступнымі прычынамі.

Усе палітычныя пытанні вырашаліся ў Афінах на Народным сходзе. Выступленні на Народным сходзе, пры вялікай колькасці народа, патрабавалі асаблівага ўмення валодаць публічным словам, дакладна выражаць свае думкі і пераконваць слухачоў сваімі аргументамі, падпарадкоўваць іх сваёй волі і эмоцыям. Палітычнае красамоўства вучыла пераканаўча выкладаць свае думкі, быць знаходлівым, гаварыць без падрыхтоўкі.

Развіццю судовага красамоўства паспрыялі законы Салона, выдадзеныя ў 594 г. да н. э., якія ўводзілі спаборны судовы працэс, у якім абвінаваўцам мог выступіць любы грамадзянін, а падсудны павінен быў абараняцца сам. У сваім выступленні перад судовай калегіяй (якая налічвала больш за 500 чалавек) падсудны імкнуўся не толькі даказаць сваю невінаватасць, але і выклікаць спачуванне ў суддзяў, расчуліць іх, схіліць на свой бок. Па гэтай прычыне старажытныя грэкі вялікую ўвагу

надавалі ўменню валодаць словам, вучыліся выступаць красамоўна і доказна. Але не кожны чалавек мог стаць аратарам, гаварыць прыгожа і пераканаўча, таму грамадзяне часта звярталіся да лагографу (грэч. *logos* ‘слова’ + *grapho* ‘пішу’), якія за пэўную плату пісалі ім прамовы. Заказчыкі завучвалі тэксты і гаварылі іх на судзе.

Акрамя судовага, у гэты час адбываецца станаўленне і развіццё палітычнага або дарадчага красамоўства. Пазней развіваецца яшчэ адзін від красамоўства – эпідэйктычнае, урачыстае, якое было звязана з усхваленнем герояў. Распрацоўваецца цэлая сістэма аратарскіх прыёмаў, якія развівалі навыкі пераканаўчага выкладу сваёй прамовы, вучылі дакладна выказваць свае думкі, дасціпна адказваць на пытанні, выступаць экспромтам, выкарыстоўваючы тэзісы выступлення папярэдняга аратара, спрачацца з апанентамі, збіваць іх з панталыку, бянтэжыць і блытаць.

Рытарычная дзейнасць сафістаў. Пратагор, Горгій, Ісакрат і інш. Родапачынальнікамі рыторыкі ў V ст. да н.э. былі сафісты, вандроўныя настаўнікі філасофіі (“мудрасці”), красамоўства (рыторыкі) і мастацтва спрэчкі (эўрыстыкі).

Гэта былі прадстаўнікі вядомага ў антычнай філасофіі напрамку, які распрацоўваў суб’ектыўны аспект дыялектыкі. У адпаведнасці з іх тэорыяй абсалютнай ісціны не можа быць, бо ёсць толькі меркаванне асобнага чалавека пра ісціну. У дэмакратычнай дзяржаве кожны чалавек меў магчымасць даказаць свой пункт гледжання. Таму галоўная задача аратара – не раскрыццё ісціны, а пошукі пераканаўчых аргументаў для доказу сваёй праваты, уменне перамагчы ў спрэчцы. Асноўны канон сафістыкі – навучыць чалавека дыялектычна разважаць, “зрабіць слабое меркаванне моцным”, выступіць і перамагчы ў спрэчцы. Сафісты вучылі майстэрству разважання, уменню спрэчкі і мастацтву слова. Яны першымі распрацавалі сістэму вучэбных практыкаванняў для аратараў.

Пратагор (каля 481–411 гг. да н.э.) развіваў красамоўства слова і майстэрства спрэчкі. Аўтар кніг “Мастацтва спрачацца”, “Аб барацьбе”, “Аб навукх”, “Аб славалюбстве”. Ён пісаў: “Мяжа і крытэрыі рэчаў – чалавек, рэчы – гэта тое, што можна адчуць, а што не адчуваеш – таго не існуе”. Такім чынам, паводле Пратагора, адносна кожнага прадмета могуць быць два супрацьлеглыя меркаванні.

Пратагор развіваў слоўнае красамоўства, мастацтва спрэчкі. Ён выдзеліў чатыры віды прамовы: пытанне, адказ, просьбу і загад. Пратагору прыпісваюць вядомы афарызм “Праца, работа, навучанне, выхаванне і мудрасць ствараюць вянец славы, які сплятаецца з кветак красамоўства і ўскладаецца на галаву тым, хто яго любіць”.

Горгій (каля 483–375 гг.) лічыцца заснавальнікам школы сафістаў. Сучаснікі адзначалі яго высокае аратарскае майстэрства. Ён развіваў ідэю

адноснасці ісціны наступным чынам: не можа быць абсалютных ведаў пра прадмет, а можа быць толькі карысць або шкода ад гэтага прадмета для чалавека як “меры ўсіх рэчаў”. Рэальнасць існуе, але наша меркаванне аб ёй не супадае з ёй, таму паняцці, якія выражаюць рэальнасць, заўсёды можна абвергнуць як далёкія ад рэчаіснасці.

Горгій вялікае значэнне надаваў публічнаму слову. Цалкам захаваліся толькі дзве прамовы: “Пахвала Алене” і “Апраўданне Паламеда”, напісаныя на сюжэты міфаў пра Траянскую вайну. У прамове “Пахвала Алене” ён гаварыў: “Слова – вялікі ўладар, які, маючы даволі малое і зусім непрыкметнае цела, творыць дзівосныя справы. Бо яно можа і страх нагнаць, і смутак прагнаць, і радасць пасяліць, і спачуванне абудзіць”.

Горгій адкрыў у Афінх платную школу красамоўства, у якой навучаў юнакоў з багатых сем’яў уменню прыгожа гаварыць і лагічна мысліць.

Горгій распрацаваў сістэму рытарычных прыёмаў упрыгожвання прамовы: імкліваць маўлення, парадаксальнасць, запал, уменне выражаць важнае падрабязна. Ён перанёс у палітычную прамову пазытывны спосаб выкладу, зрабіўшы яе ўзвышанай, першым стаў выкарыстоўваць антытэзу, аксюмаран (спалучэнне супрацьлеглых па сэнсе паняццяў), ізакалон, падзел сказа на сіметрычныя часткі, паралелізм, гукапіс, сугучча канчаткаў у сказе. Гэтыя фігуры сталі называць гаргіянскімі (горгіевымі).

Горгій быў вядомы не толькі як судовы або палітычны аратар, але і як майстар урачыстага красамоўства. Ступень дасканаласці ўрачыстых прамой была абумоўлена ўменнем хваліць, якое грунтавалася на трох уменнях: надаць слоўнай тканіне эфектную мілагучнасць (як хваліць), знайсці ў аб’екце вартасць, якая заслугоўвае пахвалы (за што хваліць) і зрабіць прадмет пахвалы блізкім слухачу (для чаго хваліць).

Яркім прадстаўніком афінскай школы красамоўства быў вучань Горгія *Ісакрат* (436–338 гг. да н. э.), настаўнік рыторыкі, публіцыст і лагограф.

Быў родам з багатай сям’і, але пасля з’яднення вымушаны быў вучыцца аратарскаму майстэрству ў сафіста Горгія і працаваць лагографам. Пісаў судовыя і палітычныя прамовы. Потым адкрыў аратарскую школу з высокай платой за навучанне, з якой выйшлі многія палітыкі, аратары і пісьменнікі. Сапраўдны аратар, на думку Ісакрата, павінен мець талент, быць адукаваным і пастаянна практыкавацца. Каля 390 г. апублікаваў прамову “Супраць сафістаў”, у якой рэзка крытыкуе сафістычную школу. На яго погляд, рыторыка павінна і можа стаць не сродкам толькі адукацыі, але і маральнага, і палітычнага выхавання. У

курс навучання сваёй школы Ісакрат увёў гісторыю, права, літаратуру, філасофію.

Ён быў майстрам урачыстага красамоўства, распрацаваў структуру палітычнай прамовы, стварыў жанр павучальнай прамовы. Вялікую ўвагу надаваў слоўнаму афармленню выступлення, яго знешняму ўпрыгожванню. “Слова, – гаварыў Ісакрат, – не толькі вызваліла нас з путаў жывёльнага жыцця, дзякуючы яму мы пабудавалі гарады, устанавілі законы, вынайшлі мастацтва... Слова з’яўляецца правадыром усіх спраў і ўсіх задум”.

Ісакрат сам не выступаў перад аўдыторыяй з-за слабога голасу і сарамлівасці. Ён атрымаў вядомасць як майстар пісьмовага красамоўства. Таму яго прамовы вызначаюцца скрупулёзнай работай над словам.

Асаблівасцю стылю прамой Ісакрата з’яўляецца плаўнасць і рытмічнае члянэнне прамовы, лёгкія і натуральныя пераходы, складаныя перыяды з рытмічным пачаткам і рытмічнай канцоўкай. Ён выпрацаваў асноўныя прынцыпы кампазіцыі прамовы, якая павінна складацца з чатырох частак: 1) уводзіны, мэта якіх – прыцягнуць увагу слухачоў, выклікаць іх прыхільнасць; 2) выклад прадмета выступлення з максімальнай пераканальнасцю; 3) абвяржэнне доказаў праціўніка з аргументацыяй на сваю карысць; 4) заключэнне, у якім падводзіцца вынік усяму сказанаму.

Паралельна з практыкай аратарскага маўлення развівалася і яго тэорыя. Першы падручнік па рыторыцы склалі ў 427 г. сіцылійцы **Корак** (Коракс) і **Ціціў** (вучань Корака). Корак называе рыторыку “служкай пераканання”. Ён адным з першых зрабіў спробу падзяліць аратарскую прамову на часткі: уступ, тэма, выклад, аргументацыя, заключэнне. Як і іншыя сафісты, мэтай аратарскага выступлення ён лічыў не ўстанаўленне ісціны, а перакананне з дапамогай верагоднага, дзеля чаго і патрэбны сафізмы.

Лісіў (каля 459–380 гг. да н. э.) вядомы як лагограф, прамовы якога мелі просты стыль выкладу і адлюстроўвалі асаблівасці характару заказчыкаў. Быў аўтарам палітычных і судовых прамой, у якіх паказваўся маральны ідэал, этычны комплекс чалавека – грамадзяніна дэмакратычнага поліса. Адзінай прамовай, якую ён гаварыў сам, была прамова “Супраць Эратасфена, былога члена Калегіі трыццаці”.

Прамовы вызначаліся лаканічнасцю і дакладнасцю думкі, строгім прынцыпам кампазіцыі, яснасцю, лагічнасцю і паслядоўнасцю выкладу, пераканальнасцю доказаў, публіцыстычным пафасам і патэтычным абвінавачваннем праціўнікаў. Пры выкарыстанні рытарычных сродкаў упрыгожвання маўлення кіраваўся пачуццём меры.

Лісія-лагографа называлі класікам мастацтва этапеі (мастацтва стварэння характараў). У сваіх апісаннях ён даваў разгорнуты малюнак нораваў і звычайў сучаснага яму грамадства. Валодаючы мастацтвам пераўвасаблення, Лісій дакладна перадаваў характар падабароннага. Праявіў сябе як бліскучы юрыст, паказаўшы ўменне разабрацца ў тонкасцях судовай справы.

У сваіх прамовах Лісій адмовіўся ад мудрагелістага гаргіянскага стылю, імкнуўся да чысціні маўлення адукаванага грамадства. Пазней стыль яго прамой быў прызнаны ўзорам атыцызму і стаў прыкладам для пераймання некаторым выдатным пісьменнікам эпохі элінізму.

Сафісты часта абвяшчалі мэтай выступлення перамогу ў спрэчцы любой цаной, іх разважанні пераўтвараліся ў гульню паняццямі, мудрагельства, злоўжыванне гібкасцю паняццяў, якія ўводзілі апанентаў у зман. За гэта сафістаў нярэдка крытыкавалі і з цягам часу само слова “сафіст” набыло негатывнае адценне, стала абазначаць тып філосафа, які займаецца мудрагельствам, пустымі разважаннімі.

Тым не менш, як станоўчы трэба адзначыць той факт, што сафісты распрацавалі важнейшыя рытарычныя каноны складання прамой і прыёмы пераканання слухачоў, звярнулі ўвагу на фактар адрасата, развілі майстэрства спрэчкі, вызначылі тэхніку і культуру маўлення, слоўнае афармленне выказвання.

Платон (428 або 427–348 або 347 гг. да н. э.) быў вучнем і паслядоўнікам Сакрата, гарачым прыхільнікам яго поглядаў. Пасля смерці Сакрата шмат падарожнічаў і вырашыў стварыць сваю школу ў садах Акадэма, славутую Акадэмію. Слухачы Акадэміі займаліся матэматыкай, дыялектыкай, вучэннем аб дзяржаве, этыкай, гнесеалогіяй, якія і склалі аснову платонаўскай філасофіі. Платон імкнуўся сфармуляваць прынцыпы і правілы стварэння стабільнага грамадства. Сярод вучняў Платона быў і Арыстоцель. Захаваліся 23 дыялогі Платона, прмова “Апалогія Сакрата” і лісты.

Ідэалізм Платона праявіўся ў тым, што ён верыў у існаванне ідэі асобна ад з’явы. Быў перакананы, што зло – уласцівасць матэрыі. Прадметам любой дзейнасці чалавека павінна быць дабро. Платон выдзяляў тры катэгорыі дабра: Добро ў душы, выражанае ў дабрадзейнасці, Добро ў целе, выражанае ў сіметрыі форм, і Добро ў знешнім свеце, выражанае праз сацыяльны стан у грамадстве.

Вялікае значэнне Платон надаваў красамоўству, падкрэсліваў яго грамадскую сутнасць, разглядаў яго як сродак выхавання дабрадзейнасці і як сродак пазнання. Сапраўднае красамоўства, як лічыў Платон, заснавана на глыбокіх ведах і таму даступна толькі філосафу. Аратар

павінен думаць толькі праўдзіва, таму – валодаць ведамі і ўмець пераконваць людзей.

У сваіх трактатах “Горгій”, “Сафіст”, “Тээтэт” Платон прадставіў сістэму ўяўленняў пра аратарскае майстэрства:

- красамоўства павінна быць дзелавым, а не пустаслоўным;
- яно павінна быць непадкупным, а значыць сумленным і па сваім характары высокамаральным;
- яно павінна не падаўляць людзей, а пераконваць іх, далучаючы да ведаў;
- аратар павінен гаварыць свабодна пра тое, чаго ён жадае і што служыць ісціне;
- публічнае слова павінна быць накіравана на грамадскую дзейнасць.

Платон параўноўваў аратара з урачом, выхавальнікам і мудрацом. Урач паляпшае стан хворага лекамі, а аратар стан грамадства сваімі разважаньнямі.

РЫТАРЫЧНАЯ СПАДЧЫНА ДЭМАСФЕНА

Калі гаварыць пра практычную рэалізацыю функцый рыторыкі, то ў якасці ўзору неабходна назваць аратарскую дзейнасць Дэмасфена (каля 384– 322 гг. да н. э.), які дасягнуў вяршыні красамоўства ў Старажытнай Грэцыі. Дэмасфен па праву лічыцца першай зоркай у аратарскай эліце антычнасці. Яго літаратурная спадчына налічвае 61 тэкст прамоў (некаторыя з якіх маюць па сто і больш старонак), 56 уступай да прамоў і некалькі лістоў.

Дэмасфен быў сынам багатага рамесніка, але пасля смерці бацькі (калі Дэмасфену было ўсяго сем гадоў) апекуны прысвоілі сабе большую частку грошай і маёмасці. Каб адсудзіць маёмасць, Дэмасфен пачаў вывучаць афінскія законы і аратарскае майстэрства. Яго настаўнікамі былі Ісакрат і Ісей. Апекуноў асудзілі, а Дэмасфен пачаў рыхтавацца да аратарскай дзейнасці. Каб здабыць сродкі на жыццё, працаваў лагографам. Першыя яго выступленні не мелі поспеху. У яго быў слабы голас, ён гаварыў невыразна, злёгка заікаўся, картавіў, пацепваў плячом і не ўмеў трымацца перад публікай. Але ён вырашыў выправіць гэтыя недахопы, адасобіўся, падоўгу не выходзіў з дому і настойліва практыкаваўся. Пасля доўгіх намаганняў дасягнуў сваёй мэты, стаў выдатным аратарам. Але ніколі не выступаў без падрыхтоўкі, старанна рыхтаваў тэкст выступлення, абдумваючы кожнае слова, завучваў загадзя

запісанае выступленне на памяць. Вялікае значэнне надаваў дыкцыі, міміцы, прасторавым паводзінам аратара перад аўдыторыяй.

Прастата выкладу ў Дэмасфена спалучалася з вялікай сілай думкі і пачуцця. Яго прамовы былі насычаны разнастайным фактычным матэрыялам, мелі шмат аўтарскіх назіранняў і характэрных дэталей. Глыбокі псіхолаг, знаходлівы палеміст, ён умеў трымаць слухачоў у напружанні, выклікаць увагу аўдыторыі і затрымаць яе да канца выступлення. Палымяны аратар антымакедонскай дэмакратычнай групойкі ў Афінах, ён стварыў прамовы, напоўненыя пафасам, дынамізмам і моцнай экспрэсіяй.

Дэмасфен абгрунтаваў пэўныя маральна-этычныя прынцыпы і нормы, якімі павінен кіравацца аратар. Красамоўства, як лічыў Дэмасфен, павінна быць сацыяльна накіраваным, звязаным з палітычнай дзейнасцю. Аратар павінен быць аб'ектыўным, не кіравацца пачуццём непрыязнасці або жаданнем усхваляць каго-небудзь. Паміж выступленнем аратара і яго практычнай дзейнасцю не павінна быць разыходжання.

Такім чынам, да IV ст. да н.э. у Старажытнай Грэцыі былі вызначаны асноўныя функцыі і задачы рыторыкі, выдзелены і апісаны важнейшыя тыпы прамоў, створана метадыка навучання аратарскаму мастацтву, выпрацаваны каноны ўзорнай аратарскай прамовы. Старажытнагрэчаская рыторыка была дасягненнем высокай духоўнай культуры Элады. Яна выпрацавала адметны строгі стыль класічнай прамовы – атычны стыль (атыцызм). З вялікай колькасці атычных аратараў найлепшымі пазней былі прызнаны толькі дзесяць. На аснове адбору, зробленага пергамскімі вучонымі ў II ст. да н.э., быў складзены так званы “Канон дзесяці атычных аратараў”, у які ўвайшлі Антыфон, Алкід, Лісій, Ісакрат, Ісей, Лікур, Дэмасфен, Эсхіл, Гесперід, Дынарх.

“РЫТОРЫКА” АРЫСТОЦЕЛЯ

Арыстоцель (384–322 гг. да н.э.) – “філосаф у філасофіі”, якому належыць значная роля ў развіцці старажытнагрэчаскай рыторыкі.

Арыстоцель нарадзіўся ў сям’і прыдворнага лекара ў Калхіды, грэчаскай калоніі. У сямнаццаць гадоў ён прыбывае ў грэчаскія Афіны і становіцца вучнем Акадэміі філосафа Платона. На працягу 20 гадоў займаецца навуковай работай у Акадэміі Платона. Быў выхавальнікам Аляксандра Македонскага, пасля вярнуўся ў Афіны, дзе стварыў сваю школу Лікей. Закладвае асновы такіх навук, як этыка, эстэтыка, логіка, філасофія, прыродазнаўства і інш. Арыстоцель напісаў больш за 150 навуковых прац, у тым ліку і “Рыторыку”.

Вялікае значэнне ў жыцці чалавека Арыстоцель надаваў выхаванню. На пытанне, якая розніца паміж адукаваным і неадукаваным, ён адказваў: “Як паміж жывым і мёртвым”.

Па палітычных перакананнях быў прыхільнікам умеранай дэмакратыі. Арыстоцель называў тры віды ўлады: манархію (царская ўлада), арыстакратыю (улада нямногіх з ліку заможных адукаваных класаў), палітыю (улада большасці з сярэдняга класа). Усе віды ўлады будуць паспяхова кіраваць дзяржавай пры ўмове, што будуць дзейнічаць на карысць народа. Калі ж будуць кіравацца ўласнымі інтарэсамі, то адбудзецца эканамічная і палітычная нестабільнасць грамадства. Манархія ператворыцца ў тыранію, арыстакратыя – у алігархію, палітыя – у дэмакратыю.

У дэмакратычным грамадстве вялікае значэнне надаюць удзелу грамадзян у рашэнні дзяржаўных пытанняў. Гэта патрабуе пэўных ведаў і ўменняў у галіне мастацтва слова (рыторыцы). Рыторыка патрэбная як у паўсядзённым жыцці, так і ў дзяржаўным.

Асноўным правілам для аратара лічыў уменне правільна выбраць стыль маўлення і правільна яго пабудаваць. Стыль ёсць спосаб пераканаўча выказаць думку. Гэта стыль выразны, пазбаўлены халоднасці, нехаатычны, у меру сціснуты, у меру працяглы і адпавядае рэчаіснасці.

Каб пазбегнуць халоднасці Арыстоцель рэкамендаваў:

- абмежаваць ужыванне складаных слоў;
- пазбягаць недакладных выказаў;
- правільна выкарыстоўваць эпітэты;
- не выкарыстоўваць недарэчных метафар.

Недарэчнае выкарыстанне метафар Арыстоцель бачыць у тым, што некаторыя метафары:

- маюць смешны сэнс;
- занадта ўрачыстыя;
- няясныя па сэнсе;
- “зашыфраваныя”, каб зразумець іх сэнс, патрэбная гістарычная (этымалагічная) даведка.

Арыстоцель прыводзіць прыклады занадта паэтычных метафар: справы “паблякляя і крывавыя”, “ты ў гэтай справе пасеяў ганьбу і сабраў няшчасце”.

“Рыторыка” Арыстоцеля складаецца з трох кніг.

У першай кнізе Арыстоцель дае наступнае азначэнне рыторыкі: “Рыторыка – мастацтва знаходзіць магчымыя спосабы пераканання адносна любога прадмета”. Маўленне складаецца з трох элементаў: таго, хто гаворыць, прадмета, пра які ён гаворыць, і асобы, да якой ён

звяртаецца і якая ёсць канечная мэта ўсяго. Ёсць тры тыпы прамой: дарадчая (угаворваць або адгаворваць, суадносіцца з будучым часам), судовая (абвінавачваць або апраўдваць, адпавядае прошламу часу) і эпідэйктычная (усхваляць або асуджаць, звязана з цяперашнім часам). Этапы падрыхтоўкі да выступлення: вынаходніцтва, размяшчэнне, слоўнае афармленне, запамінанне і выкананне.

У другой кнізе Арыстоцель выдзяляе важнейшыя кампаненты аратарскага мастацтва: аратар, аўдыторыя, прамова. Дзеянне пераконваючай прамовы залежыць ад трох момантаў: маральнага характару гаворака, якасці самой прамовы, настрою слухачоў. Каб выклікаць прыхільнасць слухачоў, аратару неабходна ведаць, калі, пры якіх абставінах, па якой прычыне чалавекам авалодваюць пачуцці – гнеў або пакорлівасць, любоў або нянавісць, зайздасць, страх і інш. Гэтыя фактары аратару патрэбна ведаць, каб не справакаваць у слухачоў непажаданых эмоцый падчас выступлення. Каб выклікаць давер, аратар павінен улічваць склад слухачоў, асаблівасці паводзін, характэрных для аўдыторыі, якая складаецца з: а) людзей сталага ўзросту, б) знатнага паходжання, в) багатых, г) якія валодаюць уладай, д) шчаслівых.

У трэцяй кнізе, як адзначае Арыстоцель, разглядаюцца тры пытанні: адкуль браць спосабы пераканання, аб стылі, як размяшчаць часткі прамовы. Асноўная ўвага ў гэтай кнізе звяртаецца на стыль. Для кожнага віду красамоўства характэрныя свае спосабы доказы. Так, у палітычнай прамове часцей выкарыстоўваюцца прыклады (аратар прыводзіць факты, якія раней адбыліся, або літаратурныя (байкі, прытчы); у судовай – сілагізмы, законы, паказанні сведкаў, дамовы, клятвы; ва ўрачыстай – параўнанне, пераўвелічэнне.

Арыстоцель разглядае таксама моўныя асаблівасці розных тыпаў прамовы: дарадчай, судовай і эпідэйктычнай. Аналізуючы сродкі стварэння выразнасці і прыгажосці стылю, ён адзначае, што ўсе яны падпарадкаваны асноўнай задачы – дасягненню ведаў, перакананню, арганізацыі грамадскай думкі. Арыстоцель у “Рыторыцы” апісаў сістэму якасцей аратарскага выступлення: яснасць, дакладнасць, правільнасць, эмацыянальнасць, выразнасць, умеранасць, дарэчнасць, змястоўнасць і дзейнасць.

Кампазіцыя прамовы складаецца з наступных частак: прадмова, называнне (вызначэнне тэмы), апавяданне (выклад прадмета прамовы), апісанне (аналіз прадмета прамовы), доказ, абвяржэнне, заклік, заключэнне.

Арыстоцель размяжоўваў стыль пісьмовага і вуснага маўлення, адзначаючы ў першым перавагу дакладнасці і пэўную стрыманасць, а ў другім – жывасць і артыстычнасць.

КРАСАМОЎСТВА Ў СТАРАЖЫТНЫМ РЫМЕ

З другой паловы IV ст. да н. э. пачынаецца новы перыяд антычнай культуры – элінізм. У выніку падзення старажытнагрэчаскай дэмакратыі змяншаецца роля аратарскага мастацтва. Аратары надаюць больш увагі знешняму, слоўнаму афармленню выступлення, імкнучца да прыгажосці і выразнасці стылю выкладу. Даследуюцца вобразна-выяўленчыя моўныя сродкі, вывучаюцца праблемы культуры маўлення і стылістыкі. Фарміруецца азіяцкі стыль (азіянізм), які ўзнік у гарадах Малой Азіі, яго вывучалі Гермаген, Феадор Гадарскі, Лангін. Гэты стыль характарызуецца празмернай патэтыкай, пафаснасцю, арнаментальнасцю, павышанай увагай да слоўнага афармлення і ўпрыгожвання выказвання.

Некаторыя тэарэтыкі і практыкі аратарскага мастацтва не падтрымлівалі азіяцкі стыль, крытыкавалі яго і імкнуліся адрадзіць класічныя рытарычныя традыцыі. Так узнікае новаатычны стыль, які ўзнаўляе класічныя каноны, строгі стыль аратарскай прамовы.

Прадстаўніком гэтага стылю можна назваць выдатнага рытара Дыянісія Галікарнаскага (каля 55 – каля 8 гг. да н. э.), які быў родам з горада Галікарнас у Малой Азіі. У сваіх працах “Пра старажытных аратараў”, “Аб аратарскім мастацтве Дэмасфена”, “Аб злучэнні слоў”, “Рымская старажытнасць” на матэрыяле ўзораў стылю атычных аратараў IV ст. да н. э. ён сфармуляваў асноўныя прынцыпы атыцызму, падтрымаў вядомае вучэнне Арыстоцеля аб трох стылях і тыпах прамоў, паказаў важнейшыя рытарычныя каноны і прыёмы. Асабліваю ўвагу ён надаваў гукавому афармленню маўлення, аб’яднаў этычныя, эстэтычныя і фізічныя характарыстыкі гукаў, развіў тэорыю рытмаў. Ён вывучаў правілы падбору слоў і сувязі іх у сказе, лічыў, што парадак слоў павінен адпавядаць патрабаванням як логікі, так і эстэтыкі.

Старажытнагрэчаскі этап у развіцці рыторыкі завяршаецца яе перамяшчэннем з грамадска-палітычнай сферы ў вучэбную. Пры вывучэнні рыторыкі асноўная ўвага звяртаецца на школьныя дэкламацыі, складанне прамоў на выдуманых тэмы, знешняе ўпрыгожванне стылю прамоў.

Наступны этап у развіцці рыторыкі пачынаецца на мяжы I ст. да н. э. і I ст. н. э. і звязаны са Старажытным Рымам. У Старажытным Рыме ў перыяд рэспубліканскага ладу асноўнымі дзяржаўнымі органамі былі сенат, народныя сходы і суды, дзе мог выступіць любы грамадзянін. Як і Грэцыя, гэта была дзяржава рабаўласніцкай дэмакратыі, што і садзейнічала развіццю свабоды слова і адпаведна – рыторыкі. Удзел грамадзяніна ў палітычным жыцці дзяржавы быў немагчымы без

валодання публічным словам, у сувязі з чым навучанне аратарскаму майстэрству было даволі распаўсюджаным.

Рымскія аратары за ўзор узялі вопыт старажытнагрэчаскіх майстроў красамоўства, развілі і дапоўнілі яго ўласнымі назіраннямі.

Рымскі этап у развіцці рыторыкі прадстаўлены дзейнасцю такіх вядомых судовых аратараў, як Марк Порцый Катон Старэйшы, Гай Папірый Карбон, Гай Скрыбоній Курыеў, Крас, Квінт Гартэнзій Гартал, якія бліскуча паказалі сябе на многіх судовых працэсах, у адвакацкай практыцы, у галіне юрыспрудэнцыі.

ЦЫЦЭРОН. ЖЫЦЦЁВЫ І ТВОРЧЫ ШЛЯХ

Вядомы ў Старажытным Рыме палітычны дзеяч, аратар, пісьменнік **Марк Тулій Цыцэрон** (106–43 г. да н. э.). Нарадзіўся ў сям’і коннікаў у г. Арпіне, адукацыю атрымаў у Рыме. Цыцэрон рыхтаваўся да прафесіі судовага аратара, вывучаў грамадзянскае права, філасофію, рыторыку, прысутнічаў на выступленнях лепшых аратараў, вучыўся дэкламацыі ў вядомых акцёраў.

Палітычную кар’еру зрабіў сам, дзякуючы сваім здольнасцям, таму атрымаў характарыстыку “новы чалавек”, бо заняў важнае месца ў палітыцы праз свае здольнасці, а не праз паходжанне. Калі ў выніку трэцяй антырэспубліканскай змовы Рымская рэспубліка знікла, улада перайшла ў рукі імператара, у ліку першых ахвяр рэпрэсій быў Цыцэрон, забіты ў 43 г. да н. э.

Творчую спадчыну Цыцэрона складаюць 58 палітычных і судовых прамоў, 19 трактатаў па рыторыцы, палітыцы, філасофіі, звыш 800 лістоў. Найбольш важныя трактаты па рыторыцы аб’яднаны ў кнігу “Тры трактаты аб аратарскім мастацтве” (“Аратар”, “Аб аратары”, “Брут”). Разглядаючы функцыі рыторыкі, Цыцэрон падкрэслівае яе грамадскую важнасць, сувязь з філасофіяй і правам.

Важнейшымі ўмовамі для фарміравання сапраўднага аратара з’яўляюцца прыродны талент, тэорыя аратарскага мастацтва і практычныя заняткі: “Паэтамі нараджаюцца, аратарамі становяцца”. Рашаючую ролю ў аратарскім мастацтве адыгрываюць веды, навыкі. “Аратара павінны хваляваць тры рэчы: што сказаць, дзе сказаць і як сказаць”. На думку Цыцэрона, красамоўства заключаецца ў словах і думках. Уменне карыстацца словамі і вялікі запас яркіх, нешаблонных выразаўствараюць аснову красамоўства. У гэтым жа трактаце Цыцэрон разглядае асновы пабудовы прамовы, асаблівасці яе зместу, афармлення

і агучвання (прамаўлення), аналізуе мову, рытмічнасць і перыядычнасць маўлення, сродкі ўздзеяння на слухачоў.

Цыцэрон як аратар часта выкарыстоўваў такія вобразныя сродкі, як адухаўленне, метафара і рытарычнае пытанне.

Аратару неабходна ўдасканалваць дыкцыю, развіваць маўленне, трэніраваць памяць. Цыцэрон выдзяляў практыкаванні на развіццё маўлення. У іх павінны быць заданні, якія б навучылі будучага аратара хваліць, павучаць, абвяргаць, абмяркоўваць, даказваць. Для развіцця памяці патрэбна завучваць урыўкі з мастацкіх тэкстаў, вершы, вывучаць гісторыю. Знешні выгляд аратара таксама павінен быць прыемным для слухачоў. Мае значэнне і яго манера паводзін – уменне валодаць позіткам, трымацца проста і спакойна. Аратар павінен пераканаць слухачоў, прынесці ім асалоду і падпарадкаваць сабе.

Падрыхтоўку прамовы Цыцэрон падзяліў на шэсць этапаў:

- 1) “адшукаць змест для сваёй прамовы”;
- 2) “размясціць знойдзенае па парадку, размясціўшы найбольш важныя факты ў пачатку і ў канцы прамовы”;
- 3) слоўнае афармленне;
- 4) запомніць прамову;
- 5) выканаць прамову;
- 6) вызначыць рытм, якім будзе прамаўляцца тэкст.

Бліскучы стыліст, майстар публічнага слова, Цыцэрон па праву лічыцца аўтарам узорнай лацінскай прозы.

ПАСЛЯЦЫЦЭРОНАЎСКІ ПЕРЫЯД РЫМСКАГА КРАСАМОЎСТВА

Рымскую тэорыю красамоўства развіваў таксама **Марк Фабій Квінтылійян** (35 – каля 100 г. н.э.), відны аратар і настаўнік рыторыкі. У сваёй асноўнай працы “Настаўленне аратару” ён падагульняе вопыт старажытнагрэчаскай і рымскай рыторыкі. Гэта сістэматызаваны выклад аратарскага мастацтва, у ім аналізуюцца тэорыя і практыка красамоўства, разглядаюцца праблемы педагогікі, этыкі, падаецца характарыстыка рытарычных школ, стыляў.

Аснову кнігі складаюць прынцыпы і нормы, выпрацаваныя старажытнагрэчаскай рыторыкай і абгрунтаваныя Цыцэронам. Квінтылійян лічыць, што рыторыка – мастацтва гаварыць прыгожа. Гэта навука і мастацтва, саюз слова і думкі. Каб стаць аратарам, неабходныя і прыродныя здольнасці, і навучанне. Мэта выхавання і адукацыі будучага аратара – падрыхтоўка да грамадскай дзейнасці на дзяржаўнай службе,

у судзе, у галіне культуры і адукацыі. Кожны аратар павінен валодаць глыбокімі ведамі і высокімі маральнымі якасцямі. Квінтыліян распрацаваў праграму навучання, метады трэніроўкі, віды дзейнасці пры засваенні аратарскага майстэрства.

Квінтыліян выдзяляе пяць раздзелаў рыторыкі: вынаходніцтва, размяшчэнне, выклад, запамінанне, прамаўленне. Мэта аратара – павучаць, абуджаць, прыносіць асалоду. Апісвае тры тыпы прамовы: доказная (пахвала або асуджэнне), разважальная (дарадчая), судовая (абарончая і абвінаваўчая), разглядае кампазіцыю і структуру прамовы, падрабязна аналізуе змест усіх этапаў падрыхтоўкі да выступлення.

Быць красамоўным, адзначае Квінтыліян, – значыць выражаць свае думкі праз слова ясна, дакладна, праўдзіва, прыгожа і прыстойна, у адпаведнасці з мэтай і намерам, прыносіць слухачам здзіўленне і задавальненне. Недахопамі маўлення ён лічыць непаўнату, аднастайнасць, расцягнутасць. Да прыгажосці маўлення ён адносіць жывое выяўленне прадметаў, узнаўленне жывых малюнкаў, якія выклікаюць эмоцыі. Асаблівую ролю пры гэтым адыгрываюць тропы і фігуры, вучэнне аб якіх падрабязна выкладае Квінтыліян.

Аналізуе Квінтыліян тыпы аратараў і стылі аратарскага маўлення (атычны, азіяцкі і радоскі). Неабходна прымаць пад увагу не толькі тое, хто гаворыць, але і перад кім, аб чым, а таксама дзе і ў які час.

Вартасць працы Квінтыліяна ў тым, што аўтар не абмяжоўвае красамоўства сумай рытарычных правіл, а заклікае да ўсебаковага выхавання аратара, спалучае рытарычныя праблемы з педагагічнымі.

Такім чынам, распрацоўка тэорыі і практыкі красамоўства, вывучэнне яго гісторыі ў Старажытным Рыме сведчаць аб тым, што красамоўства адыгрывала значную ролю ў палітычным жыцці, судовай практыцы і духоўнай культуры рымскага грамадства.

РАЗВІЦЦЁ ПРАМОЎНІЦКАГА МАСТАЦТВА Ў ЭПОХУ СЯРЭДНЯВЕЧЧА

Эпоха Сярэднявечча характарызуецца тым, што адбываецца заняпад старажытнай дэмакратычнай формы кіравання дзяржавай, іх змяняе ўлада манарха. Гэты перыяд вызначаецца і распаўсюджаннем хрысціянства, якое ў многіх краінах набыло статус дзяржаўнай рэлігіі.

Манархічная дзяржава не праяўляла належнай цікавасці да грамадскіх дыскусій, абмеркаванняў. Таму ў гэты перыяд спыняе існаванне палітычнае і судовае красамоўства. Захоўваецца ўрачыстае красамоўства, пераважна ў двух жанрах: хвалебныя прамовы і пропаведзі.

Распаўсюджванне хрысціянства спрыяе развіццю царкоўнай пропаведзі, у якой даецца тлумачэнне гэтага рэлігійнага вучэння. Узнікае асобны раздзел багаслоўя – гамілетыка, у якой вывучаецца тэорыя і практыка царкоўнай пропаведзі. Св. Аўгусцін у сачыненні “Dedoctrina Christiana” стварае ўводзіны ў хрысціянскую (царкоўную) рыторыку. Найбольш вядомыя хрысціянскія прапаведнікі – візантыец Іаан Златавуст, прадстаўнік заходнехрысціянскай царквы Аўгусцін Блажэнны, кіеўскі мітрапаліт Іларыён, епіскап Кірыл Тураўскі.

Неабходна адзначыць, што ў эпоху Сярэднявечча найбольш спрыяльныя ўмовы для развіцця рыторыкі былі на Беларусі і Украіне, так як тут, нягледзячы на існаванне манарха, былі яшчэ элементы дэмакратычнага ладу. Напрыклад, у Полацкім Княстве быў падзел улады – заканадаўчая ўлада належала народнаму сходу (вечу), які аб’яўляў войны, заключаў мір, запрашаў або выганяў князя. Князю належала выканаўчая ўлада. Гэтыя традыцыі захаваліся і калі беларускія і літоўскія землі ў сярэдзіне XIII ст. увайшлі ў склад Вялікага Княства Літоўскага (беларускія землі займалі 2/3 тэрыторыі княства), пазней да іх далучылася і Кіеўскае княства. Быў створаны звод заканадаўчых актаў “Статут Вялікага Княства Літоўскага”, прызнаны адным з самых дасканалых у Еўропе. Таму лепшыя ўмовы для развіцця хрысціянскай пропаведзі былі ў беларускіх і ўкраінскіх рытараў. Іх пропаведзі пазбаўлены ўсхвалення манарха, а ў цэнтры іх увагі – унутраны, духоўны свет, сутнасць хрысціянскага вучэння. Пропаведзь мела вялікае выхаваўчае значэнне, яе функцыянальным прызначэннем у сярэднявеквым храмавым мастацтве было тлумачэнне сэнсу важнейшых падзей новазапаветнай гісторыі, пахвала адпаведнага гэтым падзеям свята. Царкоўна-багаслоўскае красамоўства, якое пачало развівацца як тэорыя і практыка пропаведзі, сфарміравала новы тып аратара-прапаведніка, самаахвярнага, бескарыслівага, напоўненага спачуваннем да бліжняга, абсалютна перакананага ў сваёй праваце, які адчувае сябе абароненым сілаю самога Бога.

Найбольш вядомымі прадстаўнікамі царкоўнага красамоўства на Беларусі былі Аўраам Смаленскі і Кірыл Тураўскі.

Кірыл Тураўскі (каля 1130–1182 гг.) нарадзіўся ў г. Тураве ў сям’і заможнага мешчаніна, атрымаў добрую адукацыю, пастрыгся ў манахі, пачаў займацца літаратурнай дзейнасцю. Калі стаў тураўскім епіскапам, набыў вядомасць як прапаведнік, выступленні якога вызначаліся высокім аратарскім майстэрствам.

Таленавіты пісьменнік, выключны аратар, вядомы дзеяч хрысціянскай царквы, ён унёс значны ўклад у развіццё нашай духоўнай культуры. Кірыл Тураўскі з’яўляецца адным з самых яркіх прадстаўнікоў

царкоўна-багаслоўскага красамоўства XII ст. Яму належаць 8 “Слоў” або павучанняў, 3 прытчы, каля 30 малітваў. У сваіх творах Кірыл Тураўскі прытрымліваўся традыцый візантыйскай эпідэйктычнай прамовы, мэтай якой – выказаць сваё бачанне добра і зла, даць ім выразную ацэнку: пахвалу або ганьбаванне.

Адной з важнейшых умоў паспяховасці і эфектыўнасці эпідэйктычнай прамовы лічылася рэалізацыя рытарычнага прынцыпу блізкасці да слухача і, як вынік, устанаўленне камунікатыўнага кантакту з аўдыторыяй. Паказваючы ў сваіх “Словах...”, пропаведзях або царкоўных сказаннях змест той ці іншай евангельскай падзеі, Кірыл Тураўскі паспяхова звязвае мінулае з сучасным яму жыццём, імкнецца зрабіць слухачоў непасрэднымі сведкамі апісваемых падзей.

Для ўзмацнення мастацкага ўздзеяння слова прапаведніка Кірыл Тураўскі актыўна выкарыстоўваў разнастайныя сродкі экспрэсівізацыі маўлення – узнёслыя, высокія словы (*велика, добра, славна, пречистей, дивно*), алегарычныя вобразна-сімвалічныя формы (*весна красуется*), метафары-ўвасабленні (*луна честь подавает, земля радуется*), эпітэты (*праведное солнце, душеполезные словеса*), параўнанні (*царское серебро – человеческие души*), супрацьпастаўленні (*кръстьяны малыя с великими, нищяя с богатыми*) і інш.

У адпаведнасці з традыцыямі візантыйскага красамоўства “Словы...” Кірыла Тураўскага маюць трохчастковую будову, у іх актыўна выкарыстоўваюцца сінтаксічныя фігуры – рытарычныя тырады, анафара, эпіфара, паралелізм сказаў, шматзлучнікавасць і шматпрыназоўнікавасць, градацыя і ампліфікацыя, антытэза і інверсія.

Самай адметнай уласцівасцю пропаведзей К. Тураўскага з’яўляецца іх асаблівы настрой – урачыстасць, велічнасць і ўзнёсласць. “Словы...” вызначаюцца выкарыстаннем традыцыйных для візантыйскага панегірычнага красамоўства выяўленча-выразных сродкаў, адрозніваюцца самабытнасцю манеры выкладу і ўмелым, дарэчным выкарыстаннем гэтых сродкаў.

ПРАМОЎНІЦКАЕ МАЙСТЭРСТВА ЭПОХІ АДРАДЖЭННЯ І НОВАГА ЧАСУ. РЫТАРЫЧНАЯ ДУМКА ВА ЎСХОДНЕСЛАВЯНСКАЙ КУЛЬТУРЫ. РЫТОРЫКА Ў БЕЛАРУСІ

Прамоўніцкае майстэрства эпохі Адраджэння. Наступны этап у развіцці рыторыкі – рыторыка эпохі Адраджэння. Фарміраванне капіталізму, эканамічнае і палітычнае развіццё прывялі да росту гарадоў,

развіцця гандлю, што садзейнічала пашырэнню антыфеадальных, дэмакратычных настрояў, папулярызацыі свабоды, асабліва свабоды чалавека, свабоды слова. Гэта абумовіла зварот да антычнасці. Адраджэнне (Рэнесанс) пачалося ў Італіі ў XIV ст., у Заходняй і Цэнтральнай Еўропе – у XV–XVI стст., у Расіі – у XVII ст.

У гэты час папулярным становіцца вывучэнне класічных моў. Друкуюцца кнігі антычных аўтараў. Вядомым у Італіі гуманістам быў філолаг, гісторык, філосаф Ларэнца Вала (XV ст.). Ён выкладаў рыторыку ва ўніверсітэтах Мілана, Генуі, Фларэнцыі, Неапаля. Пісаў на лацінскай мове. Лічыў, што шчасце залежыць ад жыццёвай мудрасці, а мудрасць заключаецца ва ўменні пазбягаць мучэнняў, атрымліваць асалоду ад жыцця. Каб не апынуцца ва ўладзе грубых жаданняў, трэба кіравацца пачуццём меры, самымі неабходнымі жаданнямі.

У эпоху Адраджэння адбыўся адрыў рыторыкі ад філасофіі, логікі і права і збліжэнне яе з граматыкай і паэтыкай. Вялікая ўвага стала надавацца пісьмовай мове, менш развіваецца вуснае маўленне. Папулярным становіцца вывучэнне латыні. Лацінская мова ў многіх еўрапейскіх краінах набывае статус дзяржаўнай. Разам з тым іменна ў гэты час пачынаецца станаўленне нацыянальных моў, з'яўляецца кнігадрукаванне, узрастае цікавасць да гісторыі і культуры свайго народа, абуджаецца і фарміруецца нацыянальная самасвядомасць. Актывізацыя грамадскага і культурнага жыцця спрыяе ажыўленню аратарскага майстэрства, у прыватнасці свецкага красамоўства.

Значны ўклад у развіццё тэорыі і практыкі красамоўства на Беларусі ўнеслі Францыск Скарына, Сымон Будны, Васіль Цяпінскі і інш.

Як адзначаюць даследчыкі, у XVI–XVII стст. у сувязі з пашырэннем адукацыі на тэрыторыі Вялікага Княства Літоўскага адбываецца росквіт рыторыкі і павышэнне яе ролі ў грамадстве. У многіх беларускіх гарадах (Полацку, Нясвіжы, Брэсце, Пінску, Мінску, Навагрудку, Слуцку, Жодзішках, Слоніме, Драгічыне, Вільні, Іўі, Шклове і інш.) адкрываюцца езуіцкія калегіумы, пратэстанцкія і праваслаўныя брацкія школы. Праграма навучання ў гэтых установах уключала граматыку, філасофію, матэматыку, геаграфію, астраномію, багаслоўе, рыторыку.

Базавы адукацыйны курс схаластычнай навучальнай установы складаўся з пяці класаў, вышэйшымі з якіх былі паэтыка і рыторыка. Даволі шматлікай і разнастайнай была рытарычная літаратура гэтага часу. Гэта былі лекцыі і падручнікі, напісаныя, у асноўным, на лацінскай мове (напрыклад, курс лекцый С. Ляўксміна “Правілы рытарычнага мастацтва і аратарская практыка” (1631–163), падручнік Ф. Пракаповіча “Аб рытарычным мастацтве” (1706)), дапаможнікі (кампендыумы), у якіх падаваўся тэарэтычны і практычны матэрыял (кампендыумы К. Каяловіча

“Першая і другая частка рытарычных настаўленняў” (1654), А. Рэйнгольда “Дапаможнік па рыторыцы .. для карыстання ў Слуцкім ліцэі” (1629)), рытарычныя трактаты (А. Вардацкага “Палітычныя аратар...” (1660), М. Сарбеўскага “Аб фігурах думкі” (1627)), падручнікі па царкоўным красамоўстве (К. Каяловіча “Шэсцьдзесят спосабаў складання разнастайных сакральных прамоў”, 1645 г., І. Галятоўскага “Навука, або спосаб складання пропаведзей”, 1659 г.), практычная рыторыка (М. Карвоўскага “Твор майстэрскага красамоўства” (1692), С. Полацкага “Практычная рыторыка” (1653)).

Адной са знакамітых навучальных устаноў на Беларусі была Слуцкая гімназія (адчынена 20 мая 1617 г.). У праграму навучання ўключалася аратарская падрыхтоўка. Штотыднёва ў гімназіі праходзілі дыспутацыі – своеасаблівыя практыкаванні па развіцці маўлення і мыслення. Гімназісты абменьваліся думкамі з доказамі і абвяржэннямі.

З устава гімназіі “...Мэта нашых высілкаў заключаецца ў тым, каб навучыць моладзь, па магчымасці, у здольнасці ўспрымаць пачутае ў дасканаласці, мець уласнае суджэнне і ўмець свабодна выказацца...”.

Францыск Скарына (каля 1490–1551 гг.) – выдатны беларускі асветнік, першадрукар, гуманіст, перакладчык, вучоны-энцыклапедыст. Нарадзіўся ў Полацку ў сям’і купца. Закончыў філасофскі факультэт Кракаўскага ўніверсітэта і атрымаў вучоную ступень бакалаўра, пазней, ужо будучы доктарам філасофіі, у Падуанскім універсітэце абараніў дыплом доктара лекарскіх навук. У Празе заснаваў друкарню, дзе выдаў 23 перакладзеныя ім кнігі Бібліі, прыклаўшы да кожнай з іх прадмову і пасляслоўе, працаваў каралеўскім батанікам. У Вільні выдаў “Малую падарожную кніжыцу” і “Апостал”.

Ф. Скарына падкрэсліваў неабходнасць вывучэння рыторыкі побач з граматыкай, дыялектыкай, арыфметыкай, геаметрыяй, астраноміяй і музыкай, у прадмове да Бібліі азначае рыторыку як красамоўства: *“Аце ли же помыслиши умети риторику, еже ест красомовность, чти книги Саломоновы”*.

Аналіз прадмоў і пасляслоўяў Ф. Скарыны, падрыхтаваных да перакладзеных і выдадзеных ім біблейскіх кніг, паказвае, што ён цудоўна валодаў тэорыяй і практыкай красамоўства. Яго творы можна назваць узорам рытарычнай прозы старабеларускага перыяду. Яны вызначаюцца строгасцю кампазіцыйнай будовы, якая адпавядае класічнай трохчастковай структуры. У сваіх тэкстах Ф. Скарына актыўна выкарыстоўвае рытарычную схему інвенцыі – этас, логас, пафас. Эфектыўнасць выкладу ўзмацняецца яго аргументаванасцю, важкасцю доказаў, выкарыстаных Ф. Скарынам для пераканання чытачоў, якім ён адрасуе свае прадмовы і пасляслоўі.

Выдатны асветнік і пісьменнік, Ф. Скарына цудоўна ўсведамляў, што для дасягнення поспеху сваіх выданняў неабходна выклікаць цікавасць чытачоў, звярнуць іх увагу, пераканаць у вартасці і неабходнасці яго перакладчыцкай працы. З гэтай мэтай аўтар прадмоў і пасляслоўяў выкарыстоўвае прыёмы актывізацыі ўвагі. Скарына будзе свае прадмовы такім чынам, што яны пераўтвараюцца ў канструктыўны дыялог з чытачом, выкарыстоўвае для гэтага камунікатыўныя займеннікі *мы, вы (мы, хрысціане... потребуем речи вечное душеного спасения)*; дзеяслоўныя формы другой асобы, якія выражаюць зварот да чытачоў (*А можете тым именем называти вси книги Ветхаго и Новаго закону*); дзеяслоўныя формы першай асобы множнага ліку, якія называюць сумеснае дзеянне (*Чтимы ж уставичне светое Еувангелие*); формы загаднага ладу, якія перадаюць зварот да чытачоў (*прочитай книги Иисуса Сирахова*); форму пытанняў і адказаў, якая надае тэксту характар размовы (*И что ест, чего в псалмох не найдешь? Там ест справедливость.*); устаўныя канструкцыі, пабочныя і адасобленыя словы, словазлучэнні, якія носяць характар каментарыя і ствараюць уражанне непасрэднасці зносін з чытачом (*...грамматику, или, по рускы говорячы, грамоту; учити музыки, то ест певници*).

З мэтай дасягнення займальнасці выкладу Ф. Скарына актыўна выкарыстоўваў разнастайныя сродкі выяўленчай выразнасці – тропы і фігуры. Нагляднасці выказвання, засваенню зместу праз канкрэтны вобраз садзейнічаюць ужытыя Ф. Скарынам параўнанні і супастаўленні (*Яко бо злато искушается огнем, тако и святии божии терпением*); эпітэты (*учитель вселенский, живот вечный*); перыфразы (*брак духовный, хлеб небесный = вера*); антытэзы (*мудрому и безумному, богатому и вбогому, младому и старому*).

Лепшаму засваенню зместу прамоў, іх выразнасці садзейнічае рытмізацыя маўлення, якую стварае аўтар, выкарыстоўваючы разнастайныя фігуры: анафару, паралелізм сказаў, эпіфару, інверсію, ампліфікацыю. Эмацыянальнасці выкладу спрыяе інтанацыйнае афармленне асобных сінтаксічных канструкцый, выкарыстанне рытарычных пытанняў і зваротаў.

Славуты першадрукар цудоўна валодаў асноўнымі прыёмамі красамоўства, быў добра знаёмы з традыцыямі класічнай рыторыкі, памайстэрску выкарыстоўваў іх у сваіх прадмовах і пасляслоўях.

Культурна-асветніцкія традыцыі Ф. Скарыны развіваў яго паслядоўнік, гуманіст, асветнік, гісторык, філосаф, сацыёлаг **Сымон Будны** (каля 1530–1593 гг.). Закончыў факультэт вольных мастацтваў Ягелонскага ўніверсітэта ў Кракаве, настаўнічаў у пратэстанцкай школе ў Вільні, быў кальвінісцкім прапаведнікам у Клецку. Заснаваў у Нясвіжы

друкарню і выдаў на беларускай мове “Катэхізіс”, “Пра апраўданне грэшнага чалавека перад богам” і іншыя творы. Пасля стаў прадстаўніком рэфармацыйнага руху. У прысвячэннях і прадмовах да выдадзеных ім кніг, у прапаведніцкіх прамовах і дыскусіях ён паказаў высокія ўзоры прамоўніцкага майстэрства. Яго творы вызначаліся эмацыянальнасцю і пераканальнасцю доказаў, багатым інтанацыйным афармленнем, публіцыстычным пафасам і па-сапраўднаму мастацкай вобразнасцю. Яго заклікі да развіцця літаратуры і культуры на беларускай мове садзейнічалі фарміраванню нацыянальнай свядомасці беларускага грамадства.

Васіль Цяпінскі (каля 1540–1604 гг.) – беларускі гуманіст, асветнік, рэфармацыйны дзеяч, таксама працягваў культурна-асветніцкія традыцыі Ф. Скарыны. Нарадзіўся ў маёнтку Цяпіна каля Лепеля ў сям’і небагатага шляхціча.

В. Цяпінскі паказаў сваё аратарскае майстэрства ў прадмове да “Евангелля”, у якой аўтар рашуча выступіў у падтрымку роднай мовы, супраць яе паланізацыі. З вялікім пачуццём нацыянальнай годнасці гаворыць ён пра слаўнае гістарычнае мінулае беларускага народа, усхвалявана і эмацыянальна заклікае захоўваць духоўную спадчыну свайго народа як частку агульнай славянскай культуры.

Пэўны ўклад у развіццё практыкі красамоўства ўнёс **Леў Сапега** (1557–1633 гг.), канцлер Вялікага Княства Літоўскага. Нарадзіўся ў в. Астроўна на Віцебшчыне ў сям’і магната. Адукацыю атрымаў у Нясвіжы і Лейпцыгскім універсітэце. Быў прызначаны пісарам Вялікага Княства Літоўскага, пасля – падканцлерам і, нарэшце, вялікім канцлерам. Пад яго кіраўніцтвам і з яго прадмовамі быў выдадзены Статут Вялікага Княства Літоўскага. Выступленне Сапегі на Варшаўскім сейме 1588 г. у абарону Статута ВКЛ з’яўляецца сапраўдным узорам парламенцкай прамовы.

Творы аратарскага мастацтва ў канцы XVI – пачатку XVII стст. адыгрывалі важную ролю ў барацьбе паміж прыхільнікамі і праціўнікамі царкоўнай уніі. Гэта палемічныя трактаты, пропаведзі, павучанні, казанні, пасланні, якія вызначаліся вострай рэлігійна-палітычнай накіраванасцю. Яны адрозніваліся высокім узроўнем прамоўніцкага мастацтва, многія з іх уяўлялі сабою ўзоры рытарычнай прозы і царкоўна-багаслоўскага красамоўства XVI–XVII стст.

Таленавітымі майстрамі царкоўнага красамоўства былі пісьменнікі-палемісты, царкоўныя і дзяржаўныя дзеячы П. Скарга, І. Пацей, С. Зізаній, Х. Філалет, Л. Карповіч, М. Смятрыцкі, А. Філіповіч.

Іпацій Пацей (1541–1613 гг.) – беларускі пісьменнік-палеміст, дзяржаўны, палітычны і царкоўны дзеяч. Нарадзіўся на Брэстчыне ў багатай сям’і, выхаванне і адукацыю атрымаў пры двары князя Мікалая

Радзівіла Чорнага. Скончыў Кракаўскую акадэмію. У 1589 г. быў прызначаны брэсцкім кашталянам. Пасля смерці жонкі паstryгся ў манахі, узначальваў Уладзіміра-Брэсцкую епіскапскую кафедру. Быў адным з арганізатараў Брэсцкай уніі 1596 г., з 1599 г. – уніяцкім мітрапалітам.

Напісаў некалькі соцень прамоў і павучанняў, у якіх выступаў супраць прыхільнікаў праваслаўя. Яго творы па праву лічацца характэрнымі ўзорамі ўніяцка-каталіцкай рыторыкі канца XVI – пачатку XVII ст. У прамовах і павучаннях выкарыстоўвае разнастайныя моўна-выяўленчыя сродкі – іншасказанні і алегорыі, эпітэты, параўнанні, перыфразу, рытарычныя фігуры, імператыўныя формы, элементы размоўнага стылю, якія ўзмацнялі выразнасць, садзейнічалі стварэнню эмацыянальнага напалу апавядання, актывізавалі ўвагу чытача.

Пётр Скарга (1536–1612 гг.) – царкоўна-рэлігійны і палітычны дзеяч Рэчы Паспалітай. Нарадзіўся ў Польшчы ў шляхецкай сям’і. Атрымаў грунтоўную адукацыю, вучыўся ў Кракаве, Вене, Рыме. З 1568 г. стаў езуітам. Заснаваў калегіі ў Вільні і Полацку, там і выкладаў. Быў першым рэктарам Віленскай і Кракаўскай езуіцкіх акадэміяў.

Быў ініцыятарам і прапагандыстам Брэсцкай уніі 1596 г. Выдаў на польскай мове некалькі рэлігійна-палітычных твораў уніяцкага напрамку, якія былі перакладзены на беларускую мову І. Пацеём. Лічыцца прадстаўніком польскай і беларускай аратарскай прозы.

У сваіх творах П.Скарга выкарыстоўвае моўныя сродкі выяўленчай выразнасці – этыкетныя маўленчыя формулы, рытарычныя фігуры, элементы размоўнага сінтаксісу, якія садзейнічалі экспрэсівізацыі выкладу.

Пэўны ўклад у развіццё аратарскага майстэрства на Беларусі ўнеслі ў XVII ст. пісьменнікі-палемісты.

Стафан Зізаний – царкоўны прапаведнік, беларускі пісьменнік-палеміст. Нарадзіўся ў сям’і дробнай шляхты ў Троцкім ваяводстве. Працаваў у брацкіх школах Львова і Вільні. Выдаў у 1595 г. на беларускай і польскай мовах “Катэхізіс”, у сувязі з чым быў пазбаўлены духоўнага сану і адлучаны ад царквы як ерэтык, але пасля апраўданы. Выступаў царкоўным прапаведнікам. У 1596 г. апублікаваў рэлігійна-філасофскі памфлет “Казаньё святога Кирилла, патриарха Иерусалимского”, у якім выкрываў дзеянні носьбітаў феадальна-каталіцкай рэакцыі і вярхушкі праваслаўнай царквы. У сваіх творах С. Зізаний выкарыстоўваў тропы (эпітэты, параўнанні, метафару) і фігуры (анафару, інверсію, антытэзу, ампліфікацыю, рытарычныя фігуры), традыцыйныя для царкоўнага красамоўства моўныя формулы і звароты.

Іван Мялешка (?–1622 г.) – дзяржаўны дзеяч Вялікага Княства Літоўскага. Нарадзіўся на Слонімшчыне ў сям’і шляхціча. Актыўна займаўся дзяржаўнай дзейнасцю – займаў пасады стольніка Гродзенскага павета, мазырскага падкаморыя, слонімскага маршалка, мсціслаўскага, брэсцкага, смаленскага кашталяна. Яму прыпісваецца “Прамова на варшаўскім сейме” 1609 г., у якой падаецца вострая сатыра на грамадска-палітычную сітуацыю ў Рэчы Паспалітай. Гэта пародыя на палітычную прамову, у якой актыўна выкарыстоўваюцца моўна-выяўленчыя сродкі (эмацыянальна афарбаваныя словы, зніжаная лексіка, вобразныя параўнанні і супастаўленні, элементы размоўна-гутарковага стылю, прыказкі і прымаўкі).

Лявонцій Карповіч (1580–1620 гг.) – царкоўны дзеяч, беларускі пісьменнік-палеміст. Нарадзіўся на Піншчыне ў сям’і святара, вучыўся ў Астрожскай школе на Валыні. Выступаў супраць Брэсцкай уніі 1596 г., абараняў на Варшаўскім вальным сейме праваслаўе. Садзейнічаў выданню “Фрынаса” і “Граматыкі” М. Смятрыцкага. За выданне палемічных твораў быў арыштаваны і пасаджаны ў турму. З 1613 г. архімандрыт Віленскага Святадухаўскага манастыра, займаўся выдавецкай і навучальнай дзейнасцю праваслаўнага брацтва ў Вільні і Еўі. Напісаў “Казанне двое...”, “Казанне на пахаванне князя В. В. Галіцына”, прадмову да кнігі “Вертаград душэўны”. Лічыцца майстрам царкоўнага красамоўства, у сваіх творах ужываў сінтаксічныя сродкі выяўленчай выразнасці – рытарычныя фігуры, анафарычныя зачыны, форму пытанняў і адказаў, інтэртэкстуальнасць, паралелізм сказаў, апастрофу і інш., якія ствараюць эмацыянальнасць, узнёсласць выкладу, дынамічнасць апавядання, выразнасць маўлення.

Афанасій Філіповіч (каля 1597–1648 гг.) – беларускі грамадскі, палітычны і царкоўны дзеяч. Нарадзіўся на Брэстчыне ў сям’і рамесніка. Пасля атрымання адукацыі настаўнічаў пры шляхецкіх дварах. У 1627 г. паstryгся ў манахі віленскага Святадухаўскага манастыра, жыву ў розных манастырах. За актыўную барацьбу супраць палітыкі польскага ўрада ў адносінах да царквы быў арыштаваны і высланы ў Кіеў, але хутка вярнуўся ў Брэст. За дапамогу казакам Б. Хмяльніцкага быў пакараны смерцю. Аўтар “Дыярыуша”, які лічыцца значным дасягненнем палемічнай літаратуры і ўзорам старабеларускай турэмнай публіцыстыкі. У гэтай кнізе аўтар актыўна выкарыстоўвае сродкі эмацыянальна-экспрэсіўнай афарбоўкі апавядання, асаблівасці жывой народнай гаворкі, элементы іншых моў, стылістычныя фігуры.

Значны ўклад у развіццё практычнай рыторыкі на Беларусі ўнёс выдатны філолаг, паэт, драматург, перакладчык, педагог і друкар **Сімяон Полацкі** (Самуіл Емяльянавіч Пятроўскі-Сітніяновіч) (1629–1680 гг.).

Нарадзіўся ў Полацку, вучыўся ў Кіева-Магілянскай акадэміі, праграма якой прадугледжвала вывучэнне паэтыкі і рыторыкі, развіццё навыкаў паэтычнай творчасці, дэкламацыі і тэатральнай пастаноўкі. У 1656 г. Пятроўскі-Сітніяновіч стаў манахам Богаяўленскага манастыра ў Полацку і прыняў імя Сімяона Полацкага, якое стала і яго літаратурным псеўданімам. У брацкай школе пры манастыры ён пачаў педагагічную дзейнасць, дзе пашырыў праграму навучання, увёўшы курсы рускай і польскай моў, паэтыкі і рыторыкі. Ён арганізаваў пры манастыры школьны тэатр, у якім выкладаў асновы выразнага чытання, мастацкай дэкламацыі. Вучыў складаць прывітальныя дэкламацыі, у якіх услаўлялася радзіма і выказвалася вера ў лепшае будучае народа. Быў аўтарам паэтычных зборнікаў “Вертоград многоцветный”, “Псалтырь рифмотворная”, “Рифмологион”, дэкламацыі “Метры”, п’есы “Комедия о блудном сыне”, трактата “Жезл правления” і інш.

Прамоўніцкае майстэрства новага часу. Новы час – так названая эпоха, калі ўлада феадальных манархій змяняецца парламентамі буржуазна-дэмакратычных канстытуцыйных рэспублік. Эпоха бярэ пачатак у XVI ст., калі адбылася першая буржуазная рэвалюцыя ў Нідэрландах. У Францыі яна адбылася ў канцы XVIII ст., у Англіі – у XVII ст., у ЗША – з XVIII ст. Дэмакратыя як форма кіравання, заснаваная на ўдзеле народа ў вырашэнні дзяржаўных спраў, мела на ўвазе актыўныя зносіны палітыкаў і народа, галоснае абмеркаванне розных бакоў грамадскага жыцця. Гэта, у сваю чаргу, патрабуе ўменняў з дапамогай слова пераконваць і схіляць на свой бок.

З’яўляецца патрэба ў рытарычных ведах. Прафесійны поспех палітыкаў, адвакатаў, суддзяў, журналістаў шмат у чым залежыць ад ступені валодання мастацтвам публічнай прамовы. Маўленчае майстэрства патрэбна і звычайным грамадзянам, бо яны становяцца ўдзельнікамі абмеркавання грамадскага жыцця. Агульнапрызнаныя імёны майстроў публічнай прамовы – Джордж Вашынгтон (першы прэзідэнт ЗША), Авраам Лінкальн (16-ты прэзідэнт ЗША), Уінстан Чэрчыль (прэм’ер-міністр Вялікабрытаніі).

У Расіі буржуазная рэвалюцыя пачалася ў XX ст., значна пазней, чым у еўрапейскіх краінах. Да таго ж яна так і не была завершана. У Расіі ў 1864 г. была праведзена судовая рэформа, якая давала асобе права на абарону. Быў уведзены суд прысяжных, судовы працэс стаў праходзіць галосна, вусна. Напачатку XX ст. (1905 г.) манархам былі дадзены насельніцтву пэўныя палітычныя свабоды (слова, друку, сходаў). Дэмакратычныя пераўтварэнні ў Расіі адбываліся не так актыўна і паслядоўна, як у Еўропе.

Пры ўсім тым у Расіі таксама пачало развівацца рытарскае майстэрства, найперш судовае. Імёны шэрага расійскіх юрыстаў становяцца вядомымі (А. Ф. Коні, Ф. Н. Плявака, П. А. Аляксандраў і інш.).

У другой палове XIX ст. далейшае развіццё практыкі прамоўніцкага мастацтва атрымлівае на Беларусі ў творчасці **Кастуся Каліноўскага** (Канстанцін Вікенцій Сямёнавіч) (1838–1864 гг.) – таленавітага рэвалюцыйнага агітатара і публіцыста. Нарадзіўся ў маёнтку Мастоўляны Гродзенскага павета ў сям’і дробнай шляхты, у 1855 г. закончыў Свіслацкае павятовае вучылішча і адразу ж паступіў на юрыдычны факультэт Маскоўскага ўніверсітэта, а праз год – на камеральны факультэт Пецябургскага ўніверсітэта, па заканчэнні якога атрымаў ступень кандыдата права. Быў членам рэвалюцыйнага гуртка. Пасля вяртання на Беларусь заняўся актыўнай рэвалюцыйнай дзейнасцю, стварыў у Гродне нелегальную рэвалюцыйна-дэмакратычную арганізацыю. Узначаліў паўстанне 1863–1864 гг. Пасля разгрому паўстання быў арыштаваны і пакараны смерцю ў Вільні.

К. Каліноўскі валодаў незвычайнай здольнасцю пераконваць, захапляць сваімі ідэямі і выклікаць глыбокую веру ў вольнае жыццё. Сапраўдны майстар рэвалюцыйнага прамоўніцкага мастацтва, ён пісаў на беларускай мове і распаўсюджваў пракламацыі і адозвы. З мэтай прапаганды рэвалюцыйных ідэй разам з В. Урублеўскім і Ф. Ражанскім пачаў выдаваць газету “Мужыцкая праўда”, якая мела вялікі поспех у народа, таму што была напісана на “сялянскай” мове – беларускай. Артыкулы, якія К. Каліноўскі друкаваў у “Мужыцкай праўдзе”, былі напісаны ў форме гутарак, сяброўскай размовы з чытачом як добра знаёмым і блізкім чалавекам. Публіцыстыка Каліноўскага мела экспрэсіўную, эмацыянальна афарбаваную форму. У ёй актыўна выкарыстоўваліся разнастайныя вобразна-выяўленчыя сродкі, тропы, рытарычныя фігуры, формы з суфіксамі суб’ектыўнай ацэнкі, парэміялагічныя і ідыяматычныя сродкі.

Значны ўклад у развіццё беларускага рэвалюцыйнага прамоўніцкага мастацтва ўнёс **Францішак Багушэвіч** (1840–1900 гг.) – беларускі пісьменнік, пачынальнік крытычнага рэалізму ў беларускай літаратуры. Нарадзіўся ў фальварку Свіраны Віленскага павета ў сям’і дробнай шляхты. Пасля заканчэння Віленскай гімназіі паступіў на фізіка-матэматычны факультэт Пецябургскага ўніверсітэта, адкуль быў выключаны за ўдзел у студэнцкіх хваляваннях. Пасля вяртання на Беларусь настаўнічаў у Доцішках. Прымаў удзел у паўстанні 1863–1864 гг., быў паранены, пераехаў на Украіну. Закончыў Нежынскі юрыдычны ліцэй, пасля працаваў следчым суддзёю на Украіне,

адвакатам пры акруговым судзе ў Вільні. Калі пакінуў службу, перабраўся жыць у фальварак Кушыяны Ашмянскага павета.

З імем Ф. Багушэвіча звязана развіццё на Беларусі судовага прамоўніцкага мастацтва. Любоў да простага народа, заклапочанасць яго лёсам, імкненне палепшыць яго становішча прымусалі Ф. Багушэвіча брацца за складаня сям'янскай справы аб “супраціўленні ўладам”. Як успаміналі яго сучаснікі, Ф. Багушэвіч быў надзвычай красамоўным, яго выступленні ў судзе адрозніваліся глыбокім пранікненнем у сям'янскую псіхалогію, разуменнем яго характару. Публіцыстычныя выступленні Ф. Багушэвіча ў абарону роднай мовы садзейнічалі фарміраванню нацыянальнай свядомасці.

Майстрам рэвалюцыйнага прамоўніцкага мастацтва па праву лічыцца і **Цётка** (Алаіза Пашкевіч) (1876–1916 гг.) – першая беларуская жанчына-пісьменніца і грамадскі дзеяч. Нарадзілася ў фальварку Пешчын Лідскага павета ў заможнай сям'і. Закончыла Віленскую прыватную гімназію. Вучылася на вышэйшых педагагічных курсах у Пецярбургу. Вярнуўшыся на Беларусь, працавала настаўніцай, а пасля фельчарам у Нова-Вілейскай бальніцы, займалася рэвалюцыйнай дзейнасцю. Была адным з арганізатараў Беларускай сацыялістычнай грамады. Каб пазбегнуць рэпрэсій, вымушана была жыць у эміграцыі ў Польшчы, Германіі, Італіі. Нелегальна прыезджала на радзіму, удзельнічала ў выданні газет “Наша доля”, “Наша ніва”, выдавала часопіс для дзяцей і моладзі “Лучынка”. Яе выступленні на мітынгх і сходах вызначаліся рэвалюцыйнай палкасцю, пафасам і эмацыянальнасцю. Яна валодала прафесійнымі навыкамі мастацкага чытання, высокім творчым узроўнем выканальніцкага майстэрства, многа працавала над стварэннем беларускага тэатра, над арганізацыяй першых школ на беларускай мове.

У час вайны працавала сястрой міласэрнасці на фронце, пасля – фельчарам у тыфозным бараку, сама захварэла на тыфус і памерла.

Рыторыка ў Расіі. Ужо да XVIII ст. царкоўнае красамоўства пачало заўважна абясцэньвацца, паступова траціць сваю прывабнасць. Руская царква надзяляе пастаяннай увагай удасканаленне вербальнага ўздзеяння на слухачоў. Развіваецца гамілетыка – разнавіднасць аратарскай прамовы. У 1804 г. Сінодам выдаецца падручнік па гамілетыцы “Руководство к церковному красноречию”, які змяшчаў парадныя служкам культу на ўсе жыццёвыя выпадкі, а таксама прыклады ўзорных прамоў.

Перыядам росквіту рускай рыторыкі варта лічыць першую палову XIX ст., і асабліва перыяд пасля вайны 1812 г., калі ўздым грамадскіх і патрыятычных настрояў пабуджаў да развіцця славесных навук, і перш за ўсё рыторыкі, якая апісвала як агульныя правілы асобных родаў і відаў славеснасці, так і правілы напісання сачыненняў.

Другую палову XIX ст. можна назваць часам заняпаду рыторыкі. У школе не вывучаюцца праязныя дзелавыя, навуковыя, аратарскія віды прамовы. Пры навучанні мове і літаратуры выкарыстоўваюцца толькі мастацкія тэксты.

У першыя гады савецкай улады назіраецца ўздым і цікавасць да вуснага слова. У 1918 г. ствараецца Інстытут жывога слова, які праіснаваў нядоўга. Змест і форма, неабходныя для рыторыкі, падмяняліся рэвалюцыйнай палкасю і перакананасцю аратара. Улады падтрымлівалі толькі адзін накірунак – майстэрства агітатара і прапагандыста. Некаторыя функцыі рыторыкі пачалі выконваць галіны мовазнаўства. Інтэнсіўна развіваецца функцыянальная стылістыка, узнікае практычная стылістыка.

У сярэдзіне XX ст. пачынаецца рэнэсанс рыторыкі, узнікае цікавасць да яе. Ігнараванне сістэмнага, цэласнага прадмета “рыторыка” прывяло да заўважнага заняпаду маўленчых уменняў у самых разнастайных сферах камунікацыі. Не вывучаліся этычныя, філасофскія асновы зносінаў, кагнітыўныя аспекты маўлення, ігнаравалася гісторыя рыторыкі, яе аўтарытэт у вачах буйнейшых вучоных. У мовазнаўстве вывучалася толькі структура мовы, а не яе роля ў маўленчай дзейнасці чалавека. У якасці прычыны адраджэння рыторыкі часта называюць адраджэнне дэмакратыі ў Расіі напрыканцы 80-х і ў 90-я гг. XX ст.

Напачатку XVIII ст. рыторыка пачынае пераключацца з гамілетыкі на мастацкія жанры, і перш за ўсё паэтыуц. У 1705 г. з’яўляецца курс лекцый Феафана Пракаповіча “Аб паэтычным мастацтве”.

Станаўленне рыторыкі ў Расіі ў значнай ступені звязана з дзейнасцю **Міхаіла Васільевіча Ламаносава** (1711–1765 гг.). М. В. Ламаносаў – вучоны-прыродазнавец, мастак, гісторык, паэт, прыхільнік развіцця айчыннай асветы, навукі і эканомікі, заснавальнік малекулярна-кінетычнай тэорыі. Значны ўклад унёс Ламаносаў у развіццё граматыкі, стылістыкі і рыторыкі.

Сваю першую рыторыку “Краткое руководство к риторике на пользу любителей сладкоречия” Ламаносаў напісаў у 1743 г. У 1747 г. ён напісаў падрабязную (“пространную”) рыторыку “Краткое руководство к красноречию. Книга первая, в которой содержится риторика, показующая общие правила обою красноречия, то есть оратории и поэзии, сочиненная в пользу любящих словесные науки”, якая пераывадалася двойчы пры жыцці аўтара і яшчэ сем разоў пазней. Гэта былі першыя друкаваныя, напісаныя на рускай мове, агульнадаступныя дапаможнікі па красамоўстве. Да М. В. Ламаносава ўсе падручнікі і матэрыялы па рыторыцы былі рукапіснымі. Дапаможнік шмат у чым пераклікаецца са слупкім дапаможнікам. Слупкі кампендыум (XVII ст.), надрукаваны ў

Любчы над Нёманам, лічыцца першай працай па рыторыцы ва Усходняй Еўропе.

М. В. Ламаносаў быў добра знаёмы з класічнай рыторыкай, ведаў сачыненні Арыстоцеля, Цыцэрона, Квінтыліяна і іншых аўтараў, абапіраўся на іх традыцыі. М. В. Ламаносаў адстойваў навуковую ісціну ў прамовах, вучыў знаходзіць галоўнае ў змесце і выдзяляць яго. Раіў, па-першае, дасканалы ведаць прадмет сваёй прамовы, па-другое, умець сказаць пра яго, перадаць іншым свае веды, пабудаваць сваю прамову так, каб слухач зразумеў і прыняў.

Для развіцця аратарскага майстэрства, як указвае В. М. Ламаносаў, патрабуецца пяць умоў: прыродныя здольнасці, навука, перайманне аўтараў, практыкаванні ў сачыненні, веданне іншых навук.

Пераклікаецца з антычнай традыцыяй і выдзяленне В. М. Ламаносавым трох тыпаў прамой і вызначэнне іх мэты: указальная прамова (мэта – пахвала або асуджэнне), дарадчая (угавор або адгавор) і судовая (апраўданне або абвінавачванне).

У падрабязнай рыторыцы В. М. Ламаносаў выдзяляе тры асноўныя, традыцыйныя для класічнай рыторыкі, часткі, якія ўключаюць тры этапы падрыхтоўкі да выступлення: 1) “Аб вынаходніцтве”; 2) “Аб упрыгожванні”; 3) “Аб размяшчэнні”. Першую частку В. М. Ламаносаў прысвячае мастацтву складаць прамовы, у другой разглядае прыёмы ўпрыгожвання маўлення, у трэцяй апісвае спалучэнне частак прамовы ў адзінае цэлае. У кожнай частцы В. М. Ламаносаў падрабязна аналізуе змест адпаведнага этапу падрыхтоўкі прамовы.

Так, у першай частцы “Аб вынаходніцтве” ён гаворыць пра структуру ідэй, падзяляючы іх на простыя (тэрміны) і складзеныя (тэмы), разглядае агульныя месцы (топасы), паказвае, як развіваюцца ідэі, прыводзіць прыклады розных сілагізмаў, указвае на важнасць высокіх маральна-этычных якасцей аратара, які валодае сілай думкі, здольны прывесці важкія аргументы ў доказ сваёй праваты і вызначаецца страснасцю, пафаснасцю і эмацыянальнасцю выступлення.

У другой частцы “Аб упрыгожванні” В. М. Ламаносаў дае азначэнне ўпрыгожвання як выяўленне вынайджаных ідэй прыстойнымі і выбранымі выразамі, якое залежыць ад чыстаты стылю (фарміруецца ў выніку грунтоўнага ведання мовы, частага чытання добрых кніг, зносін з адукаванымі людзьмі), ад мілагучнасці маўлення (абумоўлена правільным размяшчэннем складоў з націскам, выказванняў, перыядаў і іх частак, прыёмам і эўфаніяй), ад пышнасці слова, якую надаюць яму тропы і фігуры. В. М. Ламаносаў падрабязна разглядае тропы і фігуры як асноўныя слоўныя сродкі ўпрыгожвання маўлення, распрацоўвае іх класіфікацыю і крытэрыі размежавання.

Трэцяя частка “Аб размяшчэнні” прысвечана аналізу “соединения изобретенных идей в пристойный порядок”.

Заслуга М. В. Ламаносава ў тым, што ён упершыню пабудаваў рытарычную сістэму на аснове рускай мовы – яе лексікі, фразеалогіі, сінтаксісу, адрасаваў сваю працу для свецкай адукацыі. У гэты час рыторыка выкладаецца ва ўсіх гімназіях, ліцэях, у форме прыватных урокаў. В. М. Ламаносаў, “бацька расійскага красамоўства”, як справядліва назваў яго Карамзін, ствараючы вучэнне аб аратарскім майстэрстве, абпіраўся на традыцыі антычнай рыторыкі, але імкнуўся надаваць гэтаму вучэнню нацыянальны характар, прымяніць яго да рускай літаратурнай мовы.

У сваёй рыторыцы В. М. Ламаносаў даў поўнае асвятленне асноўных этапаў падрыхтоўкі аратарскага выступлення, падаў сістэмнае апісанне якасцей прыгожага маўлення, разгледзеў розныя прыёмы і сродкі яго стварэння, паказаў характарыстыкі розных жанраў сучаснаму публічных выступленняў.

У XIX ст. у Расіі адна за адной выходзяць рыторыкі розных аўтараў. **Аляксандр Іванавіч Галіч** – выкладчык філасофіі ў Пецябургскім універсітэце, расійскай і лацінскай славеснасці ў Царскасельскім ліцэі, адзін з настаўнікаў А. С. Пушкіна. Напісаў “Теорию красноречия для всех родов прозаических сочинений” (Санкт-Пецябург, 1830 г.), у якой красамоўства называе навукай, якая вызначае прынцыпы арганізацыі празаічных тэкстаў. А. І. Галіч распрацоўвае прынцыпы пабудовы ўзорнай прамовы, выдзяляе і апісвае асноўныя якасці дасканаллага аратарскага маўлення – чыстату, правільнасць, яснасць, пэўнасць і дакладнасць, адзінства тэксту, лаканічнасць, выразнасць, мілагучнасць. Аратар павінен імкнуцца да змястоўнага, немнагаслоўнага маўлення, максімальнай сэнсавай дакладнасці і выразнасці тэксту.

Іван Іванавіч Давыдаў – вядомы рускі філолаг, акадэмік, аўтар прац па філасофіі, матэматыцы, класічных мовах. Напісаў “Чтения о словесности” (1837), у якіх разглядае як агульныя пытанні славеснасці, так і асновы арганізацыі выразных празаічных пісьмовых і вусных тэкстаў. Галоўнай якасцю выразных тэкстаў лічыць сэнсавую яснасць, дасягнуць якую дапамагаюць глыбокія веды і разуменне аўтарам прадмета выкладу: “Всё, что мы сами ясно понимаем, можем также ясно передать другим, если только вникаем в изложение”. Яснасць і выразнасць маўлення павінны дапаўняцца правільнасцю, чыстатой і дакладнасцю. Давыдаў распрацаваў сістэму камунікатыўных якасцей узорнага аратарскага маўлення, апісаў моўныя сродкі яго ўпрыгожвання і стварэння выяўленчай выразнасці – фігуры слоў і фігуры думкі.

У 1844 г. былі апублікаваны “Правила высшего красноречия” **Міхаіла Міхайлавіча Спяранскага**, складзеныя на аснове прачытаных ім лекцый у Галоўнай семінарыі пры Аляксандра-Неўскім манастыры ў Пецярбургу. Неаднаразова перавыдавалася кніга “Опыт риторики”, напісаная першым рэктарам Харкаўскага ўніверсітэта акадэмікам **Іванам Сцяпанавічам Рыжскім**. У Маскоўскім універсітэце **Аляксандр Фёдаравіч Мерзлякоў** напісаў “Краткую риторику, или Правила, относящиеся ко всем родам сочинений прозаических”. Прафесар Царскасельскага ліцэя **Мікалай Фёдаравіч Кашанскі** склаў падручнікі агульнай і прыватнай рыторыкі, якія перавыдаваліся некалькі разоў. Прафесар Адэскага Рышэльёўскага ліцэя **Канстанцін Пятровіч Зелянецкі** напісаў “Исследование о риторике и ее наукообразном содержании и в отношении, какое имеет она к общей теории слова и логики”. Названыя рыторыкі працягвалі ў асноўным традыцыі класічнай рыторыкі.

У XIX ст. у Расіі актыўна развіваецца судовае красамоўства. Гэтаму садзейнічала ўвядзенне суда прысяжных, заснаванага на прынцыпе галаснасці і адвакатуры. Да гэтага часу адносіцца дзейнасць цэлай плеяды выдатных рускіх аратараў-юрыстаў: **Коні**, **Плявака**, **Парахаўшчыкова**, **Андрэеўскага**, **Урусава**, **Арсеньева**, **юрыстаў-беларусаў Храптовіча**, **Даніловіча**, **Каліноўскага**, **Спасовіча**, **Багушэвіча** і інш. Заснавальнікамі судовага красамоўства па праву называюць **А. Ф. Коні** і **П. С. Парахаўшчыкова**.

Анатолій Фёдаравіч Коні (1844–1927 гг.) – выдатны юрыст, судовы аратар, выкладчык, ганаровы акадэмік “изящной словесности”. У артыкуле “Советы лекторам”, выдадзеным у зборніку “Избранные произведения: В 2-х т. Статьи и заметки. Судебные речи”, ён вызначыў асноўныя прыёмы аратарскага майстэрства і прапанаваў шэраг слушных парад па падрыхтоўцы да выступлення.

А. Ф. Коні прыходзіць да вываду, што ўменне публічна гаворыць дасягаецца пры ўмове выканання трох патрабаванняў. Па-першае, трэба ведаць прадмет, пра які гаворыш, выявіўшы ўсе яго станоўчыя і адмоўныя бакі; па-другое, трэба ведаць сваю родную мову і ўмець карыстацца багаццем і разнастайнасцю яе зваротаў; па-трэцяе, трэба не хлусіць. **Коні** пісаў: “Чалавек хлусіць у жыцці ўвогуле часта, а ў нашым рускім жыцці і вельмі часта, тройчы: ён гаворыць не тое, што думае, – гэта хлусня ў адносінах да іншых; ён думае не тое, што адчувае, – гэта хлусня самому сабе, і, нарэшце, ён становіцца ілжывым, так бы мовіць, у квадраце: гаворыць не тое, што думае, а думае не тое, што адчувае. Прысутнасць любой хлусні амаль заўсёды адчуваецца слухачамі і забірае ў публічнай прамовы яе сілу і пераканаўчасць”. Гэтае выказванне

А. Ф. Коні адносяць да любога жанру публічнай прамовы – да выступлення адваката, палітыка, журналіста, прадпрымальніка і г. д.

А. Ф. Коні займаўся і педагагічнай дзейнасцю. Ён загадваў кафедрай аратарскага майстэрства на аратарскім факультэце ў Інстытуце жывога слова ў Петраградзе, выкладаў практыку і тэорыю аратарскага майстэрства.

Фёдар Нікіфаравіч Плявака (1842–1908 гг.) – выдатны судовы аратар. Асноўную ўвагу ў сваіх прамовах надаваў фактару псіхалагічнага ўздзеяння на суд прысяжных. Умеў узнавіць на судзе карціну злачынства. Яго выступленні на судзе (ён быў адвакатам) вызначаліся высокім аратарскім майстэрствам, у іх актыўна выкарыстоўваліся моўныя вобразна-выяўленчыя сродкі, якія ўзмацнялі псіхалагічныя характарыстыкі ўдзельнікаў злачынства.

Пётр Сяргеевіч Парахаўшчыкоў – аўтар кнігі “Заметки на суде”, выдадзенай пад псеўданімам П. Сергеич, у якой ён разглядае змест і структуру судовай прамовы. Мэта судовага аратара – пераканаць суд, прысяжных засядацеляў у сваіх довадах. Для гэтага аратару неабходна самому перажыць тое, пра што ён гаворыць, і перадаць прысяжным свой настрой. Важнейшай вартасцю прамовы з’яўляецца яе яснасць. Неабходна дасканала ведаць прадмет размовы, добра ведаць мову, мець багаты слоўнікавы запас, валодаць чыстатай і дакладнасцю маўлення.

Уладзімір Данілавіч Спасовіч (1829–1906 гг.). Лепшай яго прамовай лічыцца выступленне на судзе па справе аб забойстве Ніны Андрэеўскай. Яго прамовы адметныя даходлівасцю, яснасцю маўлення, лагічнасцю выкладу, стрыманасцю і роўнасцю інтанацыі.

У XIX ст. у Расіі даволі высокага ўзроўню развіцця дасягнула акадэмічнае красамоўства. Яркімі прадстаўнікамі яго былі Д. Мендзялееў, В. Ключэўскі, К. Ціміразеў, С. Боткін, М. Скліфасоўскі. Развіваецца парламенцкае красамоўства.

Нягледзячы на развіццё ў XIX ст. судовага, акадэмічнага і парламенцкага красамоўства, цікавасць да рыторыкі паступова страчваецца. Ужо ў канцы XIX ст. у назвах вучэбных дапаможнікаў слова “рыторыка” замяняецца словам “славеснасць”. У пачатку XX ст. рыторыка лічыцца аджыўшай навукай, яе называюць старажытным аратарскім пылам.

У савецкі перыяд рыторыка выключаецца з вучэбнага плана вузаўскай і школьнай падрыхтоўкі як буржуазная навука, якая вучыць напышліваму і знешне прыгожаму, але беззмястоўнаму маўленню.

Адраджэнне рыторыкі, якое пачалося ў 60-х г. XX ст., было абумоўлена дэмакратызацыяй грамадскага жыцця. Любая лібералізацыя сацыяльнай сістэмы абумоўлівае гуманізацыю грамадства. Калі ў

палітычным жыцці ўдзельнічаюць шырокія масы розных сацыяльных пластоў, павышаецца інтарэс да індывідуума, кожны грамадзянін атрымлівае магчымасць выказаць сваю думку, і валоданне словам становіцца неабходнай умовай яго ўдзелу ў грамадскім жыцці.

Рыторыку сталі паступова ўключаць у вучэбныя планы вышэйшай і сярэдняй школы. Рыторыку нашага часу называюць новай рыторыкай або неарыторыкай. Цэнтральнай яе праблемай з'яўляецца праблема маўленчага ўздзеяння і ўзаемадзеяння.

АСНОВЫ МАСТАЦТВА ПРАМОВЫ. АГУЛЬНАЯ РЫТОРЫКА

Уводзіны ў тэорыю рыторыкі. “Маўчанне аддалае больш, чым адлегласць”, – гавораць французы. Чалавек, які не ўмее падтрымаць гутарку, прыняць у ёй удзел, адчувае сябе няёмка, лішнім у грамадстве і таму імкнецца да адзіноты. Аднак, як і ўсім людзям, яму ўласціва патрэба падзяліцца з іншымі сваімі думкамі, пачуццямі, пачуць думку іншых. Гэтая патрэба, штозасталася нерэалізаванай, стварае душэўны дыскамфорт, спараджае комплексы. У такіх людзей узнікаюць цяжкасці ва ўсіх сферах жыцця.

Чалавеку як істоце, якая думае, неабходныя зносіны. Яны ажыццяўляюцца ў асноўным з дапамогай маўлення. Калі па нейкіх трагічных прычынах чалавек пазбаўляецца магчымасці зносінаў з іншымі людзьмі, не чуе мовы, то адбываецца дэградацыя асобы.

Выказаць думкі чалавек можа вусна і пісьмова. Як правіла, прамовы ствараюцца для прамаўлення перад слухачамі ці маюць вусную форму. Пісьмовая форма выкарыстоўваецца рэдка, гэта ліст і навуковы даклад.

Поль Сапер адзначаў, што сапраўдны аратар уздзейнічае на слухачоў так, што яго ўсмешка адбіваецца на іх тварах, яны плачуць яго слязьмі, і біццё яго сэрца аддаецца ў грудзях усіх прысутных. Як дабіцца такой эфектыўнасці і паспяховасці выступлення? Сучасная лінгвапрагматыка лічыць, што паспяховымі і эфектыўнымі з'яўляюцца толькі такія маўленчыя зносіны, у аснове якіх ляжыць прынцып камунікатыўнага супрацоўніцтва і гарманічнага дыялогу.

Для таго, каб публічнае слова дзейнічала эфектыўна, усе элементы маўленчай падзеі павінны адпавядаць адна адной і складаць гарманічнае цэлае.

У кожнага аратара свае прыёмы таго, як зацікавіць слухачоў. Але ёсць адна агульная для ўсіх прыёмаў рыса: увядзенне ў прамову яркай

вобразнай дэталі. Яе задача – выканаць ролю асацыятыўнай, вобразнай зачэпкі для памяці.

Найбольш часта ў якасці вобразнай дэталі выкарыстоўваецца яскравая жыццёвая сітуацыя. “Лісты аб добрым і прыгожым” Дзмітрыя Ліхачова прысвечаны памяці. Пачынаецца ліст з малюнка: “Ліст паперы. Сцісніце яго і выпрамце. На ім застануцца складкі, і калі вы сціснеце яго другі раз, – частка складак ляжа на ранейшыя складкі: папера валодае памяццю”.

Спалучэнне вобразнага малюнка і крылатай біблейскай фразы выкарыстаў Вацлаў Ластоўскі ў прадмове да папулярнай “Кароткай гісторыі Беларусі”: “Гісторыя – гэта фундамент, на якім будзецца жыццё народа. І нам, каб пабудаваць сваё жыццё, патрэбна пачаць з фундаменту, каб будынак быў моцным. А фундамент у нас добрай якасці, гісторыя наша багатая: «жатва многа, а дзлатель мало», як кажа Святое Пісанне. Поле пустое, так як сыны айчыны нашай да чужых службыць пайшлі, чужыя гумны і засекі абагачаюць”.

Апісанне трывання дзеяслова (артыкул “Вид глагола”) адзін з аўтараў “Энцыклапедыі юнага філолага” падае наглядна, вельмі даступна і зразумела, улічваючы ўзрост чытача: “Уявіце сабе малюнак: хлопчык з алоўкам у руках і паперай. Загаломак малюнка – «Ліст да сястры». Які момант напісання ліста адлюстраваны на малюнку – хлопчык яшчэ піша ліст або ўжо напісаў яго? Мы не ведаем гэтага. Каб можна было адказаць на пытанне, статычны малюнак павінен ажыць, як у кіно, і тады мы ўбачым, ён усё яшчэ піша ліст або ўжо паставіў кропку”.

Сучасная агульная рыторыка сфармулявала наступныя асноўныя законы:

Закон гарманічнага дыялогу. Яшчэ Арыстоцель у сваім трактаце “Рыторыка” ўказваў, што не толькі аратар, але і слухач павінен быць актыўным, дзейным: “Слухач і ёсць канчатковая мэта ўсяго”. Фактар слухача адыгрывае асаблівую ролю пры маналагічнай форме зносін, дзе ён выконвае, на першы погляд, пасіўную ролю. Слушным у сувязі з гэтым нам падаецца выказванне У. Ф. Адоеўскага: “Гаварыць – значыць абуджаць у слухача яго ўласнае ўнутранае слова”. Так, слухач пазбаўлены магчымасці сказаць сваё слова, але ў той жа час ён думае, разважае, пагаджаецца ці не пагаджаецца ў думках з аратарам, прымае або не прымае яго высновы.

Эфектыўнымі маўленчыя зносіны могуць быць толькі тады, калі маналагічнае па форме выступленне пераўтвараецца ў гарманічны дыялог. Таму задача аратара – абудзіць уласнае ўнутранае слова слухача, устанавіць гарманічныя двухбаковыя адносіны з ім. Як гэтага дасягнуць? Як вядома, ёсць тры ўзроўні перадачы інфармацыі – *рэпрадукцыйны*, калі

адбываецца простая перадача інфармацыі слухачам і ўся ўвага сканцэнтравана на змесце, на правільнасці выкладу матэрыялу, не ўлічваецца рэакцыя аўдыторыі; *адаптацыйны*, які прадугледжвае добрае валоданне тэмай, свабодную арыентацыю ў змесце, пастаянны кантакт з аўдыторыяй; *творчы* ўзровень, пры якім аратар не толькі падтрымлівае сувязь са слухачамі, але і актывізуе іх творчае мысленне, “абуджае ўнутранае слова”, фарміруе здольнасць разважаць, аналізаваць і падагульняць.

Закон гарманічнага дыялогу прадугледжвае ўстанаўленне двухбаковых гарманічных адносін з адрасатам, абуджэнне яго ўнутранага ўласнага слова ў працэсе маўленчых зносін.

Для ўстанаўлення і падтрымкі гарманічнага дыялогу са слухачамі рэкамендуецца:

- уважліва ставіцца да фактару адрасата – вивучыць аўдыторыю: прааналізаваць і ўлічыць яе сацыяльны склад, узрост, кола асабістых інтарэсаў, узровень ведаў, ступень падрыхтаванасці, маўленчы намер;

- закранаць у сваім выступленні праблемы, блізкія для слухачоў, аналізаваць факты, падзеі, з’явы, добра знаёмыя, зразумелыя, даступныя або жыццёва важныя, цікавыя для слухачоў;

- імкнуцца да канкрэтнасці, нагляднасці выкладу, займальнасці апісання, вобразнасці выказвання;

- неабходна ўлічваць лінейны характар маўлення, якое разгортвае ў часе або прасторы і ў сувязі з гэтым мае дынамічны характар.

Закон руху наперад і арыентацыі адрасата. Другі закон агульнай рыторыкі патрабуе знаёмства слухача з “маршрутам” сумеснага руху ад пачатку да канца прамовы.

Прамова павінна мець такую структуру, якая б стварала ў адрасата пачуццё руху да мэты, арыентавала яго на паступовае выражэнне акрэсленых у выступленні пытанняў.

Для таго, каб правільна зарыентаваць слухача, аратар павінен абавязкова назваць тэму выступлення, дакладна вызначыць яго мэту, выразна акрэсліць задачы, а ў канцы – абавязкова падвесці вынікі. У працэсе выступлення матэрыял павінен выкладацца дынамічна, сістэмна, аргументавана і паслядоўна, разнастайнымі формамі і спосабамі. Аратар павінен сачыць за плаўнымі пераходамі ад аднаго пытання да другога, захоўваючы іх лагічнасць і паслядоўнасць, ужываючы розныя формы кагезіі (*па-першае, па-другое, па-трэцяе, такім чынам, нарэшце* і да т. п.), не адхіляцца ад асноўнай задачы, не ўжываць неапраўданыя паўторы, лішнія паўзы, не захапляцца празмернай дэталізацыяй зместу, другараднымі, дробязнымі пытаннямі, якія адцягваюць увагу слухачоў і перашкаджаюць лепшаму засваенню зместу.

Закон эмацыянальнасці. Трэці закон агульнай рыторыкі суадносіцца з пафасам (адной з частак трыадзінай схемы інвенцыі). Ён патрабуе ад гаворачага эмацыянальнага стаўлення да прадмета размовы, суб'ектыўных адносін да тэмы паведамлення, неабыякавасці выкладу і садзейнічае экспрэсівізацыі маўлення.

Слухачы павінны адчуць, што аратара цікавіць і хвалюе ўзнятая ім праблема або пытанне, ён эмацыянальна перажывае тое, пра што гаворыць. Але неабходна, каб гэта былі не паказныя эмоцыі, а шчырыя, сапраўдныя, і яны павінны адпавядаць зместу выступлення, характару слухачоў і сітуацыі зносін. Празмерная патэтыка можа выклікаць іранічныя адносіны слухачоў.

Закон задавальнення. Закон задавальнення лічыць эфектыўнай прамову толькі тады, калі яна прыносіць радасць, прыемнасць слухачам. З гэтай мэтай рэкамендуецца імкнуцца да экспрэсіўнасці, займальнасці выкладу, выкарыстання разнастайнай сістэмы вобразна-выяўленчых сродкаў, прыёмаў актывізацыі ўвагі, пра якія размова пойдзе ніжэй.

УЗАЕМАДЗЕЯННЕ ВУСНАЙ І ПІСЬМОВАЙ ФОРМ МОВЫ ПРЫ НАПІСАННІ АРАТАРСКАГА ВЫСТУПЛЕННЯ

Успрыманне вуснага маўлення як звычайнага, простага ствараецца сінанімічнасцю тэрмінаў “размоўны” і “вусны”, “кніжны” і “пісьмовы”.

У адпаведнасці з мэтавым прызначэннем прамовы, яна можа быць прадстаўлена ў форме вусных і пісьмовых тэкстаў. Адрозніваюць дзве “формы мовы” – вусную і пісьмовую, а таксама два “стылі мовы” – кніжны і размоўны. Кожны стыль можа быць рэалізаваны ў розных формах. У апошні час кніжны стыль стаў часта выкарыстоўвацца ў вуснай форме. Сінанімічнасць тэрмінаў “размоўны” і “вусны” зацямяе факт адрознення паняццяў. Пісьмовая мова арыентуецца на ўспрыняцце органамі пачуццяў. Ёй уласціва тэрміналагічная лексіка, яна не ўспрымаецца на слых. Пісьмовай мове характэрны разгорнутыя структуры складаных сказаў. Іх цяжка вымавіць на адным выдыху, ланцужкі развіцця думкі даводзіцца дзяліць на часткі нелагічнымі паўзамі. Пісьмовая мова не арыентуецца на канкрэтнага слухача, не ўлічвае ўзроўню яго адукацыі і развіцця.

Вусная мова – жывая, гукавая форма рэалізацыі мовы. Яна характарызуецца непасрэднасцю працэсу зносінаў з канкрэтным чалавекам: паведамленне, накіраванае на адрас суб'яднага выглядае як бы гагадзя непадрыхтаванае, як тое, што ўзнікла ў працэсе гутаркі. Адрозненне вуснай мовы ад пісьмовай найперш праяўляецца ў

неабходнасці гукавога афармлення, а таксама ў непасрэднай прысутнасці і рэакцыі слухачоў. Галоўнае адрозненне вуснай прамовы ад пісьмовай – свабода ад “строгага” сінтаксісу. Вуснай фразе ўласціва пэўная свабода ў выкарыстанні слоў-паразітаў (значыць, так бы мовіць), тэмпаральных эпітэтаў (жахлівае расчараванне).

Другая асаблівасць вуснай прамовы – экспрэсіўная роля інтанацыі, паўза, жэст, міміка, манера паводзінаў аратара перад аўдыторыяй.

Магчымасць вуснай мовы ўлічваць рэакцыю адрасата робіць яе заўсёды больш канкрэтнай у параўнанні з пісьмовай.

Адрозненні вуснай і пісьмовай, размоўнай і кніжнай мовы прымушаюць моўцу ўлічваць стылістычную афарбоўку як маўленчага кантэксту ў цэлым, так і асобных моўных адзінак.

Вуснае маўленне першаснае, а пісьменства – другаснае. Англіійскі парламенцкі дзеяч Ч. Фокс звычайна пытаўся ў сваіх сяброў, калі яны читалі яго апублікаваныя выступленні: “Прамова читалася хораша? Тады гэта дрэнная прамова!” Напісанае можа быць насычаным па сэнсе; у крайнім выпадку, калі думка незразумелая, можна перачытаць. “Маўленне – не пісьмо” – каратка і цвёрда сказаў спецыяліст па эстэтыцы Ф. Т. Вішар. Маўленне не тоеснае тэксту, які прамаўляе аратар, так як маўленне ўздзейнічае на слухача не толькі зместам і формай, але і ўсёй манерай выступлення. Маўленне ўзаемадзейнічае паміж аратарам і слухачом; ствараецца для пэўнага моманту і накіравана на пэўны склад слухачоў.

Параўнанне прамовы, якая гучыць і якая запісана:

Прамова, якая гучыць	Запісаная прамова
– Дзеянне праз змест і выступленне; абмежаванне ў адборы фактаў і думак;	– Дзеянне толькі праз змест; па магчымасці поўнае і закончанае выражэнне задумкі;
– рэдакцыя ключавых слоў з магчы- масцю іх варыяцыі;	– дакладная фіксацыя, стылістычная шліфоўка;
– больш паўтарэнняў і абагульненняў, так як у слухача няма магчымасці навесці даведку;	– большая напруга ў манеры выкладу; менш паўтораў і абагульненняў, так як у чытача ёсць магчымасць навесці даведку;
– залежнасць ад сітуацыі прамаўлення, аднаразовае выкананне.	– звяртаецца да пэўнага грамадства, не звязана з часам і выкананнем, адрасавана невядомаму чытачу.

Вусная форма зносінаў адрозніваецца ад пісьмовай. Жывая прамова хутчэй дасягне мэты, думка, аформленая ў слове, “падштурхоўваецца”

да слухача ўнутранай, духоўнай энергіяй аратара, якая знаходзіць сваё выражэнне ў голасе, міміцы, рухах, у абліччы аратара.

Палітык сказаў бы: *“Прыведзеныя факты сведчаць пра зараджэнне ў нашым грамадстве новых палітычных сіл”*. *“Факты неаправяргальна сведчаць: мой падабаронца невінаваты”*, – так мог сказаць адвакат. *“Факты –рэч упартая: як бы ні хацелася нам думаць інакш, даводзіцца прызнаць неабходнасць новага падыходу ў вывучэнні гэтага гістарычнага перыяду”*, – так мог бы сказаць на лекцыі вучоны. Як бачым, прамовы адрозніваюцца ў залежнасці ад таго, у якой сферы чалавечай дзейнасці прамаўляюцца.

СПЕЦЫФІКА ВУСНАЙ ПУБЛІЧНАЙ ПРАМОВЫ

Як вядома, любое выказванне – вынік адной з дзвюх прычын або іх спалучэння: патрэбы выразіць свае пачуцці або жаданне падзяліцца думкамі. Таму ў працэсе выступлення адбываецца абавязковае ўзаемадзеянне аратара з аўдыторыяй. Даволі часта прамову называюць дыялогам, пры якім адзін гаворыць, а другі, слухаючы, удзельнічае ў размове.

Важнейшая задача аратара – абудзіць уласнае ўнутранае “я” слухачоў у працэсе выступлення. Падзяліцца думкай – значыць памножыць яе сілу. Першым надзённым патрабаваннем да аратара П. Сапер называе развіццё ў сабе адчування маўлення як узаемных зносін, у якіх думкі, словы, манеры пастаянна прыстасоўваюцца да слухачоў.

У рытарычнай літаратуры аратара параўноўваюць з запалкамі: ён запальваецца ад трэння з паверхняй, пад якой разумеецца публіка. Па паводзінах аўдыторыі можна вызначыць іх адносіны да аратара: разуменне, неразуменне, адабрэнне, неадабрэнне яго слоў.

Як гумарыстычна адзначаў Х. Лемерман, слухачы падзяляюцца на дзве групы: адны не слухаюць, а другія ў большасці разумеюць няправільна.

Такім чынам, *камунікатыўны кантакт* – узаемаразуменне паміж аратарам і слухачамі ў працэсе выступлення. Камунікатыўны кантакт, заснаваны на рэалізацыі рытарычнага прынцыпу блізкасці да слухача, з’яўляецца важнай умовай дасягнення эфектыўнасці выступлення. Ён неабходны, каб пераканаць слухачоў, мэтанакіравана ўздзейнічаць на іх волю і розум, пачуцці, каб заклікаць іх да пэўнага дзеяння і прыняцця рашэнняў.

Ёсць розныя віды камунікатыўнага кантакту:

– інтэлектуальны кантакт – адпаведнасць разумовых здольнасцей аратара ўзроўню развіцця слухачоў;

– псіхалагічны кантакт – супадзенне душэўных перажыванняў, псіхічнага стану аратара і слухачоў;

– эмацыянальны кантакт – адпаведнасць пачуццёвага стану, сістэмы перажыванняў;

– зрокавы кантакт – уменне правільна накіраваць свой позірк, трымаць у полі зроку ўсю аўдыторыю;

– галасавы кантакт – выпрацоўка правільнага пасылу, палётнасці гуку, уменне накіроўваць свой голас разам з позіркамі.

Камунікатыўны кантакт называюць таксама “пачуццём аўдыторыі”, якое праяўляецца ў тым, што ў аратара ўзнікае адчуванне жывога кантакту з гаворачым.

Для ўстанаўлення пэўнага і працяглага камунікатыўнага кантакту ў час выступлення рэкамендуецца актыўна выкарыстоўваць трыадзінную схему інвенцыі “эта – логас – пафас”. Асобасныя, маральныя якасці аратара (шчырасць, непасрэднасць, адкрытасць, сур’ёзнасць, сціпласць, адказнасць, выхаванасць і інш.), а таксама яго неаб’якава сць да зместу паведамлення, эмацыянальнасць, пафаснасць выступлення дапамагаюць выклікаць сімпатыю слухачоў і маюць выключна важнае значэнне для ўстанаўлення кантакту з імі.

Устанаўленню і падтрымцы кантакту са слухачамі дапамагае этыкет аратарскага маўлення, які ствараюць этыкетныя маўленчыя формулы – формулы знаёмства, прывітання, развітання, звароту, падзякі за ўвагу, а таксама кампліментарныя формулы. На ўстанаўленне камунікатыўнага кантакту са слухачамі ў пэўнай ступені ўплывае тое, як аратар умее трымацца перад аўдыторыяй. Як акцёр на сцэне, так і аратар павінен памятаць, што ён – у цэнтры ўвагі, за ім сочаць, назіраюць, яго слухаюць. Аратар павінен імкнуцца быць энергічным, эмацыянальным чалавекам, актыўнай і дзейнай асобай, паколькі энергічны чалавек прыцягвае ўвагу і выклікае сімпатыю іншых людзей.

Важным для сувязі аратара з аўдыторыяй з’яўляецца *візуальны кантакт*. Як сцвярджаюць псіхалагі, позірк у размове мае вялікае значэнне, паколькі каля 40 % энергіі чалавека перадаецца праз вочы. Уменне правільна накіраваць свой позірк мае важнае значэнне для ўстанаўлення і падтрымкі камунікатыўнага кантакту. Нявобразна аратар часта пазбягае візуальнага кантакту са слухачамі, ён бянтэжыцца, баіцца пазіраць ім у вочы, пазірае ў акно, на столь, пад ногі, у прастору, у свае паперы і г. д., у выніку губляецца кантроль за аўдыторыяй, сувязь з імі, слухачы страчаюць увагу і цікавасць да паведамлення. Таму мэтазгодна

ўмоўна падзяліць аўдыторыю на некалькі сектараў і паступова пераводзіць свой позірк з адной групы на другую, пазіраючы ў вочы слухачоў, затрымліваючы свой позірк і “чытаючы” па вачах іх рэакцыю. Так аратар будзе трымаць у полі зроку ўсю аўдыторыю.

Аратару рэкамендуецца таксама захоўваць *галасавы кантакт* – выпрацаваць правільны пасыл, палётнасць гуку, накіроўваць свой голас разам з позіркамі. Эфектыўнаму галасавому кантакту спрыяе размоўны, натуральны характар выступлення, жывая размова са слухачамі.

Галоўны паказчык устанавлення камунікатыўнага кантакту са слухачамі – іх станоўчая рэакцыя на словы аратара (увага, “рабочая” цішыня, адабрэнне яго слоў, усмешкі, апладысменты і інш.). У такой сітуацыі аратар трымаецца ўпэўнена, звяртаецца да слухачоў з пытаннямі і прапановамі, трымае ўсіх у полі зроку, чуйна рэагуе на іх паводзіны, – “валодае” аўдыторыяй.

Устанавленню і падтрымцы кантакту садзейнічае таксама займальнасць выступлення і актывізацыя ўвагі слухачоў.

Прыёмы стварэння займальнасці выступлення. Для таго, каб зрабіць сваё выступленне цікавым і займальным, неабходна ў першую чаргу ўлічваць асобны фактар – адбіраць для выступлення матэрыял, які б закранаў асабістыя інтарэсы слухачоў, датычыўся іхняга “я”, узнімаў надзённыя праблемы, быў для іх цікавым.

Немалаважнае значэнне для стварэння займальнасці выступлення мае выкарыстанне наглядных сродкаў. Як вядома, зрокавыя нервы ў 50 разоў таўсцейшыя за слыхавыя. Тое, што мы бачым, запамінаецца намнога хутчэй, чым тое, што мы чуем. Таму ў выступленні, калі ёсць магчымасць, неабходна імкнуцца да нагляднасці выкладу, засваення праз канкрэтны вобраз. Мэтазгодна выкарыстоўваць наглядныя, візуальныя дапаможныя сродкі: ілюстрацыі, малюнкi, фотаздымкі, прадметы, схемы, табліцы. Адзначаныя наглядныя сродкі неабходна па-майстэрску ўключаць (убудоўваць) у выступленне. Для дэманстрацыі неабходна выбраць найбольш дасканалыя, выразныя, яркія малюнкi, фотаздымкі, слайды. Лепш паказаць меншую колькасць, але найбольш выразных здымкаў. Неабходна папярэдне ўважліва прадумаць каментарый ілюстрацыйнага матэрыялу, занатаваўшы ключавыя словы да яго, склаўшы тэкст. Каментарый павінен быць немнагаслоўным, сціслым і дакладным, сінхронным паказу ілюстрацый (нельга спачатку паказаць слайды, а пасля чытаць даклад), гаварыць неабходна гучна і выразна, звяртацца да слухачоў, а не да экрана. Калі закончана тлумачэнне, неабходна выключыць тэхнічныя сродкі, таму што яны будуць адцягваць увагу.

Нагляднасць выступлення павышаюць таксама вобразна-

выяўленчыя моўныя сродкі, прытчы, цікавыя здарэнні з асабістага жыцця, трапныя выслоўі, сімвалы і алегорыі, цытаты, рэмінісцэнцыі, алюзіі.

Для павышэння выразнасці можна рабіць у выступленні займальныя “інкрустацыі”, устаўкі-апавяданні пра цікавыя здарэнні ў жыцці вядомых людзей, пра незвычайныя факты і з’явы, малавядомыя рэчы. Гэта заўсёды прываблівае слухачоў, выклікае іх цікавасць і падтрымлівае ўвагу, тым самым павышае эфектыўнасць выступлення.

Каб прамова слухалася, важна ўлічваць наступныя асаблівасці яе пабудовы.

1. Свабодным тэкст робіць ужыванне простых сказаў, напрыклад, сказ “*Гэты вынік, які ў значнай ступені адпавядае папярэдняму, нам вельмі выразна паказвае*” лепш пабудоваць “*Гэты вынік у значнай ступені адпавядае папярэдняму. Ён нам вельмі выразна паказвае...*”.

2. Выкарыстоўваць даданыя сказы часу са словам “затым” замест “потым” (“*Пасля таго, як мы дзве гадзіны дыскутавалі, мы дасягнулі згоды*” лепш “*Мы дыскутавалі на працягу дзвюх гадзін, затым пагадзіліся*”).

3. Завершаныя і адшліфаваныя фармулёўкі часта настройваюць слухачоў скептычна (напрыклад, дасціпнай, але цынічнай была фармулёўка аднаго літаратара: “*Палітыка ёсць мастацтва раздабыць у багатага грошы, а ў беднага – выбарчыя бюлетэні, з прычыны абароны кожнага з іх аднаго ад другога*”).

4. Варта выкарыстоўваць сказы, даступныя на слых, чаргаваць доўгія і кароткія сказы.

У працэсе выступлення лектар павінен пастаянна выкарыстоўваць разнастайныя прыёмы актывізацыі ўвагі слухачоў.

Прыёмы актывізацыі ўвагі слухачоў. Улічваючы прынцып камунікатыўнага супрацоўніцтва, пажадана будаваць сваё маўленне такім чынам, каб яно пераўтваралася ў канструктыўны дыялог са слухачамі. Ёсць спецыяльныя моўныя прыёмы дыялагізацыі маналогу, якія садзейнічаюць актывізацыі ўвагі слухачоў, дазваляюць пераадолець дыстанцыю паміж аўтарам і слухачамі:

1) выкарыстанне камунікатыўных займеннікаў *я, вы, мы*. Найбольш эфектыўнай з’яўляецца форма займенніка “*мы*” (т. зв. “*мы сумеснае*”), якая як бы запрашае слухачоў да сумеснага разважання, стварае эфект асабістага кантакту паміж аратарам і аўдыторыяй, дапамагае стварыць і перадаць атмасферу іх узаемаразумення;

2) ужыванне так званых займеннікавых канкрэтызатараў, якія надаюць маўленню эфект своеасаблівага дыялогу, характар даверлівай размовы і ўзмацняюць такім чынам ступень кантактнасці: *мы з вамі, усе мы, мы разам з вамі, кожны з нас і г. д.*;

3) выкарыстанне дзеяслоўных форм першай асобы множнага ліку, якія называюць сумеснае дзеянне, якое як бы аб'ядноўвае аратара і слухачоў, запрашае іх прыняць удзел у абмеркаванні пытанняў выступлення: *наспрабуем зразумець, зробім агаворку, скажам гэта так, вернемся да гэтага пытання, узважым усе доказы, падумаем пра гэта, давайце будзем шчырымі і інш.* Дзеясловы такога тыпу могуць выконваць функцыю арыентацыі слухача на накірунак выкладу: *адзначым, запішам, растлумачым, няройдзем да наступнага пытання, успомнім і да т. п.*

4) ужыванне пабочных канструкцый з займеннікамі і дзеясловамі ў форме другой асобы, якія выражаюць зварот да вопыту і ведаў слухачоў, дазваляюць арганізаваць сувязь асобных частак выступлення і арганічна перайсці ад адной часткі да другой: *як вы пераканаліся, як вы разумеете, як вы здагадваецеся, як бачыце, як вы ведаеце і інш.*

5) увядзенне канструкцый з даданымі дапаўняльнымі, якія маюць дадатковыя ацэначныя адценні: *вядома, што...; зразумела, што...; ясна, што...; відавочна, што...;*

6) уключэнне пабуджальных канструкцый з імператыўнымі формамі дзеясловаў, якія выражаюць зварот да слухачоў і заклік да пэўнага дзеяння: *адзначце, прааналізуйце, запомніце, згадзіцеся і інш.*

7) зварот да формы пытанняў і адказаў, якая стварае сітуацыю непасрэдных зносін і надае паведамленню размоўны характар.

Улічваючы логіку і паслядоўнасць выкладу, прамоўца (лектар) павінен прадбачыць пытанні слухачоў. Задаючы аўдыторыі пытанне, аратар сам на яго адказвае.

Пытанні, якія аратар задае адрасату ў пачатку выступлення для пастаноўкі праблемы і абгрунтавання формы свайго разважання, называюцца прыёмам *дубітацыі* (ад лац. *dubitatio* 'сумленне, ваганне'). Пытанне, якое аўтар задае слухачам, улічваючы логіку і паслядоўнасць выкладу матэрыялу, і на якое сам жа адказвае, называецца прыёмам *аб'ектывацыі* (ад лац. *objectivus* 'знешні, незалежны').

Прыёмы для прыцягнення і ўтрымання ўвагі. Прымяненне наступных прыёмаў дапаможа пазбегнуць эфекту засыпання.

1. *Нечаканасць.* Выкарыстоўвайце ў маўленні нечаканую і невядомую слухачам інфармацыю.

2. *"Правакацыя".* На кароткі час выклікаць у слухачоў рэакцыю нязгоды з пададзенай інфармацыяй, выкарыстайце гэты час для падрыхтоўкі слухача канструктыўныя вывады.

3. *Гіпербала.* Не бойцеся перабольшыць, каб ажывіць увагу аўдыторыі да прадмета, гэта дапаможа выявіць узаемасувязь паміж прычынай і наступствамі.

4. *Прагнаванне*. Абапіраючыся на рэальныя факты, рабіце прагнозы чакаемых падзей, каб падкрэсліць неабходныя цэннасныя арыентацыі.

5. *Супастаўленне ўсіх “за” і “супраць”*. Пазнаёмце слухачоў са сваімі аргументамі “за” і “супраць” па якой-небудзь думцы, пра якое-небудзь мерапрыемства.

6. *Дэлегіраванне магчымасцей прымаць рашэнне*. Выкарыстоўвайце здольнасці партнёраў прымаць рашэнні.

7. *Апеляцыя да аўтарытэта*. Для пацвярджэння правільнасці ўласных думак спасылайцеся на аўтарытэтслухачоў і аўтарытэт навукі.

8. *Суперажыванне*. Захапляльна апісвайце падзеі, якія звязваюць вас са слухачамі.

9. *Прыўнясенне элемента нефармальнасці*. Улічвайцепрадмет маўлення, паводзіны аўдыторыі, суджэнні аб уласных памылках.

10. *Драматызацыя*. Тлумачце наглядна і захапляльна, свядома драматызуючы.

11. *Прамае ўключэнне*. Адмоўцеся ад зацягнутага ўступу.

12. *Гумар*. Прыводзьце смешныя парадаксальныя прыклады, раскажыце жарты.

13. *Экспрэсія*. Выбірайце такія фармулёўкі, якія адрозніваюцца ад прывычнага стылю.

Стратэгія маўленчых паводзін. Як ужо адзначалася, камунікатыўны кантакт, заснаваны на рэалізацыі рытарычнага прынцыпу блізкасці да слухача, з’яўляецца важнай умовай дасягнення эфектыўнасці выступлення. Устанаўленне і падтрымка поўнага і працяглага камунікатыўнага кантакту прыводзяць да камунікатыўнага супрацоўніцтва, якое ляжыць у аснове эфектыўных маўленчых зносін.

У сучаснай навуковай літаратуры па рыторыцы вызначаюцца розныя прынцыпы камунікатыўнага супрацоўніцтва (правілы маўленчых паводзін) і адпаведныя ім стратэгіі маўленчых паводзін і стылі моўцы.

Першае правіла маўленчых паводзін (“*не навязвайся*”), накіраванае на камунікатыўнае супрацоўніцтва, засноўваецца на захаванні “суверэнітэту” слухача (Дж. Лакофф). Гэта значыць, што моўца не павінен залішне катэгарычна, безапеляцыйна выказваць сваё меркаванне, навязваць сваю думку слухачам, не ўлічваць іх меркаванне або магчымасць самастойнага выбару імі вырашэння абмяркоўваемай праблемы. Такое камунікатыўнае супрацоўніцтва адбываецца без эмацыянальнага кантакту паміж адрасатам і адрасантам маўлення, паколькі аратар вытрымлівае пэўную дыстанцыю ў адносінах да слухачоў, з’яўляецца стрыманым, трымаецца холадна, афіцыйна. Гэта прыводзіць да *стратэгіі адштурхоўвання* ад слухача, якая ў сваю чаргу

абумоўлівае *тэндэнцыю да незалежнасці*. Падобны тып зносін аратара з аўдыторыяй кваліфікуецца як *дыстантны стыль*.

Другое правіла маўленчых паводзін (“*выслухай субяседніка*”), разлічанае на камунікатыўнае супрацоўніцтва, прадугледжвае неабходнасць пастаяннага ўзаемадзеяння ўдзельнікаў зносін, наяўнасць зваротнай сувязі паміж аратарам і слухачамі, вынікам чаго з’яўляецца іх узаемаразуменне, устанаўленне камунікатыўнага кантакту. Моўца павінен даць магчымасць субяседнікам выказаць сваё меркаванне, нават калі яно не супадае з яго ўласным бачаннем праблемы, з павагай паставіцца да іншай думкі, улічыць пэўныя прапановы і пажаданні адрадата. Важнае значэнне пры гэтым мае папярэдняе вывучэнне аратарам аўдыторыі, веданне сітуацыі зносін і яе ўдзельнікаў, аб чым гаварылася раней. Такі тып узаемадзеяння з аўдыторыяй фарміруе *стратэгію адмаўлення ад выбару*: гаворачы дае выбар танальнасці зносін, характару ўзаемадзеяння слухачам. Гэта камунікатыўнае супрацоўніцтва вызначаецца як *прамежжавы (сярэдні) стыль*.

Трэцяе правіла (“*будзь дружалюбным*”) прадугледжвае праяўленне станоўчых эмоцый у працэсе ўзаемадзеяння аратара з аўдыторыяй. Яно звязана з выражэннем добрабычлівасці, прыхільнасці, сімпатыі і павагі да слухачоў, зацікаўленасці іх інтарэсамі, неабыхавасці да зместу размовы. Неабходным элементам такіх зносін з’яўляецца ўсмешка на твары аратара. Адзначаны прыныцып камунікатыўнага супрацоўніцтва прыводзіць да *стратэгіі блізкасцімоўцы і слухачоў*, ён развівае *тэндэнцыю да збліжэння і фарміруе сяброўскі стыль* зносін.

Практычны выбар правіл маўленчых паводзін, стратэгіі ўзаемадзеяння аратара з аўдыторыяй і стылю зносін залежыць як ад асобасных якасцей аратара (яго характару, тыпу тэмпераменту, узросту, адукацыі, прафесіі), так і ад аб’ектыўных умоў (характару аўдыторыі, тыпу прамавы, сітуацыі зносін і г. д.).

Навык выступлення звязаны з відам прамавы: экспромт, праграмае выступленне, чытанне з ліста.

Для таго, каб навучыцца выступаць экспромтам, мэтазгодна выконваць наступныя практыкаванні:

- напісаць назвы тэм на картках, выцягнуць адну наўгад;
- звузіць тэму да таго, пра што можаце гаварыць;
- абдумаць асноўную думку ці пункты, пра якія хочацца сказаць;
- вырашыць, якім будзе заключэнне;
- пачаць з галоўнага сцверджання, якое дазволіць слухачам даведацца, пра што будзе ісці гаворка;
- калі адчуеце, што гатовы, пачынайце гаварыць услых.

Пры выступленні экспромтам на сходзе мэтазгодна вобразна ўлічыць наступнае:

– вывучыць павестку сходу. Ці ёсць сувязь нейкіх пунктаў з тым, што вы робіце?;

– хто будзе прысутнічаць на сходзе;

– пазнаёмцеся з апошнімі фактамі і паказчыкамі.

Калі да вас звярнуліся з пытаннем:

– пераканайцеся, што зразумелі пытанне;

– адвядзіце позірк ад таго, хто задаў пытанне, сканцэнтруйцеся на тым, што хочаце сказаць;

– падмацуйце асноўныя думкі спецыяльнымі звесткамі;

– выкарыстоўвайце адведзены час;

– пазбягайце бяссэнсіцы, адыходу ад тэмы; прабачэнняў.

Падрыхтоўка да праграманага выступлення. Пішыце так, як гаворыце, а не як пішаце. Рэкамендуецца заключаць у дужкі фразы, якія можна апусціць.

Уключайце ў кожны абзац 3–5 сказаў (у іншым выпадку можна згубіць месца, на якім спыніліся).

Пры напісанні выкарыстоўвайце пераважна дзеясловы ў актыўнай, а не пасіўнай форме (“*Мы здалі пяць экзаменаў*”, а не “*Намі былі здадзены пяць экзаменаў*”).

Абмяжоўвайце колькасць слоў у сказе.

Даклад павінен быць раздрукаваны акуратна і выразна. Друкуйце праз два інтэрвалы, так лепш будзе чытаць.

Падкрэслівайце словы і фразы, якім надае асаблівы сэнс.

Напішыце слова “паўза” побач з тым пунктам, дзе трэба зрабіць паўзу.

Рэпетыцыя тэксту. Рэпеціраваць патрэбна ўслых, вымаўляючы тыя фразы, якія запамніліся. У ходзе рэпетыцыі чытайце так, як гаворыце.

Не спрабуйце завучваць. Рэпеціруйце, каб запомніць ідэі, а не словы.

Прачытайце самі сабе тэкст. Гэта дапаможа выдзеліць галоўнае, калі будзеце чытаць прамову, каб у слухачоў засталіся тыя ж уражанні, што і ў вас пасля прачытвання.

Паглядзіце на старонку, моўчкі прачытайце групу слоў. Падніміце вочы і прамоўце іх, гледзячы на аўдыторыю. Калі ёсць магчымасць, рэпеціруйце са слухачамі. Адпрацоўвайце візуальны кантакт са слухачамі, жэсты і паўзы.

Падчас выступлення трэба трымаць галаву прама. Калі гэта складана, то глядзіце на слухачоў напачатку і асабліва напрыканцы сказа.

Зрабіце аўдыёзапіс і праслухайце выступленне.

Чытаючы тэкст, карыстайцеся пальцам, як указкай. Гэта дапаможа не згубіць канец прачытанага тэксту.

Напрыканцы тэксту запавольце тэмп. Чытайце, гледзячы на слухачоў, яны зразумеюць, што вы заканчваеце выступленне.

Выступленне перад негатыўна настроенай аўдыторыяй. Не губляйце спакою пры негатыўнай рэакцыі аўдыторыі на ваша выступленне. Старайцеся не дапускаць неабдуманых дзеянняў.

У выпадку негатыўнай рэакцыі слухачоў на выступленне не рэкамендуецца спрачацца, спрабаваць заклікаць да логікі, раіць, што яны павінны рабіць, загадваць, высмейваць, сароміць, ігнараваць іх інтарэсы, пытацца пра матывы іх паводзін.

ВІДЫ ВУСНЫХ ПУБЛІЧНЫХ ВЫСТУПЛЕННЯЎ У ЗАЛЕЖНАСЦІ АД СФЕРЫ ВЫКАРЫСТАННЯ

Найбольш грунтоўную класіфікацыю родаў і відаў красамоўства распрацаваў Ю. Апраэян. Яго класіфікацыя заснаваная на функцыянальным прынцыпе. Ён размяжоўвае розныя віды прамой на аснове сферы іх ужывання, сітуацыі зносін і функцыянальнай ролі – выдзяляе сацыяльна-палітычнае, акадэмічнае, судовае, сацыяльна-бытавое і царкоўна-багаслоўскае араатарскае маўленне. Сацыяльна-палітычнае красамоўства адбываецца ў сферы грамадскіх зносін, у палітычным жыцці. Акадэмічнае красамоўства адносіцца да сферы навуковых зносін і навучання. Судовае красамоўства абслугоўвае галіну юрыспрудэнцыі. Сацыяльна-бытавое красамоўства належыць да сферы бытавых зносін, праяўляецца ў нашым паўсядзённым жыцці. Царкоўна-багаслоўскае красамоўства звязана з рэлігійнай сферай жыцця грамадства.

Паколькі ў аснову такой класіфікацыі пакладзены функцыянальны прынцып, яна заканамерна суадносіцца з класіфікацыяй функцыянальных стыляў мовы. Функцыянальным стылем называецца гістарычна сфарміраваная, грамадска ўсвядомленая, унутрана аб'яднаная спецыфічная сістэма моўных сродкаў, якая абумоўлена мэтай і прынцыпамі адбору гэтых сродкаў у той ці іншай сферы грамадскай дзейнасці (навуковай, дзелавой, публіцыстычнай, мастацкай і інш.) і найлепшым чынам абслугоўвае зносіны ў гэтай сферы. Функцыянальныя стылі мовы выдзяляюцца ў адпаведнасці з асноўнымі функцыямі, якія мова выконвае ў грамадстве – зносіны, паведамленне і ўздзеянне:

Функцыі мовы	Функцыянальныя стылі
Зносіны (камунікатыўная функцыя)	Размоўны стыль
Паведамленне (інфармацыйная функцыя)	Навуковы стыль Афіцыйна-дзелавы стыль
Уздзеянне (эстэтычная функцыя)	Публіцыстычны стыль Літаратурна-мастацкі стыль
Адпраўленне рэлігійнага культу	Канфесійны стыль

Гэты падзел у пэўнай ступені з'яўляецца ўмоўным, паколькі адзначаныя функцыі не існуюць у чыстым, ізаляваным выглядзе. Звычайна адна функцыя з'яўляецца дамінуючай, галоўнай, да яе далучаюцца іншыя: навуковы стыль: паведамленне + зносіны; афіцыйна-дзелавы: зносіны + паведамленне; публіцыстычны: паведамленне + уздзеянне + зносіны; літаратурна-мастацкі: уздзеянне + паведамленне; размоўны: зносіны + уздзеянне + паведамленне і г. д.

Кожны з адзначаных стыляў вызначаецца сваімі асаблівасцямі – лексічнымі, марфалагічнымі, словаўтваральнымі і сінтаксічнымі. Адзначаныя функцыянальна-стыльвыя асаблівасці праяўляюцца адпаведным чынам у розных відах і родах публічнага выступлення. Аднак неабходна адзначыць, што ў араатарскім маўленні адбываецца сінтэз элементаў розных стыляў.

Сацыяльна-палітычнае красамоўства – род красамоўства, які абслугоўвае сацыяльна-палітычную, эканамічную, дзелавую сферы камунікацыі.

Асноўныя жанры сацыяльна-палітычнага красамоўства – выступленні на сацыяльна-палітычныя, эканамічныя, сацыяльна-культурныя тэмы, даклады на з'ездах, сходах, дыпламатычныя, палітычныя, ваенна-патрыятычныя, мітынговыя, агітарскія, парламенцкія прамовы. Сацыяльна-палітычнае красамоўства выкарыстоўвае элементы навуковага і публіцыстычнага стыляў.

Акадэмічнае красамоўства – род красамоўства, звязаны з навуковай і навучальнай сферамі камунікацыі. Адрозніваецца навуковасцю і аргументаванасцю выкладу, паслядоўнасцю і лагічнасцю разважання.

Асноўныя жанры акадэмічнага красамоўства – навуковы даклад, агляд, навуковае паведамленне, лекцыя ў ВНУ. Акадэмічнае красамоўства дапамагае фарміраваць навуковы светапогляд.

Вылучаецца *ўласна акадэмічнае красамоўства*, якое функцыянуе ў навуковай сферы – навуковы даклад, паведамленне, рэферат, агляд, *вузаўскае* – лекцыя і *школьнае красамоўства* – расказ настаўніка, школьная лекцыя.

Асобнай разнавіднасцю акадэмічнага аратарскага маўлення лічыцца *лекцыйна-прапагандысцкае красамоўства*, жанрамі якога з'яўляюцца розныя віды лекцый – навукова-метадычная, навукова-тэарэтычная, навукова-папулярная, кіналекцыя, лекцыя-экскурсія, рэпартаж, паказ і інш.

Акадэмічнае красамоўства набліжаецца да навуковага стылю, хаця ў ім (у прыватнасці, у жанры лекцыі) могуць быць выкарыстаны і элементы іншых стыляў для стварэння займальнасці выкладу, дыялагізацыі маналогу, экспрэсіўна-эмацыянальнай танальнасці ў адпаведнасці з рытарычным прынцыпам блізкасці да слухача.

Дзелавое красамоўства. Рыторыку ў спецыфічным, прафесійным асяроддзі называюць адміністрацыйнай рыторыкай, дзелавымі зносінамі, прафесіянальным маўленнем. Галоўнай умовай паспяховага ўздзеяння на суб'ядніка з'яўляецца веданне асноўных тыпаў камунікабельнасці людзей.

Дамінантны суб'яднік імкнецца завалодаць ініцыятывай у маўленчай камунікацыі, не любіць, калі яго перапыняюць. Каб дасягнуць мэты зносінаў, не рэкамендуецца перахопліваць у дамінантнага партнёра ініцыятыву, перапыняць, выкарыстоўваць маўленчыя формулы “Хопіць!”, “Замаўчы!”, “Надакучыла!” і інш. Дачакаўшыся паўзы, хутка і выразна сфармуляваць свае інтарэсы. Гэта не будзе выглядаць як перахопліванне ініцыятывы.

Мабільны суб'яднік не адчувае ніякіх цяжкасцей у зносінах. Ён лёгка падключаецца да размовы, гаворыць многа, ахвотна, цікава, часта пераскоквае з тэмы на тэму, не губляецца ў незнаёмай кампаніі. Гэта адзін з лепшых тыпаў для бытавых зносінаў. Аднак у дзелавой сферы пастаяннае жаданне мабільнага суб'ядніка мяняць тэму зніжае эфектыўнасць маўленчай камунікацыі. Варта праз пытанні, вывады вяртаць яго да тэмы размовы.

Рыгідны суб'яднік адчувае цяжкасці пры ўступленні ў маўленчую камунікацыю. Пазней рыгідны суб'яднік выразна фармулюе сваю пазіцыю, лагічны, удумлівы. Гэты тып найбольш падыходзіць для плённых дзелавых зносінаў. З такім суразмоўнікам не рэкамендуецца адразу гаварыць пра прадмет камунікацыі, варта пачаць размову на адцягненую тэму, стварыць сітуацыю этыкетных зносінаў.

Інтравертны суб'яднік не імкнецца валодаць ініцыятывай. Ён сціплы, схільны прыніжаць свае магчымасці. Рэзкія, грубыя фразы выбіваюць з каляі. Каб размова была плённай, варта праз вербальныя і невербальныя сродкі паказваць, што вы паважаеце яго як цікавага суб'ядніка, цэніце яго выказванні.

Судовае красамоўства – род красамоўства, звязаны з судовым працэсам, разборам крымінальнай або грамадзянскай справы.

Асноўныя жанры судовага красамоўства – пракурорская (абвінаваўчая) і адвакацкая (абарончая) прамовы, мэта якіх – аказаць мэтанакіраванае і эфектыўнае ўздзеянне на суд. Судовае красамоўства знаходзіцца пад уплывам публіцыстычнага стылю, але ў ім выкарыстоўваюцца таксама элементы афіцыйна-дзелавога і навуковага стыляў.

Сацыяльна-бытавое красамоўства – род красамоўства, звязаны са сферай паўсядзённых зносін чалавека.

Асноўныя жанры сацыяльна-бытавога красамоўства – юбілейная прамова, прысвечаная знамянальнай даце або пэўнай асобе, прывітальная прамова, застольная прамова, тост, памінальная прамова. У гэтым родзе красамоўства актыўна выкарыстоўваюцца элементы размоўнага і літаратурна-мастацкага стыляў.

Царкоўна-багаслоўскае красамоўства – род красамоўства, які абслугоўвае рэлігійную сферу камунікацыі.

Асноўныя жанры царкоўна-багаслоўскага красамоўства – пропаведзь (слова) для прыхажан і прамова на саборы. Гэты род аратарскага маўлення абслугоўвае канфесійны стыль.

Рода-жанравую ўзаемасувязь розных відаў красамоўства адлюстроўвае наступная табліца:

Роды аратарскага маўлення	Жанры
Сацыяльна-палітычнае красамоўства	Палітычныя, дыпламатычныя, ваенна-патрыятычныя, парламенцкія, мітынгавыя, агітарскія прамовы
Акадэмічнае красамоўства	Навуковы даклад, паведамленне, рэферат, агляд, лекцыя навукова-метадычная, навукова-тэарэтычная, навукова-папулярная, кіналекцыя, лекцыя-экскурсія
Судовае красамоўства	Пракурорская (абвінаваўчая) і адвакацкая (абарончая) прамовы
Сацыяльна-бытавое красамоўства	Юбілейная прамова, прывітальная прамова, застольная прамова, тост, памінальная прамова
Царкоўна-багаслоўскае красамоўства	Пропаведзь (слова) для прыхажан і прамова на саборы

Побач з названымі родамі красамоўства навукоўцамі выдзяляецца:

– парламенцкае красамоўства як разнавіднасць сацыяльна-палітычнага;

– дыпламатычнае (прамова на міжнародных канферэнцыях і прмова ў працэсе дыпламатычных зносінаў);

– ваеннае (прамова-загад, выступленне на ваенна-патрыятычную тэму, заклік);

– гандлёвае (рэклама);

– лекцыйна-прапагандысцкае (навукова-тэарэтычная лекцыя, навукова-папулярная, навукова-метадычная, кіналекцыя, лекцыя-экскурсія, лекцыя-канцэрт, лекцыя-інфармацыя, гутарка, успаміны, інструктаж);

– дыялагічнае (форма рэалізацыі: спрэчка, дыскусія, дыспут, гутарка, дзелавая нарада, інтэрв'ю, прэс-канферэнцыя, дзелавая гульня, вечар пытанняў і адказаў).

Стылі маўлення таксама звязаны з формамі:

Вусная форма мовы	Стыль мовы	Пісьмовая форма мовы
Лекцыя, даклад, паведамленне, выступленне, дыскусія, дыялог, рэпліка	Навуковы	Манаграфія, дысертацыя, артыкул, падручнік, дыпломная (магістарская, курсавая) работа, рэферат
Чытанне вершаў, урыўкі тэкстаў, інтэрмедый; анекдот	Мастацкі	Паэтычны або празачны твор
Аратарская прмова, выступленне на радыё і тэлебачанні, дэбаты, заклік, прмова адваката	Публіцыстычны	Газетныя і часопісныя артыкулы, заклік, зварот, рэклама
Перамовы, інструктаж, загад, прэс-канферэнцыя, прмова пракурора	Афіцыйна-дзелавы	Заканадаўчыя акты, дамова, заява, камюніке, справаздача аб рабоце, данясенне
Побытавыя зносіны, тост, гутарка, дыялог	Размоўны	П'еса, кінасцэнарый, ліст, простая мова ў тэксце

КАМУНІКАЦЫЙНАЯ РЫТОРЫКА

Камунікатыўны працэс – гэта абмен інфармацыяй паміж людзьмі, мэтай якога з’яўляецца забеспячэнне разумення той інфармацыі, якая перадаецца і атрымліваецца.

Функцыі камунікацыі:

- інфармацыйная – перадача сапраўдных або ілжывых звестак;
- інтэрактыўная (пабуджальная) – арганізацыя ўзаемадзеяння паміж людзьмі, напрыклад, як узгадніць дзеянні, размеркаваць функцыі, паўплываць на настрой, паводзіны суразмоўцы;
- перцэптыўная – успрыняцце ў працэсе зносінаў адно аднаго і ўстанаўленне ўзаемапаразумення;
- экспрэсіўная – узбуджэнне або змены характару эмацыянальных перажыванняў.

Перадача інфармацыі можа ажыццяўляцца ў наступных накірунках:

- а) зверху ўніз: пастаноўка задач (што і калі рабіць); інструктаванне (як, якім чынам, хто); б) знізу ўверх: данясенне аб выкананні; данясенне аб праверках; данясенне пра асабістае меркаванне супрацоўніка;
- в) у гарызантальным накірунку: абмен думкамі; каардынацыя дзеянняў; планаванне; паведамленне аб выкананні.

Выдзяляюць наступныя віды камунікацый: фармальныя (вызначаецца арганізацыйнай структурай); нефармальныя (напрыклад, канал распаўсюджвання чутак); вертыкальныя (зверху ўніз і знізу ўверх); гарызантальныя (абмен інфармацыяй паміж суразмоўцамі для ўзгаднення дзеянняў); міжасобасныя (вусныя зносіны апанентаў у любым з пералічаных відаў камунікацыі).

Выдзяляюцца чатыры асноўныя камунікатыўныя ролі:

- “стараж” – кантралюе перадачу інфармацыі іншаму чалавеку ў той самай камунікатыўнай сетцы;
- “лідар меркаванняў” – здольны паўздзейнічаць на ўстаноўкі і паводзіны іншых людзей;
- “сувязны” – выступае сувязным паміж групамі і камунікатыўнай сеткай;
- “памежнік” – чалавек у камунікатыўнай сетцы, які мае высокую ступень сувязі з арганізацыйным асяродкам.

Камунікатыўная кампетэнтнасць – гэта здольнасць устанаўліваць і падтрымліваць неабходныя кантакты з іншымі людзьмі. Для эфектыўнай камунікацыі характэрна дасягненне ўзаемапаразумення партнёраў, лепшае разуменне сітуацыі і прадмета зносінаў.

Прычынамі дрэннай камунікацыі могуць быць:

– стэрэатыпы – спрошчанае меракаванне адносна асобных людзей або сітуацыі, у выніку чаго няма аб’ектыўнага аналізу і разумення людзей, сітуацыі;

– прадудзятая ўяўленні – схільнасць аспрэчваць усё, што прэрэчыць асабістым поглядам. Мырэдка ўсведамляем, што тлумачэнне падзей іншым чалавекам гэтаксама законнае, як і наша ўласнае;

– дрэнныя адносіны паміж людзьмі – калі адносіны чалавека да вас варожыя, то цяжка пераканаць яго ў справядлівасці вашага пункту погляду;

– адсутнасць увагі і зацікаўленасці суб’яседніка – цікавасць узнікае, калі чалавек усведамляе значэнне інфармацыі для сябе: з дапамогай гэтай інфармацыі можна атрымаць тое, чаго жадаеш;

– грэбанне фактамі – прывычка рабіць вывады, заключэнні пры адсутнасці дастатковай колькасці фактаў;

– памылкі ў пабудове выказванняў – няправільны падбор слоў, складанасць зносінаў, слабая перакананасць, нелагічнасць;

– няправільны выбар стратэгіі і тактыкі зносін.

Выдзяляюць наступныя *віды зносінаў*:

– “кантакт масак” – фармальныя зносіны, калі адсутнічае імкненне зразумець і ўлічваць асобныя рысы суразмоўцы, выкарыстоўваюцца прывычныя маскі (ветлівасці, строгасці, абьякавасці, сціпласці і інш.);

– прымітыўныя – іншага чалавека ацэньваюць як патрэбны або непатрэбны аб’ект: калі патрэбны, то актыўна ўступаюць у кантакт, калі перашкаджае – адштурхнуць або выкажуць грубыя рэплікі;

– фармальна-ролевыя – рэгламентаваны і змест, і сродкі зносінаў; замест ведаў пра асобу карыстаюцца ведамі пра яе сацыяльную ролю;

– дзелавыя – улічваюць асаблівасці асобы, характару, узросту, настрою суб’яседніка, аднак інтарэсы справы больш значныя;

– духоўныя міжасобныя – зносіны сяброў, калі можна закрануць любую тэму і не абавязкова карыстацца словамі, сябар зразумее вас і па выразу твару, рухах, інтанацыі;

– маніпулятыўныя – накіраваныя на атрыманне карысці ад суб’яседніка з дапамогай розных прыёмаў;

– свецкія – сутнасць заключаецца ў беспрадметнасці: людзі гавораць не тое, што думаюць, а тое, што патрэбна гаварыць у такіх выпадках.

Маўленне як сродак зносінаў адначасова выступае і як крыніца інфармацыі, і як структура ўзаемадзеяння з суб’яседнікам. У структуру маўленчых зносінаў уваходзіць:

1) значэнне і сэнс слоў, фраз. Важную ролю іграе дакладнасць ужывання слова, яго выразнасць і даступнасць, правільнасць пабудовы фразы і яе даходлівасць;

2) маўленчыя гукавыя з’явы: тэмп, вышыня голасу, тэмбр, інтанацыя, дыкцыя;

3) выразныя якасці голасу – характэрныя спецыфічныя гукі, якія ўзнікаюць пры зносінах (смах, хмыканне, шэпт і інш.); нулявыя гукі (паўзы); а таксама гукі назалізацыі (“э-э-э-э”, “хм-хм-хм”).

Даследаванні паказваюць, што ў паўсядзённай камунікацыі чалавека словы складаюць 7 %, гукі і інтанацыя – 38 %, немаўленчае ўзаемадзеянне – 53 %.

Жэсты пры зносінах нясуць шмат інфармацыі. Пры зносінах часта сустракаюцца наступныя віды жэстаў:

– ацэнкі – пачэсванне падбародка, выцягванне ўказальнага пальца ўздоўж шчакі;

– упэўненасці – злучэнне пальцаў у купал піраміды; раскачванне на стуле;

– нервознасці і няўпэўненасці – перапляценне пальцаў рук, пастукванне па сталю пальцамі, дакрананне да спінкі стула перад тым, як сесці;

– самакантролю – рукі зведзены за спіну, пры гэтым адна сціскае другую; поза чалавека, які сядзіць на стуле і ўчапіўся рукамі ў падлакотнікі;

– чакання – паціранне далоняў, павольнае выціранне вільготных далоней аб тканіну;

– адмаўлення – складзеныя рукі на грудзях, адхіленне тулава назад, перакрываваныя рукі, дакрананне да кончыка носа;

– прыхільнасці – прыкладванне рук да грудзей, перарывістае дакрананне да суразмоўцы;

– дамінавання – жэсты, звязаныя з выстаўленнем напакказ вялікіх пальцаў;

– няшчырасці – жэст “прыкрыццё рукой рота”, “дакрананне да носа”, паварот тулава ўбок ад суразмоўцы, “бегаючы погляд”.

Кожны чалавек валодае своеасаблівай, непаўторнай манерай зносінаў. У класіфікацыі падаюць наступныя тыпы суразмоўцаў:

“*Нігіліст*”. Такі чалавек часта выходзіць за межы тэмы дзелавой гутаркі. На працягу гутаркі ён бывае нецярыплівы, нястрыманы і ўзбуджаны. З ім варта сябе весці наступным чынам: пастарацца абмеркаваць спрэчныя моманты раней, да пачатку групавой гутаркі; не губляць упэўненасці ў асабістай кампетэнцыі; па магчымасці ў

фармулёўку рашэння ўключаць яго словы; пастарацца ўстанавіць з ім кантакт, зрабіць сваім чалавекам.

Пазітыўны чалавек. Гэта самы прыемны тып дзелавога партнёра. Добразычлівы і працалюбівы, ён імкнецца да супрацоўніцтва пры правядзенні дыскусіі. З ім варта сябе весці наступным чынам: пабуджаць да актыўнага ўдзелу ў дыскусіі; у крытычных сітуацыях шукаць падтрымкі менавіта ў яго.

Усявед. Ён упэўнены ў тым, што ўсё ведае лепш за ўсіх. У яго пра ўсё ёсць свая думка, ён пастаянна патрабуе слова. З ім варта сябе весці наступным чынам: пасадзіць яго побач з тым, хто праводзіць гутарку; час ад часу нагадаць, што іншыя таксама павінны выказацца; даць магчымасць рэзюміраваць.

Балбатун. Часта бястактна і беспадстаўна перапыняе ход гутаркі. З ім варта сябе весці наступным чынам: калі пачне адхіляцца ад тэмы гутаркі, то трэба спыніць; калі і далей адхіляецца ад тэмы гутаркі, спытацца, у чым ён бачыць сувязь з прадметам абмеркавання; загадзя ўстанавіць рэгламент.

Баязлівец. Гэты тып суразмоўцы характарызуецца недастатковай упэўненасцю ў сабе падчас публічных выступленняў. Ён ахвотней прамаўчыць, чым скажа што-небудзь такое, што, на яго думку, іншым можа падацца глупствам. З ім варта сябе весці наступным чынам: задаваць ясныя, канкрэтныя пытанні; прадэманстравать добразычлівасць, зацікаўленасць; дапамагаць яму фармуляваць думкі; рашуча перапыняць спробы насмешак; спецыяльна падкрэсліваць усе пазітыўныя моманты яго выказванняў.

Непрыступны суразмоўца. Гэта замкнуты чалавек. Часта адчувае сябе і трымаецца адчужана, не ўключаецца ў сітуацыю дзелавой гутаркі, так як гэта падаецца яму не вартым яго ўвагі. З ім варта сябе весці наступным чынам: зацікавіць яго, далучыць да абмеркавання праблемы.

Незацікаўлены суразмоўца. Тэма гутаркі яго ўвогуле не цікавіць. Таму варта задаваць яму пытанні інфармацыйнага характар, далучаючы да гутаркі, выясняць яго пункт погляду, пазбягаць пытанняў, якія патрабуюць адказу “так” або “не”, пастарацца высветліць, што цікавіць яго асабіста.

Важная птушка. Такі суразмоўца не выносіць крытыкі, ні прамой, ні ўскоснай. Ён адчувае сябе і паводзіць як асоба, якая стаіць вышэй за ўсіх. З ім варта сябе весці наступным чынам: нельга дазваляць яму іграць ролю госця; час ад часу прасіць выказацца па якім-небудзь пытанні ўсіх суразмоўцаў; не раздражняцца праз яго манеры.

Чамучка. Гэты суразмоўца створаны толькі для таго, каб задаваць пытанні, незалежна ад таго, ці маюць яны рэальную аснову,

ці прыдуманых. З ім варта сябе весці наступным чынам: на пытанні інфармацыйнага характару адказаць адразу; пры групавой гутарцы далучаць да адказаў на яго пытанні ўсіх прысутных.

Адзін і той жа чалавек можа мяняцца ў залежнасці ад значнасці тэмы, ходу гутаркі, тыпу іншых яго ўдзельнікаў.

СТРУКТУРА РЫТАРЫЧНАЙ ДЗЕЙНАСЦІ. РЫТАРЫЧНАЯ ДЗЕЙНАСЦЬ НА ЭТАПЕ ВЫНАХОДНІЦТВА

Важнейшым пытаннем рыторыкі яшчэ з часоў антычнасці з'яўляецца вывучэнне структуры рытарычнай дзейнасці, этапаў падрыхтоўкі да публічнага выступлення: *інвенцыі*, *дыспазіцыі*, *элакуцыі*, *акцыі і меморыі*. У кожным з гэтых раздзелаў вывучаюцца рытарычныя каноны (узоры араатарскай дзейнасці).

Папярэдняя падрыхтоўка да выступлення, збор матэрыялу, яго размяшчэнне, пошукі разгорнутай сістэмы аргументацыі складалі давербальны этап, слоўнае афармленне – вербальны этап падрыхтоўкі.

Інвенцыя (лац. *inventio* ‘вынаходніцтва, адкрыццё’) – папярэдняя падрыхтоўка да выступлення, а таксама раздзел рыторыкі, які вывучае гэты этап падрыхтоўкі. Інвенцыя ўключае вызначэнне тэмы і асэнсаванне мэты выступлення, вывучэнне прадмета размовы, мэтанакіраванае і эфектыўнае чытанне, адбор матэрыялу, знаёмства з асноўнымі сэнсавымі мадэлямі выказвання, пошукі сістэмы разгорнутых доказаў, якія абумоўліваюць стратэгію і тактыку прамовы, запіс прачытанага, напісанне тэксту выступлення, вывучэнне аўдыторыі, псіхалагічную падрыхтоўку.

На этапе вынаходніцтва вылучаецца дзве стадыі:

1) аналітыка-канцэптуальная, фармулююцца тэма і мэта выступлення;

2) камплектацыйна-распрацоўваючая, падбіраецца матэрыял.

На першай стадыі працы над зместам прамовы ажыццяўляецца:

– выбар тэмы;

– вызначэнне асноўнай ідэі выказвання і асэнсаванне мэты прамовы;

– фармуліроўка назвы;

– прадумванне плана.

Галоўнае правіла інвенцыі – знайсці, што сказаць. Як адзначае адзін з тэарэтыкаў красамоўства Я. А. Кожын, “аратарскае выступленне – гэта не сума матэрыялаў, сабраных з розных крыніц, а арыгінальны, народжаны ў творчых муках, твор”.

Важнейшай перадумовай поспеху выступлення, яго эфектыўнасці і дзейнасці класічная рыторыка лічыла трыадзіную схему інвенцыі этас, логас, пафас як спосабы ўзаемадзеяння з аўдыторыяй.

Этас (грэч. *ethos* ‘звычай, прывычка’) – адна з частак інвенцыі – прадугледжвае такія маральна-этычныя асобасныя якасці аратара, як сціпласць, добразычлівасць, абаяльнасць, артыстызм, шчырасць, аб’ектыўнасць, упэўненасць, сур’ёзнасць, якія дазваляюць яму ўстанавіць кантакт з аўдыторыяй. Аратар павінен паважаць сваіх слухачоў.

Сакрат адзначаў, што “мы слухаем не мову, а чалавека, які гаворыць”. Таму Квінтыліян справядліва сцвярджаў: “Калі хочаш стаць добрым аратарам, стань спачатку добрым чалавекам”.

“Российская риторика” 1824 года выдання змяшчала раздзел “О нравах”, у якім сцвярджалася, што аратар “необходимо должен иметь нравы добрые и склонности честные. Слово не меньше должно быть вывескою его добродетели, как и просвещения”.

Этас, такім чынам, дапамагае аратару выклікаць сімпатыю і давер слухачоў сваёй мараллю, што важна для рэалізацыі рытарычнага прынцыпу блізкасці да слухача. У якасці першай умовы поспеху выступлення Арыстоцель, як вядома, раіў аратару: “Гавары праўдзіва”.

Усе вялікія аратары былі людзьмі надзвычай моцнай жыццёвай сілы і энергіі, высокамаральнымі і працалюбівымі. Г. У. Бічар сказаў пра гэта так: “Недапушчальна, каб аратарам стаў прахадзімец. Чалавек, які стане аратарам, павінен мець што сказаць... Яму павінны быць уласцівы добразычлівасць і спачуванне, якія зліваюць яго з аўдыторыяй і робяць яе часцінкай. Ён уздзейнічае на слухачоў так, што яго ўсмешка адбіваецца на іх тварах, яны плачуць яго слязьмі, і біццё яго сэрца адгукаецца ў грудзях усіх прысутных”.

Логас (грэч. *logos* ‘слова, доказ’) звязвае думку і слова, патрабуе паказаць аўдыторыі важкія доказы сваёй праваты, дапамагае аратару пераканаць слухачоў сілай сваіх аргументаў.

Асабліва важны гэты аспект для інфармуючага дыскурсу (тыпу лекцыі, даклада, навуковага паведамлення і да т. п.), які вызначаецца інфармацыйнай насычанасцю, лагічнасцю, паслядоўнасцю, дакладнасцю і абгрунтаванасцю выкладу, глыбокай аргументаванасцю і мае пазнавальнае значэнне. У якасці другой умовы поспеху аратара Арыстоцель адзначаў: “Гавары ясна”. Дакладнае ўсведамленне зместу выражаемых паняццяў, лагічных сувязей паміж імі садзейнічае яснасці і дакладнасці выкладу. Як слушна заўважыў Н. Буало, “хто ясна мысліць, той ясна выкладае”.

Пафас (грэч. *pathos* ‘хваляванне, моцнае пачуццё, афект’) патрабуе ад аратара паказаць сваю неабыхавасць да тэмы паведамлення, выявіць

зацікаўленасць яго зместам, выказаць эмацыянальныя адносіны да выступлення.

Як адзначаў М. Спяранскі, “основание красноречия суть страсти. Сильное чувство и живое воображение для оратора необходимы совершенно”. Сугучна з гэтай думкай і выказванне Ж. Д’Аламбера: “Красноречие – дар потрясать души, переливать в них свои страсти и сообщать им образ понятий”.

Пафас дапамагае аратару крануць аўдыторыю сваім пачуццём і садзейнічае ўстанаўленню з ёю кантакту, дазваляе рэалізаваць рытарычны прынцып эмацыянальнасці выступлення.

“Правільнае выступленне аратара можна апісаць словамі: упэўненае і разам з тым сціплае, захопленае і разам з тым стрыманае”.

Этас, пафас і логас павінны быць узаемазвязаны і падпарадкаваны адной мэце – уздзеяння на аўдыторыю, адзін з гэтых спосабаў уздзеяння павінен быць дамінуючым, іх выбар залежыць ад характару аўдыторыі (у маладзёжнай аўдыторыі ўзмацняецца этас і пафас, а ў паважнай, сталай аўдыторыі – логас).

Поспех публічнага выступлення, яго эфектыўнасць у многім залежаць ад прадуманай глыбокай папярэдняй падрыхтоўкі, якая ўключае некалькі этапаў.

Важным аспектам інвенцыі з’яўляецца выбар тэмы і асэнсаванне мэты выступлення.

Выбар тэмы і назвы выступлення. Тэма (грэч. *thema* ‘тэма, прадмет’) – прадмет выступлення, які аб’ядноўвае пэўнае кола пытанняў і праблем. Пры выбары тэмы варта кіравацца наступнымі крытэрыямі:

– адпаведнасць пазнанням і інтарэсам самога аўтара;

– адпаведнасць інтарэсам слухачоў (агульначалавечым ці групавым). Выступаючы перад аўдыторыяй студэнтаў-філолагаў пра філасофію экзістэнцыялізм, варта звязаць тэму з прафесійнымі інтарэсамі, напрыклад, сфармуляваць так: “Светапогляд экзістэнцыялізму і літаратурная творчасць”;

– навізна і актуальнасць. Напрыклад, тэма “Лёс кнігі ў камп’ютарную эпоху” будзе ўспрынята лепш, чым тэма “Роля кнігі ў духоўным развіцці грамадства”;

– дыскусійнасць, праблемнасць, якая дазваляе аратару выказаць і свой пункт погляду.

Існуюць прыёмы надання назве рэкламнага характару, зацікаўлення (напрыклад, выступленне пра ацэнку жэставых паводзін слухачоў):

– вобразны пачатак (“*Руки, якія гавораць*”, “*Жэсты – дэтэктары хлусні*”);

– пастаноўка пытання. Магчыма фармуліроўка агульных, прыватных або альтэрнатыўных пытанняў (“Ці ведаеце вы мову жэстаў?”, “Як навучыцца разумець без слоў?”, “Жэсты: намагатыя ці здраднікі?”);

– уключэнне фразеалагізма або цытаты: “Стварыце свой імідж сваімі рукамі”, “Бясслоўны знак пачуццяў”);

– рыфмоўка: “Выкарыстоўваем жэсты ўчас і да месца”, “Жэст – згода ці пратэст?”, “Аратарскі жэст – на шчырасць тэст”.

Магчыма выкарыстанне так званай “інтрыгуючай” лексікі і фразеалогіі (загадкі, адкрыцці, парадокс).

Пры вызначэнні тэмы неабходна пазбягаць шматслоўных, недакладных або празмерна агульных фармуліровак. Тэма не павінна быць занадта шырокай або занадта вузкай. Кожнае слова тэмы мы павінны праверыць на дакладнасць сэнсу. Напрыклад, прафесар атамнай фізікі быў вельмі здзіўлены, калі на яго навуковы па змесце даклад “Касмічныя промні” прыйшлі адны жанчыны.

Важным з’яўляецца і вызначэнне мэты выступлення. “Для таго, хто не ведае, да якога прыстанку ён бярэ кірунак, ніводзін вецер не будзе спадарожным” (філосаф Сенека).

Пад “мэтай прамовы” ў рыторыцы разумеецца ўяўленне аб пажаданай рэакцыі слухачоў. Выдзяляюць агульную мэту і канкрэтную. Называюцца наступныя агульныя мэты:

- інфармацыйная (лекцыя, даклад);
- пераконваючая (абвінаваўчая ці абарончая прамовы);
- якая заклікае да дзеяння (мітынг, рэкламнае выступленне);
- натхняльная (пропаведзь, ваенна-патрыятычнае выступленне);
- забаўляльная (тост, гумар);
- сакральная (споведзь, прызнанне ў каханні).

Канкрэтныя мэты выступлення фармулююцца на аснове кожнай з агульных мэт па ўмоўнай мадэлі: канкрэтная мэта – агульная мэта – адпаведная галоўная думка. Напрыклад, канкрэтныя мэты ўступнай лекцыі па рыторыцы:

– паведаміць пра тое, што ў сваім класічным разуменні рыторыка з’яўляецца вучэннем пра пераконваючую прамову і мастацтвам яе стварэння;

– пераканаць у тым, што рытарычныя ўменні карысныя ўсім і кожнаму і ў дзелавых, і ў міжасобасных зносінах;

– натхніць слухачоў тым, што ўменне гаварыць красамоўна і пераканаўча можна развіваць і ўдасканалваць пры ўмове мэтанакіраванасці, любові да працы, веры ў поспех.

Тэма лічыцца раскрытай, калі ў выступленні пададзены адказы на ўсе пастаўленыя пытанні, прапануецца важнейшы матэрыял, прыводзіцца дастатковая колькасць фактаў у пацвярджэнне канцэпцыі аўтара.

Пры папярэдняй падрыхтоўцы да выступлення важна ведаць асноўныя тыпы матэрыялу, крыніцы і крытэрыі яго падбору, спосабы падачы.

Класічная рыторыка адзначала тры тыпы матэрыялу: 1) эмпірычны; 2) энцыклапедычны; 3) кампаратыўны. *Эмпірычны матэрыял* абапіраецца на дадзеныя, здабытыя самім аўтарам, якія з'яўляюцца вынікам яго самастойнай работы, непасрэднага вывучэння пэўнай праблемы ў працэсе асабістага даследавання, кансультавання ў аўтарытэтных асоб.

Энцыклапедычны матэрыял з'яўляецца дапаможным, ён выбіраецца з розных крыніц: даведнікаў, энцыклапедый, слоўнікаў, навуковай і навукова-папулярнай літаратуры, афіцыйных дакументаў. Дадатковай крыніцай інфармацыі з'яўляюцца мастацкая літаратура, публіцыстыка, сродкі масавай інфармацыі.

Падчас працы з літаратурнымі крыніцамі прымаюцца пад увагу наступныя фактары:

– ступень цяжкасці тэксту для разумення – пераход ад больш простых і даступных для ўспрыняцця да больш складаных;

– ступень тэарэтычнасці крыніцы (ад больш тэарэтычных да прыкладных);

– ступень акрэслення праблемы (ад абагуленых крыніц да вузка-тэматычных);

– адваротная храналагічная паслядоўнасць (ад свежай інфармацыі па тэме да больш ранняй).

Вылучаюцца наступныя віды чытання:

Кампаратыўны матэрыял дазваляе суаднесці эмпірычныя і энцыклапедычныя звесткі. Ён паказвае, наколькі эмпірычны матэрыял, сабраны асабіста аўтарам паведамлення, адпавядае энцыклапедычнаму, агульнапрынятаму, дапамагае выказаць сваё меркаванне, выразіць свае адносіны да прадмета паведамлення, падмацаваць свае высновы спасылкамі на вядомыя аўтарытэты.

У класічнай рыторыцы пры разглядзе праблем інвенцыі, акрамя тыпаў матэрыялу і этапаў яго сістэматызацыі, вызначаліся таксама агульныя спосабы падачы матэрыялу, абумоўленыя намерам гаворачага: пазітыўны, негатыўны, нейтральны спосабы. Пазітыўны спосаб падачы матэрыялу меў на мэце выклікаць у слухачоў сімпатыю або спачуванне, негатыўны павінен быў прывесці слухачоў да абурэння, рэзкага асуджэння апісваемых фактаў, нейтральны – падаць канструктыўную, аналітычную інфармацыю, давесці яе да ведама.

Знаёмства з літаратурай мае некалькі этапаў:

– чытанне-прагляд заўсёды выбарачнае. Увага звяртаецца на вокладку; анатацыю, дзе падаюцца звесткі пра аўтара, пра асноўныя разглядаемыя пытанні; на змест, які дапамагае ўбачыць структуру; на прадмову і заключэнне, якія змяшчаюць агульную характарыстыку работы; на графічны і ілюстрацыйны матэрыял; на велічыню абзацаў: лічыцца, што дробныя абзацы сігналізуюць пра вялікую колькасць розных ідэй, а аб’ёмныя – пра грунтоўную аргументацыю выказаных ідэй; на наяўнасць прадметных і іменных паказальнікаў;

– чытанне-азнаямленне прадугледжвае сэнсавое ўзважванне інфармацыі (вылучэнне галоўнай і другараднай, новай і вядомай, сапраўднай і спрэчнай). Знешнімі арыенцірамі сэнсавай вартасці інфармацыі з’яўляюцца структурныя прыкметы (размяшчэнне ў тэксе, асаблівая ўвага надаецца пачатку і канцоўцы), моўныя прыкметы (выкарыстанне слоў *адсюль вынікае, як відаць і інш.*), графічныя прыкметы (змены шрыфту, падкрэсліванне і інш.);

– чытанне-вывучэнне суправаджаецца запісам. Могуць выпісвацца цытаты або сэнс прачытанага перадаецца сваімі словамі. Запісы могуць размяшчацца ў сшытку або на картках. Адабраны матэрыял павінен быць большым за той, які патрабуецца для тэксту выступлення. На гэтым этапе варта прадумаць, якімі спосабамі будуць тлумачыцца невядомыя тэрміны і паняцці. Рэкамендуецца выкарыстоўваць наступныя спосабы тлумачэння:

– класічнае азначэнне (праз родавае і відавое адрозненне);

– кантэкстуальнае азначэнне (змест тэрміна раскрываецца праз кантэкст ужывання);

– апісанне (пералічэнне знешніх прымет прадмета);

– характарыстыка (пералічэнне найбольш істотных прымет прадмета ў форме ацэначнага суджэння);

– супастаўленне (супастаўленне прымет прадмета з аналагічнымі прыметамі іншага прадмета);

– матывацыйны аналіз (тлумачэнне этымалогіі);

– супастаўленне з вядомымі паняццямі (падбор сінонімаў і антонімаў);

– спасылка на прыклад (пры ўмове тыповасці);

– нагляднае тлумачэнне (дэманстрацыя адпаведнага аб’екта).

Паняцце “топас”. Сэнсавыя мадэлі выказвання. У эпоху антычнасці назіранні над структурай выступлення прывялі да стварэння вялікай колькасці падобных агульных схем, найбольш ужывальных у маўленні. Яны атрымалі назву топасы (ад грэч. *koinoitopos*, лац. *locicomunes* ‘агульнае месца’).

Топас – сэнсавая мадэль (далей – СМ) выказвання, агульнае месца, агульнае разважанне, па якім можа стварацца любое выступленне. Пры папярэдняй падрыхтоўцы да выступлення абавязкова вызначаецца агульная сэнсавая структура прамовы, якую ствараюць топасы.

Тэхніку топаса вызначае ўменне задаваць пытанні. Топіка ў антычнасці разглядалася як мастацтва правільна пастаўленых пытанняў, якія вызначаюць межы маўленчай сітуацыі і прадмета разважання. Класічная рыторыка прапанавала наступную схему апісання падзеі (прадмета): што гэта за падзея, дзе адбылася падзея, калі адбылася падзея, як адбылася падзея, чаму адбылася падзея – *што, дзе, калі, як, чаму?* Такая схема размяшчэння топасаў дапамагала асвятліць усе істотныя моманты пры разважанні. Такія схемы завучваліся на памяць: *quis – quid – ubi – quibusauxilis – cur – quomodo – quando?* / хто – што – дзе – чым – навошта – як – калі? Пазней з’явіліся разнастайныя наглядныя схемы, напрыклад, вядомае “кола пытанняў”.

Сістэма топасаў атрымала назву топіка. *Топіка* адлюстроўвае агульныя законы мысленчай дзейнасці чалавека. Топікай называюць сукупнасць топасаў, сэнсавых мадэлей і спосабы іх выкарыстання на этапе падрыхтоўкі да выступлення.

Як сістэма агульных сэнсавых мадэлей топіка дазваляе хутка развіць думку, распрацаваць (размножыць) ідэі, падабраць неабходныя аргументы для доказу асноўных тэзісаў выступлення.

Арыстоцель апісаў 38 топасаў, авалодванне якімі, на яго погляд, неабходна для развіцця майстэрства аргументацыі, Цыцэрон выдзеліў 16 асноўных топасаў як віды доказу, Ламаносаў – 16 сэнсавых мадэлей як спосаб “размножыць” ідэі, Кашанскі – 24 топасы.

СМ “род – від”.Важнейшай СМ з’яўляецца топас “*род і від*”, з якога пачынаецца любое выступленне.

СМ “*род – від*” прадугледжвае апісанне агульнага і прыватнага, радавога і відавочнага паняццяў прадмета размовы. Тэма СМ адлюстроўвае агульныя законы мыслення чалавека.

Ужываецца найчасцей у разважаннях і апісаннях: *Права – сістэма ўстаноўленых або санкцыянаваных і забяспечаных дзяржавай агульнаабавязковых норм (правіл) наводзін, якія выражаюць дзяржаўную, абумоўленую эканамічным ладам грамадства, волю народа* [БелСЭ];

Партызанская вайна – стыхійная праява волі народа да супраціўлення ўладзе і ідэалогіі, якую ён не прымаў усёй душой (З прадмовы М. Тычыны “Адна праўда застаецца” да кнігі В. Быкава).

СМ “азначэнне”, “уласцівасць”. СМ “азначэнне” з’яўляецца важнейшай структурнай часткай прамовы, надае разважанню яснасць і дакладнасць, робіць выклад паслядоўным і лагічным. Азначэнне падаецца

звычайна пасля ўступу, садзейнічае вызначэнню прадмета размовы і звязана з СМ “род – від”, паколькі часта робіцца праз вызначэнне гіперагіпанімічных адносін паміж апісваемымі паняццямі: *Канфедэрацыя – форма саюза дзяржаў, пры якой дзяржавы, што ўваходзяць у саюз, захоўваюць свой суверэнітэт у поўным аб’ёме* [БелЭ].

У сістэматыцы жывёльнага свету Арыстоцель падаў наступнае азначэнне чалавека: “*Чалавек – двуногае без пер’яў*”. К. Лінней вызначыў так: “*Чалавек – сацыяльная жывёла*”. М. Кашанскі ў “Агульнай рыторыцы” пісаў: “*Чалавек – гэта жывёла (бліжэйшы род), надзеленая розумам, словам і бессмяротнай душою (відавья адрозненні)*”.

Выдзяляюць таксама *рытарычнае азначэнне*, якое носіць экспрэсіўны характар, мае нярэдка метафарычны сэнс і ў некаторых выпадках набліжаецца да каламбураў:

“*Жыццё ёсць сон*” (Кальдэрон).

“*Розум – цар неба і зямлі*” (Сакрат).

“*Мудрасць – родная маці шчасця*” (Сафокл).

“*Смерць – заспакаенне ад пакут і няшчасцяў*” (Цыцэрон).

“*Надзея – гэта самае салодкае няшчасце*” (Лацінская прыказка).

СМ “*уласціvasць*” – неад’емны элемент структуры тэксту, які садзейнічае ўзмацненню выразнасці выказвання. Гэта важнейшыя прыметы, адзнакі прадмета, адметныя якасці, яго істотныя функцыі, характэрныя дзеянні. Уменне вызначыць характэрнае, выдзеліць асаблівае, убачыць адметнае пры апісанні прадмета з’яўляецца адзнакай сапраўднага красамоўства: *У гэтым шуме пераліваліся найдалікатнейшыя тоны тае песні, якую можна было б назваць песняю аднаўлення, бо была вясна, маладая, як разводдзе, прыгожая, бы майскае світанне, поўная сілы, радаснага парывання і таго няснага адчування, што складае скарб і характэрнае маладосці* (Я. Колас).

СМ “цэлае – частка”. СМ “*цэлае – частка*” ўжываецца звычайна пасля азначэння і адпавядае ўніверсальнаму механізму думкі – аналізу і сінтэзу. Пры выкарыстанні гэтай СМ ход думкі наступны: цэлае → часткі → цэлае. Пры гэтым прадмет размовы разглядаецца як састаўная частка пэўнага цэлага і як цэлае, якое таксама ўтрымлівае ў сабе асобныя часткі, элементы. Неабходна ўлічваць, што выдзяляюцца толькі функцыянальна значныя, істотныя часткі прадмета і адначасова адметныя, якія адрозніваюць яго ад іншых прадметаў:

Гладыёлус – род шматгадовых клубнецыбульных раслін сямейства касачовых, якія маюць прамастаячае сцябло, вышыняй да 1,5 м і больш, мечпадобнае лісце, кветкі няправільнай формы, рознай афарбоўкі, якія ўтвараюць суквецце – колас (БелСЭ).

Але зойдзем у хату, якой яна была не так даўно... Спачатку трапляем у сенцы. Яны і зараз служаць для гаспадарчых мэт. Тут вёдры, цэбры з рознай рознасцю, маслабойкі... Дзверы насупраць вядуць у камору, дзетаксамарэчы для гаспадаркі, другія дзверы вядуць у халодныя пакоі. Іх адзін ці два. Раней гаспадыня ўлетку выносіла сюды кросны, ткацкі станок, бо ў самой хаце горача. Тут жа ўлетку спалі старэйшыя. Тут узімку ляжаць на аўсянай саломе яблыкі, рассыпаныя тоўстым пластам жалуды для свіней, іншыя прыпасы.

Вернемся ў сенцы. Ага, мы забылі яшчэ вось што. Лесвіцу, драбіны...

Цяпер – у хату. Выгляд яе для кожнай мясцовасці быў розны (У. Караткевіч).

СМ “супастаўленне”. СМ “супастаўленне” – адна з істотных структурных частак выступлення, якая адлюстроўвае ўніверсальную мадэль пазнання (“усё пазнаецца ў параўнанні”) і дазваляе знайсці агульнае і адрознае ў супастаўляемых прадметах, вызначыць месца кожнага з іх у бясконцай разнастайнасці свету.

СМ “супастаўленне” мае дзве разнавіднасці: *параўнанне*, якое засноўваецца на аналогіі і паказвае падабенства прадметаў і *супрацьпастаўленне*, якое падкрэслівае адрозненне паміж аб’ектамі супастаўлення. На аснове гэтых разнавіднасцей СМ “супастаўленне” ўзніклі рытарычныя фігуры параўнання і антытэзы.

Прыклады СМ “супастаўленне”:

Беларуская мова, якая на мяжы XIX–XX стагоддзяў падала свой спакутаваны, але яшчэ досыць жывы голас, нечым нагадвала нясмелую, сарамяжлівую Папялушку, што адважылася выправіцца на каралеўскі балъ (А. Каўка).

СМ “прычына – вынік”, “абставіны”. СМ “прычына і вынік” мае важнае значэнне ў аргументуючай прамове, апісвае ўніверсальны тып адносін паміж прадметамі і з’явамі – прычынна-выніковыя. СМ “прычына і вынік” мае дзве разнавіднасці – *веерны тып* СМ, калі адна прычына мае рад вынікаў, або калі некалькі прычын выклікаюць адну з’яву (напрыклад, аварыя на ЧАЭС), і *ланцужковы тып*, калі рад высноў “ад прычыны да выніку” складае разважанне і прыводзіць да вываду, – вынік першай прычыны з’яўляецца ў сваю чаргу прычынай, якая прыводзіць да наступнага выніку і г. д. (вучэнне Дарвіна аб паходжанні відаў).

СМ “абставіны” дазваляе апісаць умовы (месца, час, акалічнасці і г. д.), у якіх знаходзіцца прадмет або адбываецца дзеянне. Гэты топас з’яўляецца неад’емнай часткай у апавяданнях і апісаннях і дае магчымасць развіць змест у адпаведнасці з тэмай і мэтай выступлення (паведамлення).

СМ “месца”: У цясноце зялёнага дворыка цвітуць белыя і чырвоныя ружы. Там, дзе ашклёныя дзверы вялікай гасцінай раскрыты на поўдзень, сонечны сёння, пасля трох дзён кастрычніцкай нягоды. Ружы гараць, як быццам і на зіму не гаснучы з тых дзён, калі гаспадар, што любіў іх, пайшоў назаўсёды з дому.

Перад уваходам у гэты дом, па-вясковаму сціпла, амаль сарамліва стаяць плакучыя вербы – прыспушчанай зелянінай жалобных сцягоў (Я. Брыль).

СМ “час”: Стаяў той асабліва прыгожы дзень, якія бываюць звычайна ў канцы жніўня месяца, калі даўно скончана жніво, звезена жыта ў гумны, і над апусцелым полем дружна ўзлятаюць стайкі шпакоў – прадвеснікаў блізкай восені (М. Лынькоў).

Зараз вясна, над усёй нашай краінай, наставіўшы белыя ветразі крылаў, планіруюць буслы. Іх многія і многія тысячы – хто лічыў! На вільчыках сялянскіх хат, на дрэвах, на калонах старых разбураных палацаў, на слупах капліц сярод маладога зялёнага жыта. Гнёзды паўсюль. І таму мне здаецца, што ў гэтыя і не толькі ў гэтыя дні зямлю нашу, Беларусь, можна назваць “зямлёю пад белымі крыламі” (У. Караткевіч).

СМ “прыклад”, “сведчанне”. СМ “прыклад”. Прыклады ў любым выступленні (паведамленні) неабходныя для ілюстрацыі асноўных палажэнняў, аргументацыі думкі аўтара, канкрэтызацыі яго пэўнай ідэі, актывізацыі ўвагі слухачоў і займальнасці выкладу. Гэты топас садзейнічае рэалізацыі рытарычных прынцыпаў канкрэтнасці і блізкасці да слухача.

Прыклады звычайна падаюцца пасля агульнага палажэння або лагічнага доказу, хаця могуць і папярэднічаць ім.

Крыніцы прыкладаў – гісторыя, фальклор, мастацкая літаратура, уласны жыццёвы вопыт і інш. Прыклады павінны адпавядаць узроўню ведаў і падрыхтаванасці слухача (чытача).

СМ “сведчанне” блізкі да папярэдняга топасу. Гэта зварот да аўдыторыі з цытатай, вядомым выказваннем, крылатым выслоўем, афарызмам, прыказкай, прымаўкай і інш. Гэты топас дазваляе аўтару падмацаваць свае разважанні спасылкай на вядомыя аўтарытэты або народны вопыт, надае выказванню важкасць, пераканальнасць, ажыўляе ўвагу слухачоў, садзейнічае жывасці і займальнасці выкладу. Выкарыстоўваецца ў пачатку або ў канцы прамовы ці асобных яе частак:

Зрэшты, пра нашу ўсеагульную любоў да паэзіі Лермантава, да яго, кажучы ўслед за Гогалем, “правільной, прекрасной, благоуханной” прозы можна – ледзь не так, як пра маці, – гаварыць бясконца (Я. Брыль).

За вёскамі палі. Зноў жа розныя. Поўнач. Мядзельшчына з яе азёрамі і перакатамі ўзгоркаў. Гэта менавіта тут склалася загадка: “Поле ў паясках, поле ў піражках, поле ў дзірачках”. Ты ломіш галаву над тым, што гэта такое, а адказ нечаканы: “поле”. Паяскі – межы, піражкі – камяні, дзірачкі – дзірачкі сцяблін на іржышчы (У. Караткевіч).

СМ “імя” – выкарыстанне паходжання або сэнсу імя, якое называе з’яву ці паняцце, абазначаныя ў тэме або названыя ў змесце выступлення. Гэты топас дазваляе развіць тэму або ідэю прамовы, садзейнічае экспрэсівізацыі выражэння:

З бясконцай вышыні Сусветусвецяць у шэрані ночы звышдаўня зоркі. Сузіраючы іх, мы далучаемся да вечнасці. Святло прыроднае, дайшоўшы з глыбінь Космасу да нашай унікальнай Зямлі, парадзіла жыццё, сімвалізуе духоўны пачатак, красу і праўду. А святло духоўнае прыдае жыццю сэнс і мэту. Ад яго паходзіць словыасветнік, асветніцтва, свята, свяціцель, святар.

Асвета прыйшла да ўсіх народаў праз слова – літаратуру ў шырокім сэнсе гэтага паняцця (У. Конан).

Вазьміце атлас і прыгледзьцеся да карты паўднёваамерыканскай краіны Чылі. Бачыце: ля Ціхага акіяна, там, дзе да яго падступаюць магутныя вяршыні Андаў, знаходзіцца горад Дамейка. А крыху паўночней – горны хрыбет, які носіць тое ж імя. Геолагі могуць назваць мінерал, батанікі – фіялку, золагі – малюска, звязаных таксама з імем Дамейкі. Аднак мала хто ведае, што ўсё гэта: і горад у далёкай краіне, і горны ланцуг, і кветка, і мінерал, і жывёліна – названа так у гонар нашага земляка, выдатнага рэвалюцыянера, вучонага і падарожніка Ігната Дамейкі (А. Мальдзіс).

РЫТАРЫЧНАЯ ДЗЕЙНАСЦЬ НА ЭТАПЕ РАЗМЯШЧЭННЯ МАТЭРЫЯЛУ

Другі этап рытарычнай дзейнасці – дыспазіцыя (лац. *dispositio* ‘размяшчэнне, размеркаванне’), якая змяшчае рэкамендацыі па кампазіцыйным афармленні прамовы. Кампазіцыя (лац. *compositio* ‘складанне, сачыненне’) – гэта пабудова прамовы, суадносіны яе асобных частак і адносіны кожнай часткі да ўсёй прамовы, яна стварае форму маўленчага твора.

Рытарычныя правілы кампазіцыі:

- 1) у выступленні павінна быць лагічнасць выкладу;
- 2) неабходна захоўваць сузалежнасць і ўзаемаабумоўленасць асобных структурных частак выступлення;

3) і ў той жа час неабходна ствараць унутранае адзінства ўсіх частак і іх падпарадкаванне галоўнай ідэі выступлення.

У антычнай рыторыцы выдзялялася шэсць важнейшых частак прамовы, якія вызначалі яе лінейную структуру:

- 1) уводзіны (прыступ – пахвала аўтарытэту);
- 2) экспазіцыя (прапанова або тэарэма, тлумачэнне тэмы);
- 3) апавяданне (выклад, прычыны для доказу);
- 4) пацвярджэнне (пазітыўны доказ);
- 5) абвяржэнне (крытыка пункту гледжання апанента);
- 6) заключэнне (рэзюмэ).

У складзе любога тэксту вылучаецца тры асноўныя часткі: уступ – асноўная частка – заключэнне.

Да ліку агульных правіл пабудовы прамовы адносіцца правіла “залатога сячэння”: уступ і заключэнне, разам узяты, па аб’ёме не павінны перавышаць адну трэць асноўнай часткі.

Яшчэ адной заканамернасцю пабудовы прамовы з’яўляецца “фактар краю” (“эфект мяжы”). Сутнасць зводзіцца да наступнага: пачатак і заканчэнне выступлення запамінаюцца лепш, чым сярэдзіна.

Гісторыя рыторыкі вучыць, што пры распрацоўцы структуры прамовы неабходна ў першую чаргу забяспечваць адпаведнасць яе зместу і формы. У дапаможніках па рыторыцы адзначаецца, што змест добрай прамовы характарызуецца наступнымі ўласцівасцямі:

– *аб’ектыўнасць* – максімальна магчымая ступень праўдзівасці (параўнаем, Арыстоцель: “Гавары праўдзіва”);

– *яснасць* – аратар павінен гаварыць так, каб яго немагчыма было не зразумець (параўнаем, Арыстоцель: “Гавары ясна”). Х. Мольтке ў 1870 г. сваім афіцэрам сказаў: “Загад, які можа быць няправільна зразумелы, заўсёды і разумеецца няправільна”;

– *вобразнасць* – прыемна слухаць прамову, калі яе слухаць лёгка (Песталоццы: “Вобразнае ўяўленне – фундамент любога пазнання”). Вобразнасць прамовы робяць параўнанні, апісанні і інш. Напрыклад, спецыяліст па эстэтыцы Вішар у вобразнай форме паказвае сутнасць разнастайных моў. На яго думку, французская мова нагадвае лікёр і бісквіт, італьянская – чырвонае віно і апельсіны, галандская – “сапраўдны селядзец”, а нямецкая – харошы жытні хлеб і піва. Як правіла, прамова развіваецца ад нагляднага ўяўлення (вобраз, параўнанне, апавяданне і інш.) да паняцця. Абстрактныя паняцці без вобразнай асновы рэдка застаюцца ў памяці (Польскі палітык Ю. Цыранкевіч у 1956 г., выступаючы супраць сталіністаў, якія не выяснілі прычыны парушэнняў, а шукалі вінаватых, сказаў: “Калі хтосьці баіцца малярыі, то павінен не камароў лавіць па аднаму, а асушыць балота”). Для аратара таксама

надзённы рэцэпт Вальтэра: “Умелы кухар нават з самай жорсткай падэшвы прыгатуе самую смачную страву”;

– *мэтанакіраванасць* – аратар павінен увесь час памятаць пра мэту свайго выступлення, выразна ўяўляць яго асноўную ідэю і падпарадкоўваць ёй змест прамовы. “Мэтавы” сказ і выразы павінны шматразова паўтарацца ў той самай або ў іншых фармулёўках. Фармулёўкі мэтавых і ключавых сказаў павінны лёгка запамінацца (Ч. Спэрджэн: “Лепш моцна ўбіць адзін харошы цвік, чым слаба ўваткнуць дзюжыну канцылярскіх кнопак, якія выпстрынкуць на працягу гадзіны”). Кожная прмова ўтрымлівае некалькі “чырвоных месцаў”, якія застаюцца ў памяці слухача. Мы канцэнтруем увагу на самым важным, характэрным і апускаем усё неістотнае. Няма нічога горшага, чым гара думак, якія слухач не ў стане перапрацаваць. Non multa? Sed multumdicere – нямногім, але многае сказаць;

– *павышэнне напружання* – аратарне проста паведамляе факт за фактам, але і настройвае прмову на павышэнне напружання. Кульмінацыйны пункт павінен быць добра сфармуляваны загадзя. (Х. Лемерман: “Павышэнне напружання – першы фармацiруючы параметр прамовы”);

– *паўтарэнне* – для лепшага запамінання зместу прамовы аратар паўтарае ў розных варыянтах асноўную думку (лац. Repetioestmaterstudiorum – Паўтарэнне – маці вучэння; Х. Лемерман : “Прамова павінна быць, як алмаз, які разглядваюць, паступова паварочваючы ў руках. Пры гэтым сутнасць захоўваецца, мяняецца толькі знешнасць”). Асноўных відаў паўтору многа.

Даслоўны паўтор да месца пры выражэнні асноўнай думкі. Напрыклад, у сваім выступленні 19 мая 1940 г. У. Чэрчыль не сказаў проста “Мы павінны перамагчы ў гэтай вайне”, а “Калі мы не пераможам, перамагчы мы павінны, мы пераможам абавязкова”.

Прыклад частковага паўтору: Эдвард Кенэдзі на жалобнай цырымоніі, прысвечанай забітаму брату, казаў “Ён бачыў несправядлівасць і спрабаваў ад яе пазбавіцца. Ён бачыў мучэнні і спрабаваў іх змякчыць. Ён бачыў вайну і спрабаваў закончыць яе”.

Прыклад расшыранага паўтору: “У наш час немагчыма бяспека Савецкага Саюза без бяспекі ЗША, немагчыма бяспека краін Варшаўскай дамовы без бяспекі краін НАТА” (М. Гарбачоў);

нечаканасць – апраўданая па сэнсе, але нечаканая і нетрадыцыйная сувязь дэталей – адзнака адмысловага ў псіхалагічных адносінах стылю. Нечаканасць павышае напружанне. Напрыклад, О. фон Бісмарк прымусіў разгубіцца апанента, калі сказаў: “Я таксама за адмену смяротнага

пакарання”, – а затым працягнуў: “Але я за тое, каб пачатак зрабіў забойца”;

– *сэнсавая насычанасць* у розных частках прамовы розная. Увазе слухачоў даецца перадышка, таму мяняецца манера маўлення. Нельга складаныя паняцці падаваць канцэнтравана;

– *цытаванне*, цытаваць патрэбна ў меру. Бернард Шоу слухаў прафесара гісторыі, які ў сваім дакладзе прыводзіў адну цытату за другой, не заўважаючы, што слухачы пачалі пазыхаць. Калі ў Б. Шоу папыталіся, што ён думае пра даклад, той сказаў: “Дзіўна, вельмі дзіўна – так многа крыніц! І тым не менш так суха...”;

– *параўнанне*. “Параўнанне ўяўляе сабою вялікую каштоўнасць, паколькі яно тлумачыць невядомыя адносіны з дапамогай вядомых” (А. Шапенгаўэр). Добрая прамова стварае тэкставыя кантрасты, якія прыводзяць да напружання: імклівы – стрыманы, сур’ёзны – вясёлы, пабудаваны лагічна – эмацыянальна-вобразны. Напрыклад, суддзя разглядае справу аб транспартным здарэнні і гаворыць, што ў выніку аварый, звязаных з транспартам, загінула 16 000 чалавек. Далей працягвае: “Усвядомце: кожны год у Германіі знішчаецца такі горад, як ваш, толькі таму, што многія людзі паводзяць сябе гэтаксама легкадумна, як і вы!”; больш выразным, чым выказванне “Яна расказала адно, а потым зусім іншае” з’яўляецца сказ “Дык яна як флюгер – паварочвае туды, куды дзе вецер”. Англіійскі палітык параўнаў выбары на Усходзе са “скачкамі, у якіх удзельнічае толькі адзін конь. Пераможца ўжо ўстаноўлены”;

– *супрацьпастаўленне* павінна быць выразным, але нечаканым для слухачоў. Напрыклад, амерыканскі палітык Р. Ніксан меў вялікі поспех, калі ў адной з прамой аб’явіў: “Хрушчоў крыкнуў амерыканцам: «Вашыя ўнукі будуць камуністамі!» Мы на гэта адказваем: «Насупраць, містар Хрушчоў, мы спадзяёмся: Вашы ўнукі будуць жыць свабодна!»; або “Пары такіх паняццяў, як перавага – недахоп, верагоднасць – сапраўднасць, задумка – вынік, тэорыя – практыка, індывідуум – грамадства, большасць – меншасць, слова – справа, пазітыўнае – негатыўнае, права – закон, жадаемая мэта – дасягненне, унутраная палітыка – знешняя палітыка, дазваляюць толькі падраздзяліць любое напластанне матэрыялу” (Д. Драж);

– *ланцуг* – сродак уздзеяння, які часта прымяняецца. У ім поўны сэнс адной часткі думкі становіцца зразумелым толькі ў сувязі з іншымі, і так да апошняй часткі ў ланцугу думак. Напрыклад, “Каму належыць Берлін, таму належыць Германія, каму належыць Германія, таму належыць Еўропа!”; “Мы ідзём за табою, таму што верым табе; мы верым табе, таму што ведаем цябе”;

– *спазненне*– мы выклікаем цікавасць тым, што не адразу ўсё расказваем;

– *папярэджанне* – стварае ў слухачоў павышанае чаканне: “Я хачу вам падрабязна патлумачыць...”, “Я хачу гэта выразна паказаць на прыкладзе...”; “Мужчыны як капуста. Больш ядомыя, калі злёгка ашпараныя” (Г. Коль); “Мы не баімся ніякіх перамоў, але мы ніколі не будзем весці перамовы ад страху” (Дж. Кенэдзі);

– *намёк*– эфектны прыём, які праясняе выказванне; слухач разумее, што пэўны факт вы толькі ўзгадаеце, аднак абмяркоўваць не будзеце: “Вы ўжо ведаеце, да чаго я схіляюся...”, “Мне не трэба тлумачыць вам падрабязна, якія наступствы будзе мець гэтая падзея...”;

– *апісанне*– ускоснае паведамленне, якое мае эстэтычны момант, напрыклад: “У краіне, дзе цвітуць лімоны” (Італія); “Гэта, канечне, зноў выдуманалі яйцагаловыя” (інтэлектуалы);

– *пераўвелічэнне*, напрыклад: “Магу я наштампаваць армію з гліны?”; “Французы былі б згодныя з нямецкім бундэсверам. Але яны лічаць найлепшай такую нямецкую армію, якая была б меншай, чым іх уласная, аднак большай, чым у Савецкага Саюза” (Ф. Зібур);

– *супярэчэнне*– асобы від гульні слоў: “Гэты палітык мёртвы пры жыцці”; “Там, дзе больш няма крытыкі, нешта не так”; “Ніякага адказу – гэта таксама адказ”;

– *устаўка*– заўвага, якая робіцца мімаходзь: “...але, магчыма, вы яшчэ не поўнаасцю падзяляеце мой пункт погляду, тады я хачу прывесці вам наступныя доказы...”;

– *рытарычныя пытанні*– стымулююць думку слухача: “У гэтым мы не ўсе заадно?”, “Ці магчыма сёння быць яшчэ больш радасным?”;

– *пэрайменаванне* – кароткі спосаб выражэння, пры якім маецца на ўвазе, што слухач разумее, пра што ідзе размова: “У Белага дома і ў Крамля розныя думкі”; “Нямецкія акупанты хочуць весці супраць народаў Савецкага Саюза вайну на знішчэнне. Што ж, калі немцы хочуць вайну на знішчэнне, то яны яе атрымаюць” (І. Сталін);

– *простая мова* – выказванне “Ён сказаў, што хацеў перш пагаварыць са спадаром Меерам” лепш замяніць так: “Ён сказаў: «Перш я хачу пагаварыць са спадаром Меерам»”;

– *кароткія апавяданні* – невялікія ўспаміны аб перажытым, анекдоты. Напрыклад, выказванне “Калі-нікалі багатыя людзі атрымліваюць ад высокіх даходаў мала шчасця” застаецца абстрактным, калі не зрабіць яго наглядным: “Стары Ракфелер зарабляў на тыдзень больш за 1 мільён долараў, але мог патраціць на сваю яду толькі 5 долараў, таму што быў хворы і харчаваўся кашай і бульбяным пюрэ”;

– *разбурэнне вобраза* – бывае, аратар хоча сказаць вобразна, аднак пры гэтым пераскоквае з аднаго вобраза на іншы; гэты іншы не мае ніякіх адносінаў да першага; гэта прыводзіць да разбурэння вобраза. Напрыклад, “У замалёўцы падарожніку пра Азію: «У городзе Ганконгу знаходзіцца гразь, якую мыюць»”; “Дантэ быў чалавекам, які адной нагой яшчэ стаяў у сярэднявеччы, а другой – вітаў ранак новага часу”; “Сціплыя фіялкі цвітуць, зіхочучы, калі молат лёсу па накавальнісэрца прабудзіў зіхоткія промні”; “Гэтыя абставіны я асвятляю вострым нажом крытыкі”; “Схапіць паток часу за пасму валасоў”;

– *вобраз* – кожная мова – мова вобразаў: “Закон аб забеспячэнні дзяржаўнага бюджэту быў кульбакай, якая дапамагла пераадолець цяжкасці толькі аднаго года”; “Мы едзем у вельмі доўгім тунэлі, у якім доўга не ўбачым святла”; “Гаспада! Мы працавалі хутка. Мы, так бы мовіць, садзім Германію ў сядло. Яна можа скакаць!” (О. фон Бісмарк);

– *лаканізм*, немнагаслоўнасць – важная адзнака маўлення, яна вызначаецца дакладнасцю словаўжывання, уменнем выбіраць неабходныя для выражэння канкрэтнага зместу словы, правільна абазначаць разглядаемыя паняцці і сувязі паміж імі. У адным дакладзе мы ніколі не скажам усё па тэме, а толькі пазбавім цягнення нашых слухачоў. М. Лютэр маладому прапаведніку раіў: “Калі адчуў, што людзі слухаюць уважліва, тут жа заканчвай сваю пропаведзь. Вось тады ў цябе будуць слухачы”.

Розніцу паміж ашчаднай на слова дыялектыкай і шматслоўнай рыторыкай Лютэр паказаў на прыкладзе: “Дыялектыка гаворыць: *дай мне есці*; рыторыка кажа: *я ўвесь дзень ішла цяжкай дарогай, я стамілася, хворая, галодная, і гэтак далей, мне няма чаго есці, дай мне хоць кавалачак мяса, добра падсмажанага, дай мне выпіць куфаль піва*”.

Марк Твэн раскажаў: аднойчы яму так спадабаўся місіянер-прапаведнік, што вырашыў ахвяраваць яму доллар. Пропаведзь доўжылася ўжо гадзіну, і Марк Твэн знізіў сваё ахвяраванне на паўдолара. Пропаведзь працягвалася яшчэ паўгадзіны, і ён вырашыў, што не дасць нічога. Калі святар праз дзве гадзіны закончыў, Марк Твэн узяў доллар з талеркі для падаяння, каб кампенсаваць сваё марнаванне часу.

З Аргенціны паведамлялі (1962 г.), што палітык Луіс Мігель выклікаў аднаго доктара на дуэль – біцца на шаблях. Прычына: Мігель даведаўся, што медык прапісваў сваім пацыентам яго прамовы ў якасці снатворнага. Евангеліст Матфей папярэдзваў, цытуючы прамому Хрыста да фарысеяў: “Гавару ж я вам, што за ўсякае марнае слова, якое скажучь людзі, дадуць яны адказ у дзень страшнага суда” (Матф. 12, верш 36).

Можна гаварыць намнога карацей і выразней, чым мы думаем. Прамова не павінна падмяняць кнігу. (Б. Науман: “Каб быць скупым на

словы, трэба авалодаць паўнатоў разуме́ння. Але гэтая паўната дасягаецца доўгім настойлівым разважаннем, якое продкі называлі медытацыяй”; Канфуцый: “Хто шмат страляе, яшчэ не стралок, хто шмат гаворыць, яшчэ не аратар”; Ф. дэ Ларошфуко: “Сапраўднае красамоўства ў тым, каб сказаць усё, што неабходна, але сказаць толькі тое, што неабходна”.);

– *гумар* неабходны ў любой прамове, за выключэннем памінальнай; гумар выклікае ўсмешку слухачоў, здымае напружанне, дапамагае ўстанавіць кантакт са слухачамі, выклікае ў іх пачуццё сімпатыі да аратара. Вастрыня асвятляе глыбей, чым трагічная сур’ёзнасць. Фраза, кінутая са смехам, можа бязгучна плакаць. Гумар, які грунтуецца на сардэчнасці, несумненна, эфектыўнейшы, чым вастрыня, якая грунтуецца на інтэлекце. Людвік Райнерс апісвае адрозненні паміж вастрынёй і гумарам наступным чынам: “Вастрыня высмейвае, гумар смяецца. Вастрыня разумная, гумар напоўнены любоўю. Вастрыня блішчыць, гумар вылучае цеплыню. Вастрыня выяўляе недасканаласць свету, гумар дапамагае нам пераадольваць яе”. Палітык у галіне культуры Пауль Мікат сказаў у Дзюсельдорфе ў прамове аб праблемах школы: “Халасцякі, як вядома, не маюць дзяцей...” Смех дэпутатаў. Мікат: “Гаспада, вы смеяцеся ранавата, я хацеў сказаць... якіх яны б пасылалі ў школу!”

Прамова, як і іншыя віды звязнага маўлення, па сваёй сутнасці лінейная. Пісьмовае маўленне разгортваецца ў прасторы, вуснае – у часе. Лінейным з’яўляецца і парадак размяшчэння частак прамовы.

Для правільнай пабудовы выступлення складаецца план – кароткая праграма, мадэль прамовы.

Віды планаў:

– па функцыі – *папярэдні* (складаецца пасля выбару тэмы, дапамагае больш мэтанакіравана падабраць літаратуру); *рабочы* (складаецца пасля вывучэння літаратуры, дапамагае пазбегнуць недахопаў у пабудове прамовы); *асноўны* (складаецца на апошнім этапе падрыхтоўкі, адрасуецца не толькі аратару, але аўдыторыі);

– па структуры – *просты* (складаецца з некалькіх пунктаў); *складаны* (складаецца з пунктаў і падпунктаў).

Зачын– пачатковыя фразы прамовы, якія ўключаюць этыкетныя формулы (прывітанне, знаёмства), кампліментарныя звароты да аўдыторыі. Формулы маўленчага этыкету – моўныя звароты, якія змяшчаюцца ў зачыне і канцоўцы выступлення, асноўная камунікатыўная функцыя якіх – устанаўленне і падтрымка кантакту са слухачамі. У гэтых формулах ўключаюцца прывітанне, знаёмства, пажаданні, заклікі, камплементы, развітанне і г. д. Яны выконваюць функцыі падтрымкі

кантакту, ветлівасці, рэгулявання адносін, эмацыянальна-экспрэсіўную функцыю.

Зварот да слухачоў – першая прыступка да збліжэння аратара з аўдыторыяй. Формы звароту залежаць ад сітуацыі зносін, пры гэтым неабходна ўлічваць склад слухачоў, адносіны да іх. У сувязі з гэтым формулы звароту могуць быць афіцыйныя і неафіцыйныя (нейтральныя, эмацыянальныя). У незнаёмай аўдыторыі найчасцей выкарыстоўваецца нейтральны зварот – *наважаныя прысутныя*. Калі слухачы вам знаёмыя, да іх можна звярнуцца са словамі *шаноўныя калегі, дарагія сябры, мае дарагія сябры, мілыя дамы, шчыраповажаныя калегі*. У афіцыйных абставінах звяртаюцца да асоб, называючы іх адпаведна пасадае: *наважаны дырэктар, шаноўны спадар рэктар, пан міністр* і г. д. Зварот да аўдыторыі можа паўтарацца і ў працэсе выступлення.

Уступ – структурная частка, у якой падаюцца звесткі пра тэму, мэту выступлення, акрэсліваецца кола разглядаемых пытанняў.

Задачы ўступу – захапіць слухачоў з першых слоў, выклікаць у іх цікавасць, устанавіць кантакт, заваяваць давер. Увага ўсіх наогул (дзіцяці, невука, інтэлігента і нават вучонага) абуджаецца *простым, цікавым і бліжкім* да таго, што, напэўна, перажываў або зведаў кожны. Значыць, першыя словы лектара павінны быць надзвычай простыя, даступныя, зразумелыя і цікавыя: што-небудзь з жыцця, што-небудзь нечаканае, нейкі парадокс, якая-небудзь дзіўнасць, нечаканае разумнае пытанне і г. д. Каб адкрыць (знайсці) такі пачатак, неабходна думаць, узважыць усю прамову. Гэта работа цалкам творчая. Арыгінальны пачатак інтрыгуе, прыцягвае, выклікае прыхільнасць да ўсяго астатняга, і наадварот, звычайны пачатак прымаецца вяла, на яго неахвотна рэагуюць.

Уступ выконвае наступныя функцыі:

1) *змястоўную* (паведамляе тэму, указвае мэту, коратка апісвае разглядаемыя ў галоўнай частцы праблемы);

2) *канцэптуальную* (указвае на спецыфіку тэмы і яе актуальнасць);

3) *псіхалагічную* (засяроджвае ўвагу слухачоў, абуджае ў іх цікавасць, стварае творчую атмасферу, замацоўвае кантакт са слухачамі).

Ва ўступе арганічна гучыць:

– паведамленне тэмы выступлення;

– тлумачэнне назвы;

– падкрэсліванне актуальнасці, навізны, практычнай вартасці тэмы;

– тлумачэнне прычын зацікаўленасці аратара тэмай;

– раскрыццё сутнасці цэнтральнага паняцця тэмы;

– паведамленне ключавых тэзісаў;

– пастаноўка мэты выступлення;

– азнаямленне з планам выступлення;

- сціслае асвятленне гісторыі ўзнікнення і вывучэння праблемы;
- пастаноўка пытанняў (“Ці ведаеце вы, што...”);
- яскравы прыклад;
- сюжэтны пачатак (жыццёвая гісторыя, байка, легенда);
- юмарыстычная, сатырычная ці гумарыстычная заўвага;
- апеляцыя да месца і часу прамаўлення, складу аўдыторыі;
- цытата;
- абыгрыванне прыказкі;
- дэманстрацыя нагляднасці.

Некаторыя аўтары рыторыкі раяць не пачынаць “гаварыць адразу, як толькі вы падыецеся на трыбуну. Вы добра зробіце, калі абведзяце ўсіх слухачоў дружалюбным, але ўпэўненым позіткам. Гэты прыём з’яўляецца першым магчымым кантактам аратара са слухачамі”. Некаторыя аратары пачынаюць сваё выступленне падкрэслена ціха, каб прыцягнуць увагу слухачоў і прымусіць іх слухаць.

Не варта занадта расцягваць уступ, паглыбляцца ў гісторыю пытання. Напрыклад, даклад пра сёлетні імпорт зерня не абавязкова пачынаць з аграрнай палітыкі Беларусі. В. фон Гумбальт так ахарактарызаваў шматслоўе аднаго настаўніка гісторыі: “Калі слухаюць яго гісторыю, то хочуць быць Адамам, пры якім гісторыя была зусім кароткай”. У Лізе Нацыя 20-х гг. XX ст. Н. Чэмберлен папракаў літоўскага прэм’ер-міністра А. Вальдэмараса за тое, што той свае патрыятычныя прамовы заўсёды пачынаў “са стварэння свету і з першага літоўца ў раі”.

Ёсць розныя *віды ўступу*:

1) уступ-зварот да слухачоў:

Дзецюкі! Мінула ўжо тое, калі здавалася ўсім, што мужыцкая рука здасца толькі да сахі, цяпер настаў такі час, што мы самі можам пісаці і то пісаці такую праўду справядліву, як бы на небе (К. Каліноўскі).

2) уступ-зварот да значных гістарычных падзей, якія нядаўна адбыліся:

З вялікім захапленнем і радасцю сачылі мы летам 1944 года за наступленнем нашых слаўных армій трох беларускіх франтоў. Гулка грымелі штодня і на некалькі разоў у вечар артылерыйскія залпы маскоўскіх салютаў (Я. Колас);

3) уступ-зварот да жыццёва важных інтарэсаў слухачоў:

Мова Скарыны і Буднага, мова Багдановіча і Купалы, Багушэвіча і Коласа, мова соцень геніяў, што яшчэ прыйдуць...

Няма цябе – і вось няма суцяшэння ў горы. Няма цябе – і вось няма язык, і нельга сказаць слоў радасці. А калі ўбіць сабе ў галаву цалкам дурную думку, што ў нейкім далёкім будучым цябе не будзе, то... нашто

нам тады такая будучыня? Таму што ўсе мы – ад настаўніка да паэта – любім цябе, таму што ты – самы важкі наш здабытак... (У. Караткевіч);

4) уступ-цытата вядомага аўтара або твора:

“Ныня сонца, красуючыся, да вышыні ўзыходзіць і, радуючыся, зямлю сагравае... Сягоння... зіма перастала быці і лёд... растаў... У гэты дзень вясна красуецца, ажыўляючы жывую зямную існасць; буяныя вятры, ціха павяваючы, плады цалуюць...”

Гэта голас з васьмі стагоддзяў. Недзе ў далёкім, цьмяным дванаццатым стагоддзі прагучаў ён для нас (У. Караткевіч);

5) уступ-адсылка да слоў вядомай асобы:

Зорным часам аўстрыйскі пісьменнік Стэфан Цвейг назваў кульмінацыю, вышэйшы пункт кожнага чалавечага жыцця, тою вяршыняю, вышэй за якую чалавек часам і не ўзнімаецца. А можа, і мог бы ўзняцца, ды не ведае пра гэта (У. Караткевіч);

6) уступ, у якім выкарыстоўваецца прыём апавядання:

Якуб Колас любіў пасядзець на беразе возера, асабліва ля цяпельца. Прыслухоўваючыся да ціхага шлоаху хваль ці да шумлівага прыбою, ён расказваў нам шматлікія гісторыі са свайго жыцця. Гутарка зацягвалася (М. Лужанін);

7) уступ, у якім выражаюцца асабістыя адносіны да прадмета размовы:

Адам Міцкевіч увайшоў у маё жыццё вельмі даўно, шчэ са старонак польскай чытанкі для трэцяга класа пачатковай, так званай “паўшэхнай” школы (Я. Брыль);

Любая радзіма! Шаноўная мая Беларусь! Нізка схіляюся перад табою ў пашане ўжо толькі за тое, што ты заўсёды была, заўсёды ёсць і заўсёды будзеш (Я. Сіпакоў).

8) уступ-апісанне прадмета, малюнка ці ілюстрацыі:

Гарэў касцёр. Доўгія язкі агню ласкава абхоплівалі пачарнелае вядро, у якім варылася юшка.

Калі польмя разарвала цемру ночы, можна было добра разгледзець старога рыбака. Ён ляжаў, абапёршыся на локаць, у расшпіленай вышытай кашулі, падпяразаны саматканым поясам з кутасамі (І. Гурскі);

9) уступ-аналогія, у аснове якога – супастаўленне апісваемай падзеі з іншай, вядомай і знамянальнай:

11 верасня ў 2001 годзе была здзейшаная тэрарыстычная атака на Сусветны гандлёвы цэнтр у ЗША, а таксама ў гэты дзень адбылося адсячэнне галавы Іаана Прадзецчы. У народзе называюць Іван Галавасек або Іван Калінавік. На Іаана прынята было пасціцца і забаранялася есці круглыя плады;

10) уступ-вобразнае параўнанне дзвюх з'яў:

Паэзія – таксама вера. І ў яе, у паэзіі, ёсць свой бог, сваё бажанства. Не ў рэлігійным, вядома, сэнсе, а ў тым, у якім вялікі атэіст Пушкін паставіў гэтае слова побач са словам натхненне – “І божество, и вдохновенье”. І ў яе, у паэзіі, ёсць свае мінуты экстазу, свае малітвы. (А. Вярцінскі);

11) уступ, у якім задаецца пытанне да слухача:

Што такое ежа? Гэта сіла, необходимая для выканання любой працы. Гэта матэрыял для аднаўлення клетак і тканак, якія разбураюцца падчас сваёй жыццядзейнасці (Я. Сіпакоў).

Ёсць і іншыя віды ўступу.

Галоўная частка – структурная частка выступлення, у якой выкладаецца асноўны матэрыял, тлумачацца важнейшыя палажэнні, даказваецца іх правільнасць, абгрунтоўваюцца вывады.

Да галоўнай часткі прад'яўляюцца наступныя рытарычныя правілы:

- выклад у галоўнай частцы павінен быць сціслым і выразным;
- неабходна закранаць толькі асноўныя факты, якія маюць непасрэдныя адносіны да тэмы выступлення, і факты павінны быць аб'ектыўнымі і праўдзівымі, а іх крыніцы – правэранымі;
- кожную новую думку неабходна адасабляць новым абзацам (у вусным маўленні – паўзай);

- не паўтараць адну і тую ж думку і не захапляцца падрабязнасцямі;

- для доказнасці выбраць наступны (гамераў) парадак аргументаў: спачатку – моцныя аргументы, затым – шэраг сярэдніх і ў канцы – адзін, самы моцны.

Ёсць розныя спосабы размяшчэння матэрыялу ў галоўнай частцы прамовы :

- *паралельны* – выклад, пры якім асноўныя пытанні выступлення фактычна аўтаномныя і раўнапраўныя ў сэнсавым плане;

- *храналагічны* – матэрыял выкладаецца ў храналагічнай паслядоўнасці фактаў і падзей. Такім чынам будуецца выступленне пра гістарычныя эпохі і падзеі, пра жыццё знакамітых людзей. Храналагічны спосаб дапускае не толькі прамы парадак падачы матэрыялу, але і інверсійны, адваротны;

- *лагічны* – выклад, пры якім асобныя пытанні выступлення знаходзяцца ў адносінах прычынна-выніковых сувязей.

Моўнымі сродкамі лагічнага выкладу з'яўляюцца:

- словы, што паказваюць на паслядоўнасць падтэм (*на-першае, спачатку, з аднаго боку, далей, акрамя таго* і інш.);

- словы, што паказваюць на ўвядзенне прыкладаў (*напрыклад, да прыкладу, у прыватнасці, так, прыкладам можа быць* і інш.);

– словы, што паказваюць на спасылку да папярэдняга або наступнага (*раней мы ўжо казалі, варта адзначыць, падрабязней разгледзім гэтае пытанне пад канец і інш.*);

– словы, што паказваюць на падагульненне (*такім чынам, значыць, падводзячы вынікі, адзначым і інш.*).

Вядомыя два варыянты лагічнага разважання:

– *дэдукцыя* – рух ад агульных, тэарэтычных разважанняў да прыватных, канкрэтных ілюстрацый і прыкладаў (прамова будуюцца наступным ланцужком: тэзіс – гіпотэза – вывад);

– *індукцыя* – думка выкладаецца наступным чынам: апісанне асобных фактаў і прыкладаў – іх супастаўленне, аналіз і каментарыі – абагульняючы вывад.

З агульнага лагічнага пункту погляду вылучаецца таксама выклад па аналогіі. На аснове падабенства прыкмет па якіх-небудзь прыкметах робіцца вывад пра іх падабенства па іншых прыкметах.

Выбар паміж дэдуктыўным і індуктыўным варыянтамі падачы матэрыялу залежыць ад шэрага фактараў:

– ступені зацікаўленасці слухачоў прадметам абмеркавання;

– ступені падрыхтаванасці аўдыторыі. Чым больш падрыхтаваная аўдыторыя, тым вышэйшы ўзровень развіцця абстрактнага мыслення, тым больш прымальны дэдуктыўны метады;

– ступені спрэчнасці тэзіса;

– нацыянальна-культурныя асаблівасці. Напрыклад, немцы аддаюць перавагу дэдуктыўнай пабудове выступлення, амерыканцы – індуктыўнай.

Недахопы кампазіцыі:

– парушэнне лагічнай паслядоўнасці і сувязі выкладу;

– перанасычэнне тэксту тэарэтычнымі разважаннямі, адсутнасць доказнасці асноўных палажэнняў;

– мноства закранутых пытанняў і праблем;

– наяўнасць дапаможных матэрыялаў, якія не адносяцца да прадмета абмеркавання;

– адсутнасць суразмернасці ў падачы матэрыялу;

– непарцыянальныя суадносіны кампазіцыйных частак;

– шаблонная пабудова прамовы.

Заклучэнне – апошня, важная кампазіцыйная частка прамовы, у ім падводзіцца вынік сказанаму, падагульняюцца думкі, выказаныя ў галоўнай частцы, робяцца вывады, ставяцца пры неабходнасці перад аўдыторыяй пэўныя задачы.

Для заключэння з’яўляецца тыповым:

– акрэсленне перспектывывывучэння прадмета размовы;

- заклік, парада, пажаданне;
- фармулёўка практычных рэкамендацый для наступных дзеянняў;
- выражэнне падзякі;
- развітанне са слухачамі.

Ёсць тры тыпы мэтазгоднага заключэння:

1) *падсумоўваючае заключэнне* – падводзіць вынікі сказанаму і фармулюе вывады. Гэта сінтэтычны тып заключэння, які патрабуе лагічных прыёмаў;

2) *тыпалагізуючае заключэнне* – ставіць паведамленне ў перспектыву, прагназуе вынікі паведамлення (напрыклад, па схеме аб’ект учора – сёння – заўтра) або ўводзіць фон для яго лепшага разумення (ставіць аб’ект у рад яму падобных або ў апазіцыю да іх). Гэта аналітычны тып заключэння, які патрабуе аналагічных прыёмаў;

3) *апелюючае заключэнне* – прамы зварот да пачуццяў слухачоў. Гэты тып заключэння ўзмацняе камунікатыўны кантакт і садзейнічае ўстанаўленню блізкасці да слухача.

Кожны з адзначаных тыпаў заключэння суадносіцца з выбранай тактыкай маўлення – лагічнай, аналагічнай або паралагічнай.

Заключэнне павінна быць пэўным чынам звязана з уступам і характарам прамовы. Калі выступленне мела лагічны пачатак, то ў заключэнні можна ўзмацніць эмацыянальнае ўздзеянне, і наадварот. А. Ф. Коні ў артыкуле “Советы лекторам” пісаў: “Канец прамовы павінен закругліць яе, гэта значыць, звязаць яе з пачаткам. Канец – вырашэнне ўсёй прамовы, як у музыцы апошні акорд. Канец павінен быць такім, каб слухачы адчулі, што далей гаварыць няма аб чым”.

Рытарычныя парады для заключэння:

- нельга рэзка, на паўслове, абрываць сваё выступленне, як і непажадана празмерна расцягваць яго канец;

- не рэкамендуецца заканчваць выступленне словамі “*Вось прыблізна і ўсё, што я хацеў (хацела) сказаць*”;

- апошнія словы прамовы павінны быць яркімі, выразнымі, запамінальнымі, пасля якіх як бы няма аб чым гаварыць.

Ёсць розныя **віды заключэння**:

1) заключэнне-рэзюме:

Аляксей Філатаў пра Валянціну Куксу, якую ён добра ведаў, сказаў так: “Падкуплялі прастата, шчырасць, жаночая абаяльнасць, ужыванне ў размове і на пісьме роднага слова і ўспрыманне жыцця... разам з тым уражвалі цвярозасць думкі, разваг, рэдкі дар знайсці патрэбны кірунак дыспуту, трапныя аргументы ў літаратурна-публіцыстычных спрэчках” (Ю. Рубашэўскі).

2) заключэнне-пажаданне:

Дык няхай жа і надалей не пакідаюць Вас, шаноўны і дарагі Аляксандр Амвросьевіч, самыя добрыя Вашыя якасці. Здароўя, удач і доўгага-доўгага жыцця Вам! (Б. Сачанка);

3) заключэнне-зварот да адрасата:

І ўсё адно лепей за казку не скажаш. Няхай гавораць яны. А вы, дзеці, ідзіце ў гэты край, за сем гор і мораў, трошкі бліжэй – ад сонца і трошкі далей ад месяца...

Усё жыццё будзьце ўдзячны роднай казцы за той дзіўны свет, які яна падарыла вам.

Добрага вам падарожжа. Будзьце шчаслівыя (У. Караткевіч);

4) заключэнне-заклік:

Ты, аднак, Народзе, не дажыдайся, да з чым можаш ідзі ваяваці за свайго Бога, за сваё права, за сваю хвалу, за сваю бацькаўшчыну (К. Каліноўскі);

5) заключэнне-цытата:

А мне будзе доўга чуцца самотны голас чайцы ў чаратах холаду і зайздрасці, якія часта шумелі і клалі цень на распачныя крылы. Будзе чуцца бяседны, інтымны голас песні, якую звалі Яўгенія:

Любы мой свякратка,

Любая свякрыца,

То ж з майго каханья

Прарасла крыніца... (Р. Барадулін);

6) заключэнне-алегорыя:

З сівых часін маці была ашчаджальніцай агню. Агню, які абаграваў і карміў. Агню, які шчырасцю сагравае ўсе вякі.

Колькі памятаю сябе, маму з агнём бачыў.

Цяпло матчынай addанасці, цяпло матчынай самаахвярнасці. Пакуль грэе яно сэрца дзяцей, датуль чалавек чалавекам будзе! (Р. Барадулін);

7) заключэнне-павучанне:

...Трэба нам кожны дзень адчуваць прысутнасць сяброў, не спазняцца са шчырай спагадай да іх – памятаючы тых, з кім так добра было працаваць, сумаваць, смяцца (Я. Брыль).

Прыклад заключэння прамовы Тэадора Хеуса, якую ён сказаў у 1952 г. на асвяшчэнні помніка ахвярам канцэнтрацыйнага лагера Бельзен: “Тут стаіць абеліск, тут стаіць стэла з надпісам на многіх мовах. Гэта камяні, халодныя камяні. Саха loquutur – камяні, якія могуць гаварыць. Тут справа ў адным, тут справа ў табе, што ты разумееш іх мову, што ты разумееш іх асаблівую мову; дзеля цябе, дзеля нас усіх!”

Магчымы і іншыя віды заключэння.

Недахопы ўступу і заключэння:

- шматразовыя прабачэнні аратара перад слухачамі за сваю недастатковую падрыхтаванасць да выступлення;
- адсутнасць сувязі ўступу і заключэння;
- адсутнасць сувязі з галоўнай часткай;
- нечаканае спыненне прамовы;
- не варта гаварыць: “Я пераходжу да заключэння”;
- зацягнутасць як вынік парушэння правіла “залатога сячэння”;
- выкарыстанне жартаў, якія не адносяцца да зместу выступлення.

Канцоўка – этыкетныя формулы, заклікі, пажаданні ў канцы выступлення. Заключэнне і канцоўка нярэдка ўзаемазвязаныя і складаюць адзінае цэлае.

Недахопамі пабудовы прамовы лічацца наступныя: структурная рыхласць, адсутнасць выразнасці ў пабудове выступлення, скачкападобны выклад, зацягнутасць або скомканасць асобных кампазіцыйных частак, няўменне размеркаваць час, трафарэтная пабудова тэксту.

РЫТАРЫЧНАЯ ДЗЕЙНАСЦЬ НА ЭТАПЕ СЛОЎНАГА АФАРМЛЕННЯ ВЫСТУПЛЕННЯ

У свой час А. П. Чэхаў пісаў: “Па сутнасці, для інтэлігентнага чалавека дрэнна гаварыць можна было б лічыць такой жа непрыстойнасцю, як не ўмець чытаць і пісаць, і ў справе адукацыі і выхавання – навучанне красамоўству варта было б лічыць непазбежным”.

Элакуцыя (лац. *elocutio* ‘спосаб выкладу, стыль, мова’) – этап падрыхтоўкі да выступлення, які ўключае слоўнае афармленне прамовы, а таксама раздзел рыторыкі, які вывучае гэты этап. Асноўнае правіла элакуцыі – знайсці, як сказаць.

Антычная рыторыка ў склад элакуцыі ўключала падбор моўных сродкаў, яснасць думкі, граматычную правільнасць, прыгажосць выражэння.

У задачы элакуцыі ўваходзіць не толькі адбор патрэбных фігур, але і арганізацыя іх у цэлае, у складзе якога фігуры гарманічна размешчаны адна адносна другой.

Характар выказвання залежыць ад таго, дзе мы гаворым, з кім і навошта, ці ад маўленчай сітуацыі. У залежнасці ад мажлівасцей маўленчай сітуацыі для выступлення выбіраецца пэўны функцыянальны стыль маўлення. Функцыянальныя стылі маўлення – гэта ўстойлівыя разнавіднасці маўлення для кожнай сферы зносінаў з улікам маўленчай сітуацыі. Выдзяляецца пяць функцыянальных стыляў: афіцыйна-дзелавы, навуковы, публіцыстычны, мастацкі і гутарковы.

Асноўнымі стылістычнымі прыкметамі, ці якасцямі, публічнага маўлення, якія вызначаюць яго даходлівасць і эфектыўнасць, з'яўляюцца правільнасць (захаванне літаратурных нормаў), зразумеласць і прастата, сцісласць, багацце і эмацыянальнасць.

Зразумеласць – перш за ўсё даходлівасць матэрыялу для слухачоў. Яна дасягаецца выразнай кампазіцыяй, пераканаўчасцю аргументаў, прастатой і эмацыянальнасцю маўлення.

Прастата – уменне гаварыць даходліва пра складаныя рэчы.

Сцісласць – гаварыць трэба каротка.

Багацце і эмацыянальнасць – А. Ф. Коні пісаў: “Трэба ведаць сваю родную мову і ўмець ёю карыстацца”. Багацце маўлення вызначаецца, перш за ўсё, актыўным і пасіўным слоўнікавым і фразеалагічным запасам чалавека.

Прамоўца з дапамогай моўных сродкаў уздзеінічае на слухача. Адрозніваюць прамыя і ўскосныя тактыкі маўленняга ўздзеяння. Прамая тактыка маўленняга ўздзеяння – гэта тактыка адкрытага тыпу. Прамоўца паведамляе слухачу проста і зразумела тое, што ён мае на ўвазе. Гэтая тактыка мае на мэце вертыкальную мадэль маўленняга ўздзеяння. Пры гэтай мадэлі слухачу прапануецца выслухаць і пачаць дзейнічаць згодна са сказаным (напрыклад, *Уваход на тэрыторыю прыватнага парка забаронены*). Вартасць прамых тактык у дакладнасці і паслядоўнасці, неканфліктнасці. Прамыя тактыкі, як лічаць некаторыя, адпавядаюць крытэрыю ісціннасці і сумленнасці, але менш эфектыўныя, таму што ёсць пэўныя камунікатыўныя сітуацыі (этыкетныя, дагаварныя), у якіх яны немагчымыя або непажаданыя. Прамая тактыка пры гэтым павінна адпавядаць наступным патрабаванням:

– паведамленне дапускае, што камунікатыўная мэта моўцы не з'яўляецца заганнай (не прынясе непрыемнасцей для слухача);

– паведамленне фармулюецца дастаткова выразна і дапускае толькі адно правільнае тлумачэнне;

– паведамленне аргументавана;

– аргументы не маюць лагічных памылак;

– моўныя адзінкі дакладна рэферыруюць да маўленчай сітуацыі;

– моўныя адзінкі, якія адбіраюцца для паведамлення, па магчымасці павінны быць адназначнымі, а выражаныя імі паняцці дакладнымі.

☒ Ускосная тактыка маўленняга ўздзеяння прапануе слухачу нейкую загадку, такая тактыка не прыводзіць да адной-адзінай мэты. Кожны слухач можа патлумачыць пачутае па-свойму (напрыклад, *Прыватны парк. Просім прыняць гэта да ведама*). Ускосныя тактыкі свабодна вар'іруюцца, маюць розныя варыянты моўнага выражэння. Яны звязаны з гарызантальнай мадэллю маўленняга ўзаемадзеяння, як бы запрашаюць

слухача ў суб'ядседнікі. Любая непраямая тактыка маўленчага ўздзеяння звязана з намёкам. Акрамя этыкетнага, такая тактыка носіць інтрыгуючы характар.

Мастацтва прамовы заключаецца ў тым, каб слухач выкладзеную думку не толькі пачуў і зразумеў, але і ўбачыў і адчуў. Праз існаванне паміж моўцам і слухачом “пасіўнага фільтра ўяўлення” адбываецца страта інфармацыі да 60 %. Камуніканту варта ведаць, дзе ў суадносінах значэння і паняцця знаходзіцца “фільтр уяўлення”. Пачуццёва-наглядныя вобразы з’яўляюцца арганічнай часткай зместавага боку слова. Сапраўды, пры прамаўленні тых ці іншых слоў у чалавека нярэдка з’яўляюцца наглядныя вобразы адпаведных прадметаў і пры вымаўленні гэтых слоў у кожнага са слухачоў і моўцы будуць узнікаць вобразы розных прадметаў (хоць яны і будуць належаць да аднаго роду). Канкрэтны вобраз уяўлення, у адрозненне ад паняцця, не можа быць перададзены непасрэдна пры дапамозе мовы (слова) адным чалавекам іншаму.

Для таго, каб слухач успрыняў інфармацыю, удумаўся і ўявіў прадмет, патрэбны час. Аднак прамова не можа быць з доўгімі паўзамі і перапынкамі, бо тады не будзе рытму і патрэбнага тэмпу. Каб не надакучаць паўтарэннямі, думкі выказваюцца рознымі моўнымі зваротамі. На дапамогу прыходзіць мастацкае апісанне, у задачы якога ўваходзіць стварэнне ў слухача выразнага ўяўлення пра аб’ект апісання. У выпадку недастатковасці моўных сродкаў для апісання прадмета, з’явы, працэсу, выкарыстоўваюцца тэхнічныя сродкі ці дэманстрацыя мадэлі.

У апошні час адбываецца працэс пастаяннага скарачэння сказаў і канцэнтрацыі інфармацыі ў меншай колькасці слоў. Такая спроба эканоміі часу за кошт слоў прыводзіць да страты эмацыянальнага ўздзеяння на слухача. Аднак прамойцу важна данесці інфармацыю да слухача і зрабіць яе даступнай. Адны аратары схіляюцца да вобразнага выкладу матэрыялу, іншыя засяроджваюць увагу на правільнасці і дакладнасці перадачы зместу, некаторыя карыстаюцца абодвума спосабамі.

Адпаведнасць паміж формай і зместам прамовы дасягаецца пры спалучэнні рацыянальнага і эмацыянальнага. Рацыянальная частка выказвання выражаецца ў логіка-кампазіцыйнай структуры тэксту, а эмацыянальная – у эстэтычных кампанентах моўных сродкаў.

Да сродкаў узмацнення выразнасці маўлення адносяцца вобразныя сродкі мовы (тропы), вобразныя сродкі маўлення (фігуры) і прыёмы ажыўлення маўлення.

Віды тропаў: метафара, метанімія, сінекдаха, параўнанне, эпітэт, гіпербала, літота, перыфраза, адухаўленне, каламбур, парадокс, іронія.

Віды фігур: рытарычны зварот, перыяд, паўтор, паралелізм, асіндэтон, антытэза, аксюмаран, градацыя, інверсія, эліпсіс, зеўгма, рытарычнае пытанне, парадокс, дубітацыя.

Прыёмы ажыўлення маўлення: прыказкі і прымаўкі, фразеалагізмы, афарызмы, чужая мова.

Вялікаезначэнне ў мастацкім і аратарскім маўленні маюць семантычная моўная вобразнасць і выразнасць, якая заключаецца ва ўжыванні слоў з пераносным значэннем, ці тропай.

Троп – ужыванне слова або выразу ў пераносным значэнні з мэтай дасягнення большай мастацкай выразнасці. Пры гэтым у свядомасці моўцы і слухача адначасова прысутнічаюць два сэнсы – прамы і пераносны.

Важнейшыя асаблівасці тропы:

– гэта сродак пазнання свету і асваення яго думкай і словам. Разглядаючы акаляючы свет, чалавек знаходзіць у ім: а) падобныя з’явы і рэчы, групуе іх, называючы іх адным словам (метафара); б) групуе рэчы і з’явы па іх блізкасці, сумежнасці (метанімія);

– пераносы значэння, тропы, ствараюць жывы вобраз, адлюстроўваюць суб’ектыўны погляд на свет, выражаюць эмоцыі моўцы; рытарычныя тропы забяспечваюць ажыццяўленне аднаго з законаў рыторыкі – закона эмацыянальнасці маўлення;

– тропы – гэта творчая гульня са словам, у якую ўваходзіць і слухач;

– вобраз, метафара дапамагаюць крата перадаць даволі складаны змест;

– вобразны зварот лепш успрымаецца і запамінаецца.

Фігуры маўлення – гэта асаблівыя формы сінтаксічных канструкцый, з дапамогай якіх узмацняецца выразнасць маўлення, павялічваецца сіла яго ўздзеяння на слухача. Вуснае маўленне з прычыны сваёй лінейнасці і незваротнасці не дае магчымасці слухачу затрымацца на пэўнай інфармацыі. Каб даць магчымасць зафіксаваць інфармацыю, існуе паўтор. Паўторы робяць маўленне лёгкім, запамінальным, так як надаюць пэўны рытм. Разнавіднасці паўтораў, якія ствараюцца на розных моўных узроўнях:

– геменацыя, паўтор слоў на лексічным узроўні (*а хмары плылі, плылі і плылі*);

– анафара, паўтор тых самых слоў напачатку кожнага паралельнага раду (*стары лес, стары, але багаты*);

– эпіфара, паўтор канцавых элементаў сказа (*спераду паглядзіш – рускі, ззаду – рускі, а ўнутры – новы рускі*);

– стык, або анадыпложіс, паўтор слоў, якім заканчваецца папярэдні сказ, у наступным (*З сівых часін маці была ашчаджальніцай агню. Агню, які абаграваў і карміў*);

– эпанод, паўтор з адмаўленнем (*выбар – у адсутнасці выбару*);

– паранамазія, паўтор паронімаў (*Таварыш Калібраў, што аферысты бываюць розных калібраў?*);

– паліптон, паўтор слоў у розных склонавых формах (*выбары выбарам розніца*);

– сінтаксічны паралелізм, паўтарэнне аднатыпных сінтаксічных канструкцый (*няма чалавека – няма праблем*);

– полісіндэтон, шматзлучніканасць (*І жыццё, і слёзы, і каханне*).

Фігуры – больш моцны прыём выразнасці, чым тропы, таму што даюць магчымасць ахапіць тэкст цалкам як цэласную структуру.

Вялікую ролю маюць правільна выкарыстаныя рытарычныя сродкі выразнасці. Яны дазваляюць падаць змест прамовы наглядна, захапляльна і пераканаўча, а значыць, актыўна ўздзейнічаць на слухача. Разгледзім рытарычныя сродкі і іх уздзеянне на слухача:

прыклад, падрабязнасць	вобразнасць
параўнанне	
метафара	
апавяданне	
тлумачэнне	
абагульняючы паўтор	перакананне
заклік	
цытаванне	
перакрыжаванне (хіязм)	
павышэнне напружання (клімакс)	
супрацьпастаўленне (антытэза)	
ланцуг	
запаволенасць	захапляльнасць
нечаканасць	
папярэдняе паведамленне	
гульня слоў	
намёк	эстэтычнае ўздзеянне
апісанне	вобразнасць
пераўвелічэнне (гіпербала)	
уяўнае супярэчанне (парадокс)	
папярэджанне рытарычнае пытанне	камунікатыўнасць
перайменаванне (сінекдаха)	

Галоўнае правіла гаворыць: усё абстрактнае прадстаўляць наглядна з дапамогай трапных параўнанняў і прыкладаў, а таксама вобразаў і апавяданняў. Добрая прамова ўключае тэкставыя кантрасты, якія ствараюць напружанне: імклівы – стрыманы, сур’ёзны – вясёлы, пабудаваны лагічна – вобразна-эмацыйны.

Эмацыянальнасць маўлення выступае важным крытэрыем культуры маўленчай дзейнасці, сродкам вербальнага ўздзеяння.

Выразнасць – эстэтычнае ўпарадкаванне выказвання, сродак прыцягнуць увагу. Кампаненты выразнасці ўнутры зместу выдзяляюць у ім галоўнае і тым самым робяць лягчэйшым успрыняцце ўсяго сказанага.

Эмацыянальную выразнасць вуснаму маўленню можна надаць праз шматразовае паўтарэнне тых самых вобразных слоў. Цыцэрон пісаў, што, штучна ўпрыгожваючы маўленне, можна выказаць адпаведныя адносіны да прамовы і тым самым выклікаць адпаведныя пачуцці ў слухачоў:

гнеў выражаецца рэзкім голасам, узбуджаным;
сум – жалобным, адчайным, перарывістым голасам;
страх – разгубленым, прыглушаным голасам;
рашучасць – напружаным, цвёрдым, грозным голасам;
радасць – адкрытым, мяккім, пяшчотным, вясёлым голасам;
прыгнечанасць – здушаным і прыглушаным голасам.

У маўленчай дзейнасці эмоцыі праяўляюцца па-рознаму. Эмацыянальнасць маўлення фіксуецца:

– у суадносінах выкарыстаных маўленчых сродкаў і агульнага аб’ёму тэксту, яго кампазіцыйнай пабудовы, вобразнасці і метафарычнасці;

– у зместавым нападзенні тэксту, вызначаючы іх эмацыянальную мадальнасць.

У стане павышанай эмацыянальнай узбуджанасці ў маўленні зніжаецца колькасць суджэнняў, змяншаецца аб’ём актыўнага слоўнікавага запасу, павялічваецца колькасць аргументаў на той самы тэзіс. У маўленні ўзрастае колькасць ацэначных меркаванняў. Словы не паспяваюць за думкамі, павялічваецца колькасць жэстаў.

РЫТАРЫЧНАЯ ДЗЕЙНАСЦЬ НА ЭТАПЕ ЗАПАМІНАННЯ

Меморыя (лац. *memoria* ‘памяць’) – адзін з этапаў падрыхтоўкі да выступлення, які ўключае прыёмы запамінання тэксту прамовы. Меморыя засноўваецца на вучэнні аб развіцці прафесійнай памяці аратара. Яна знаёміць з прыёмамі трэніроўкі памяці і развіцця пэўнай

мнематэхнікі. “Памяць – скарбніца красамоўства” – пісаў Квінтыліян. Кожны, хто жадае стаць аратарам, павінен трэніраваць сваю памяць.

Памяць – разумовы працэс, які ўключае запіс, захоўванне і ўзнаўленне інфармацыі. Галоўную ролю ў гэтым працэсе адыгрывае асацыятыўнае мысленне. Памяць вызначаецца работай мозгу і абумоўлена дзейнасцю органаў пачуццяў. Яна звязана з функцыяй мозга, нейронная актыўнасць якога дазваляе фільтраваць, захоўваць, адбіраць і знішчаць успаміны.

Памяць складаецца з многіх элементаў – інтэлектуальных, эмацыянальных, пачуццёвых, абумоўлена таксама камунікатыўнай сітуацыяй – месцам, часам, абставінамі зносін і г. д.

Існуе некалькі тыпаў памяці: *візуальная* (зрокавая), *вербальная* (слоўная), *нюхальная*, *дацькальная*, *кінестэтычная* і інш.

Найбольш пашыраныя два тыпы памяці – *візуальная*, звязаная з функцыяй зроку, і *вербальная*, заснаваная на органах слыху. Лічыцца, што каля 60 % людзей карыстаюцца ў асноўным візуальнай памяццю, звязанай са зрокавымі асацыяцыямі (пэўнымі выявамі, малюнкамі, вобразамі). Іншыя ж выкарыстоўваюць вербальную памяць, заснаваную на гукавых асацыяцыях (гуках, гукаспалучэннях і словах).

Ёсць розныя віды памяці: *ненаўмысная*, *спантанная* (калі ўяўленне, пачуццё, успаміны ўзнікаюць нечакана) і *наўмысная* (калі чалавек імкнецца свядома выклікаць, узнавіць успаміны).

У залежнасці ад часавых межаў выдзяляецца *імгненная*, непасрэдная, *сенсорная* памяць, якая з’яўляецца аўтаматычнай, калі адно ўяўленне імгненна змяняецца іншым; *кароткачасовая* – апэратыўная, рабочая памяць, здольная ўтрымліваць невялікі аб’ём інфармацыі (напрыклад, нумар тэлефона, суму кошту пэўнага тавара і інш.) на працягу вельмі кароткага часу (20–30 с.); *доўгачасовая* памяць, якая захоўвае інфармацыю на працягу пэўнага часу (ад некалькіх хвілін да года або нават усё жыццё).

Работай доўгачасовай памяці кіруюць складаныя механізмы запісу на некалькіх узроўнях: пачуццёвым, эмацыянальным і інтэлектуальным.

Ёсць некалькі раздзелаў памяці: *актыўны*, у якім знаходзіцца інфармацыя, што рэгулярна выкарыстоўваецца ў паўсядзённым жыцці; *пасіўны*, дзе захоўваюцца рэдка выкарыстоўваемыя звесткі, і *латэнтны*, скрыты, які раскрывае інфармацыю з дапамогай падказак.

У навуковай літаратуры вызначаецца таксама *накіраваная* памяць, якая дазваляе хутка ўзнаўляць неабходную інфармацыю.

Работа памяці вызначаецца дзейнасцю нервовых клетак (нейронаў), звязаных паміж сабою. Сігналы ад аднаго нейрона да другога перадаюць нейрамедыатары, асаблівыя рэчывы, якія ўтрымліваюцца ў гіпакампе

(знаходзіцца ў скроневай долі кожнага з паўшар'яў). У чалавека з недастатковай колькасцю нейрамедыятараў страчваецца здольнасць да засваення ведаў і функцыянуе толькі спантанная памяць, заснаваная на пачуццёвых рэакцыях арганізма.

Памяць чалавека закадзіравана ў 10 мільярдах нервовых клетак, якія ўтвараюць наш мозг, і ў 10 трыльёнах сувязей паміж гэтымі клеткамі.

З узростам метабалічныя працэсы галаўнога мозга замаруджваюцца, колькасць сінтэзуемых нейрамедыятараў памяншаецца і, як вынік, адбываецца тармажэнне мысленчых працэсаў, што ў сваю чаргу пагаршае памяць. Для таго, каб кампенсаваць зніжэнне разумовай актыўнасці, неабходна засвойваць прыёмы, якія аблягчаюць і паскараюць працэс запамінання. Ф. дэ Ларошфуко калісьці адзначыў: “Усе скардзяцца на сваю памяць, але ніхто не скардзіцца на свой розум”.

Праблемы з памяццю нярэдка таксама абумоўлены псіхалагічнымі прычынамі, у ліку якіх празмернае хваляванне, моцны стрэс, нервовы зрыў, трывога, неспакой, дэпрэсія і інш. Гэта ў сваю чаргу не дазваляе сканцэнтраваць увагу, замаруджвае разумовую дзейнасць і перашкаджае працэсу запамінання інфармацыі.

Каб пазбегнуць хвалявання або пазбавіцца пачуцця трывогі, неспакою ў час выступлення, неабходна пераклучыць увагу, сканцэнтраваць яе на змесце выступлення або прадмеце размовы, супакоіцца і засяродзіцца. З гэтай мэтай можна правесці комплекс дыхальных практыкаванняў або гігіенічны масаж твару і шыі перад выступленнем.

Калі перад вамі паўстае вельмі цяжкае пытанне, складаная дылема ў час выступлення, праігнаруйце іх, абыдзіце часова ўвагай, каб не расхвалявацца і не згубіць “ніць” разважання.

Калі ў вас прыгнечаны стан, неабходна імкнуцца выйсці з дэпрэсіі, пазбавіцца ад назойлівых думак, якія затарможваюць вашу разумовую дзейнасць, паслабляюць памяць. У стане дэпрэсіі ўсе асацыяцыі негатыўныя, і парваць ланцужок негатыўных асацыяцый вельмі цяжка, але магчыма. Для гэтага неабходна ўздываць свой настрой пры дапамозе музыкі, чытання, кінафільмаў, тэлеперадач, паходаў у тэатр, музей, падарожжаў і кантактаў з сябрамі і інш.

У дзейнасці памяці *эмоцыі* адыгрываюць як станоўчую, так і адмоўную ролю. Чалавек запамінае тое, што яго хвалюе і кранае. Таму эмоцыі могуць пакінуць глыбокі след у памяці, які не губляецца з часам. Але моцныя эмоцыі паслабляюць увагу і перашкаджаюць запамінанню.

Пэўны дыскамфорт у час выступлення ўзнікае, калі раптам з памяці “выпадае” неабходнае слова, яно як бы “круціцца на языку”, але яго немагчыма адразу ўспомніць. Каб гэтага пазбегнуць, неабходна зняць

напружанне, расслабіцца, замяніць забытае слова сінонімам або перадаць яго змест апісальна. У выніку ў вашай свядомасці ўзнікнуць асацыяцыі, якія і дапамогуць “узнавіць”, успомніць патрэбнае слова.

Запозненая рэакцыя на слова, як адзначаюць псіхолагі, часцей бывае ў людзей з назойлівымі формамі паводзін, якія часта камплексуюць, пастаянна ўспамінаюць свае “збоі”, правалы ў памяці, няўдачы пры выступленні.

Калі ў працэсе выступлення ўвесь час імкнуцца ўспомніць забытае слова, напружвацца, “збой” у памяці будзе працягвацца. Калі ж вы расслабіцеся і перастанеце рабіць намаганні для таго, каб успомніць, адбудзецца разблакіроўка механізмаў памяці і слова само “ўсплыве” ў вашай свядомасці. Для канцэнтрацыі ўвагі і ўспамінання інфармацыі карысна ў час выступлення рабіць паўзу для абдумвання матэрыялу.

Запамінанне заснавана на асацыятыўным мысленні. *Асацыяцыя* (лац. *associatio* ‘злучэнне’) – заснаваная на нервова-псіхічных працэсах. Гэта такая сувязь паміж асобнымі ўяўленнямі, думкамі, пачуццямі, пры якой адно ўяўленне выклікае другое. Асацыяцыя з’яўляецца асноўным сродкам узнаўлення ў свядомасці ўспамінаў.

Пры засваенні пэўнай інфармацыі яна апрацоўваецца нашай свядомасцю на пачуццёвым, эмацыянальным і інтэлектуальным узроўнях.

Работа памяці ажыццяўляецца з дапамогай спантаных асацыяцый: адна асацыяцыя выклікае другую, і такім чынам утвараецца лагічны ланцужок, які ўзнаўляе неабходную інфармацыю, дапамагае адшукаць след у памяці.

Асацыяцыі могуць быць і штучнымі. Для запамінання лічбаў, імён, пэўных фактаў і падзей здаўна прымяняліся мнеманічныя прыёмы, заснаваныя на асацыяцыях нелагічнага тыпу (вузлякі на памяць, насечкі на дрэве, закладкі і інш.).

Прычына, падстава для запамінання называецца *матывам*. Сукупнасць матываў складае *матывацыю*. Наяўнасць матывацыі абумоўлівае фарміраванне ўвагі. *Увага* – сканцэнтраванасць думак і пачуццяў на чым-небудзь, накіраванасць думак. Паміж памяццю, матывацыяй і ўвагай існуе цесная сувязь.

Інтэрэс стварае матывацыю, неабходную для таго, каб выклікаць увагу і сканцэнтраваць яе на канкрэтным прадмеце, у выніку чаго дасягаецца арганізацыя мысленчых працэсаў запамінання.

Таму выключна важна ў час выступлення прыцягнуць увагу слухачоў, выкарыстоўваючы для гэтага разнастайныя прыёмы іх актывізацыі.

Для паспяховага запамінання інфармацыі істотнае значэнне мае ўнутраная матывацыя, якая вызначае ступень засяроджанасці на прадмеце размовы і абумоўлена тым:

а) наколькі актуальная на дадзены момант гэта інфармацыя для вас і вашых слухачоў; лепш запамінаецца тое, што важна, цікава;

б) ці ўключае матывацыя эмоцыі, якія замацоўваюць след у памяці, і, у сувязі з гэтым, наколькі хвалюе гэта інфармацыя вас і вашых слухачоў;

в) ці з'яўляецца інфармацыя новай для вас і слухачоў; тое, што пастаянна паўтараецца, пакідае больш глыбокі след у памяці;

г) наколькі інфармацыя звязана з асабістым “я” адрасата і адрасанта; памяць – суб'ектыўная катэгорыя, кожны чалавек па-свойму выбірае, запамінае матэрыял.

Для развіцця доўгатэрміновай памяці неабходна стымуляваць работу думкі, арганізаваць мысленчы працэс, а не імкнуцца механічна запомніць інфармацыю.

Х. Лемерман адзначае, што ўмацаванне памяці дасягаецца комплексным уздзеяннем трох складнікаў:

- канцэнтрацыі (павышэння здольнасці да ўспрыняцця);
- стварэння асацыяцый (масткоў памяці);
- паўтарэння.

Канцэнтрацыя абумоўлена двума фактарамі:

- ступенню цікавасці і здольнасцю да канцэнтрацыі;
- здольнасцю абстрагавацца ад падзей, якія адбываюцца.

Як адзначаюць псіхолагі, той, хто займаецца справай з задавальненнем, хто любіць сваю справу, мае да яе цікавасць, запамінае інфармацыю лягчэй. Тое, што цікавае, запамінаецца лягчэй. “Добрую памяць мае той, хто здольны сканцэнтравацца і даць час уражанню пусціць карані ў душу” (Р. Мюлер-Фрайенфельс).

Для аратара вялікае значэнне мае кароткачасовая памяць – здольнасць мозга чалавека захоўваць інфармацыю на працягу кароткага часу. Яна важная для таго, каб аратар у час выступлення змог зазірнуць у канспект і “схапіць” вачыма ключавыя словы наступнага абзаца, запомніць іх і развіць у наступную фразу.

Практыкаванні па развіцці памяці павінны быць індывідуальна накіраванымі, паколькі ў розных людзей пераважаюць розныя тыпы памяці. Так, для людзей, у якіх больш развітая візуальная памяць, рэкамендуецца з мэтай запамінання графічнае выдзяленне, падкрэсліванне важнай інфармацыі (ключавых слоў, лічбаў, цытат) у тэксце. Для асоб з маторнай памяццю мэтазгодна запісваць найбольш важную інфармацыю (ключавыя словы, тэзісы, статыстычныя дадзеныя

і інш.) у час засваення тэксту. Калі ў аратара пераважае акустычная памяць, неабходна запамінаць тэкст, чытаючы яго ўслых.

Прыёмы запамінання інфармацыі. Ёсць спецыяльныя прыёмы, якія садзейнічаюць запамінанню інфармацыі. Іх сукупнасць называецца *мнемонікай*.

Мнеманічныя сістэмы, пабудаваныя на асацыяцыі вобразаў і вербальнай апрацоўцы, засноўваюцца на адначасовай дзейнасці, спалучэнні візуальнай і вербальнай памяці.

Высокая эфектыўнасць мнемасістэм абумоўлена тым, што яны засноўваюцца на натуральных (прыродных) працэсах памяці.

1. *Прыём паўтору* – адзін з самых распаўсюджаных прыёмаў запамінання. Старажытныя рымляне сцвярджалі: *Repetitio est mater studiorum* (Паўтарэнне – маці вучэння). Механізм паўтору наступны:

Пасля знаёмства з пэўнай інфармацыяй мозг павінен атрымаць час на адпачынак і інтэграцыю інфармацыі – хвілін 10 пасля першага прагляду. Другі прагляд інфармацыі псіхалагі раець рабіць праз дзень, трэці прагляд – праз тыдзень, чацвёрты – праз месяц, пяты – праз чатыры месяцы. Як лічыцца, пасля гэтага інфармацыя запісваецца ў доўгатэрміновую памяць – тую частку памяці, дзе захоўваецца інфармацыя, якая ўзнаўляецца імгненна і аўтаматычна, тыпу вашага імя, хатняга адраса і да т. п.

Эксперыментальная псіхалогія паказвае, што частка завучанага матэрыялу забываецца вельмі хутка, а затым працэс ідзе марудна. Таму паўтараць матэрыял трэба раней, чым пачнецца працэс маруднага забывання.

Рэкамендуецца шматразова паўтараць не ўвесь аб’ём інфармацыі, а толькі найбольш значныя яе моманты. З гэтай мэтай можна выдзеліць ключавыя словы, асноўныя тэзісы, галоўныя думкі і г. д.

Чым большы аб’ём інфармацыі “пераглядае”, паўтарае мозг, тым лягчэй засвоіць яму новую інфармацыю, паколькі аб’ём апэратыўнай памяці ў такім выпадку будзе ўвесь час павялічвацца.

Лепшаму засваенню матэрыялу садзейнічае чытанне ўслых, у працэсе якога спалучаецца візуальная і акустычная памяць.

2. *Прыём “месца”*, які прыпісваецца грэку Сіманіду. Сутнасць яго ў тым, што выпрацоўваецца ўстойлівая асацыяцыя паміж пэўным месцам і назвай прадмета. Прыём месца выкарыстоўвалі ў XVI ст. манахі-дамініканцы пры навучанні аратарскаму майстэрству.

Гэты прыём прызначаны для запамінання пэўным чынам пабудаванай паслядоўнасці лагічна не звязаных думак, якія адлюстроўваюць розныя часткі прамовы, ход разважання ў час выступлення.

Каб выкарыстаць гэты прыём, неабходна ўзяць дэтальна вядомы вам шлях і скласці спіс канкрэтных месц, найбольш значных пунктаў, размешчаных уздоўж маршруту. (Напрыклад, лазня (месца № 1), цырульня (месца № 2), атэльє (месца № 3), універмаг (месца № 4), кнігарня (месца № 5), пошта (месца № 6) і г. д). Затым неабходна скласці спіс ідэй, думак ці ключавых слоў, прадметаў, якія неабходна “размясціць”, “раскласці” ў гэтых пунктах (напрыклад, класіфікацыя тыпаў знакаў: месца № 1 – графічныя знакі, № 2 – акустычныя, № 3 – аптычныя, № 4 – рэчыўныя і г. д.).

Пасля гэтага неабходна “прайсці” ў думках гэты маршрут, спачатку “раскладваючы” ў вызначаных месцах выдзеленыя словы (прадметы), а пасля “збіраючы” іх.

Да гэтага прыёму набліжаецца спосаб запамінання зместу прамовы, які выкарыстоўваў Цыцэрон. Ён “раскладваў” інфармацыю ў розныя куткі свайго пакоя, запамінаў яе, а затым, у час трэніроўкі або выступлення, у думках вяртаўся ў той ці іншы кут і “даставаў” адтуль інфармацыю.

Некаторыя аўтары раяць “раскладваць” інфармацыю на прадметы, якія стаяць вакол сцен вашага пакоя і якія вам добра вядомыя, пранумараваць гэтыя прадметы, запомніць іх парадак, а пасля “ўзнаўляць” звесткі, у думках абходзячы пакой, збіраючы раскладзеныя назвы. Такі прыём дазволіць запомніць паслядоўнасць выкладу ў прамове.

3. Прыём візуалізацыі, які заснаваны на візуальнай, зрокавай памяці чалавека. Ён патрабуе ўяўлення запамінаемых фактаў, слоў, лічбаў у нагляднай форме.

Каб запомніць пэўнае слова або лічбу, рэкамендуецца ўявіць іх напісанымі чырвонай фарбай на белым фоне (экрane, сцяне, палатне і інш.). Гэты зрокавы вобраз можна замацаваць у памяці з дапамогай вербальных асацыяцый.

Каб запомніць пэўнае абстрактнае паняцце, можна стварыць уяўны вобраз прадмета, які ўвасабляе гэта паняцце, яго сімвал, пэўны малюнак. Ланцужок такіх малюнкаў у вашай памяці будзе адлюстроўваць паслядоўнасць вашага разважання, змест выступлення.

4. Прыём асацыяцый надзвычай пашыраны і распаўсюджаны. Асацыяцыі, як адзначаюць псіхолагі, – гэта свайго роду “масткі памяці”. “Наш розум – гэта своеасаблівая асацыятыўная машына”, – пісаў амерыканскі псіхолаг У. Джэймс.

Асацыяцыі могуць быць як лагічныя, так і нелагічныя.

Напрыклад, каб запомніць уласнае імя (прозвішча, геаграфічную назву і інш.), можна стварыць яго асацыяцыю з агульнай назвай

(апелятывам): Сарокін = сарока, Галавін = галава; Дж. Бонд = бонда, Паркер – у парку.

Можна знайсці вобразную асацыяцыю ўласнага імя з прадметам, які мае падобную па гучанні назву: Лагерлёф = леў у лагеры, Ліверпуль = пулі з ліверу. На першы погляд, такія асацыяцыі здаюцца смешнымі, але яны дапамагаюць запамінаць многія складаныя назвы.

Калі неабходна запомніць складаны тэрмін, можна прыдумаць да яго падказку, узнавіць унутраную форму, этымалагічнае значэнне або супаставіць яго з аднакаранёвымі словамі. Напрыклад, каб запомніць тэрмін “перыдромафілістыка” – ‘калекцыянаванне чыгуначных білетаў’, можна ўтварыць ланцужок асацыяцый з яго састаўных тэрмінаэлементаў: *перы* “кола” (параўнаем: перыяд, перыметр) + *дрома* “дарога” (аўтадром, мотадром, аэрадром) + *філістыка* “люблю збіраць” (філатэлія, філатэліст, філалогія). Можна нават уявіць сабе малюнак: кола, якое па дарозе коціць філатэліст.

Для запамінання слова можна стварыць падказку – асацыяцыю на аснове сугучных слоў і адпаведных выразаў: *гіпатаксіс* ‘падпарадкаванне’ = “гіпа” + “таксі”. Уявіце сабе бегемота па імені ‘Гіпа’, які раз’язджае на таксі.

Прыём асацыяцый прымяняецца і для запамінання лічбаў. Лічбы, сукупнасць якіх складае нумар тэлефона або пэўную дату, можна супаставіць з вядомымі падзеямі ў гісторыі або правесці асацыяцыю з годам, месяцам, днём вашага нараджэння, нумарам дома або кватэры. Напрыклад, тэлефон 45 – 17 – 61 (45 – канец Вялікай Айчыннай вайны, 17 – год Кастрычніцкай рэвалюцыі, 61 – першы палёт чалавека ў космас). Па такому ж прынцыпу можна запамінаць любую дату.

Для запамінання лічбаў Д. Лап раіць выкарыстоўваць прыём малюнкаў, які таксама заснаваны на вобразных асацыяцыях. Для гэтага за кожнай лічбай замацоўваецца наглядны вобраз, канкрэтны прадмет: 0 – талерка, 1 – кап’ё, 2 – лебедзь, 3 – вілы, 4 – парус, 5 – раскрытая далонь, 6 – змяя, 7 – сякера, 8 – пясочны гадзіннік, 9 – смоўж. Каб запомніць лічбу 680, можна ўявіць змяю, якая абвіла пясочны гадзіннік, што стаіць на талерцы.

На літарных асацыяцыях заснаваны абрэвіятурны спосаб запамінання. Сукупнасць слоў, якія неабходна засвоіць, можна ўявіць у выглядзе абрэвіатуры, складзенай з іх першых літар, і запомніць гэта скарачэнне. Напрыклад, нам неабходна запомніць фразу “Механізм маўленчай дзейнасці чалавека ўключае тры этапы – матыў, думку (унутранае маўленне) і гукавое, знешняе маўленне”. Ключавымі словамі гэтай фразы з’яўляюцца матыў, думка, гукавое маўленне. Ствараем

абрэвіятуру МДГ. Можна замацаваць яе вербальнай асацыяцыяй – сказам “Матыў праз думку рэалізуецца ў гуку”.

Для таго, каб лепш засвоіць змест выступлення, у час падрыхтоўкі да яго рэкамендуецца:

- разбіць тэкст на фрагменты, замацаваць іх за пэўнымі малюнкамі, вобразамі, ключавымі словамі;
- рабіць паўзы перад засваеннем найбольш складаных пытанняў;
- задаваць сабе пытанні і адказваць на іх;
- рабіць унутраны каментарый асабліва складаных фрагментаў выступлення;
- абмеркаваць змест выступлення з кім-небудзь, выбраўшы для гэтага найбольш цікавыя пытанні;
- рэгулярна праглядаць і паўтараць падрыхтаваны матэрыял.

Як паказваюць тэсты, праз 24 гадзіны ў памяці чалавека застаецца толькі 20 % інфармацыі. Калі ж прачытаны матэрыял абагульняецца, каменціруецца, абмяркоўваецца, то засвойваецца аб’ём да 80 %.

Для таго, каб лепш запомніць інфармацыю, якая ўспрымаецца на слых, неабходна:

- сканцэнтравацца, засяродзіць сваю ўвагу на словах суб’ядніка;
- знайсці ў іх штосьці цікавае і карыснае для сябе;
- паспрабаваць паўтарыць словы суб’ядніка ў выглядзе пытанняў або каментарыя.

Добра зарэкамендавала сябе наступная тэхніка запамінання:

- запамінаем асноўныя думкі;
- засвойваем план прамовы;
- запамінаем канспект ключавых слоў;
- прагаворваем прамову самому сабе.

Прыёмы развіцця памяці. Памяць мае здольнасць развівацца. Ёсць спецыяльныя прыёмы, якія садзейнічаюць гэтаму:

1. *Прыём Піфагора.* Адзін з самых старажытных прыёмаў удасканалення здольнасці запамінаць інфармацыю звязваюць з іменем Піфагора. Ён раіў штодзённа раніцай і вечарам “пракручваць” у памяці ўсе падзеі мінулага дня, успамінаючы іх падрабязна і дэтальна. Пры гэтым можна даваць ацэнку падзеям, якія прайшлі, і сваім уласным учынкам. Затым можна паступова “пагружацца” ў мінулае – успомніць тое, што было за дзень, за два, за тры дні да гэтага і г. д.

Такая трэніроўка праз пэўны час дазволіць трымаць увагу пастаянна ўключанай і дасць магчымасць пры неабходнасці імгненна ўзнавіць патрэбную інфармацыю, успомніць падзеі любога перыяду вашага жыцця. Гэта выпрацуе здольнасць лёгка запамінаць вялікія фрагменты тэксту, рады лічбаў, пералік тэрмінаў і г. д.

2. *Прыём трэніроўкі.* Для развіцця памяці вельмі карысная *сістэма трэніровак*. Без трэніроўкі памяці людзі пераўтвараюцца ў інтэлектуальных дыстрофікаў. Даследаванні, якія праводзяцца ў Інстытуце тэарэтычнай і эксперыментальнай біяфізікі РАН пад кіраўніцтвам А. Дзарашвілі, паказваюць, што для паспяховага развіцця памяці чалавек павінен запамінаць пэўную інфармацыю ў аб'ёме, які не выклікае цяжкасцей. Рабіць гэта пажадана ў адзін і той жа час сутак. У чарговы дзень спачатку ўзнаўляецца ў памяці ўсё тое, што было засвоена ў папярэдні дзень, затым завучваецца наступная “порцыя”, пэўны аб'ём інфармацыі. І так робіцца працяглы час рэгулярна.

Праз пэўны час чалавек усведамляе, што можа запомніць аб'ём інфармацыі, значна большы за той, які ён звычайна засвойваў.

3. *Нейробіка.* Замежныя вучоныя Лорэнц Катц і Манінг Рубін распрацавалі займальную праграму трэніроўкі мозга, развіцця памяці – нейробіку для мозга. Нейробіка актывізуе розныя ўчасткі галаўнога мозга, каб яны працавалі хутка і зладжана. Вядома, што разумовыя здольнасці пагаршаюцца не толькі праз адміранне нервовых клетак, але і па прычыне расходавання дэндрытаў, праз якія праходзяць імпульсы ад клеткі да клеткі. Калі сувязь паміж клеткамі не ўключаць, дэндрыты атрафіруюцца.

Практыкаванні нейробікі накіраваны на шырокае выкарыстанне ўсіх органаў пачуццяў у нечаканых камбінацыях і пабудаваны на тым, каб стварыць новыя асацыяцыі. Гэта садзейнічае ўстанаўленню мноства новых сувязей паміж клеткамі галаўнога мозга і ўзмацненню памяці.

Нейробіка раіць рабіць нечаканыя дзеянні: паспрабаваць пісаць левай рукой, апранацца або распранацца, прымаць душ з заплюшчанымі вачыма; размаўляць з кім-небудзь дома, заткнуўшы вушы ватай; чытаць услых, спрабаваць разгледзець малюнак дагары нагамі; рабіць перастаноўку на рабочым стале, у сваім пакоі; дабірацца на працу, вучобу новым маршрутам і г. д.

Лічыцца, што такія практыкаванні будуць садзейнічаць развіццю разумовых здольнасцей чалавека і, у прыватнасці, здольнасці запамінаць інфармацыю.

4. *Іншыя прыёмы.* Развіццю памяці, удасканаленню працэсаў запамінання, фарміраванню слоўнікавага запasu дапамагаюць чытанне, праца са слоўнікам, разгадваанне красвордаў, шарад, вывучэнне замежных моў, размовы і кантакты з людзьмі, падарожжы і інш.

РЫТАРЫЧНАЯ ДЗЕЙНАСЦЬ НА ЭТАПЕ ПРАМАЎЛЕННЯ. ПРАФІЛАКТЫКА “АРАТАРСКАГА ШОКУ”

Публічнае выступленне грунтуецца на наступных агульна-рытарычных законах: закон дыялагічнага ўзаемадзеяння ўдзельнікаў прамовы; закон руху наперад і арыентацыі адрасата ў прамове; закон эмацыянальнасці прамовы; закон павягі да адрасата, атрымання задавальнення ад зносінаў.

Закон дыялагічнага ўзаемадзеяння ўдзельнікаў прамовы. Рыторыка сцвярджае: прамова павінна быць “сшыта” па памеры слухача, як сукенка па памеры заказчыка. На думку Арыстоцеля, аратар павінен папярэдне ацаніць публіку (сацыяльны склад слухачоў, асаблівасці паводзін, узрост, кола зацікаўленняў, становішча ў грамадстве, псіхалагічны стан).

Рыторыка, класічная і сучасная, валодае вялікім наборам спецыяльных прыёмаў, якія дапамагаюць “уклучыць” слухача ў працэс публічнай прамовы: рытарычныя прыёмы, зварот да слухача, выдзяленне важнейшых у сэнсавых адносінах фрагментаў прамовы, адабрэнне слухачоў, шкадаванне з нагоды дапушчаных памылак і інш.

Каб зрабіць слухача актыўным удзельнікам маўленчых зносінаў, класічная рыторыка выпрацавала прынцыпы маўленчых паводзін аратара: увага да адрасата, блізкасць зместу прамовы інтарэсам і жыццю адрасата, канкрэтнасць.

Вопытныя аратары імкнуцца на працягу ўсёй прамовы звяртацца да слухача, каб той не быў пасіўным. Аднак варта памятаць, што не трэба закранаць тэмы, якія выклічуць у слухача негатыўную рэакцыю, без асаблівай патрэбы выказваць у катэгарычнай форме такую думку, з якой даная аўдыторыя яўна не будзе згодная.

Закон руху наперад і арыентацыі адрасата ў прамове. Закон патрабуе, каб яшчэ напачатку прамовы слухач ведаў аб мэце прамовы. Спосабамі стварэння руху наперад з’яўляюцца структура прамовы, індывідуальны маўленчы стыль, тэмп маўлення, гучнасць і інш. Рыторыка прапануе аратару вызначыць такую структуру прамовы, каб у слухача склалася ўражанне, што, пераходзячы ад адной сэнсавай часткі да другой, аратар рухаецца наперад, не вяртаецца да ўжо сказанага. Такая структура магчыма пры выкарыстанні перыяду.

Закон эмацыянальнасці прамовы. Ад аратара патрабуецца ўменне прамаўляць выразна, экспрэсіўна. Закон эмацыянальнасці прамовы рэалізуецца з дапамогай метафар, якія павінны быць жывымі, яркімі, творчымі.

Закон павягі да адрасата, атрымання задавальнення ад зносінаў. Любая публічная прамова павінна прыносіць задавальненне слухачу.

Дасягаецца гэта шляхам выкарыстання фігур маўлення, гумару, паэтычных цытат, афарызмаў і інш. Выбар рытарычных сродкаў залежыць ад асаблівасцей маўленчай сітуацыі, індывідуальных асаблівасцей моўцы, нацыянальных маўленчых і камунікатыўных традыцый.

У прамове важным з'яўляецца ўсё: змест, інтанацыя, манера выкладу, жэсты, міміка. Трэба памятаць, што амаль палова інфармацыі перадаецца праз інтанацыю.

Гаварыць трэба дастаткова гучна, выразна, дакладна і проста, каб забяспечыць даходлівасць, не манатонна.

Для рэгуляроўкі дыхання ў працэсе выступлення варта навучыцца правільна дыхаць. У непадрыхтаванага чалавека можа быць кіслародны голад; у яго раздзімаюцца вены, чырванее твар, выступае пот, частым становіцца дыханне і пульс. Каб гэтага пазбегнуць, неабходна працаваць над пастаноўкай голасу і дыхання, навучыцца незаўважна паміж гукамі рабіць удых.

Асноўныя моманты маўленчай падрыхтоўкі:

- вызначэнне мэты прамовы;
- аналіз аўдыторыі і сітуацыі;
- адбор і абмежаванне прадмета маўлення;
- збор матэрыялу;
- складанне плана прамовы;
- падбор слоў для прамовы;
- практыка прамаўлення.

Каб захапіць і ўтрымліваць увагу слухача, можна карыстацца наступнымі метадамі: зварот, вывад, цытата, ілюстрацыя, пабуджэнне, асабістыя намеры.

А. Манро прыводзіць тыпы аратараў, чыя маўленчая манера далёкая ад дасканаласці:

- акцёр-гаварун, які гаворыць больш для дэманстрацыі асабістай персоны, чым для зносінаў;
- аракул, які дэманструе, што ведае ўсё, а таксама які больш турбуецца аб апладысментам, чым аб разуменні;
- пустэльнік, які ігнаруе аўдыторыю;
- вінаваты аратар, які саромеецца таго, што ён гаворыць;
- балбатун, які прыгнятае аўдыторыю моўнай пlynню.

Не варта завучаць тэкст выступлення, таму што гэта прыводзіць да штучнага выкладу. Аратар схільны тады да паспешлівасці, прамаўляе словы, не абдумваючы іх зместу. Акрамя таго, завучаны тэкст не дае магчымасці ўносіць змены, якія патрабуюцца для адаптацыі прамовы да рэакцыі аўдыторыі.

Метад чытання таксама не гнуткі, бо ён стварае перашкоду паміж моўцам і аўдыторыяй. Паколькі вочы моўцы павінны глядзець на запісы, то ён не бачыць слухачоў, а толькі кідае на іх позіркі. Таксама пры недастатковым вопыце чытання не выкарыстоўваецца галасавая гнуткасць, інтанацыйнае багацце, што адрознівае жывое маўленне. Аднак у некаторых сітуацыях нельга абысціся без чытання, паколькі патрабуецца дакладны падбор слоў, напрыклад, пасланне прэзідэнта народу, навуковы даклад.

Большасць добрых аратараў выкарыстоўваюць метады імпрывізацыі. Прамова старанна плануецца, але словы не завучваюцца на памяць. Аратар складае план-канспект і практыкуецца ў гучным прамаўленні.

Аратар-навічок інстыктыўна звяртаецца да тэксту, таму што: баіцца сказаць што-небудзь не так; перажывае за свой аўтарытэт; сумняваецца ў сваіх ведах; у слухачах бачыць не саюзніка, а праціўніка; адсутнічае вопыт у падрыхтоўцы да выступлення.

Важна быць упэўненым у сабе, не пачынаць выступлення занадта фармальна і не паказваць, што вельмі пільна яго рыхтавалі. Заканчваючы прамову, можна заклікаць да дзеяння, зрабіць камплімент слухачам, выклікаць смех, працытаваць верш, стварыць кульмінацыю.

Аратарская прамова павінна быць: публічным мысленнем; дыялагічнай; сітуацыйнай; спланаванай і арганізаванай папярэдне, але адкарэктываванай у ходзе прамовы; разгорнутай менш, чым пісьмовая; незваротнай у часе; простаай па канструкцыі фраз; пабудаванай не па нормах і правілах літаратурнай мовы і граматыкі, а па законах вуснага маўлення; даходлівай, вобразнай і эмацыянальнай.

Патрабаванні да публічнай прамовы:

- прамова ад пачатку і да канца павінна быць цікавай і карыснай;
- павінна быць правільна складзена ў кампазіцыйных адносінах і мець уступ, галоўную сэнсавую частку і заключэнне;
- прамова павінна быць зарыентавана на слухача ў залежнасці ад таго, для індыўдуальнай гутаркі ці выступлення перад вялікай аўдыторыяй прызначана;
- прамова павінна быць звернута да разнароднай аўдыторыі;
- яна павінна дасягнуць мэты пры ўспрыняцці толькі на слых;

Выбар тэмы выступлення, звязанай з асноўнымі інтарэсамі (жыццё, здароўе, бяспека, прэстыж, надзейнасць і гарантаванасць дабрабыту), заўсёды актуальны.

Групавыя інтарэсы таксама могуць быць тэмай для выступлення. Аратар сваёй прамовай яднае калектыў.

Надзённыя інтарэсы, маментальныя, востраактуальныя, таксама робяць выступленне паспяховым. Актуалізавацца можа любая тэма.

Канкрэтныя інтарэсы, паўсядзённыя інтарэсы людзей (жыллё, харчаванне, транспарт, умовы працы) таксама робяць прамову паспяховай.

Сродкамі публічнай прамовы з'яўляюцца лагічныя сродкі, метады доказнасці і аргументацыі, фактычныя сродкі, метады тактыкі, псіхалагічныя прыёмы, структурна-кампазіцыйныя сродкі і спосабы невербальнага ўздзеяння.

Да лагічных сродкаў адносяцца суджэнне, азначэнне, класіфікацыя.

Суджэнне – форма мыслення, якая выражаецца ў мове і ўяўляе сабой сцверджанне або адмаўленне чаго-небудзь пра прадмет. Суджэнні могуць быць агульнасцвярджальнымі, часткова сцвярджальнымі, агульнаадмоўнымі, частковаадмоўнымі.

Азначэнне выкарыстоўваецца для высвятлення значэння тэрміна, выражэння невядомага праз вядомае.

Класіфікацыя – разнавіднасць азначэння. Гэта лагічная аперацыя размежавання прадметаў, тэрмінаў і аргументаў па класах.

Да фактычных сродкаў публічнай прамовы адносяцца прыклад (прыклад-факт, прыклад-сказ), статыстыка, ілюстрацыя, наглядны дапаможнік.

Пачатак выступлення называецца ў рыторыцы “складаным момантам”, ён можа суправаджацца павышаным хваляваннем, якое прыводзіць да “аратарскага шоку”. Прыкметамі “аратарскага шоку” з'яўляюцца нервовасць у рухах, перасохлыя губы, нервовая бледнасць або залішні румянец і інш. Рыдэрс Дайджэст даў такую фармулёўку: “Мозг – выдатная штука. Ён пачынае працу ў момант твайго нараджэння і не спыняе яе да таго часу, пакуль ты не паднімешся, каб сказаць прамову”. Прычыны “аратарскага шоку”:

- псіхалагічныя – звязаны са спецыфікай сітуацыі публічнага выступлення, з агульным станам чалавека перад масай людзей, з невядомай для яго рэакцыяй на яго самога і на яго дзеянні;

- суб'ектыўныя (асобасныя) – абумоўлены асобаснымі асаблівасцямі моўцы;

- псіхалінгвістычныя – звязаны з функцыянаваннем маўленчага механізма, з узроўнем логіка-маўленчай падрыхтоўкі аратора;

- прафесійныя – вызначаюцца ступенню гатоўнасці аратора да выказвання.

Варта адрозніваць паняцці “аўдыторны шок” і “творчае хваляванне”. “Аўдыторны шок” з'яўляецца выражэннем адмоўных эмоцый, якія нярэдка прыводзяць да “псіхалагічнага зажыму”, ці няздольнасці эфектыўна мысліць, што можа сапсаваць нават выдатна

падрыхтаванае выступленне, стварыць “псіхалагічны бар’ер” паміж аратарам і аўдыторыяй.

“Творчае хваляванне” – гэта натуральнае праяўленне эмацыянальнага стану чалавека ў незвычайнай сітуацыі; гэтае хваляванне натхняе, яго прысутнасць ажыўляе выступленне, робіць яго больш эмацыянальным.

Неабходнай умовай пазбаўлення суб’ектыўных прычын “аўдыторнага шоку” з’яўляецца веданне аратарам сваіх асобасных адметнасцей (як станоўчых, так і адмоўных) і ўменне пераадолець свае недахопы.

Асобасныя недахопы аратара:

1. Характаралагічныя недахопы: а) празмерная нясмеласць, няўпэўненасць у сабе, павышаная нервознасць; б) празмерная самаўпэўненасць, ганарыстасць.

Лепшы спосаб пераадолець нерашучасць і страх – бесперапынная практыка публічных выступленняў. Дапамагчы могуць і наступныя парады:

Выступаць падрыхтаваным. Быць гатовым – значыць засвоіць тэму настолькі добра шляхам пісьмовай падрыхтоўкі і вуснай прапрацоўкі, што перад аўдыторыяй ужо не трэба турбавацца за думкі і словы.

Засяродзіцца на адной задачы – як данесці думкі да слухача. Забыць пра асабістыя перажыванні (пра знешні выгляд, пра асаблівасці гучання голасу, пра свае недахопы, пра ўсе нявырашаныя праблемы). Варта думаць аб адным: як уздзеінічаць на аўдыторыю з дапамогай маўлення.

Захоўваць упэўнены выгляд. Упэўненасць у сваіх сілах, якая праяўляецца аратарам, заўсёды перадаецца аўдыторыі. Людзі схільныя давяраць толькі ўпэўненаму ў сабе чалавеку. Упэўненасць вызначаецца ступенню падрыхтоўкі, узроўнем вопыту, прафесіянальным майстэрствам.

Пераадольваць страх дзеяння. Можна зрабіць некалькі глыбокіх удыхаў, пераставіць стул, адчыніць/зачыніць акно, раскласці пэўным чынам наглядны матэрыял.

2. Недахопы, звязаныя са шкоднымі звычкамі: прывычка патузваць плячом, згорбіцца, барабаніць пальцамі па сталае, раскачвацца, папраўляць прычоску, гальштук, глядзець у час прамовы ўбок, над галовамі слухачоў, заплюшчваць вочы, хадзіць то ўзад, то ўперад. Жорсткі самакантроль і пастаянная праца над сабой дапамогуць пазбавіцца шкодных звычак.

3. Недахопы тэхнікі маўлення. Няўмелае валоданне голасам, дрэнная дыкцыя, няправільнае вымаўленне, артыкуляцыя. Спосаб пазбавіцца – мэтанакіраваныя практычныя заняткі.

Майстэрства вуснага выступлення прыходзіць з вопытам. Назавём некаторыя прычыны, якія выклікаюць скаванасць аратара.

Празмернае пагружэнне ва ўласныя перажыванні. Каб пазбегнуць гэтага, трэба сканцэнтраваць сваю ўвагу на змесце выступлення.

Недаацэнка ўласных магчымасцей. Трэба прымусіць сябе паверыць, што падрыхтоўка да выступлення выдатная, сабраны матэрыял цікавы і павінен уразіць слухачоў.

Недастатковасць вопыту. Рэкамендуецца выкарыстоўваць любую мажлівасць для развіцця сваёй камунікатыўнай кампетэнцыі.

Памылковая ацэнка слухачоў. Некаторыя маладыя аратары схільныя бачыць у любых негатыўных паводзінах аўдыторыі прадудзятыя адносіны да сябе. Аднак у большасці выпадкаў аўдыторыя нейтральная або добразычліва адносіцца да аратара.

Успамін пра няўдачу. Пераадольванне наступстваў няўдач з'яўляецца складнікам працэсу станаўлення аратара. Ні адзін з аратараў, як бы ён ні рыхтаваўся, не застрахаваны ад няўдач, аднак вопытнага аратара адрознівае хуткае рэагаванне на розныя непаразуменні ў працэсе маўлення. Напрыклад, калі забыў, што гаварыць далей, варта захоўваць спакой. Сабраўшыся з думкамі, паўтарыць апошняю выказаную думку, выкарыстоўваючы мадэль *“Я хачу яшчэ раз падкрэсліць...”*. Калі гэта не дапамагло, то ператварыць думку апошняй фразы ў пачатак новай фразы. Калі і гэта не дапамагае, то зрабіць вывады з апошняй думкі і пракаменціраваць іх.

Калі аратар агаварыўся, то трэба хутка вызначыць, ці мяняе гэта сэнс выказвання. Малазначныя агаворкі выпраўляць не варта, а трэба проста працягваць выступленне. Калі ж праз агаворку мяняецца сэнс выказвання, неабходна адразу ж выправіць памылку.

Калі з залы чуюцца рэплікі, то вопытны аратар хутка ацэніць змены ў маўленчай сітуацыі (ці перашкодзіць рэплікадасягненню мэты выступлення і ў якой ступені) і ў сувязі з гэтым вырашыць, ці рэагаваць на іх: праігнараваць рэпліку або аргументавана адказаць. Калі ж слухач паўтарае сваю рэпліку яшчэ раз, то можна прапанаваць яму выказаць сваю думку ў выступленні. Калі зразумела, што грубай рэплікай слухач хоча вывесці з раўнавагі аратара, то пажадана адразу ж перайсці ў наступленне і нечаканымі выразамі адказаць на рэплікі з месца.

Пры публічным выступленні важным з'яўляецца тэхніка маўлення – каардынацыя дыхання, голасу, артыкуляцыі пры захаванні норм вымаўлення.

Для аўдыторыі важнае значэнне мае сіла голасу. Раздражненне выклікае як залішне гучны, так і залішне ціхі голас. Манатоннае маўленне хутка стамляе слухачоў, і аратара перастаюць слухаць. Каб пазбегнуць

гэтага, падчас выступлення трэба паступова і плаўна то павышаць, то паніжаць голас. Аратар, які хоча пераканаць, гаворыць павольна і нізкай танальнасцю.

Прафесійнымі якасцямі аратарскага голасу з'яўляюцца наступныя: мілагучнасць, якая звязана з адсутнасцю ў голасе гукавых перашкод; звонкасць, чыстае гучанне; рухомасць голасу звязана з уменнем выбіраць патрэбныя характарыстыкі; палётнасць, здольнасць гука распаўсюджацца на пэўную адлегласць; свабода голасу, адсутнасць напружанасці ў ім; здольнасць з дапамогай голасу ўздзейнічаць на слухача; устойлівасць, вынослівасць, ці здольнасць голасу вытрымліваць фізічныя і псіхалагічныя нагрузкі.

Выразнасць артыкуляцыі ўплывае на разборлівасць маўлення. Для развіцця мышцаў артыкуляцыйных органаў патрэбная пастаянная і мэтанакіраваная трэніроўка. Доказнасцю службыць паняцце “настаўніцкі голас”. Голас настаўніка на ўроку гучыць па-іншаму, чым у паўсядзённых зносінах. Настаўніцкая звычка выразна прамаўляць словы часта застаецца на ўсё жыццё, і па тым, як чалавек гаворыць, можна здагадацца, што ён выкладчык. Выразная артыкуляцыя складвае ўражанне, што чалавек упэўнены ў сабе, ведае прадмет гутаркі. Пагэтакі кожны чалавек павінен імкнуцца выразна вымаўляць словы.

Каб навучыцца выразнай артыкуляцыі, трэба выконваць артыкуляцыйную гімнастыку, завучваць і прамаўляць скорагаворкі, выконваць практыкаванне “з каменьчыкамі ў роце”. Самым эфектыўным і папулярным з'яўляецца практыкаванне “з каменьчыкамі ў роце”. Рэкамендуецца пакласці за шчаку невялікія прадметы (арэшкі, цукеркі, каменьчыкі) і спрабаваць гаворыць так, быццам у роце нічога няма.

Манера выгаворваць словы ўключае ў сябе характэрны для кожнага чалавека тэмп маўлення. Выразнасць вуснага слова ў значнай ступені абумоўлена правільнай дыкцыяй.

Недахопамі вуснага маўлення лічацца:

- рацяглае вымаўленне галосных у канцы фразы (часцей у злучніках *што, і*, у словах-паразітах *ну, вот*, у прыназоўніках, у слове *гэта*;
- затрымка дыхання на ўдыху;
- шумныя ўдых і выдых;
- празмерна высокая танальнасць;
- “праглынанне” канцавых складоў;
- “гукі разважання”: а-а-э, э-э-э;
- насавое або картавае гучанне;
- празмерныя воклічы, хмыканне, кашаль.

Для знешняга, гукавога афармлення тэхнічна выразнага, эфектыўнага маўлення ў рыторыцы прапануюцца наступныя парады і рэкамендацыі:

- выказванне выразна падзяляць на фразы і сінтагмы;
- неабходна гаварыць выразна і асэнсавана, вымаўленне не павінна асабліва адрознівацца ад агульнаўжывальнага, голас павінен быць гучным;
- максімальна захоўваць усе галосныя ненаціскных складоў і іх выразную якасць;
- ужываць пабочны націск у шматскладовых словах;
- інтанацыю фразы арыентаваць на акцэнтна выдзеленае слова;
- выразна акрэсліваць канец фразы;
- захоўваць спакойны тон маўлення, без вялікіх рухаў частаты асноўнага тону, вытрымліваць плаўнасць маўлення;
- падтрымліваць сярэдні тэмп маўлення;
- вар’іраваць мелодыку фразы, каб маўленне не было манатонным, выдзяляць голасам асноўную частку фразы;
- рабіць правільную фразіроўку, акцэнтаўку – расстаноўку лагічнага націску, павышаючы тон або ўзмацняючы гук;
- пазбягаць адрывістага маўлення;
- удых рабіць толькі на сэнсавай паўзе.

Выразнасць вуснага маўлення ўзмацняе яго рытмічная арганізацыя, якую стварае *рытм і націск*.

Націск – выдзяленне шляхам узмацнення голасу і павышэння тону аднаго са складоў слова (слоўны націск) або асноўнага слова ў сінтагме (тактавы націск) ці фразе (фразавы націск).

Лагічны націск – выдзяленне ў сказе найбольш важнага ў сэнсавых адносінах слова. Лагічны націск, у адрозненне ад тактавага і фразавога, можа быць на любым слове ў сказе. Калі ў сказе ёсць аднародныя члены, параўнанні, пабочныя словы, словазлучэнні, устаўныя канструкцыі, яны выдзяляюцца лагічным націскам. Дапасаванае азначэнне выдзяляецца лагічным націскам пры інверсіі, пры прамым парадку слоў – выдзяляецца азначанае слова. Недапасаванае і адасобленае азначэнні заўсёды выдзяляюцца лагічным націскам. Лагічна выдзяляюцца супрацьпастаўленне або супастаўленне слоў. У пыталым сказе лагічны націск падае на слова, у якім заключаецца сэнс пытання.

Адзінкай маўленчага ўздзеяння з’яўляецца не слова як асобная намінацыйная адзінка, а частка фразы асаблівай сэнсавай або эмацыянальнай напоўненасці.

Тэхнічную выразнасць маўлення ўзмацняе правільная *інтанацыйная арганізацыя выказвання*.

Інтанацыя (фр. *intonatio* < лац. *intonare* ‘гучна вымаўляць, шумець’) – адзінства ўзаемазвязаных кампанентаў: мелодыкі, інтэнсіўнасці, працягласці, тэмпу маўлення і тэмбру вымаўлення. Інтанацыя характарызуе сэнсавы і эмацыянальна-экспрэсіўны аспекты маўлення і з’яўляецца важным сродкам фарміравання выказвання і выяўлення яго зместу. Разам з націскам інтанацыя ўтварае прасадычную сістэму мовы.

У маўленні інтанацыя выконвае розныя функцыі:

1) лінгвістычную (адрознівае камунікатыўныя тыпы выказвання – пабуджэнне, пытанне, вокліч, апавяданне, імплікацыю; адрознівае часткі выказвання адносна іх сэнсавай важнасці; афармляе выказванне ў адзінае цэлае, расчляняючы яго на рытмічныя групы і сінтагмы);

2) стылістычную (адпаведным чынам афарбоўвае тэксты розных стыляў і жанраў, з’яўляецца адным са сродкаў выяўленчай выразнасці і эмацыянальна-эстэтычнага ўздзеяння на адрасата);

3) псіхалінгвістычную функцыю (здольнасць перадаваць рысы індывідуальнасці асобы ў голасе, фізіялагічны стан моўцы, яго пачуцці і настрой).

Недахопамі інтанавання з’яўляецца манатоннасць, празмерна высокі або занадта нізкі тон, аднастайнасць выражэння, адсутнасць выразнасці маўлення.

Тэмбр (фр. *timbre* < грэч. *τυμπανον* ‘барабан’) – афарбоўка голасу, якую надаюць яму абертаны. Тэмбр залежыць ад вышыні голасу, мелодыкі мовы, яе тэмпу, характару інтанацыі, асаблівасцей артыкуляцыі і інш. Спецыяльныя практыкаванні дазваляюць зрабіць тэмбр больш чыстым. Харошы тэмбр – адкрытае, насычанае, яснае гучанне, якое суправаджаецца чыстай, свабоднай вібрацыяй галасавых звязак. Для такога тэмбру неабходны глыбокае дыханне, свабодная вібрацыя галасавых звязак і правільнае рэзаніраванне. Тэмбр змяняецца не толькі з узростам, але і ў залежнасці ад фізічнага і эмацыянальнага стану. Па голасе можна меркаваць, вясёлы чалавек ці сумны, усхваляваны, хворы, стомлены і інш.

Немеладычнымі параметрамі інтанацыі з’яўляюцца працягласць, часавая структура выказвання. *Працягласць* апісваецца з дапамогай такіх паказчыкаў, як паўза, тэмп.

Тэмп (іт. *tempo* < лац. *tempus* ‘час’) – хуткасць вымаўлення, якая адпавядае зместу выказвання. Тэмп вымаўлення цесна звязаны з асобай аратара і таму з цяжкасцю паддаецца рэгуляванню. Некаторыя людзі гавораць вельмі хутка, іншыя – марудна.

Для павышэння эфектыўнасці выступлення рэкамендуецца змяняць, вар’іраваць тэмп выказвання. Найбольш мэтазгодным для публічнага выступлення лічыцца сярэдні тэмп, не вельмі хуткі і не вельмі марудны. Празмерна павольны тэмп “усыпляе” слухачоў, залішне хуткі – перашкаджае засвоіць змест выступлення. Найбольш важныя думкі неабходна вымаўляць больш марудна і пераканальна. Асноўны тэмп прамовы звязаны са зместам маўлення і сітуацыяй зносін. Урачыстая прамова павінна быць больш марудная і размераная, чым аргументуючая. У вялікім памяшканні трэба замаруджваць тэмп выступлення, гаварыць плаўна, каб гукі маўлення “не заміралі”.

Паўза (лац. *pausa* < грэч. *pausis* ‘спыненне’) – перапынак у маўленні, якому акустычна адпавядае адсутнасць гука, а фізіялагічна – перапынак у рабоце маўленчых органаў. Адрозніваюцца паўзы: *сэнсавыя* (сведчаць аб закончанасці думкі або асобнага сегмента выказвання), *рытмічныя* (служачь для ўтварэння пэўнага рытму маўлення) і паўзы *абдумвання, разважання* (hezітацыі). Паўзу называюць таксама цэзурай.

Тэхнічную выразнасць абумоўлівае таксама *тон* маўлення.

Тон (грэч. *tonos* ‘напружанне, націск’) – вышыня галосных, санорных і звонкіх гукаў маўлення. Тон фарміруецца пры праходжанні выдыхаемай паветранай плыні праз галасавыя звязкі, глотку, рот і нос і з’яўляецца важным кампанентам інтанацыі. У выніку вагання галасавых звязак узнікае асноўны тон гуку. Ларошфуко пісаў: “Найчасцей у тоне голасу, у вачах і ва ўсёй атмасферы, якую аратар распаўсюджвае вакол сябе, столькі ж красамоўства, як і ў выбары слова”.

Агульны тон маўлення абумоўлены яго зместам і мэтай. Ён мае наступныя разнавіднасці:

- апавадальны, інфармацыйны тон(лекцыя, даклад, паведамленне);
- разважлівы тон, які запрашае слухачоў да сумеснага роздуму, (дыспуты, размова);
- даверлівы, інтымны тон (гутарка);
- мітынговы тон, заклік (агітацыйная прамова);
- напружаны, стрымана-гнеўны тон (судовая прамова);
- урачысты, пафасны тон (юбілейная прамова);
- мінорны, журботны тон(памінальная прамова);
- лірычны, прыўзняты, узвышаны тон(віншавальная прамова).

Па магчымасці аратар знаёміцца з памяшканнем, дзе будзе выступаць. Лепш, калі малое памяшканне поўнацю запоўнена, чым наадварот, яно будзе напову пустым. Вялікая колькасць рассеяных слухачоў не дазваляе стварыць у зале патрэбную атмасферу, таму іх варта пасадзіць кампактна. Ніколі нельга караць тых, хто прыйшоў, за тых, хто не прыйшоў.

Неабходна паклапаціцца, каб памяшканне было праветрана і мела дастатковае, але не рэзкае асвятленне.

Кантакт з публікай можна ўстанавіць толькі тады, калі слухачы бачаць аратара. Варта звярнуць увагу, каб задняя сцяна, якая падтрымлівае вас акустычна, была не надта далёка, напрыклад, адкрытая сцэна паглынае вельмі многа гуку. Прыпадняя драўляная падлога павялічвае рэзананс. У вялікіх памяшканнях для дакладчыкаў ёсць дзве небяспекі: або паглынне гукаў, або рэха. У першым выпадку паглынаецца канцавы “е”, тады варта выразна вымаўляць усе гукі. Калі ёсць рэха, варта запавольваць тэмп. У квадратным памяшканні лепш за ўсё гаварыць з аднаго вугла, так як у гэтым выпадку слухачы знаходзяцца ўнутры гукавога конуса.

Калі вы карыстаецеся мікрафонам, то адлегласць павінна вытрымлівацца пастаянна, прыблізна 2030 см. Не варта ў мікрафон гаварыць занадта гучна.

Пры выступленні на вуліцы варта ўлічваць накірунак ветру. Звычайна недалёка ад подыума аратара ставяць заднюю сценку або выкарыстоўваюць натуральную, напрыклад, лес.

Аратар прамаўляе павольней, чым звычайна гаворыць у зале. Не крычыць, але гаворыць з націскам і рэзанансам.

Прамова пад адкрытым небам павінна быць звернута больш да пачуццяў, чым да розуму.

ЗРОКАВЫ АСПЕКТ ВЫСТУПЛЕННЯ

Меркаванне пра аратара складваецца па знешніх даных падчас выступлення. Слухачы прыглядаюцца да аратара: як ён стаіць, які ў яго выраз твару, паходка, як ён жэстыкулюе.

У адзенні не дапускаецца эксцэнтрычнасць. Адзенне павінна быць чыстым, акуратным, не экстравагантным. Калі маўленне – “адзенне” ўсіх думак, то адзенне аб’ядноўвае і мысленне, і маўленне, і фізічныя даныя аратара. У касцюме аратаране павінна быць нічога мудрагелістага і кідкага. Не варта надзяваць касцюм, які шчыльна аблягае, а таму перашкаджае руху плячэй і рук. Універсальным адзеннем дзелавой жанчыны лічыцца сукенка, касцюм, або спадніца з кофтай. НЕ рэкамендуецца змешваць розныя ўпрыгожванні (напрыклад, ланцужок, пацеркі і брошку). Дзелавая жанчына павінна выконваць наступныя правілы: ніколі НЕ: надзяваць на адну руку сярэбраныя і залатыя пярсцёнкі; прыходзіць на работу ў нагавіцах і кофточцы (гэта хатняя вопратка); з’яўляцца ў сукенцы з глыбокім выразам; прыходзіць у

легінсах або ласінах (гэта адзенне для спорту); трымаць хустачку ў кішэні ці рукаве сукенкі.

Рабочы касцюм для мужчыны – штаны і паджак, гальштук. Варта памятаць, што малюнак гальштука не павінен паўтараць малюнка паджака або кашулі. Пад гальштук падбіраюцца шкарпэткі.

Манера аратара трымацца мае большае значэнне, чым яго знешні выгляд. Калі аратар будзе трымацца нерашуча, абьякава, то пачуццё чакання ў слухача зменіцца на расчараванне. Слухачы таксама маюць патрэбу ў інтымнай і цёплай атмасферы прыватнай гутаркі. Ім недаспадобы нацягнутыя, афіцыйныя ўмовы публічнага даклада. Аратар павінен валодаць навыкамі і ўменнямі стварыць сяброўскую і разам з тым дзелавую атмасферу.

Працэс маўленчай дзейнасці чалавека суправаджаецца *невербальнымі сродкамі зносін*, якія дапаўняюць, ілюструюць змест выказанай думкі, ажыўляюць яе. Невербальныя сродкі зносін – жэсты, міміка, пастава, рухі цела чалавека, якія суправаджаюць маўленчую дзейнасць і нясуць дадатковую да асноўнага зместу інфармацыю.

Жэсты – рухі або становішча рук, ног, усяго цела. Паводле паходжання жэсты падзяляюцца на прыроджаныя, генетычныя, набытыя і культурна абумоўленыя. Паводле сваёй функцыі бываюць наступныя жэсты:

Рытмічныя жэсты звязаны з рытмікай маўлення і акцэнтуюць увагу на лагічным націску, паўзах, запаволенні і паскарэнні гаворкі.

Эмацыйныя жэсты перадаюць разнастайныя адценні пачуццяў: радасць, захапленне, здзіўленне, хваляванне, засмучэнне, прыкрасць, разгубленасць, збянтэжанасць, нянавісць.

Указальныя жэсты дапамагаюць вылучыць які-небудзь прадмет з ліку аднастайных, паказаць на месца.

Выяўленчыя жэсты ўжываюцца тады, калі не хапае слоў, каб цалкам перадаць уяўленне (павышаная эмацыйнасць, невалоданне сабой, нервовасць, няўпэўненасць).

Сімвалічныя жэсты выражаюць адносіны да каго-небудзь. Напрыклад, паклоны артыста, шырокае развядзенне рук у бакі як знак удзячнасці за цёплы прыём.

Псіхалагічныя паказваюць на адносіны да суб'яднага – згоду, нязгоду з ім, адмову, выражаюць інтэнсіўнасць, катэгарычнасць дзеяння, супрацьпастаўленне.

Пераймальныя жэсты выкарыстоўваюцца тады, калі мы гаворым пра вядомага чалавека і імкнёмся намалюваць яго.

Жэст аратара натуральна дапаўняе яго думку, пачуццё, перажыванне, ажыўляе маўленне, робіць яго больш псіхалагічным.

Патрабаванні да жэстаў:

- павінны быць стрыманымі, але выразнымі;
- нельга злоўжываць жэстамі, таму што празмерная жэстыкуляцыя адцягвае ўвагу слухачоў, стамляе іх і нават можа выклікаць смех;
- жэсты павінны быць матываванымі, натуральнымі, адпавядаць зместу маўлення і сітуацыі зносін.

Аратар павінен пазбавіцца ад “дурных” звычак пры жэстыкуляцыі (калі яны ў яго ёсць) – моцна размахваць рукамі, стукаць кулаком па кафедры або стала, засоўваць рукі ў кішэні, паціскаць плячыма, качаць нагой, ківаць галавой, пагладжваць падбародак, хадзіць перад аўдыторыяй, заклаўшы рукі за спіну, і інш. Калі аўдыторыя невялікая, не рэкамендуецца стаяць за кафедрай, паколькі яна зрокава аддзяляе аратара ад аўдыторыі, можна стаяць спераду або побач. Калі ж аўдыторыя вялікая, то лепш стаяць за кафедрай, каб трымаць у полі зроку ўсіх слухачоў.

Міміка – выраз твару, які выражае пэўныя пачуцці чалавека. Так, паднятыя бровы, шырока расплюшчаныя вочы, апушчаныя ўніз вугалкі вуснаў, прыадкрыты рот сведчаць пра здзіўленне. Міміка, як рэкамендуе рыторыка, павінна быць натуральнай, выражаць сапраўдны душэўны стан прамоўцы, адпавядаць сітуацыі і зместу паведамлення.

Да мімікі, як і да жэстыкуляцыі, падыходзіць старажытнае правіла “залатой сярэдзіны”, якое дыктуе ўмеранасць і дарэчнасць.

Міміка аратара можа быць сур’ёзнай або вясёлай, але яна заўсёды павінна быць умеранай, натуральнай, дружалюбнай і ніколі не быць празмернай. Навыкі самакантролю за ўласнай мімікай дапамагаюць выпрацаваць рэпетыцыі выступлення перад лютэркам.

Пастава – манера трымацца, становішча фігуры, корпуса, уласцівыя каму-небудзь. Добрая пастава аратара вызначаецца стройнасцю, велічнасцю, прыстойнасцю і прыгажосцю ўсіх рухаў цела.

Поза (фр. *pose*) – становішча цела. У аратара павінна быць спакойная, натуральная і эстэтычная поза, якая б адпавядала канкрэтнай сітуацыі зносін, не адцягвала ўвагі слухачоў, не перашкаджала засваенню зместу паведамлення. Змяняць позу лепш за ўсё ў час маўлення, а не ў час паўзы. Перад аўдыторыяй трэба паводзіць сябе спакойна, не мітусіцца. Падрыхтуйцеся загадзя: складзіце ў належным парадку свае запісы, зазірніце ў лютэрка, папраўце прычоску, гальштук, зашпіліце гузікі і толькі пасля заходзьце ў аўдыторыю.

ПРЫВАТНАЯ РЫТОРЫКА (ФУНКЦЫЯНАЛЬНЫ АСПЕКТ). АСНОЎНЫЯ ЖАНРАВЫЯ ГРУПЫ МАНАЛАГІЧНАГА МАЎЛЕННЯ

Лінгвапрагматыка (лац. *lingua* ‘мова’ + грэч. *pragma, atos* ‘дзеянне’) – навука, якая даследуе працэс маўленчага ўзаемадзеяння паміж людзьмі – маўленчы акт.

Маўленчы акт – асноўная адзінка маўленчых паводзін чалавека, якая рэалізуе пэўную мэту моўцы. Маўленчы акт прадугледжвае наяўнасць адрасанта (моўцы) і адрасата (слухача) і ўзаемадзеянне паміж імі. У залежнасці ад мэты выдзяляюцца розныя віды маўленчага акту: 1) паведамленне інфармацыі; 2) перакананне (аргументацыя); 3) пабуджэнне (агітацыя); 4) асэнсаванне (пошукі ісціны); 5) ацэнка (пахвала або асуджэнне); 6) гульня слоў; 7) выражэнне і абуджэнне эмоцый (А. Міхальская).

Лінгвапрагматыка вывучае змест маўленчай падзеі, структуру маўленчай сітуацыі, тыпы маўленчых паводзін, адносіны моўнага знака да чалавека.

Маўленчая падзея – асноўная адзінка маўленчай камунікацыі, якая ўключае дыскурс і маўленчую сітуацыю. *Дыскурс* (лац. *discursus* ‘беганне туды-сюды, беганіна, кругазварот’) – асноўны кампанент маўленчай падзеі, гукавое слова, якое суправаджаецца жэстава-мімікавымі і прасторавымі паводзінамі моўцы. *Маўленчая сітуацыя* – абставіны, у якіх адбываюцца маўленчыя зносіны, удзельнікі гэтых зносін, адносіны паміж імі.

Маўленчыя паводзіны – дзеянні ўдзельнікаў маўлення ў працэсе камунікацыі. Маўленчыя дзеянні ўключаюць:

- 1) *вербальныя паводзіны* (слоўнае афармленне маўлення);
- 2) *акустычныя паводзіны* (гукавое афармленне маўлення);
- 3) *жэстава-мімікавыя паводзіны* (міміка, жэсты, поза, якімі суправаджаецца маўленне);
- 4) *прасторавыя паводзіны* (рухі і перамяшчэнне ў прасторы).

Лінгвапрагматыка, такім чынам, вывучае прагматычную функцыю мовы – функцыю ўздзеяння мовы на людзей у працэсе зносін.

Маналагічнае маўленне. Вуснае маналагічнае маўленне ляжыць у аснове старажытнейшай навукі – рыторыкі.

Маналагічнае маўленне ёсць працэс мэтанакіраванага паведамлення, свядомага ўздзеяння на людзей з дапамогай мовы. Аратар звяртаецца да слухачоў са сваімі меркаваннямі па пэўнай тэме, з дапамогай пэўных моўных формул, з пэўнай мэтай, з пэўнай нагоды і пры пэўных абставінах.

Мэта маналагічнага выказвання – інфармаванне слухачоў, пабуджэнне да пэўных дзеянняў, абуджэнне пэўных пачуццяў і эмоцый.

Прамова ўздзейнічае на слухача праз структуру і спосаб прамаўлення. Ф. Ніцшэ казаў: “Найбольш зразумелым у прамове з’яўляецца не само слова, а тон, сіла гучання, інтанацыя, тэмп, з якім выконваецца прамова, карацей, музыка імпэнту, якая стаіць за імі: усё тое, што магчыма апісаць”. Ф. дэ Ларошфуко гаварыў: “Часта ў тоне голасу, у вачах і ва ўсёй атмасферы, якую аратар распаўсюджвае вакол сябе, гэтаксама многа красамоўства, як і ў выбары слова”. Г. Ліхтэнберг выражае важнасць добрай прамовы наступным чынам: “Шмат чаго ў свеце залежыць ад манеры выканання прамовы, гэта як каву піць са шклянкі для віна, дык гэта вельмі дрэннае пітво; мяса за сталом рэзаць нажніцамі або ўвогуле, як я бачыў аднойчы, намазваць бутэрброд скарыстаным нажом, як быццам бы ён быў вельмі чыстым – каму гэта спадабаецца?”

У залежнасці ад маўленчага намеру вызначаюцца розныя тыпы дыскурсу. У адпаведнасці з тыпамі дыскурсу вызначаюцца наступныя віды прамой: інфармацыйная, пераконваючая, заклікаючая да дзеяння, натхняльная, забаўляльная, давяральная (П. Сапер). Вылучаюць таксама прамову па спецыяльным выпадку. Гэтыя прамовы больш звернуты да пачуццяў, чым да розуму. Да іх адносяцца чатыры асноўныя формы: пратакольная (рамачная) прамова (прывітальнае слова, падзяка і інш.), жалобная прамова, урачыстая прамова і прамова сярод сяброў.

Кожны, хто кіруе людзьмі, размаўляе з вучнямі або супрацоўнікамі, павінен пераканаўча гаварыць з рознай нагоды: даць указанні, трымаць сваіх супрацоўнікаў у курсе падзей і планаў, пабуджаць да дзеяння, хваліць, пытацца іх меркавання, крытыкаваць.

Для прамой па спецыяльнай нагодзе прапануюцца зборнікі думак і цытат. Цытата лепш простая, але з глыбокім сэнсам. Напрыклад, прамову з нагоды засялення дома можна закончыць выразам Манфрэда Хаўсмана “У свеце дом, у доме свет, і свет, і дом у добрых руках”. Жалобную цырымонію заканчваюць, напрыклад, наступным вершам Маціяса Клаўдзіуса: “Чалавек жыве і існуе толькі кароткі час, і з ім памірае ўвесь свет з усёй яепышнасцю. Толькі адзін вечны і ўсяісны, і мы ў яго руках”.

Рамачная прамова выконваецца з нагоды адкрыцця, гэта прамова падзякі і прывітальная.

Пры прывітальнай прамове выкарыстоўваецца зварот, у якім коротка прадстаўляецца асноўны дакладчык, без перабольшанай пахвалы ў яго адрас. Памылку дапусціў начальнік аднаго паўднёвагерманскага акружнага ўпраўлення, вітаючы Людвіга Эрхарда: “Дык выкажыце,

глыбокапаважаны гаспадзін Федэральны канцлер, нам павагу – прамоўце сабе словы”.

Затым трэба пачаць сход і прывітаць слухачоў. Варта пазбягаць стэрэатыпных зваротаў у прамове тыпу “*мне выпаў асаблівы гонар...*” і гэтак далей.

Для завяршэння сходу зноў-такі трэба абдумаць тры пункты: словы падзякі аратару, коратка абгрунтаваць падзяку, развітацца са слухачамі.

У жалобнай прамове адказваюць на пытанні: кім быў нам чалавек? Што значыць ён для нас сёння? Лепш за ўсё гучаць простыя словы пра добрыя якасці памерлага.

Прамова сярод сяброў можа быць як застольная, з нагоды шлюбу, у гонар дам, так і прамова кіраўніка падчас урачыстага мерапрыемства. Варта звярнуць увагу на наступнае: прывітанне і ўказанне на сэнс мерапрыемства; рэтраспектыўны агляд зробленага; выказванне надзеі на супрацоўніцтва; агучванне праграмы і пажаданне харошага адпачынку. Ніколі не варта гаварыць занадта доўга, нават калі весела выказваецца ў кампаніі. У нейкім афрыканскім парламенце захоўваўся звычай, згодна з якім аратару дазвалялася гаварыць так доўга, колькі ён мог стаяць на адной назе. У прамове па спецыяльнай нагодзе можна гаварыць нават пра тое, чаго слухачы не адчуваюць, толькі варта гэта зрабіць арыгінальна. Напрыклад, госці не збіраліся разыходзіцца, хаця і было ўжо позна. Тады гаспадар дома, падняўшы келіх, сказаў: “Цяпер я папрашу маіх дарагіх гасцей за маё здароўе пакінуць кватэру...”

ІНФАРМАЦЫЙНАЯ ПРАМОВА

Тэрмін “інфармацыя” лацінскі, першапачаткова абазначаў звесткі, якія перадаюцца людзмі вусным, пісьмовым або іншым спосабам (у выглядзе сігналаў, знакаў, тэхнічных сродкаў). У наш час гэта абмен звесткамі як паміж людзмі, так і паміж чалавекам і аўтаматам, абмен сігналамі паміж жывёламі і раслінамі. Рыторыка вывучае, якім чынам у працэсе зносінаў трэба арганізаваць тэкст, як падаць яго слухачам, каб абмен звесткамі паміж людзмі праходзіў без цяжкасцяў і інфармацыя была ўспрынята найбольш поўна. Задача рытара – дапамагчы даведацца і засвоіць новае, даць уяўленне пра прадмет. У ёй можа дамінаваць апавяданне, апісанне, тлумачэнне, разважанне.

Апавяданне. Прадмет апісваецца, паказваюцца яго істотныя ўласцівасці, будова, састаўныя часткі і дэталі, характарызуецца працэс або стан, функцыянальная роля прадмета ці аб’екта, прадмет паказваецца ў развіцці, руху, змене розных яго станаў.

Апісанне. Звесткі падаюцца статычна: прадмет маўлення як бы слоўна фатаграфуецца. Звесткі змяшчаюць інфармацыю пра знешні воблік, унутраны змест прадмета прамовы.

Тлумачэнне. Звесткі даюць мажлівасць уявіць, з чаго складаецца прадмет прамовы, як ён дзейнічае.

Разважанне. Думка пацвярджаецца сукупнасцю аргументаў. Абгрунтаўваецца пэўнае дзеянне ці стан, даецца ацэнка аб'екта маўлення, выяўляюцца прычынныя сувязі прадметаў ці з'яў.

Названыя формы існуюць не ізалявана адна ад адной. Аднак адзін з элементаў будзе дамінуючым.

Інфармацыйнай прамове ўласцівы наступныя характарыстыкі: актуальнасць паведамлення, адсутнасць спрэчных момантаў, наяўнасць элементаў, якія абуджаюць цікавасць, задавальненне інфармацыйна-інтэлектуальных чаканняў слухачоў. Мэта інфармацыйнай прамовы – пазнанне. Штуршком да пазнання з'яўляецца цікавасць і народжаная цікавасцю дапытлівасць.

Інфармацыйная прамова з першага да апошняга слова – прадуманая прамова.

Выступленні данага функцыянальнага профілю з'яўляюцца запатрабаванымі ва ўмовах імклівай інтэнсіфікацыі інфармацыйных запатрабаванняў сучаснага грамадства. Вядучыя краіны свету ператварыліся ў інфармацыйныя таварыствы, ці таварыствы, заснаваныя на ведах. Каля 90 % усіх навуковых адкрыццяў і вынаходніцтваў, якія калі-небудзь былі зроблены чалавекам, прыпадаюць на XX ст. Веды вельмі хутка старэюць. Таму сёння галоўны акцэнт у адукацыйным працэсе ставіцца на ўменні працаваць з інфармацыяй. Даследаванне становіцца аператыўным інструментам засваення рэчаіснасці.

Пагэтану спецыялісту-прафесіяналу, які хоча быць канкурэнтна-здольным у сучасным свеце, належыць асвоіць сферу навуковай камунікацыі.

Да важнейшых жанраў інфармацыйнай прамовы адносяцца хранікальнае і навуковае паведамленні, справаздачны і даследчыя даклады, акадэмічная і навукова-папулярная лекцыя, палітычны агляд.

Хранікальнае паведамленне змяшчае інфармацыю пра развіццё чаго-небудзь за пэўны перыяд, аб працэсе вытворчасці, гісторыі чаго-небудзь, біяграфічныя звесткі.

Навуковыя паведамленні-абагульненні – гэта выдзяленне якіх-небудзь агульных прыкмет, якія належаць групе разглядаемых з'яў.

Даклад – складаны жанр вуснай маналагічнай мовы, прыбліжаны да пісьмовага тэксту, разгорнутае публічнае паведамленне на пэўную тэму.

Справаздачны даклад – прамова, у якой афіцыйная асоба робіць справаздачу перад сходам аб зробленай рабоце, аналізуюцца і ацэньваюцца вынікі працы. У дакладзе фармулююцца новыя задачы.

Навуковы даклад можа быць прысвечаны асобнаму пытанню, зрэдку можа быць навуковым адкрыццём.

Лекцыя – навукова абгрунтаваны вусны выклад вучэбнага матэрыялу, сістэмнае, доказнае і шырока аргументаванае, з выразна вызначанай мэтай. Лекцыі падзяляюцца на акадэмічныя і навукова-папулярныя.

Навуковы агляд і палітычны агляд па сваёй форме адрозненняў не маюць, адрозніваюцца стыль выкладу і прадмет прамовы. У аглядзе выразна праяўляецца пазіцыя аўтара. Рабіць агляд – значыць назіраць і абдумваць заўважанае, аналізаваць, групаваць, класіфікаваць.

ПЕРАКОНВАЮЧАЯ ПРАМОВА

Жыццё чалавека і грамадства заўсёды суправаджаецца неабходнасцю прымаць рашэнні па розных спрэчных пытаннях. Напрыклад, ці можна дзецям падпрацоўваць у вольны ад заняткаў час? Калі “так”, то дзе і з якога ўзросту? На што лепш патраціць грошы са школьнага бюджэту: на адкрыццё гуртка класічнага ці сучаснага бальнага танца? Ці можа быць поўнае раўнапраўе паміж мужчынам і жанчынай пры выбары прафесіі? Ці патрэбны дзяржаўны кантроль за цэнамі на тавары для моладзі?

У працэсе абмеркавання спрэчных пытанняў аратар выкарыстоўвае розныя лагічныя і псіхалагічныя спосабы, каб пераканаць слухачоў прыняць яго пункт погляду (ён уздзеінічае на погляды людзей).

Пераканаць – значыць лагічнымі довадамі даказаць або абвергнуць якое-небудзь палажэнне. Пераконваючая прамова звязана з грамадскай дзейнасцю, сацыяльнымі праблемамі. У якасці доказаў выкарыстоўваюцца факты, статыстычныя даныя, меркаванне аўтарытэтных людзей, аналагічныя прыклады, якія былі раней і таму вядомыя іх наступствы. Асноўнае патрабаванне да лагічнага доказу: сярод асобных фактаў не павінна быць выпадковых, усе факты, адабраныя аратарам, павінны быць тыповымі, характэрнымі для той з’явы, якой прысвечана прамова. Напрыклад, у школе ідзе абмеркаванне кандыдатуры на пост кіраўніка летняй экспедыцыі па абследаванні вадаёмаў. Аратар прыводзіць наступныя аргументы: а) дысцыплінаваны, б) добра вучыцца, в) захапляецца праблемамі экалогіі, г) добры і спагадлівы.

На падставе гэтых фактаў нельга зрабіць вывад, што іменна гэты кандыдат дастойны быць кіраўніком, таму аратару не ўдаецца пераканаць слухачоў. Прычына ў тым, што сярод прыведзеных аргументаў толькі адзін (захапляецца праблемамі экалогіі) адпавядае патрабаванням да кіраўніка. Усе астатнія характарызуюць кандыдата як харошага і сімпатычнага чалавека. Аратар павінен быў прывесці доказы таго, што кандыдат добры арганізатар, адданы ідэі захавання навакольнага асяроддзя, мае байцоўскі характар, не адступіцца перад цяжкасцямі, вопытны турыст і плывец і заўсёды гатовы дапамагчы іншым набыць гэтыя неабходныя ў экспедыцыі ўменні, умее лічыцца з думкай іншых і здольны яе ўлічваць пры прыняцці рашэнняў.

Аратара падпільноўвае небяспека маніпуліравання фактамі: упамінання “станоўчых” і замоўчвання “негатыўных”. Гэта можа рабіцца як свядома, так і несвядома. Напрыклад, пераконваючы слухачоў у перавазе дэмакратычнай формы кіравання, аратар замоўчвае пра тое, што дэмакратыю (як і любую іншую форму ўлады) таксама можа падпільноўваць небяспека перараджэння: калі яна пачынае прадстаўляць інтарэсы не большасці насельніцтва, а ўлічваць толькі інтарэсы бедных. Аднак яшчэ Арыстоцель казаў, што дзяржава моцная толькі тады, калі большасць у ёй складае сярэдні па дабрабыце слой насельніцтва. Гэтую думку пацвярджае сучасны вопыт высокаразвітых краін Захаду.

Асноўныя жанры пераконваючай прамовы – парламенцкае выступленне, палітычныя і эканамічныя праграмы, абвінаваўчая, абарончая, самаабарончая прамова і інш. Такія прамовы лічацца агітацыйнымі, хаця яны не маюць непасрэднага закліку да дзеяння.

Асноўнае адрозненне пераконваючай прамовы ад інфармацыйнай у тым, што ў ёй спалучаецца функцыя паведамлення з функцыяй уздзеяння. Паколькі асноўная мэта такой прамовы – пераканаць, у ёй вялікая ўвага надаецца аргументацыі, логіка-моўнаму доказу.

Палітычная прамова выконваецца, як правіла, кіраўніком, лідарам. Прамова зачытваецца, з’яўляецца праграмным дакументам, таму не дапускаецца двухсэнсоўнасць.

Судовае красамоўства – адно са старажытнейшых відаў аратарскага майстэрства. Як пракурорская, так і адвакацкая прамовы сваім аб’ектам маюць пэўную асобу або групу людзей, а дакладней, тое здзейсненае імі дзеянне, за якое яны прыцягнены да судовай адказнасці.

Як мага большая аб’ектыўнасць, аргументацыя і доказнасць “у дэталях” – неабходная ўмова поспеху такіх публічных выступленняў. У судзе адвакат і пракурор супрацьстаяць адзін другому, таму іх прамова носіць спаборніцкі характар. Прамова ў судзе звернута не толькі да суддзяў, але і да сумлення і свядомасці грамадскасці.

У выступленні абвінаваўцы павінна быць доказнасць, пры гэтым не трэба прыніжаць падсуднага. Пракурорская прамова не можа быць пазбаўлена пачуцця такту і аб'ектыўнасці. Ад пракурора патрабуецца выкананне трох умоў: дэталёвае вывучэнне матэрыялаў справы, лагічная пабудова прамовы, прастата моўнага афармлення. Абвінаваўчая прамова складаецца з наступных элементаў: 1) уступная частка; 2) асноўная частка: выклад фактычных абставін злачынства; аналіз і ацэнка сабраных па справе доказаў; абгрунтаванне кваліфікацыі злачынства; характарыстыка асобы вінаватага і пацярпелага; прапанова аб меры пакарання; разгляд пытанняў, звязаных з пакрыццём нанесенай шкоды; аналіз прычын і ўмоў, якія садзейнічалі здзяйсненню злачынства; 3) заключная частка.

Адвакацкая прамова: абаронца абавязаны шукаць факты, якія даюць падставы прасіць аб паблагжцы пры вынясенні прыгавора. Аднак такая просьба павінна быць аргументавана.

Адвакат вызначае галоўны тэзіс абароны: 1) аспрэчвае абвінавачванне ў цэлым, даказвае невінаватасць; 2) аспрэчвае абвінавачванне ў адносінах асобных яго частак; 3) аспрэчвае правільнасць кваліфікацыі, даказваючы неабходнасць змены абвінавачвання; 4) абгрунтоўвае меншую ступень віны і адказнасці.

ЗАКЛІКАЮЧАЯ ДА ДЗЕЯННЯ ПРАМОВА

Кожны чалавек і грамадства ўзаемна зацікаўлены ў тым, каб іх жыццё было арганізавана разумна і прыводзіла да добрабыту. У прыняцці пэўных рашэнняў людзі могуць быць свабоднымі. Задача аратара – схіліць слухачоў да сваёй думкі, прызнаць іх зрабіць іменна тое, пра што просяць, да чаго заклікаюць.

Мэта публічнага выступлення–пераканаць слухачоў, схіліць на свой бок, актывізаваць іх і заклікаць да дзеяння.

Галоўныя жанры такой прамовы – мітынгавае, агітацыйнае выступленні, сацыяльна-палітычныя і асобасныя заклікі, адозвы, лозунгі, камерцыйныя паведамленні, рэклама. Асаблівасць зместу гэтай прамовы заключаецца ў наяўнасці неабходных фактычных дадзеных, іх пераканальнасці і доказнасці. Аратару патрэбна ўменне пераканаць слухачоў у неабходнасці выконваць пэўнае дзеянне.

На сёння найбольш частымі ў грамадстве становяцца заклікі, якія гучаць з вуснаў камерсантаў. Асноўная мэта камерцыйных заклікаў – рэклама, задача якой – выклікаць у чалавека патрэбу купіць іменна ў гэтай фірмы тую ці іншую рэч, прадукт, укладзі грошы ў даны банк,

скарываецца паслугамі іменна гэтай турыстычнай фірмы. З рэкламнымі прамовамі-заклікамі камерсанты выступаюць па тэлебачанні, у прэсе, па радыё. Гэтыя прамовы, як правіла, невялікія па аб'ёме. Заклік у іх выражаецца часцей за ўсё не прама (купіце, набудзьце і інш.), а праз кідкую характарыстыку тавару і сваіх паслуг, паказ іх “у лепшым выглядзе”, падкрэсліванне надзейнасці: *Аўтобус, які адчувае сябе выдатна і на гарадскіх магістралях, і ў сельскай мясцовасці! Выгоды: рухавік на дызельным паліве; мадыфікацыя – па вашым заказе; цэны завода-вытворцы, але ў Паўлаўск ехаць не трэба! Аўтобусы ўжо ў Мінску! Надзейнасць: Афіцыйны дэлер на тэрыторыі Беларусі ПКП “ІВК” гарантуе сэрвіснае абслугоўванне і пастаўку запчастак, якія, аднак, могуць зусім не спатрэбіцца!*

Заклікі сацыяльныя маюць самыя разнастайныя мэты, накіраваныя на паляпшэнне жыцця грамадства, просьбу прыняць удзел у зборы сродкаў для лячэння цяжкахворых, у добраўпарадкаванні роднага горада, падтрымаць патрабаванні аб бясплатных школьных сніданках, аб рэформе вучэбнага працэсу. Напрыклад, “дапамажыце дзяўчынцы!”: *Прычына звароту: 52 дні не прыходзіць да свядомасці ў аддзяленні рэанімацыі Мінскай абласной інфекцыйнай бальніцы 4-летняя Вераніка з дыягназам мэнінгаэнцэфаліт. Сутнасць звароту: Надзея толькі на імпортныя лекі “Фартум” і “Інсэнон”. Адлік жыцця дзіцяці ідзе буквальна на мінуцы. Просьба да ўсіх, хто можа дапамагчы хутка адшукаць дэфіцытныя лекі, званіць у бальніцу...*

Сацыяльныя заклікі-прамовы звернуты да высакародных пачуццяў людзей, разлічаны на паразуменне і спачуванне. Таму ў іх галоўнае не кідкія, яркія фразы, а выразнасць у выкладзе прычыны і сутнасці звароту.

Палітычныя заклікі актывізуюцца ў перыяд выбараў у мясцовыя, вышэйшыя органы ўлады, у час падрыхтоўкі да палітычных мерапрыемстваў (рэферэндум, мітынг, акцыя пратэсту), пры наступленні крызісу ў эканоміцы і палітыцы, калі патрабуецца хуткае рашэнне набалелых грамадскіх праблем. Асноўныя патрабаванні да палітычнага закліку – прычыны звароту павінны быць дастаткова аргументаваны, а сам тэкст лаканічны і даступны для разумення грамадствам.

Заклік да дзеяння можа быць прамым, выказаным літаральна, або ўскосным, які падразумяваецца, але заўсёды накіраваны да прысутных, не разлічаны на тых, хто адсутнічае.

Тым, хто выступае на мітынгах, трэба памятаць, што прамова павінна быць лаканічнай; у прамове павінен быць толькі адзін тэзіс; не варта паўтараць ужо вядомыя аргументы; дазваляецца крытыкаваць ідэю папярэдняга выступоўцы, але не самога выступоўцы; выступаць

даступна, эмацыянальна і дынамічна, без паперы. Мітынгвая прамова звычайна хвалюючая і натхняльная.

Заклік – зварот да якой-небудзь групы людзей з заклікам да якога-небудзь дзеяння. Адрозніваюць камерцыйны, сацыяльны, палітычны заклік. Сёння найбольш частымі з’яўляюцца камерцыйныя заклікі, якія запрашаюць да куплі, прапаноўваюць разнастайныя паслугі.

НАТХНЯЛЬНАЯ ПРАМОВА

Натхняльная прамова звернута да пачуццяў, жаданняў людзей, закліканаабуджаць лепшыя душэўныя памкненні, схіліць слухачоў да ўсведамлення першаснасці абавязку перад асабістай выгадай. Мэта – натхніць на пэўнае дзеянне, узняць настрой, павіншаваць з пэўнай падзеяй або ўшанаваць памяць, уздзейнічаць у першую чаргу на пачуцці.

Напрыклад, выступаючы перад шляхтай на сойме Рэчы Паспалітай, канцлер Вялікага Княства Літоўскага Леў Сапега прысвячае сваю прамову выданню зводу законаў – Статута. Ён не паведамляе новых звестак з галіны права, грамадзянскіх або палітычных свабод, яго мэта іншая: падкрэсліць значэнне данага прававога акта для суграмадзян, натхніць іх ідэяй свабоды, замацаванай законам, паказаць, чым нацыя можа па праву ганарыцца, і нагадаць, што варта прадпрымаць для захавання гэтага становішча: *“Прыкмячалі тое ва ўсе часы людзі мудрыя, што ў кожнай рэспубліцы чалавеку ганароваму няма нічога даражэйшага за вольнасць...*

І справядліва за праўду ўшаноўваем (за што Госпаду Богу трэба дзякаваць), што пад уладай каралёў, іх міласці, і вялікіх князёў, гаспод нашых, гэтую ўладу і вольнасць у сваіх руках маем, а права самі сабе ствараючы, як толькі можам, свабоду сваю ва ўсім аберагаем; бо не толькі сусед, сумесны з намі жыхар айчыны, але і сам гаспадар, уладыка наш, на сваю карысць карыстацца не можа, а толькі ў тых межах, у якіх яму права дазваляе.

...Маючы вольнасці свае правам істотна абмежаваныя, аб тым трэба турбавацца, каб вы ў суды і трыбуналы не толькі людзей харошых, але і тых, хто гэтыя правы нашы добра ведае, выбіралі, хто ў той жа час баіцца Госпада Бога і святых, якія б не для дабрабыту свайго і не на шкоду бліжняму, на спажыву сваю і для падарункаў, права выкарыстоўвалі, а, ідучы прамою дарогай, святую праўду і справядлівасць аберагалі, а тую вольнасць, якой радуемся, нязменнай нам захавалі”.

Асноўныя жанры натхняльнай прамовы – ваенна-патрыятычныя выступленні, віншавальныя і прывітальныя прамовы, хрысціянская пропаведзь.

Натхняльная прамова вызначаецца выразным выхаваўчым характарам і маральна-этычнай накіраванасцю.

Ваенна-патрыятычная прамова – кароткая, патрыятычнага характару, патрабуе асабістага подзвігу, праяўлення мужнасці, не падлягае асуджэнню.

Урачыстая (віншавальная) прамова – эмацыянальнае выказванне з урачыстай нагоды. Яе прызначэнне – стварыць святочны настрой. Урачыстая прамова выглядае пераканаўча, калі ў ёй гучаць словы паэзіі. Для юбілейнай прамовы план выступлення можа быць наступны: прывітальнае слова; нагода для прамовы; характэрныя кропкі жыццёвага шляху юбіляра; коратка ахарактарызаваць істотныя рысы яго характару; падкрэсліць добрыя рысы; прывесці прыклады, калі магчыма, сказаць пра падзеі, звязаныя з юбілярам з асабістым удзелам выступоўцы; адзначыць значнасць юбіляра для арганізацыі; выказаць падзяку; выказаць добрыя пажаданні на будучыню. Аднак пры серыі віншаванняў варта карыстацца кароткімі выказваннямі.

Пропаведзь – маральна-этычнае настаўленне. Пропаведзь напоўнена міласэрнасцю, любоўю і дабрынёй да людзей.

Асноўная ўмова поспеху натхняльнай прамовы – строгі адбор эпітэтаў, метафар. Кожнае яркае слова павінна быць не проста яркім, кідкім убраннем, а выражэннем сутнасці. Аўтар прамовы, прысвечанай 100-годдзю Максіма Гарэцкага, не прыбавіў да гэтага прозвішча ні аднаго эпітэта, правільна палічыўшы, што саманазва “Максім Беларусь” не патрабуе дапаўненняў: “Сённешні дзень дазваляе нам аб’ектыўна ацаніць жыццё і творчасць Максіма Беларуса, як называў сам сябе даволі часта М. Гарэцкі. І мне здаецца, што гэтымі словамі сказана ўсё” (ЛіМ. 1993. № 4). Галоўнае заключанаў саманазве “Беларус”: гэта беларускасць, нацыянальны дух, нацыянальная свядомасць у творчасці і светапоглядзе Максіма Гарэцкага.

ЗАБАЎЛЯЛЬНАЯ ПРАМОВА

Забаўляльная прамова выконваецца ў сяброўскіх абставінах.

Асноўная мэта забаўляльнай прамовы – забаўляць, весяліць прысутных; вучыць чалавека пры дапамозе ўсмешкі і смеху змагацца са сваімі недахопамі. Гэта можа быць звязанае апавяданне з адзіным сюжэтам

развіцця або серыя невялікіх гісторый ці анекдотаў. У такой прамове – і жарт, і сур’ёзныя думкі, і праўда, і вымысел. Галоўныя жанры забаўляльнай прамовы – застольная прамова (тост), вуснае апавяданне, анекдот.

Як правіла, у аснову забаўляльнай прамовы бярэцца жыццёвая сітуацыя, рэальная або выдуманая аратарам, у якой выяўляюцца парадоксы і кур’ёзы з нашага жыцця. Аратар падае сітуацыю такім чынам, каб выклікаць гумарыстычныя адносіны да яе. Асаблівасць забаўляльнай прамовы – разлічана на вуснае ўспрыняцце. Нездарма такую прамову мы ўзнаўляем у сваёй памяці з інтанацыяй, мімікай, асаблівасцямі прамаўлення яе апавядальнікам (на пісьме, на жаль, усё гэта перадаць немагчыма).

У забаўляльнай прамове апавядальнік можа выкарыстоўваць як асабісты вопыт, так і назіранні за незнаёмымі яму людзьмі; можа быць бліжэй да рэальнасці або выдуманы.

У забаўляльнай прамове актыўна выкарыстоўваюцца прыёмы стварэння гумарыстычнага і камічнага эфектаў. Забаўляльная прамова можа быць цалкам гумарыстычнай, і тады ў ёй прысутнічаюць гумар, іронія, жарт. Калі забаўляльная прамова не гумарыстычная, то займаецца ў ёй ствараецца, дзякуючы драматычнаму сюжэту, навізне, апісанню канфліктнай сітуацыі, напружанаму дзеянню, канкрэтныму выкладу. Асноўныя прыёмы стварэння гумару – пераўвельчэнне прадмета прамовы (шарж), фантастычнае спалучэнне паняццяў (гратэск), збліжэнне далёкіх або несумяшчальных паняццяў (аксюмаран).

ДАВЯРАЛЬНАЯ ПРАМОВА

Гэты від прамовы не прызначаны для шырокай публікі. З такой прамовай звяртаюцца да блізкіх людзей. Патрэба ў такой прамове ўзнікае падчас душэўных узрушэнняў, перажыванняў.

Да жанраў давяральнай прамовы адносяцца споведзь, прызнанне ў каханні, дзелавы запіс, асабісты ліст. Большасць такіх прамоў вымаўляецца без папярэдняй падрыхтоўкі, мае эмацыянальна афарбаваную форму выражэння. У давяральнай прамове – вузкая сфера выкарыстання і абмежаваная аўдыторыя. Асноўныя яе разнавіднасці – споведзь, любоўнае прызнанне, асабісты ліст, дзённікавы запіс.

Паколькі ўсе разгледжаныя вышэй тыпы дыскурсу адносяцца да маналагічнага маўлення, вялікая ўвага ў іх павінна надавацца прыёмам актывізацыі ўвагі слухачоў, стварэння займаючых выкладу і

эмацыянальнай танальнасці. Большасць давяральных прамоў прамаўляецца без папярэдняй падрыхтоўкі.

ДЫЯЛАГІЧНАЕ МАЎЛЕННЕ

Кожны чалавек павінен валодаць майстэрствам зносін, уменнем праводзіць гутаркі і спрэчкі. Асабліва важна гэтае ўменне для тых, чыя прафесійная дзейнасць звязана са словам, – педагогаў, псіхолагаў, журналістаў, палітыкаў, юрыстаў.

Міжасобныя адносіны могуць ажыццяўляцца ў розных формах, асноўныя з якіх – дыялог, маналог і палілог. У жывой маўленчай практыцы іх немажліва выдзеліць у чыстым выглядзе.

Дыялог – від камунікатыўнай дзейнасці, на працягу якой сумесная мэта партнёраў дасягаецца з дапамогай тых або іншых выказванняў аднаго партнёра і асэнсавання гэтых выказванняў другім. Для дыялогу характэрна тое, што суб'яднікі мяняюцца ролямі моўцы і слухача.

Палілог – размова паміж некалькімі людзьмі. Часткова супадае па змесце з тэрмінам “дваялог”. Сэнсавая і фармальная сувязь рэплік мае большую колькасць удзельнікаў.

Этапы развіцця дыялогу як формы зносінаў. Дыялог як самастойны літаратурна-філасофскі жанр з’явіўся толькі ў антычнай Грэцыі ў перыяд абвастрэння ідэалагічнай барацьбы, з развіццём антычнай дэмакратыі, так як грамадскае жыццё было істотным кампанентам жыцця грэка і лічылася паспяховым пры ўмове валодання ім уменнямі публічнага маўлення і публічнай спрэчкі.

У індыйскай традыцыі, дзе барацьба рэлігій паміж сабой выражалася ў адкрытых спрэчках, перавага аддавалася публічным дыскусіям, якія праводзіліся пампезна, зрэдку нават тэатралізавана.

Антычны дыялог стаў важнейшым складнікам старажытна-грэчаскай культуры, сапраўдным узорам класічнага ідэалу, у аснове якога ляжыць прызнанне і дапушчэнне плюралізму думак, раўнапраўе індывідуальных пазіцый і пунктаў погляду, прызнанне агульначалавечых прынцыпаў свабоды і абсалютнай вартасці асобы ў грамадстве.

Спрэчка стала прадметам спецыяльнага даследавання толькі ў сафістаў, яны прапаноўвалі паслугі ў якасці настаўнікаў спрачальніка і бралі за гэта грошы. Сафісты стварылі спецыяльную тэорыю дыялогу – беспрадметную, пустаслоўную “спрэчку ні пра што”.

Сакрат, імкнучыся ліквідаваць недахопы сафісцкай філасофіі і эрыстыкі, ператварае публічную спрэчку ў гутарку з вока на вока двух

раўнапраўных партнёраў, якія сумесна шукаюць ісціну (эўрыстычны дыялог). Гэта жанр высокамастацка аформленай філасофскай гутаркі.

Асноўная мэта гутаркі – нараджэнне ісціны на вачах суб'ядседніка – вызначае гатоўнасць Сакрата адмовіцца ад свайго пункту погляду, калі апанент прадаставіць дастаткова важкія аргументы супраць яе. Методыка пошуку ісціны – маеўтыка (метад павівальнай бабулі) – размяркоўвае функцыянальна ролі суб'ядседнікаў як вядучага і вядомага, ці які задае пэўныя пытанні, з аднаго боку, і які шукае адказы на іх і прыходзіць да пэўных вынікаў – з іншага.

Дыялагічная форма выкладу атрымлівае метадычную распрацоўку толькі ў Платона. Платон ставіць мэту – знаходжанне ведаў, якія маюць усеагульны сэнс, насупраць суб'ектыўнай ісціне сафістаў. Яго дыялог не толькі выключае якую-небудзь грубасць паміж суб'ядседнікамі і асабістыя непаразуменні, але і завяршаецца, як правіла, паспяховым вынікам, сумесным знаходжаннем ісціны, яго дыялог мае на мэце маральную адказнасць гаворачага за злоўжыванне ім фармальнымі магчымасцямі рыторыкі.

Асновы тэорыі маўленчага ўзаемадзеяння былі закладзены М. М. Бахціным.

Лагічная арганізацыя тэкстаў-дыялогаў заключаецца ў вызначэнні элементаў аргументаванага тэксту. Аргументы – сцверджанні, з дапамогай якіх даказваецца ісцінасць тэзіса. На аснове ступені ўздзеяння на розум і пачуцці людзей выдзяляюць моцныя, слабыя і неабгрунтаваныя аргументы.

Моцныя аргументы – аргументы, якія не паддаюцца абвержанню, а гэта: суджэнні з дакладна ўстаноўленых фактаў; палажэнні законаў, уставаў, дакументаў; вывады эксперыментаў і заключэнні экспертаў; прыклады і меркаванні прызнаных аўтарытэтаў; паказанні сведкаў і ўдзельнікаў падзей.

Слабыя аргументы – аргументы, якія паддаюцца крытыцы: вывады з недастатковых статыстычных даных; сафісцкія хітрыкі і суджэнні, пабудаваныя на алагізмах; спасылкі на аўтарытэты, малавядомыя слухачам; аналогіі; граматычна падабраныя адступленні, афарызмы, выказванні; верагодныя вынікі, версіі, абагульненні.

Неабгрунтаваныя аргументы – поўнасцю выкрывальныя аргументы: суджэнні на аснове падстаўных фактаў; спасылкі на двухсэнсоўныя, сумніўныя, неправераныя крыніцы; дагадкі, меркаванні; абяцанні.

Спосаб аргументацыі – гэта спосаб сувязі паміж сабой тэзіса і аргументаў. Зыходным пунктам аргументаванага дыялогу з'яўляецца тэзіс: просты – у элементарным дэдуктыўным разважанні, складаны – у дыскусійным разважанні. Мінімум патрабаванняў, якім павінны

адпавядаць аргументы, – іх ісціннасць і рэальная значнасць для слухача. У рыторыцы і тэорыі аргументацыі адрозніваюць цесна звязаныя паняцці: доказ, аргументацыя і перакананне. Пад доказам разумеюць абгрунтаванне ісціннасці якога-небудзь тэзіса аргументамі, верагоднасць якіх невыклікае сумненняў. Аргументацыя ўяўляе сабой працэс прывядзення крыніц, аргументаў у сістэму для абгрунтавання якой-небудзь думкі. Па структуры доказ і аргументацыя не адрозніваюцца. Доказ прыводзіць да ісціны, аргументацыя – да пераканання, якое можа быць і памылковым. Аднак у рэальных маўленчых сітуацыях іменна доказ не ўспрымаецца праз тое, што любая асоба заўсёды супраціўляецца ўсяму, што навязваецца.

Правілы вядзення канструктыўнага дыялогу. У зносінах, як і ў любой іншай чалавечай дзейнасці, у пэўнай ступені суадносяцца канструктыўныя і дэструктыўныя кампаненты.

Пад канструктыўнымі кампанентамі ў псіхалогіі разумеюць “творчы пачатак, які праяўляецца ва ўзнікненні чаго-небудзь новага, што валодае прыкметай або групай прыкмет, дзеля якіх ён быў створаны”, пад дэдуктыўным – “разбурэнне, парушэнне нармальнай структуры чаго-небудзь”.

Рыторыка выпрацавала *агульныя патрабаванні* да вядзення дыялогу:

1. Дыялог немагчымы без агульнай мовы. Пры гэтым важная не столькі агульная знакавая форма, колькі яе семантыка. Адступленне ад гэтай умовы прыводзіць да блытаніны, удзельнікі дыялогу перастаюць разумець адзін аднаго, і дыялог ператвараецца ў спрэчку, пры якой тыя, хто спрачаецца, не згаджаюцца адно з адным толькі таму, што зыходныя выразы маюць розны сэнс, хоць тоесныя з сінтаксічнага боку.

2. Дыялог магчымы толькі пры наяўнасці агульнага прадмета абмеркавання. Ён падразумявае наступнае: аб’яднанне ўдзельнікаў агульнымі ведамі, давер і ўзаемапаразуменне ў ацэнцы нейкай справы і ў той жа час наяўнасць рознагалоссяў у пунктах гледжання па гэтых ведах і ва ўзаемапаразуменні, розных суджэнняў адносна той самай сітуацыі.

3. Неабходнай умовай дыялогу з’яўляецца існаванне жадання і патрэбы ў зносінах паміж удзельнікамі. Устанаўленню кантакту могуць перашкаджаць асабістыя якасці партнёраў.

4. Дыялог – гэта не бітва, а супрацоўніцтва. Супрацоўніцтва ў дыялогу, апрача імкнення да ісціны, мае на мэце ўменне слухаць і чуць іншага. Адсутнасць такіх якасцей разбурае дыялог, пераўтварае яго ў маналог, пагражае ўзаемапаразуменню і ўзаемапавазе паміж імі.

5. Разам з тым, супрацоўніцтва ў дыялогу выключае канфармізм. Выкананне гэтага патрабавання важнае ў навуковай, выхаваўчай,

заканадаўчай дзейнасці. У навуцы выяўляецца недасканаласць і недастатковасць агульнапрынятых ісцін, развіваецца светаўспрыманне і маральныя ўстаноўкі людзей, што прыводзіць да крытычнага стаўлення да выказванняў і поглядаў партнёраў.

6. Свабода – важнейшая ўмова прадуктыўнага дыялогу. Удзельнікі дыялогу маюць права свабодна і ўсебакова аналізаваць розныя пазіцыі, прымаць або не прымаць іх у адпаведнасці з аб'ектыўнымі крытэрыямі. Выключаецца магчымасць фізічнага або сацыяльнага ціску, у прыватнасці загады, пагрозы, прыніжэнні, абраза.

Дзелавае гутарка мае наступныя характэрныя асаблівасці: дыферэнцыраваны падыход да прадмета абмеркавання з улікам камунікатыўнай мэты; хуткасць рэагавання на выказванні партнёраў; крытычная ацэнка меркаванняў, прапаноў; аналітычны падыход да ўліку і ацэнкі суб'ектыўных і аб'ектыўных фактараў праблемы ў комплексе; адчуванне асабістай значнасці і павышэнне кампетэнтнасці партнёраў.

Дзелавае рыторыка выпрацавала шэраг рэкамендацый па правядзенні дзелавых гутарак: папярэдне напісаць план гутаркі, адпрацаваць найбольш важныя фармулёўкі; пастаянна памятаць пра рухаючыя матывы суразмоўцы (спадзяванні і перавагі, якіх ён дамагаецца з дапамогай гутаркі; яго пазіцыі, жаданне самасцвердзіцца, самалюбства); пазбягаць прысутнасці незацікаўленых асоб; праяўляць пачуццё такту; пазбягаць пытанняў, на якія суразмоўца можа адказаць “не”; даваць фундаментальныя тлумачэнні сваёй пазіцыі ў кожным выпадку, калі суб'яднік з ёю не згаджаецца; праяўляць добразычлівасць да суразмоўцы; пазбягаць беззмястоўных размоў; адмаўляцца ад правядзення шаблонных гутарак; выказвацца пераканаўча і аптымістычна.

Пры складанні плана гутаркі мэтазгодна прадумаць наступныя пытанні: нагода гутаркі, яе тэма і асноўная мэта; канкрэтныя задачы, якія адносяцца да прадмета абмеркавання; прафесійны ўзровень і псіхалагічныя асаблівасці суразмоўцы; з якімі аргументамі, прэрэчаннямі давядзецца сутыкнуцца; розныя варыянты рашэння праблемы ў залежнасці ад чакаемай рэакцыі суб'ядніка (згода, адмаўленне, прадурзятасць).

Узгадненне думак і эмоцый дапамагае захоўваць некаторыя маўленчыя правілы каардынацыі паводзін суразмоўцаў. Правілы паводзін моўцаў:

Не навязвайся. Чым больш катэгарычна моўца фармулюе сваю думку, тым менш слухач схільны з ім пагадзіцца; для пазбаўлення залішняй катэгарычнасці выкарыстоўваецца спецыяльная сістэма

рытарычных сродкаў: пытанне ў ролі сцверджання, пабочныя канструкцыі.

Выслухай субяседніка. Любыя зносіны магчымы толькі тады, калі моўца і слухач маюць агульны інфармацыйны запас, для вызначэння якога трэба навучыцца арганізаваць зваротную сувязь паміж моўцамі і слухачом.

Будзь дружалюбны. Прыхільнасць слухача хутчэй заваёўваецца актыўнай дэманстрацыяй шчырых адносін да яго.

Правілы фармулявання аргументаў:

З пункту погляду логікі: 1) змест аргумента павінен адпавядаць рэчаіснасці; 2) тэзіс павінен лагічна выцякаць з аргумента.

З пункту погляду псіхалогіі: 1) пажадана шукаць і паказваць асабістую цікавасць рэцыпіента ў прыняцці гэтага тэзіса; 2) у аргументе павінны ўлічвацца індывідуальныя асаблівасці сістэмы каштоўнасцей рэцыпіента.

Перамовы – форма калектыўных дзелавых зносін. Перамовы ўяўляюць сабою працэс мэтанакіраванага і арыентаванага на дасягненне пэўных вынікаў дзелавых зносін у форме калектыўнага абмену меркаваннямі.

Структуру перамоў можна звесці да наступнай абагульненай схемы: уводзіны ў праблематыку; характарыстыка праблемы і прапановы аб ходзе перамоў; выклад пазіцыі; вядзенне дыялогу; рашэнне праблемы; завяршэнне.

Дзелавая рыторыка абагульняе недахопы ў стратэгіі правядзення перамоў.

“Халодны запуск”. Партнёр пачынае перамовы, не падумаўшы пра іх неабходнасць і пра мэту, а таксама пра магчымыя складанасці і іх наступствы. У такім выпадку ён будзе рэагаваць, а не дзейнічаць, не ад яго будзе сыходзіць ініцыятыва.

“Адсутнасць праграмы”. У партнёра няма выразнага плана дзеянняў у межах максімальных і мінімальних патрабаванняў. Больш разумна весці перамовы, маючы ў галаве або на паперы разнастайныя варыянты дзеянняў.

“Галоўнае, каб мяне гэта задавальняла!” Партнёр настолькі захоплены асабістымі інтарэсамі, што прадстаўнікі іншага боку не бачаць для сябе ніякіх пераваг.

“Пускаць усё на самацёк”. Партнёр не мае выразнага ўяўлення пра асабістыя канкрэтныя прапановы і аргументы, пра дэталёвыя патрабаванні і крытэрыі ацэнкі прадмета перамоў, магчымай рэакцыі іншага боку.

“Камунікатыўныя замухрышкі”. Удзельнік перамоў не слухае або не ўмее выслухаць партнёра, пастаянна спрабуе ад дыялогу перайсці да маналогу; паводзіць сябе не па-дзелавому, а залішне эмацыянальна.

Тактыка і тэхніка нейтралізацыі заўваг суб'яднага. Выдзяляюць наступныя разнавіднасці заўваг і рэкамендацыі па іх нейтралізацыі.

Нявыказаныя заўвагі – гэта такія заўвагі, якія суразмоўца не паспявае, не хоча або не можа выказаць, пагэтаму іх трэба выявіць самастойна. Сітуацыя: суразмоўца не вымавіў ні слова, але заўважна, што ён выражае сумненне і незадавальненне. Прычына: маўкліваць або недавер да вас. Паводзіны: спыніць сваю гаварлівасць і перайсці да дыялогу з дапамогай адкрытых пытанняў, напрыклад, “*Што вы думаеце пра гэта?*”, “*Які падыход на вашу думку лепшы?*”.

Адгаворкі па сваёй сутнасці не з’яўляюцца сапраўднымі заўвагамі. Сітуацыя: выказанае па сэнсе не адпавядае папярэдняй аргументацыі. Гэта можа быць манеўрам або нежаданнем працягваць гутарку і з’яўляцца сігналам, што вы не дасягнулі кантакту з суразмоўцам. Прычына: вельмі хуткі пераход да аргументаў або нерашучасць суразмоўцы. Паводзіны: прыняць заўвагу да ведама.

Прадузятасць адносіцца да прычын, якія выклікаюць непрыемныя заўвагі, асабліва ў тым выпадку, калі пункт погляду суразмоўцы памылковы. Сітуацыя: суразмоўца карыстаецца агрэсіўнай аргументацыяй, прапануе асаблівыя патрабаванні або бачыць толькі адмоўныя бакі прадмета гутаркі. Прычына: няправільны падыход з вашага боку, антыпатыя да вас, памылкова складзеная аргументацыя. Паводзіны: размежаванне прадузятасці і суб’ектыўных заўваг, высвятленне матываў і пункту погляду суразмоўцы.

Іранічныя заўвагі з’яўляюцца вынікам дрэннага настрою суб’яднага, а зрэдку і яго жадання праверыць вашу вытрымку і цяпернасць. Сітуацыя: нетрывалая сувязь з папярэднім ходам гутаркі. Заўвагіносяць крыўдны характар. Прычына: незадаволенасць вашымі паводзінамі, дрэнны настрой. Паводзіны: праверыць, ці зроблена заўвага ўсур’ёз. На заўвагу можна не звяртаць увагі.

Імкненне да атрымання інфармацыі. Заўвага, якая на гэта ўказвае, з’яўляецца доказам зацікаўленасці вашага суразмоўцы і наяўнасці недахопаў у перадачы інфармацыі. Сітуацыя: суразмоўца хоча атрымаць дадатковую інфармацыю. Прычына: невыразнасць вашай аргументацыі. Паводзіны: даць спакойны і ўпэўнены адказ.

Жаданне паказаць сябе. Некаторыя заўвагі можна патлумачыць імкненнем суразмоўцы выказаць уласную думку. Ён хоча паказаць, што не падпаў пад ваш уплыў. Сітуацыя: суразмоўца выступае з недзелавымі заўвагамі, яго мэта – толькі выказаць уласную думку. Прычына: заўвагі

суразмоўцы выкліканы занадта моцнымі аргументамі з вашага боку. Магчыма, вінаваты ваш самаўпэўнены тон. Паводзіны: не ствараць уражання, што ўсе вывады зыходзяць ад вас і вы трымаеце ўсё ў сваіх руках.

Заўвагі суб'ектыўнага характару. У любым асяродку ёсць людзі, якія ўпэўнены, што іх праблемы ўнікальныя і што іх справы нельга параўноўваць са справамі іншых, бо яны займаюцца нечым выключным. Сітуацыя: тыповая фармулёўка вашага суразмоўцы ў дадзеным выпадку: “*Усё гэта цудоўна, але мне гэта не падыходзіць*”. Прычына: інфармацыя малапераканаўчая. Асобе суразмоўцы надаецца недастаткова ўвагі. Ён не давярае вашым крыніцам інфармацыі, а таму не цэніць і тыя факты, якія вы прыводзіце. Паводзіны: пастарайцеся зразумець суразмоўцу, прыняць пад увагу яго праблемы.

Аб'ектыўныя заўвагі – гэта заўвагі, якія суразмоўца выказвае для таго, каб развеяць свае сумненні, ці заўвагі, на якія ён хоча атрымаць адказ, каб выпрацаваць уласную думку. Сітуацыя: суразмоўца не згодны з прапанаваным рашэннем. Прычына: у суразмоўцы іншы падыход да вырашэння праблемы, і ён не згодны з вамі. Паводзіны: не пярэчыць суразмоўцу ў адкрытую, давесці да ведама, што вы ўлічваеце яго погляды, а потым патлумачыць, якія перавагі дае яму ваша рашэнне.

У дзелавой рыторыцы існуе апрабаваная тэхніка нейтралізацыі заўваг суб'яднага. Выкарыстанне некаторых прыёмаў істотна зніжае негатыўнае ўздзеянне заўваг.

Спасылкі на аўтарытэты. Ацэнка, якой суразмоўца давярае больш за ўсё, гэта яго ўласная ацэнка. Той, каму ён давярае менш за ўсё, гэта вы самі. Таму адзін з лепшых метадаў нейтралізацыі заўвагі – гэта спасылка на чужы вопыт і выказванні.

“Сцісканне” некалькіх заўваг. Уздзеянне некалькіх заўваг і пярэчанняў істотна зніжаецца, калі на іх адказваць “адным махам”, ці адной фразай.

Адабрэнне + знішчэнне. Гэты метад прымяняецца супраць аб'ектыўных і карэктных заўваг, якія вы спачатку прымаеце, а потым нейтралізуеце, патлумачыўшы суразмоўцу значэнне, перавагі і асаблівасці прапанаванага вамі рашэння (напрыклад, “*Вы абсалютна правы. Гэта мае шэраг недахопаў, але з другога боку, тут ёсць і свае перавагі, а іменна...*”).

Перафразаванне. Спачатку вы згаджаецеся з суразмоўцам, а потым паступова пераманьваеце яго на свой бок.

“Эластычная абарона” прымяняецца ў тых выпадках, калі ваш суразмоўца засыпае вас заўвагамі і пярэчаннямі ў незадаволеным тоне. У такой сітуацыі лепш не адказваць на заўвагі, а сачыць за тым, каб не

спынілася гутарка. Калі пазней суразмоўца вернецца да сваіх заўваг, то яны ўжо страцяць сваю актуальнасць.

Прыняцце заўваг. Гэта адносіцца да суб'ектыўных заўваг, на якія вельмі складана адказваць. Лепш не адказваць суразмоўцу.

Параўнанне. Часта бывае, што заўвагі лягчэй за ўсё нейтралізаваць з дапамогай параўнанняў, замест таго, каб прама адказваць на заўвагу.

Метад апытвання. Вы не адказваеце на заўвагі суразмоўцы, а самі пытаецеся, прычым будаваць пытанні трэба так, каб суразмоўца сам адказваў на свае заўвагі.

Метад “так – але” заключаецца ў тым, што вы да пэўнага моманту згаджаецеся з суразмоўцам для таго, каб у яго прапала жаданне пярэчыць вам (напрыклад, “*Вы абсалютна правы. Аднак ці ўлічваеце вы, што...*”).

Папярэджанне. Непрыемную заўвагу, якую можна чакаць ад суразмоўцы, можна нейтралізаваць, калі вы ўключыце яе ў сваё выступленне.

Адтэрміноўка. Практыка паказвае, што заўвага траціць сваё значэнне па меры таго, як гутарка аддаляецца ад таго моманту, калі яна была сказана.

Рыторыка выпрацавала рэкамендацыі наконт таго, як лепш за ўсё выказаць свае заўвагі суразмоўцу і калі адказваць на яго заўвагі.

Лакалізацыя. Тон адказу заўсёды павінен быць спакойным і сяброўскім, нават калі заўвага мае з'едлівы або іранічны характар.

Грубое пярэчанне. Ніколі не варта пярэчыць адкрыта і груба, нават калі суразмоўца паводзіць сябе некарэктна. Не варта выкарыстоўваць выразы: “*У гэтым выпадку вы абсалютна не правы*”, “*Усё якраз наадварот!*”.

Павага. Да пазіцыі і меркавання суразмоўцы трэба адносіцца з павагай, нават калі яны памылковыя.

Прызнанне праваты. Калі заўвагі і пярэчанні суразмоўцы з'яўляюцца імкненнем падкрэсліць свой прэстыж, то выгадна прызнаць правату суразмоўцы (напрыклад, “*Гэта цікавы падыход да праблемы, які я, шчыра кажучы, выпусціў з-пад увагі*”).

Стрыманасць у асабістых ацэнках. Варта пазбягаць асабістых ацэнак (напрыклад, “*Калі б я быў на вашым месцы...*”).

Лаканічнасць адказу. Чым больш лаканічна вы адказваеце на заўвагу, тым гэта будзе больш пераканальна.

Кантраляванне рэакцыі. Пры нейтралізацыі заўваг варта праверыць рэакцыю суразмоўцы.

Для нейтралізацыі заўваг і пярэчанняў рыторыка прапануе найбольш прымальныя варыянты.

Першы варыянт – “так”. Калі вядома, што суразмоўца рана ці позна зробіць вам заўвагу, то лепш самому звярнуць на яе ўвагу і адказаць.

Другі варыянт – “адразу”. Найбольш удалы варыянт, і яго трэба выкарыстоўваць ва ўсіх нармальних сітуацыях.

Трэці варыянт – “пасля”. Калі няма жадання пярэчыць суразмоўцу, то адказ на яго заўвагу лепш адкласці да больш зручнага моманту з тактычнага і псіхалагічнага пункту погляду. За кошт адтэрміноўкі неабходнасць у адказе можа знікнуць.

Чацвёрты варыянт – “ніколі”. Варожую заўвагу варта, па магчымасці, поўнасьцю ігнараваць.

Зрэдку на дзелавых гутарках трапляюцца некарэктныя суразмоўцы і партнёры. Трэба ўмець ветліва і не закранаючы гонару такіх людзей паставіць іх “на месца”. Рыторыка прапануе такія парады.

Прыём дылетанта. Суразмоўца іграе ролю недаверлівага чалавека. Нас лёгка збіць з толку, калі апанент некалькі разоў заяўляе: “*Я гэтага не разумею, ці не маглі б вы мне яшчэ раз патлумачыць?*” Зрабіце спасылку на наступныя выказванні.

Навуковая тактыка. Суразмоўца выказвае думкі вучоных, цытуе іх. Небяспека падпільноўвае тады, калі ён мэтанакіравана цытуе няправільна і чакае, ці заўважыце гэта вы. Цытуйце ў адказ.

Тактыка перарывання. Ваш праціўнік пастаянна перапыняе рэплікамі тыпу “*Вы паўтараецеся*”, “*І дзе вы гэта чулі?*”. Зрабіце паўзу і запытайце дазволу гаварыць далей.

Тактыка захавання дакладнасці. Калі вы не звяртаеце ўвагі на дробязі і дэталі, а гаворыце толькі пра агульную тэндэнцыю, то праціўнік задасць пытанне іменна па дробязях. Скажыце, што вы вывучылі ўсе дэталі, але зараз хочаце выказаць толькі галоўнае.

Скрытыя нападкі на асобу. Партнёр пачынае ўспамінаць вашыя папярэднія выступленні, шукае супярэчнасці. Трэба адкрыта заявіць аб беспадстаўнасці яго абвінавачванняў і адхіліць іх.

Тактыка далучэння. Праціўнік далучае вас да пэўнай групы: “*Ва ўсіх кіраўнікоў толькі адна мэта...*” Задайце яму пытанне, ці да месца такія абагульненні? Хіба ўсе немцы, як прынята лічыць, працавітыя, шчырыя і ядуць квашаную капусту?

Тактыка замежных слоў. Праціўнік выкарыстоўвае тэрміны, якія вам не знаёмы. Карэктна папрасіце, каб ён перавёў названыя замежныя словы.

Тактыка замоўчвання. Суразмоўца ўважліва выслухоўвае і ўхіляецца ад любых выказванняў або раптам пачынае гучна пярэчыць, затым зноў замаўкае. Выкажыце здзіўленне наконт занадта тэмпераментнага выказвання або, наадварот, маўклівага субсяседніка.

Маўклівага можна разгаварыць пры дапамозе ўдалых пытанняў, а з шумным не трэба згаджацца.

Адмоўныя эмоцыі, асабліва такія, як гнеў, агрэсія і раздражненне, забіраюць шмат сіл, таму пажадана як мага радзей быць у такім стане. Метады і прыёмы іх прыпынення наступныя:

1. Заўсёды трэба раздзяляць праблему і чалавека. Сканцэнтруйцеся на праблеме, гэта перавядзе з эмацыянальнага ўзроўню на рацыянальны.

2. Уявіце на сваім месцы іншага чалавека. Як бы ён павёў сябе ў гэтай сітуацыі?

3. Шкляная сцяна. Уявіце яе паміж сабою і суразмоўцам. Вы бачыце жэсты, але не чуеце, што ён кажа. Патрэба адказваць знікне.

4. Вы разгневаліся, гатовы нагаварыць партнёру дрэнных слоў, аднак перасільце сябе: спакойна(вы ўпэўненыя, валодаеце сабою) усміхніцеся.

Дыялагічнае маўленне мае дзве асноўныя разнавіднасці – дыскусійна-палемічнае маўленне (*спрэчка, дыспут, дыскусія, палеміка, дэбаты*) і бытавое дыялагічнае маўленне (*гутарка, размова, расказ*).

Дыялагічнае маўленне можа адлюстроўвацца і ў пісьмовай форме (*пераніска, палеміка ў друку і інш.*)

Спрэчка – публічнае абмеркаванне актуальнай, найбольш цікавай праблемы, у час якой сутыкаюцца розныя пункты гледжання. Мэта спрэчкі – глыбока і грунтоўна разабрацца ў абмяркоўваемых пытаннях.

Неабходным і асноўным лагічным элементам структуры спрэчкі з’яўляецца тэзіс, які даказваецца ўдзельнікамі спрэчкі. У ходзе спрэчкі апанент знаходзіць пункты разыходжання, указвае на “слабое” месца тэзіса і прапануе свой антытэзіс, які падмацоўвае аргументацыяй, даказваючы гэтым самым сваю ідэю.

Барацьба паміж рознымі думкамі і складае сутнасць спрэчкі. Даказваемая ідэя павінна быць сфармулявана проста і сцісла, а тэзіс – выражаць толькі адну думку.

Спрэчка можа прывесці да абвастрэння адносін яе ўдзельнікаў, таму вельмі важна праводзіць яе правільна і карэктна, аргументавана выкладаць свой пункт гледжання, умець выслухаць і ацаніць апанента і сумеснымі намаганнямі вырашыць сутнасць праблемы.

Дыспут (лац. *disputare* ‘разважаць, спрачацца’) – публічная спрэчка па якім-небудзь пытанні. Выкарыстоўваецца для абазначэння працэсу абмену супрацьлеглымі поглядамі па пытаннях маральнасці, грамадскай практыкі, пошукаў сэнсу жыцця пераважна ў моладзевым асяродку. Мэта дыспуту – выявіць слабыя і моцныя бакі розных пунктаў погляду, вызначыць, у якім стане знаходзіцца рашэнне праблемнага пытання. Само ж рашэнне на дыспуце не прымаецца. У дыспуце ўдзельнічае ад двух да

дзесяці чалавек, якія спрачаюцца перад слухачамі. Кожны з удзельнікаў дыспуту выказвае сваю думку, сваю правату. Адсюль, на дыспут выносяцца толькі тыя пытанні, па якіх маюцца адрозныя, нярэдка супрацьлеглыя думкі. Часам і сама тэма дыспуту афармляецца як пытанне: “Кумір у тваім жыцці: добра гэта ці дрэнна?”; “Школьная форма: насіць ці не?” Пытанне, якое выносіцца на абмеркаванне, павінна мець грамадскае значэнне, быць цікавым публіцы. Пытанне павінна быць пра тое, што з’яўляецца ісцінай, ці тое, што правільна (праўда), а што няправільна (няпраўда). Пытанне: “Куды пайсці вучыцца?” цікавіць многіх, значыць, яно публічнае, аднак пры яго рашэнні ісціны не знойдзеш (кожны аратар будзе хваліць сваю ўстанову адукацыі; што навучанне неабходнае, ніхто аспрэчваць не будзе).

Ініцыятарамі дыспуту часцей за ўсё выступаюць рэдакцыя журналаў, газет, тэле-, радыёперадач, аб’яднанні.

Правілы правядзення арганізаванага дыспуту.

Выбіраецца вядучы, які рыхтуе дыспут. Папярэдне дасканала вывучае пункты погляду на праблему ўдзельнікаў дыспуту, каб прадумаць магчымы ход дыспуту. Складае канспект магчымага ходу дыспуту, у якім прагназуе, калі можа спатрэбіцца дапамога вядучага: дадатковае пытанне, каб выступоўца больш дакладна выказаў сваю думку; тактоўная заўвага, каб аратар не выходзіў за межы пытання, не гаварыў больш за адведзены час. Аднак самому ўступаць у спрэчку, даваць ацэнку выступленняў ён не павінен.

Вядучы пачынае дыспут. Называе тэму, акрэслівае сутнасць праблемы, коратка характарызуе ўдзельнікаў дыспуту і адрознасць іх падыходаў у разуменні праблемы. Затым задае пытанне аднаму з удзельнікаў, з якога і пачынаецца дыспут. У заключэнні дыспуту вядучы коратка падводзіць вынікі, дзякуе аратарам і слухачам за ўдзел у дыспуце.

У дыспуце аратары звычайна выкарыстоўваюць пераконваючую прамову. Доказнасць праводзіцца спосабам дэдукцыі (ад агульнага да прыватных вывадаў). Пры гэтым у дыспуце ў працэсе доказнасці адначасова і сцвярджаецца, і абвяргаецца ісціна: адзін аратар сцвярджае, другі адмаўляе. Доказнасць спосабам дэдукцыі патрабуе захавання лагічных законаў, ці законаў пабудовы сілагізмаў: *Людзі павінны быць міласэрнымі. Я – чалавек. Значыць, я павінен быць міласэрным.*

Палеміка (франц. *polemique* < грэч. *polemikos* ‘ваяўнічы, варожы’) вызначаецца як вострая форма дыялогу з мэтай публічна абараняць свой пункт погляду і абвергнуць думку апанента; мае на мэце абавязковую канфрантацыю, барацьбу супрацьлеглых думак па тым ці іншым пытанні. Навукоўцы прапануюць наступнае размежаванне паміж дыскусіяй і палемікай. У дыскусіі ажыццяўляецца шматбаковае крытычна-творчае

абмеркаванне праблем, звязаных з новай ідэяй, у палеміцы галоўным становіцца імкненне бакоў адстаяць свой пункт погляду і даказаць няправільнасць пункту погляду апанента.

Дэбаты – публічная спрэчка, якая ўзнікае пры абмеркаванні даклада, паведамлення, выступлення на сходах, пасяджэннях, канферэнцыях. Тут спалучаюцца абмен думкамі (дыскусія) і публічная спрэчка (дыспут). Пры публічнай спрэчцы абмяркоўваюцца шляхі найбольш мэтазгоднага рашэння праблемы. Пры дэбатах часцей за ўсё карыстаюцца інфармацыйнай і пераконваючай прамовамі, аднак у залежнасці ад сітуацыі могуць выкарыстоўвацца і іншыя віды прамовы.

Дыскусія (лац. *discussion* ‘разгляд, даследаванне’) – публічнае абмеркаванне якога-небудзь пытання; састаўны тэкст, складзены з некалькіх частак, часта самастойных; такая публічная спрэчка, мэтай якой з’яўляецца высвятленне і супастаўленне розных пунктаў погляду, пошук, выяўленне ісцінай думкі, знаходжанне правільнага рашэння спрэчнага пытання. Калі пры дыспуте спрачаюцца перад слухачамі і колькасць удзельнікаў абмежаваная, то ў дыскусіі прымаюць удзел усе прысутныя і колькасць удзельнікаў можа быць любая.

Мэта дыскусіі – абмеркаванне якой-небудзь праблемы, абмен думкамі; перакананне суб’ядніка ў праваце абгрунтаванага пункту погляду. Вынік дыскусіі – не проста арыфметычная сума ўсіх уяўленняў, не чыясьці прыватная думка, а штосьці больш аб’ектыўнае, што падтрымліваецца абсалютна ўсімі ўдзельнікамі абмеркавання.

Ход дыскусіі залежыць ад таго, якую стратэгію мяркуюць выкарыстоўваць яе ўдзельнікі:

- прыхільнікаў пэўнага спосабу вырашэння праблем;
- апанентаў, якія маюць на мэце іншы спосаб рашэння;
- удзельнікаў, якія не занялі пэўнай пазіцыі (іх можна схіліць у любы бок).

Стратэгія дыскусіі. Магчымы пяць варыянтаў паводзін.

1. Стратэгія спаборніцтва – вядзе да такога заканчэння канфлікту, які мае на мэце перамогу аднаго з бакоў і паражэнне другога боку.

2. Пазбяганне – прымае разнастайныя формы: нейтральнасць, ізаляцыя.

3. Прыстасаванне – звязана з арыентацыяй на інтарэсы апанента. Гэта адбываецца ў сітуацыі, калі неабходна ахвяраваць некаторымі сваімі інтарэсамі дзеля падтрымкі добрых адносін.

4. Кампраміс – даная стратэгія выбіраецца ў выпадку, калі бакі, якія канфлітуюць, не бачаць магчымасці ўзаемапрымальнага рашэння канфлікту; бакі недастаткова давяраюць адно другому, каб сумесна працаваць над задавальняючым рашэннем.

5. Цэнтрыраванне інтарэсаў – гэтая стратэгія прыводзіць да задавальнення імкненняў усіх удзельнікаў канфлікту і магчыма пры наяўнасці ў канфлікуючых бакоў зацікаўленасці ва ўзаемапрымальным рашэнні.

Ва ўсякай дыскусіі можна выдзеліць два аспекты:

- змястоўны, звязаны з абмяркоўваемай тэмай;
- пазіцыйны, звязаны з міжасобасным узаемадзеяннем удзельнікаў.

Асноўныя віды тактыкі паводзін у канфлікце:

- рацыянальнае перакананне;
- ціск (патрабаванне, загады, пагрозы);
- апеляцыя да ўлады;
- сяброўскія зносіны;
- заключэнне пагаднення;
- увядзенне апанента ў стан разгубленасці, хвалявання;
- кіраванне яго ўвагай;
- стварэнне ефекту нечаканасці.

Прыёмы змястоўнага ўздзеяння на суразмоўцу.

1. *Праблема, якая абмяркоўваецца*. Выказванне, якое адносіцца да гісторыі ўзнікнення праблемы, выклад яе зместу, ацэнкі з боку складанасці, значнасці.

Павышэнне значнасці праблемы, якая абмяркоўваецца (“*Гэтае пытанне важнае і патрабуе неадкладнага вырашэння*”)

Зніжэнне значнасці (“*Пытанне не актуальнае*”).

Абмеркаванне фармальнага аспектаў праблемы (“*Раней было прынята іншае рашэнне*”).

2. *Пункт погляду выступаўцы*. Упамінанне пра пазіцыю выступаўцы ў адносінах да шляхоў рашэння праблемы.

Фармуліраванне і абгрунтаванне агульнага падыходу да разгляду праблемы.

Паведамленне сваёй пазіцыі і яе абгрунтаванне з дапамогай аргументаў па сутнасці, аргументаў ад аўтарытэту, аргументаў ад большасці, падсвядомага абстрагавання.

3. *Пункт погляду апанента*. Фармуляванне пазіцыі апанента і яе крытыка.

Аспрэчванне агульнага падыходу да праблемы.

Абвяржэнне пазіцыі апанента.

Важным элементам дыскусіі з’яўляецца моц і паслядоўнасць доказаў. Аратар павінен абгрунтаваць сваё сцвярджэнне, выказаць свае доказы, паказаць прычынна-выніковыя сувязі, падагульніць вывады. Рыторыка вучыць надаваць падабраным аргументам найбольш прымальную для слухачоў форму.

Эфектыўнасць публічнай спрэчкі пэўным чынам залежыць ад здольнасці выступоўцаў правільна фармуляваць пытанні і ўмела адказваць на іх. Пытанне ўяўляе сабой адну з лагічных форм, якая змяшчае зыходную інфармацыю, а таксама ўказвае на яе недастатковасць і неабходнасць дапаўнення і пашырэння ведаў. Каб задаць пытанне, неабходна мець уяўленне пра прадмет абмеркавання. Каб адказаць на пытанне, патрэбны веды, здольнасць правільна ацэньваць змест і характар пытання.

У вучэбна-метадычнай літаратуры існуюць разнастайныя класіфікацыі пытанняў і адказаў.

Віды пытанняў:

1. Простыя і складаныя пытанні. Простыя пытанні нельга разбіваць. Складаныя пытанні можна разбіць на два простыя.

2. Адкрытыя і закрытыя пытанні. Адказ на адкрытае пытанне не рэгламентуецца і ўяўляе сабой сукупнасць нявызначанай колькасці выказванняў, тэматычна звязаных паміж сабой. Пытанні могуць выражацца як пыталым сказам (*“Што вам вядома пра культуру эпохі Адраджэння?”*), так і пабуджальным (*“Падзяліцеся ўражаннямі пра свой летні адпачынак”*). Закрытае пытанне абмяжоўвае таго, хто адказвае, напрыклад, *“Як фармулюецца асноўны закон рыторыкі?”*, *“Якія віды спрэчак існуюць?”*

3. Удакладняльныя і дапаўняльныя пытанні. Удакладняльныя пытанні, як правіла, патрабуюць адказу, які абмяжоўваецца словамі “не” або “так”. Дапаўняльныя пытанні будуцца з дапамогай пыталых слоў: *хто, што, дзе, куды, як, чаму, навошта* і інш.

4. Вузлавое і навадное пытанні. Вузлавым называецца пытанне, правільны адказ на якое служыць дасягненню мэты.

5. Карэктныя і некарэктныя пытанні. Перадумовай карэктных пытанняў з’яўляюцца ісцінныя суджэнні. Некарэктныя пытанні будуцца на ілжывых суджэннях, напрыклад, *“Чаму людзі не хочуць лётаць, як птушкі?”*, *“Калі наступіць канец свету?”*.

6. Добразычлівыя і нядобразычлівыя пытанні. Па характары пытанні бываюць нейтральныя, добразычлівыя, варожыя, правакацыйныя.

Правілы пастаноўкі пытанняў:

1. Перадумовы пытання павінны быць ісціннымі выказваннямі. Ад гэтага залежыць карэктнасць пытання.

2. У фармулёўцы пытання павінна быць як можна дакладнай акрэслена галіна яго невядомай. Напрыклад, пытанне *“Якія гарады размешчаны на Дняпры?”* сфармулявана невыразна, таму адказ можа

быць “*Прыгожыя гарады; буйныя гарады; гарады рэспубліканскага і абласнога значэння; Віцебск, Магілёў, Кіеў*”.

3. Пытанне павінна фармулявацца дакладна і адназначна.

Адказ – гэта новае выказванне, якое ўдакладняе або дапаўняе зыходныя веды ў адпаведнасці зпастаўленым пытаннем. Асноўнае прызначэнне адказу – зменшыць няпэўнасць, якая выражана ў пытанні.

Віды адказаў:

1. Прамыя (будуюцца ў адпаведнасці з лагічнай структурай пытання) і ўскосныя (толькі з дапамогай вывадаў можна атрымаць патрэбную інфармацыю).

2. Поўныя і прыватныя.

3. Правільныя і няправільныя

4. Па сутнасці (лагічна звязаныя з пытаннем) і не па сутнасці (лагічна не звязаныя з пытаннем).

5. Пазітыўныя (утрымліваюць імкненне разабрацца ў пастаўленых пытаннях) і негатыўныя (выражаюць адмову адказаць на тое ці іншае пытанне).

Правілы фармулёўкі адказаў.

1. Адказ павінен быць выразным, адназначным і кароткім. Напрыклад, на пытанне “*Спажывец зацікаўлены ў выпуску тавараў якасных ці дарагіх?*” не павінна быць адказу “так” або “не”.

2. Адказ павінен зменшыць няпэўнасць пытання, быць інфармацыйным.

3. Пры некарэктнай пастаноўцы пытання адказ павінен змяшчаць указанне на гэтую некарэктнасць.

Гутарка як узаемная размова, слоўныя зносіны паміж людзьмі, абмен думкамі з’яўляецца адным з самых неабходных элементаў грамадскага жыцця. Яшчэ з часоў антычнасці ўменню сацыяльнай камунікацыі, маўленчых зносін у грамадстве надавалася вялікая ўвага. У наш час гэтай праблемай займаецца камунікатыўная лінгвістыка, лінгвапрагматыка, неарыторыка, якая вывучае маўленчую дзейнасць чалавека.

Спрэчка з’яўляецца жаданым спосабам зносінаў, калі яна носіць канструктыўны, творчы характар, вядзе да знаходжання ісціны і не наносіць эмацыянальных траўм яе ўдзельнікам. Эфектыўнасць спрэчкі магчыма толькі ў выпадку захавання яе культуры, ці пэўных прынцыпаў і правіл вядзення спрэчкі.

1. Пачынаючы спрэчку, важна цвёрда ведаць яе мэту: даказаць свае думкі, абвергнуць думку суразмоўцы.

2. Усякая спрэчка павінна мець сваю тэму, свой прадмет, каб кожны з удзельнікаў дыялогу мог вызначыць свае адносіны да пытання.

3. Прадмет спрэчкі павінен быць зразумелым для яго ўдзельнікаў.

4. Тэма спрэчкі не павінна мяняцца на працягу ўсяго абмеркавання.

5. Спрэчка мае сэнс толькі пры наяўнасці несумяшчальных пазіцый бакоў.

6. Спрэчка прадугледжвае наяўнасць агульнага фундамента для пазіцыі бакоў.

7. У спрэчцы ўдзельнікі павінны прытрымлівацца правіл фармальнай логікі: правіл азначэння і дзялення паняццяў; правіл пабудовы пытанняў і адказаў на іх; правіл і патрабаванняў, якія прад'яўляюцца логікай да аргументацыі.

Прыёмы пераканання

Карэктныя прыёмы садзейнічаюць выйгрышу ў спрэчцы, не закранаючы годнасці праціўніка.

Адцягванне прэрэчання з мэтай выйграць час на абдумванні адказу шляхам паўтарэння пытання або аргументаў або шляхам непрамога адказу.

Утойванне тэзіса – тэзіс не фармулюецца, а з аналізу аргументаў праціўнік сам павінен прыйсці да тэзіса.

Правакацыя праціўніка на прэрэчанне – вопытны праціўнік перакладзе ролю прыводзіць доказы на праціўніка.

Выступленне апошнім – стварэнне палемістам такой сітуацыі, пры якой ён узяў бы слова апошнім, гэта пазбаўляе праціўнікаў магчымасці запырэчыць.

Фундаментальны метада – у аснову доказу бяруцца лічбавыя і статыстычныя даныя.

Метада споду (“так, але...”) – прымяняецца, каб выявіць слабыя месцы довадаў праціўніка.

Метада бумеранга – гэта тэхніка вяртання нападак да нападаючага.

Некарэктныя прыёмы выкарыстоўваюцца, каб прымусіць праціўніка памыляцца, нанесці маральную шкоду.

“Довад да чалавека” – прыём, калі абгрунтаванне некаторага сцверджання падмяняецца абмеркаваннем масобы праціўніка.

“Довад да публікі” – калі замест абгрунтавання нейкага сцверджання пачынаюць уздзейнічаць на слухачоў, спрабуючы выклікаць у іх спачуванне.

“Довад да сілы” – сутнасць прыёму заключаецца ў маральным або фізічным шантажы праціўніка для таго, каб той адмовіўся ад сваіх поглядаў.

“Довад да розуму” – выкарыстоўваецца ў выглядзе апеляцыі да асабістага вопыту слухачоў.

“Довад да невуцтва” – заключаецца ў тым, што пры абгрунтаванні тэзіса прыводзяцца факты, якія пацвярджаюць яго, і свядома

замоўчваюцца факты, якія абвяргаюць гэты тэзіс, з надзеяй, што апошнія слухачам невядомыя.

“*Довад да глупства*” – калі замест прывядзення аргументаў гавораць “*І дурню зразумела, што...*”, “*Усім зразумела, што...*”.

“*Навешванне ярлыкоў*” – выкарыстанне выказаў “экстрэмісты”, “нацыяналісты”, “зраднікі”.

Праблема майстэрства гутаркі заўсёды цікавіла рыторыку. У наш час гэта праблема асабліва актуальная, паколькі ў сучасным грамадстве збядняецца, спрашчаецца працэс маўленчых зносін, губляецца маўленчы этыкет, страчваюцца і не развіваюцца здольнасці да цікавай і канструктыўнай размовы, яе месца ўпэўнена займае маналог, які паступова манапалізаваў сферу зносін і падмяніў дыялог. У сувязі з гэтым у працэсе навучання асабліваю ўвагу неабходна звяртаць на развіццё ў маладога пакалення здольнасці да канструктыўных маўленчых зносін, на фарміраванне ўмення правільна, дакладна і карэктна выказваць свае погляды, меркаванні, абменьвацца думкамі, умець не толькі гаварыць, але і слухаць субяседніка.

Самае галоўнае ў канструктыўнай размове – умець пераносіць увагу з сябе і сваіх інтарэсаў на тэму размовы і свайго субяседніка. Як адзначаў Ларошфуко, “каб спадабацца іншым, неабходна гаварыць з імі пра тое, што прыемна ім і што займае іх, ухіляцца ад спрэчак аб прадметах малаважных, рэдка задаваць пытанні і ні ў якім выпадку не даць ім запозрыць, што можна быць разумнейшым, чым яны”. У залежнасці ад таго, наколькі чалавек умеє слухаць у размове субяседніка, пераключацца на яго інтарэсы, выдзяляюцца два тыпы субяседнікаў: “адкрыты” і “закрыты”.

“Адкрыты” тып субяседніка праяўляе цікавасць і ўвагу да партнёра, ставіцца са шчырай павагай да яго, не перабівае гаворачага, умеє слухаць і імкнецца зразумець субяседніка, уступае яму ініцыятыву ў размове, не абьякавы да тэмы гутаркі.

“Закрыты” тып субяседніка імкнецца захапіць у размове ініцыятыву, у першую чаргу выказацца самому, паказаць сябе, перабівае партнёра, абрывае яго на паўслове; задаўшы пытанне, не чакае і не слухае адказу на яго.

У адпаведнасці з гэтымі тыпамі субяседніка вызначаюцца “адкрытая” і “закрытая” стратэгіі маўленчых паводзін, якія маюць розныя мэты. У аснове “адкрытай” стратэгіі маўленчых паводзін “вы-падыход” да субяседніка. Яна вызначаецца ўменнем выслухаць субяседніка, уважліва паставіцца да яго, даведацца, як яго імя, хто ён па прафесіі, зразумець, чым ён цікавіцца, што для яго важна, знайсці тэму, блізкую яго інтарэсам, не перапыняць самому размову, не перабіваць, не імкнуцца

захапіць ініцыятыву, выказаць адабрэнне яго словам, паўтараць іх, тактоўна задаваць пытанні, не быць катэгарычным у сваіх выказваннях, не паказваць сваю перавагу ў чымсьці. Такая стратэгія маўленчых паводзін з'яўляецца прадуктыўнай, яна спрыяе канструктыўным адносінам з суб'яднікам.

“Закрытая” стратэгія маўленчых паводзін засноўваецца на “я-падыходзе” да суб'ядніка і праяўляецца ў імкненні больш гаварыць, чым слухаць, паўтараць свае словы (“як я сказаў”), праяўляць абьякавасць да меркаванняў, інтарэсаў і імкненняў суб'ядніка, быць катэгарычным і безапеляцыйным у сваіх выказваннях, заўважаць і адзначаць промахі суб'ядніка і не бачыць яго станоўчых якасцей, выбіраць тэму размовы толькі паводле сваіх інтарэсаў. Гэта неканструктыўная, непрадуктыўная стратэгія маўленчых паводзін. Слушна пра такі тып размовы ў свой час напісаў Л. М. Талстой: “Не от недостатка ума нет разговора, а от эгоизма. Всякий хочет говорить о себе или о том, что его занимает; ежели один говорит, другой слушает, то это не разговор, а преподавание”.

Сучасная рыторыка, разглядаючы асновы майстэрства размовы, выдзяляе розныя тыпы гутаркі ў сувязі з сітуацыяй зносін, удзельнікамі размовы і яе зместам:

– вольная гутарка з блізкімі або добра знаёмымі людзьмі, якая не мае дакладнай тэмы і адбываецца ў непасрэдных, сяброўскіх зносінах, мэта такой гутаркі – абмяняцца думкамі, уражаннямі, пачуццямі або проста правесці вольны час;

– першая гутарка з незнаёмым чалавекам, тэма такой размовы можа быць адвольнай, а мэта – знаёмства з пэўнай асобай, назіранне за новым чалавекам, вывучэнне яго;

– дзелавая гутарка ў афіцыйных абставінах з вызначанай тэмай і ходам размовы, яе мэта – вырашыць прафесійныя або дзелавыя пытанні; задаволіць свае інтарэсы ў сферы афіцыйных зносін;

– застольная гутарка, прымеркаваная да якой-небудзь знамянальнай падзеі або асобы, мэта якой – пазабавіць прысутных, весела і цікава правесці вольны час.

Першы тып гутаркі, *сяброўская размова* – вольная, непасрэдная размова, у працэсе якой удзельнікі атрымліваюць задавальненне ад зносін, – гэта дыялог асоб, якія шчыра цікавяцца адно адным, маюць агульныя інтарэсы, захапленні, радуюцца поспехам іншых, адчуваюць гармонію і згоду галасоў у дыялогу. Размова можа быць сяброўскай, толькі калі ў ёй прымаюць удзел суб'яднікі “адкрытага” тыпу, якія ажыццяўляюць “адкрытую” стратэгію маўленчых паводзін.

Другі тып – *першая гутарка з незнаёмым чалавекам* – размова па неабходнасці, для знаёмства, з ветлівасці, таму што так патрабуе этыкет. Такую размову называюць “свецкай”, падкрэсліваючы яе этыкетны, ветлівы характар. Структура такой размовы трохкампанентная: пачатак, сярэдзіна, канец.

Пачатак размовы ўключае знаёмства, пытанні асабістага характару, каб даведацца пра імя, прафесію, род заняткаў, інтарэсы і захапленні субяседніка і ў працэсе гэтага знайсці агульныя інтарэсы, пункты сутыкнення. Пры першай размове з незнаёмым чалавекам рэкамендуецца ўважліва прыглядзецца да яго, знайсці што-небудзь пазітыўнае і сказаць камплемент, выказаць пахвалу, адабрэнне, захоўваць уважлівы, зацікаўлены позірк, добразычліваю ўсмешку, прапанаваць яму пэўную паслугу або папрасіць аб невялікай дапамозе. Гэта садзейнічае фарміраванню прыемнага ўражання ад знаёмства.

Сярэдзіна размовы, яе працяг грунтуецца на прыёмах “разгаварыць” субяседніка. Рэкамендуецца задаваць пытанні асабістага або фактычнага характару, якія павінны вызначыць тэму або прадмет размовы, цікавы для абодвух. Гэтыя пытанні дапамогуць выклікаць субяседніка на размову пра сябе, сваю працу, вольны час. Пытанні неабходна суправаджаць выказваннем уласных думак і ўражанняў, актыўным слуханнем субяседніка, адабрэннем яго выказванняў.

Канец размовы мае важнае значэнне для яе прадуктыўнасці. Неабходна тактоўна “выйсці з размовы”. Калі субяседнік старэйшы па ўзросце або статусу, трэба ўважліва сачыць за яго паводзінамі, зрабіць паўзу, каб ён сам мог “закругліць” размову. У іншых выпадках можна самому праявіць ініцыятыву завяршэння дыялогу. У канцы размовы рэкамендуецца падзякаваць субяседніку і выказаць надзею на наступныя сустрэчы. Калі размову патрабуецца тэрмінова перапыніць, варта папрасіць прабачэння, падзякаваць субяседніку і прапанаваць сустрэцца ў будучым для працягу размовы. Фінал размовы павінен мець канструктыўны, камплементарны і аптымістычны характар.

Дзелавая размова – трэці тып – адбываецца ў афіцыйных абставінах, у сітуацыі дзелавых зносін, таму мае некаторыя асаблівасці. Яна накіравана на вырашэнне канкрэтнага пытання. Як адзначаецца ў літаратуры, “важнейшая асаблівасць дзелавых зносін заключаецца ў тым, што неабходна ўмець ладзіць адносіны з рознымі людзьмі, дабіваючыся максімальнай эфектыўнасці дзелавых кантактаў”.

Калі дзелавая размова плануецца загадзя, неабходна рыхтавацца да яе. У працэсе папярэдняй падрыхтоўкі вызначаецца тэма, мэта, задачы размовы, абдумваецца стратэгія і тактыка яе правядзення, асэнсоўваецца структура і змест асноўных частак – пачатку, сярэдзіны і фіналу.

Галоўная мэта дзелавой размовы – атрымаць станоўчы адказ на сваю просьбу або прапанову.

Пасля традыцыйнага прадстаўлення ў пачатку размовы праводзіцца фаза апытвання, мэта якой – вызначыць пазіцыю, інтарэсы, магчымасці суб'ядніка, выказаць свой намер і жаданне. Вельмі важная ў дзелавой размове тэхніка пастаноўкі пытанняў, якая накіравана на тое, каб перахапіць і ўтрымаць у размове ініцыятыву, дыялагізаваць зносіны, актывізаваць суб'ядніка і атрымаць ад яго неабходную інфармацыю. Ініцыятыва самому задаваць пытанні дасць магчымасць пазбегнуць залішняй катэгарычнасці, надасць размове характар непасрэднасці і жывасці, выкліча давер суб'ядніка.

Асноўная частка размовы прысвечана збору інфармацыі ў адпаведнасці з мэтай сустрэчы. Гэта больш поўнае і падрабязнае знаёмства з магчымасцямі партнёра, яго пазіцыяй у адносінах да разглядаемай праблемы. Адзначаная мэта дасягаецца пры дапамозе пытанняў рознага тыпу: “адкрытых” пытанняў, якія патрабуюць ад суб'ядніка даць поўны канкрэтны адказ; рытарычных пытанняў, якія не патрабуюць адказу, а прымушаюць суб'ядніка ўнутрана пагадзіцца з вашай пазіцыяй; пытанняў для абдумвання, вынікам якіх з'яўляецца разважанне партнёра над праблемай, і “закрытых” пытанняў, адказ на якія павінен быць адназначным: “так”, “не”.

У канцы размовы неабходна зрабіць рэзюмэ, выказаць асноўную думку ў выразнай форме. Прымаць рашэнне неабходна на этапе згоды і эмацыянальнага ўздыму зносінаў, а не ў момант іх спаду і супярэчнасці. Пры станоўчым рашэнні неабходна падзякаваць партнёру, пры адмоўным – выказаць надзею на магчымасць пазітыўнага рашэння і супрацоўніцтва ў будучым. Калі ж ваш суб'яднік вагаецца і не прымае рашэння, трэба яго падштурхнуць, задаўшы “закрытае” пытанне, якое патрабуе адказу “так” або “не”.

Апошні тып размовы – *застольная гутарка* – звязаны з пэўнай знамянальнай датай у жыцці якой-небудзь асобы або ўстановы, важнай падзеяй у жыцці грамадства. Важнейшым элементам такой гутаркі з'яўляецца тост. Асноўныя асаблівасці тоста як жанру эпідэйктычнай прамовы – лаканічнасць, афарыстычнасць, гумарыстычнасць, эмацыянальнасць і экспрэсіўнасць. Прадметам разважання ў тостах з'яўляюцца маральныя каштоўнасці – каханне, сяброўства, вернасць, шчасце, прыгажосць і г. д. Паколькі тост павінен забаўляць прысутных, весяліць іх, ён звязаны з загадкай, намёкам. Слухачы могуць адразу і не здагадацца, якой жа будзе разгадка тоста. Тост мае трохкампанентную структуру: экспазіцыя (завязка), развіццё (асноўная частка) і развязка.

Дыялагічнае маўленне, дыялог (грэч. dialogos ‘размова, гутарка’) – маўленне, якое адбываецца ў форме дыялогу, размовы дзвюх і больш асоб, вуснае міжасобаснае вербальнае ўзаемадзеянне.

Бытавое дыялагічнае маўленне таксама з’яўляецца адной з форм вуснага маўлення і ўключае размову, гутарку, палілог.

Размова – мэтанакіраваны абмен думкамі паміж удзельнікамі зносін.

Асноўныя віды размовы:

1) інфармацыйная, прадпісальная (просьбы, загады, парады, патрабаванні);

2) размова, накіраваная на высвятленне адносін паміж асобамі (канфлікты, спрэчкі, абвінавачванні).

Гутарка – абмен думкамі дзвюх або больш асоб па пэўных пытаннях, пры абмеркаванні навін або для вызначэння тыпу міжасобасных адносін.

Ёсць розныя віды гутаркі:

1) абмеркаванне пэўнага пытання, па якім удзельнікі гутаркі выказваюць свой пункт гледжання;

2) абмен звесткамі пра асабістыя інтарэсы ўдзельнікаў для вызначэння тыпу адносін паміж імі;

3) гутарка без пэўнай мэты для таго, каб зняць эмацыянальнае напружанне.

Дыялог часта выкарыстоўваецца ў мастацкай літаратуры для абмалёўкі і індывідуалізацыі вобразаў персанажаў, раскрыцця іх характару, паказу ўнутранага стану, адлюстравання іх стаўлення да іншых асоб.

Асабліваці педагогічных зносін. Педагогічная рыторыка разглядае спецыфіку маўлення як сродак перадачы вучэбнай інфармацыі, камунікатыўную кампетэнтнасць настаўніка ў адпаведнасці з задачкамі канкрэтнай сітуацыі зносін.

Асноўная функцыя педагогічнай прамовы – яе інфармацыйнасць, а задача – не толькі абудзіць цікаўнасць, але і даць новае ўяўленне пра прадмет. Яна можа быць апавяданнем, апісаннем, тлумачэннем. Адчуванне руху, якое выклікаецца апавяданнем, канкрэтнасць, характэрная для апісання, і заканамерны парадак, які ўласцівы тлумачэнню, – найбольш важныя рысы, якія маюць пазнавальнае значэнне.

Інфармацыйная прмова павінна адпавядаць наступным патрабаванням: а) у ёй не павінна быць нічога спрэчнага; б) яна павінна выклікаць цікавасць; в) яна павінна задавальняць запатрабаванні слухачоў; г) паведамленне павінна быць актуальным.

Асаблівасць педагогічнай прамовы заключаецца ў неабходнасці падтрымання зацікаўлення да свайго прадмета або дысцыпліны. Таму паўстае неабходнасць унясення ў педагогічную прамову элементаў агітацыйнай, пераконваючай прамовы.

Пераканаць – значыць лагічнымі довадамі даказаць або аспрэчыць якое-небудзь палажэнне. Хаця такая прамова імкнецца вызначыць вобраз мыслення і паводзін, яна не прызвае да дзеяння. Выхаваўчы складнік прамовы патрабуе пераканаць вучня ў неабходнасці вывучэння якога-небудзь прадмета. Матывацыя пазнавальнай дзейнасці ўзрастае ва ўмовах разумення навучэнцам высокай значнасці набытых ведаў.

Агітацыйнай прамове ўласцівы рысы іншых прамоў: яна павінна змяшчаць неабходныя фактычныя даныя, абуджаць псіхічнае ўспрыняцце, прыводзіць да згоды. Звыш таго, яна павінна прымусіць слухача адчуць патрэбу зрабіць тое, пра што просіць аратар. Заклік да дзеяння можа быць прамым або ўскосным, дзеянне можа наступаць калі-небудзь або зараз. Напрыклад, “*Адгарніце кнігу!*” – прыклад прамога закліку, што патрабуе неадкладнага дзеяння. “*Вывучэнне сацыяльнай філасофіі – спосаб фарміравання грамадзянскага светапогляду*” – ускосны заклік.

Любая прамова павінна быць цікавай. У адрозненне ад палітычнай ці дзелавой рыторыкі, дзе пастаянна ўзнікае неабходнасць доказнасці тэзіса, вучэбная рыторыка дае магчымасць перадачы вядомых і правяраных на практыцы ісцін. Праблему веры ў неабходнасць ведаў забяспечвае маральны прыклад педагога.

Людзі хочуць, каб іх забаўлялі і пазнаёмілі з прадметамі, якія цікавыя самі па сабе. У педагогіцы адсутнічае магчымасць выбару цікавай праблемы або змястоўнай тэмы. Тэма вызначаецца вучэбным планам, а змест – праграмай.

Правілы выступлення (прамовы)

1. Прамова павінна быць падрыхтавана і папярэдне прадумана.
2. Толькі вельмі дасведчаны прамоўца можа дазволіць сабе імправізаваную прамову.
3. Калі вы абмежаваны рэгламентам, скараціце змест вашай прамовы: лепш сказаць мала, чым сказаць дрэнна.
4. У кожнай прамове павінны быць пачатак, сярэдзіна і канец; пры гэтым канец прамовы – найважнейшы, таму заўсёды падумайце аб ім.
5. Складзіце план прамовы, асабліва калі вы абмежаваны рэгламентам. У плане ўтрымліваюцца асноўныя пункты выказвання, інфармацыя, якая патрабуе дакладнасці: даты, статыстычныя дадзеныя, цытаты (якія павінны быць кароткімі і з выходнымі дадзенымі крыніц), складаныя або малазнаёмыя словы і тэрміны (якія не рэкамендуецца ўжываць без патрэбы) і г. д.
6. План выступлення размяшчаецца на адным баку ліста паперы; яго не варта пісаць на некалькіх лістах.
7. Аратар павінен прадумаць першую фразу і заключэнне; усё астатняе можна імправізаваць. Калі вы досыць упэўнены ў сабе, перад выступленнем можаце выкінуць або забыць гэты план – яно атрымаецца лепш.
8. Могуць чытацца лекцыі, даклады, афіцыйныя дакументы, чужыя тэксты; усе астатнія віды прамоў прамаўляюцца. Не варта пісаць тэксты публічных прамоў, акрамя вышэйназваных, – напісаны тэкст абцяжарвае вымаўленне: неспрактыкаваны аратар баіцца выпусціць што-небудзь з напісанага, таму збіваецца і робіць памылкі.
9. Прамоўца, які выступае перад аўдыторыяй, павінен быць фізічна сабраным, бадзёрым, аптымістычным, спакойным, упэўненым у сабе; ён павінен мець прывабны выгляд.
10. Шматлікія прамоўцы моцна хвалююцца перад публічным выступленнем. Хваляванне натуральнае і карыснае: калі прамоўца не хвалюецца, значыць, ён не зацікаўлены і абьякавы да аўдыторыі.
11. Занадта моцнае хваляванне шкоднае. Каб пазбавіцца ад яго, пастарайцеся непасрэдна перад выступленнем адысці ад яго зместу, не ўяўляйце сабе аўдыторыю з яе рэакцыяй, падумайце аб чым-небудзь добрым. Калі гэта не дапамагае, сагнуце рукі ў локцях, пастаўце локці на вышыні плеч, напружцеся і зрабіце некалькі моцных рухаў локцямі назад. Калі гэта немагчыма, зрабіце некалькі моцных рухаў пальцамі ног.

12. Не піце ваду непасрэдна перад выступленнем і падчас яго: вада дае непатрэбную нагрузку на сэрца і збівае голас. Не размаўляйце непасрэдна перад прамовай.

13. Калі прыйдзе час выступаць, упэўнена падыдзіце да месца, з якога павінны гаварыць.

14. Стойце прама, расправіўшы плечы. Галаву трымайце, трохі прыпадняўшы падбародак. Ногі павінны быць прыкладна на шырыні плеч. Не прыціскайце рукі да жывата, не заломвайце іх, не счাপляйце пальцы рук, не закладвайце рукі за спіну, не трымайце рукі ў кішэнях, не заплятайце нагу за нагу.

15. Жэстыкуляцыя аратара павінна быць умеранай: трымайце рукі вольна, не махайце рукамі, але і не выцягвайце рукі па швах. Прамоўніцкі жэст адпавядае тэмпу і зместу прамовы, ён павінен быць плаўным і ўпэўненым, але не занадта шырокім.

16. Вызначайце гучнасць голасу аб'ёмам памяшкання і велічынёй аўдыторыі. Не спрабуйце перакрычаць аўдыторыю.

17. Голас пускайце не ўніз і не ўверх, прама перад сабою над галовамі аўдыторыі.

18. Не карыстайцеся мікрафонам без крайняй неабходнасці: мікрафон абцяжарвае непасрэдны кантакт з аўдыторыяй.

19. Стаўшы перад аўдыторыяй, усміхніцеся і паглядзіце на людзей, якія вас слухаюць.

20. Зрабіце невялікую пачатковую паўзу. Калі шумяць, зрабіце паўзу большую і акіньце поглядам аўдыторыю.

21. Плаўна ўступайце ў прамову. Не пачынайце занадта энергічна, інакш вам не хопіць сіл завяршыць прамову, а слухачам – вытрываць яе да канца.

22. Прамаўляючы прамову, уявіце, што вы звяртаецеся да людзей, якія пагадзіліся выслухаць вас, а не да паперкі, на якой напісаны ваш канспект.

23. Гаварыце спакойна і ўпэўнена, і вас будуць слухаць.

24. Гаварыце гучна, выразна, захоўваючы мерны тэмп (100–200 слоў у мінуту). Не спрабуйце змясціць максімум інфармацыі ў мінімум часу.

25. Падчас прамовы глядзіце на аўдыторыю, паслядоўна фіксуючы поглядам групы змешчаных перад вамі людзей. Не звяртайцеся ўвесь час да аднаго і таго ж. Кожны павінен быць перакананы, што вы звяртаецеся асабіста да яго.

26. Уявіце, што ў вуснай публічнай прамове адзін мацнешы за многіх: прамоўца, які з'яўляецца цэнтрам увагі і крыніцай руху думкі, мацнешы за аўдыторыю, якая заўсёды разрозненая.

27. Не бойцеся вялікіх аўдыторый, але бойцеся малых. Чым большая аўдыторыя, тым лягчэй яе ўпэўніць.

28. Не гаворыце лішняга. Калі публічны прамоўца гаворыць тое, што ён гаворыць, ён думае тое, што ён думае. Таму аратар заўсёды думае, што сказаць, але ніколі не гаворыць усяго, што думае.

29. Будзьце гуманістам – гаворыце па магчымасці каротка.

30. Выкарыстоўвайце толькі літаратурныя словы і выразы. Імкніцеся ўжываць як мага менш замежных слоў.

31. Не паўтарайце двойчы адно і тое ж слова.

32. Прамаўляеце не словамі, а фразамі. Фразы павінны быць звязанымі. Завяршайце кожную пачатую фразу. Даўжыня фраз вызначаецца станам і памерам аўдыторыі і аб'ёмам памяшкання, у якім вы гаворыце. Чым большая аўдыторыя і аб'ём памяшканні, тым меншай павінна быць сярэдняя даўжыня вашай фразы.

33. Прамова – гэта чаргаванне слоў і паўз. Паўза вылучае найбольш значныя словы і фармулёўкі.

34. Публічная прамова інтанаваная: інтанацыя забяспечвае сэнсавае дзяленне прамовы, паказвае на суадносіны частак фразы і на дачыненне прамоўцы да зместу. Інтанацыя павінна быць натуральнай і ўмеранай.

35. Падчас публічнай прамовы аратар не павінен станавіцца салаўём: вы гаворыце для людзей, а не для самавыяўлення. Таму ўвесь час прамовы працуйце: кантралюйце рэакцыю аўдыторыі, фіксуйце групы людзей, згодных і ня згодных з вамі, уважлівых і безуважлівых, зацікаўленых і абыхавых, дружалюбных і варажых. Аратар павінен бачыць усё, што адбываецца ў аўдыторыі падчас прамовы, і своечасова рэагаваць на паводзіны аўдыторыі.

36. Калі ў аўдыторыі пачаўся шум, не павышайце, а панізьце голас, або зрабіце паўзу і ўважліва паглядзіце на аўдыторыю.

37. Не бойцеся рэплік з залы. Рэагуйце або не рэагуйце на іх па абставінах і зыходзячы з вашых інтарэсаў. Не давайце ўцягнуць сябе ў дыскусію: вы павінны сказаць усё, што імкнуліся сказаць.

38. Адказваючы на рэплікі і пытанні падчас прамовы або пасля яе, падумайце, што адказы павінны быць слушнымі, яснымі і кароткімі альбо іх не павінна быць зусім.

39. Завяршэнне прамовы павінна быць энергічным і аптымістычным. Пакажыце ўздымам голасу і інтанацыяй, што вы казалі ўсё патрэбнае і не забудзьце падзякаваць аўдыторыі за ўвагу.

40. Выхад прамоўцы з трыбуны не павінен ствараць уражанне ўцёкаў. Публічная прамова інтанаваная: інтанацыя забяспечвае сэнсавае дзяленне прамовы, паказвае на суадносіны частак фразы і на дачыненне прамоўцы да зместу. Інтанацыя павінна быць натуральнай і ўмеранай.

План аналізу публічнага выступлення

1. Вызначце від прамовы.
2. Вызначце тып маўлення і стыль выказвання. Якія моўныя сродкі, адпаведныя (ці не адпаведныя) стылю, выкарыстаў прамоўца?
3. Вызначце метады выкладу і размяшчэння матэрыялу прамовы.
4. Дайце ацэнку ўступу і заключэнню выказвання.
5. Як трымаўся аратар перад аўдыторыяй? (Упэўненасць, страх перад аўдыторыяй, пераадоленне страху ў працэсе выступлення).
6. Наколькі былі адэкватныя гучнасць і тэмп маўлення?
7. Ці ўклаўся аратар у адведзены рэгламент?
8. Назавіце, якія сродкі актывізацыі слухачоў былі выкарыстаны.
9. Як вы зразумелі асноўную думку выказвання?
10. Што засталася незразумелым? З чым вы не пагаджаецеся? У чым вас пераканаў (ці не пераканаў) аратар?
11. Вызначце рэакцыю аўдыторыі на выказванне.

Праспект рэкамендацый да падрыхтоўкі тэматычных гутарак і спрэчак

Той, хто гаворыць, павінен:

1. Быць ветлівым, карэктным.
2. Аднесціся да суразмоцы асабліва ўважліва: праверыць (пацікавіцца), ці можа чалавек зараз аддаць вам хвіліну ўвагі, ці непарушаеце вы яго планы.
3. Падчас размовы ў цэнтры ўвагі пастаянна павінен быць суразмоўца (а не ўласнае “я”): не навязваць суразмоўцы ўласных меркаванняў і ацэнак, умець стаць на месца партнёра.
4. Увесь час падтрымліваць цікавасць суразмоўцы, пабуджаць да працягу зносін, прыцягваць яго да саўдзельніцтва: – *(вы, безумоўна, ведаеце і г. д.)*, выкарыстоўваць зварот, рытарычныя пытанні.
5. Правільна размяркоўваць увагу, імкнуцца арганізаваць агульную размову, калі ў гутарцы ўдзельнічаюць некалькі чалавек: знаходзіць формы зносін, цікавыя ўсім суразмоўцам.

Той, хто слухае, павінен:

1. Быць ветлівым, карэктным.
2. Аднесціся да суразмоўцы асабліва ўважліва: калі да вас звярнуліся, трэба адарвацца ад сваіх спраў і ўважліва выслухаць суразмоўцу. Адключайцеся ад знешніх перашкод, не спрабуйце слухаць і адначасова выконваць іншыя справы.
3. Падчас размовы ў цэнтры ўвагі пастаянна павінен быць суразмоўца (а не ўласнае “я”): не перабіваць таго, хто гаворыць, каб не

парушыць яго думку, праяўляць увагу да маўлення перш за ўсё невербальнымі сродкамі. Заўсёды выслухоўваць суразмоўцу да канца.

4. Імкнуцца зразумець, глыбока ўсвядоміць пазіцыю таго, хто гаворыць, зрабіць аналіз, вывады. Навучыцца знаходзіць самыя каштоўныя звесткі ў атрыманай інфармацыі.

5. Увесь час падтрымліваць цікавасць суразмоўцы, пабуджаць да працягу зносін: рэагаваць на маўленне кароткімі рэплікамі накшталт *гэта Цікава!*, *Няўжо?* і інш.

6. Правільна размяркоўваць увагу, імкнуцца арганізаваць агульную размову, калі ў гутарцы ўдзельнічаюць некалькі чалавек: не трэба адказваць на пытанні ўсім суразмоўцам; пры жаданні пачуць меркаванне пэўнагачалавека звярнуцца непасрэдна да яго.

7. Не адводзіць вачэй ад суразмоўцы. Жэсты і міміка павінны падкрэсліць, што вы зацікаўлены тым, пра што вам гавораць.

Прынцыпы і правілы вядзення спрэчкі:

1. Трэба ведаць мэту спрэчкі (даказаць свае думкі, пераканаць праціўніка і г. д.).

2. Спрэчка павінна мець тэму, каб праціўнікі маглі вызначыць свае падыходы да пытання, якое выносіцца на абмеркаванне.

3. Прадмет спрэчкі павінен быць зразумелым для ўдзельнікаў.

4. Тэма не павінна змяняцца ў працэсе абмеркавання, але можа ўдакладняцца.

5. Спрэчка мае сэнс толькі пры наяўнасці несумяшчальных пазіцый.

6. Спрэчка прадугледжвае наяўнасць агульнага падмурка для пазіцый бакоў.

7. У спрэчцы яе ўдзельнікі павінны прытрымлівацца правіл фармальнай логікі:

– правіл пастаноўкі пытанняў і адказаў на іх;

– правіл і патрабаванняў, якія прад'яўляюцца логікай да аргументацыі;

– неабходна прытрымлівацца асноўных фармальна-лагічных законаў, якія гарантуюць правільнасць разважання: яго дакладнасць, несупярэчлівасць, паслядоўнасць, абгрунтаванасць.

8. У працэсе спрэчкі неабходна прытрымлівацца ўмоў эфектыўнагаслухання: падтрымліваць зрокавы кантакт, звяртаць увагу на голас, міміку, жэсты, паставу суразмоўцы і інш.

9. У спрэчцы павінны вытрымлівацца маральныя нормы чалавечых зносін:

– трэба ўмець выслухаць аргументы праціўніка, імкнуцца зразумець іх;

– сваю пазіцыю выкладаць з гонарам, патрэбнай вытрымкай;

– праяўляць павагу да ідэй, перакананняў, веры праціўніка, не зневажаць рэзкімі словамі, не кпіць з чужых перакананняў і г. д.

Прыкладныя тэмы гутарак

1. Мая будучая прафесія.
2. Добра, вы будзеце ў нас працаваць...
3. Што значыць быць асобай.
4. Мяне ўзрушыў гэты ўчынак.
5. Пасля наведвання магазіна.
6. Мы абавязкова разгледзім вашу заяву...
7. Люблю працаваць, люблю і адпачываць.
8. На прыёме ў кіраўніка фірмы.
9. Дазвольце з вамі пазнаёміцца....
10. Мой самы памятны дзень.

Прыкладныя тэмы спрэчак

1. Чалавек – сябар ці вораг прыроды?
2. Дык у чым жа яно – шчасце?
3. Геніямі нараджаюцца?
4. Ці патрэбна фізічнае выхаванне?
5. Бацькі павінны прымушаць дзяцей вучыцца?
6. Моднае – значыць прыгожае?
7. А мне не спадабаўся гэты кінафільм...
8. Галоўнае ў жыцці чалавека – грошы?
9. Усё на зямлі можна купіць і прадаць?
10. Няма шчасця без кахання?

Прыкладныя тэмы выказванняў

1. Гістарычная памяць – аснова захавання будучыні.
2. Ода студэнцтву.
3. Дарыце людзям радасць.
4. Сям’я ці кар’ера: што важнейшае?
5. Інтэрнэт ці кніга: што пераможа?
6. Мае незабыўныя ўражанні.
7. Дзякуй табе, дарагі мой настаўнік.
8. Будзем берагчы прыроду разам.
9. Трэба дома бываць часцей...
10. Школа будучага.
11. Мой любімы горад.
12. Вакол столькі цікавага...
13. Даражыце кожным імгненнем жыцця.

СПІС ЛІТАРАТУРЫ:

1. Введенская, Л. А. Деловая риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – 3-е изд. – М.: Центр, 2004. – 510 с.
2. Далецкий, Ч. Риторика : заговори, и я скажу, кто ты : учеб. пособие / Ч. Далецкий. – М. : Омега-Л, 2004. – 488 с.
3. Ивин, А. А. Теория аргументации : учеб. пособие для вузов / А. А. Ивин. – М.: Высш. Шк., 2007. – 318 с.
4. Кузнецов, И. Н. Риторика или ораторское искусство : учеб. пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 431 с.
5. Леммерман, Х. Уроки риторики и дебатов: пер. с нем. / Х. Леммерман. – М. : Уникум Пресс, 2002. – 336 с.
6. Михальская, А. К. Основы риторики: Мысль и слово: учеб. пособие / А. К. Михальская – М.: Просвещение, 1996. – 416 с.
7. Основы ораторского мастерства: курс лекций / Т. Б. Маркичева [и др.]; редкол.: Е. Н. Тарасов [и др.]. – М. : Мысль, 1980. – 263 с.
8. Пашкевіч, М. І. Рыторыка : практыкум для філал. спецыяльнасцей ун-та / М. І. Пашкевіч ; Брэсц. дзярж. ун-т імя А. С. Пушкіна. – Брэст : Выд-ва БрДУ, 2006. – 90 с.
9. Риторика: курс лекций / Л. А. Мурина [и др.] ; под ред. Л. А. Муриной. – Минск : Изд-во БГУ, 2002. – 174 с.
10. Савчук, Т. Н. Риторика : учеб. пособие / Т. Н. Савчук. – Минск : БГПУ, 2007. – 180 с.
11. Станкевіч, А. А. Рыторыка : вучэб. дапам. / А. А. Станкевіч. – Мінск: РІВШ, 2010. – 316 с.

ЗМЕСТ

Гісторыя рыторыкі.....	3
Рыторыка ў кантэксце розных гістарычных эпох.....	10
Рытарычная спадчына Дэмасфена.....	15
“Рыторыка” Арыстоцеля.....	16
Красамоўства ў Старажытным Рыме.....	19
Цыцэрон. Жыццёвы і творчы шлях.....	20
Пасляцыцэронаўскі перыяд рымскага красамоўства.....	21
Развіццё прамоўніцкага майстэрства ў Сярэднявеччы.....	22
Аратарскае мастацтва эпохі Адраджэння і Новага часу. Рытарычная думка ва ўсходнеславянскай культуры. Рыторыка Беларусі.....	24
Асновы мастацтва прамовы. Агульная рыторыка.....	39
Узаемадзеянне вуснай і пісьмовай формы мовы пры напісанні аратарскага выступлення.....	42
Спецыфіка вуснай публічнай прамовы.....	44
Віды вусных публічных выступленняў у залежнасці ад сферы выкарыстання.....	52
Камунікатыўная рыторыка.....	57
Структура рытарычнай дзейнасці. Рытарычная дзейнасць на этапе вынаходніцтва.....	61
Рытарычная дзейнасць на этапе размяшчэння матэрыялу.....	71
Рытарычная дзейнасць на этапе слоўнага афармлення выступлення.....	85
Рытарычная дзейнасць на этапе запамінання.....	90
Рытарычная дзейнасць на этапе прамаўлення. Прафілактыка “аратарскага шоку”.....	100
Зрокавы аспект выступлення.....	110
Прыватная рыторыка (функцыянальны аспект). Асноўныя жанравыя групы маналагічнага маўлення.....	113
Інфармацыйная прамова.....	115
Пераконваючая прамова.....	117
Заклікаючая да дзеяння прамова.....	119
Натхняльная прамова.....	121
Забаўляльная прамова.....	122
Давяральная прамова.....	123
Дыялагічнае маўленне.....	124
Дадатак.....	146
Спіс літаратуры.....	152