

## REFERENCES

1. Tsyvil'nyy kodeks Ukrainy: Ofitsiynе vydannya. – K.: Atika, 2003. – 140 s.
2. Zakon Ukrainy «Pro avtors'ke pravo i sumizhni prava» // Visnyk Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – 1994. - № 13.
3. **Drob'yazko V. S.** Pravo intelektual'noyi vlasnosti: navch. posib. / V. S. Drob'yazko, R. V. Drob'yazko. – K. : Yurinkom Inter, 2004. – 512 s.
4. **Zharov V.O.** Pravo intelektual'noyi vlasnosti v systemi prava Ukrainy Navchal'nyy posibnyk. / V. O. Zharov. – K. : In-t intelekt.vlasn. i prava, 2006. – 108 s.
5. **Konovalenko Volodymyr.** Dotrymannya avtors'kykh prav u navchal'nyy literaturi i naukovykh publikatsiyakh. – Rezhym dostupu: <http://kspu.edu>.
6. **Lyeviceha O. D., Tofilo A. V.** Nabuttya prav intelektual'noyi vlasnosti: navch. posib./ O. D. Lyeviceha, A. V. Tofilo. – K.: Derzh. in.-t intel vlasn., 2010. – 322 s.
7. Pravo intelektual'noyi vlasnosti: Naukovo-praktychnyy komentar do Tsyvil'noho kodeksu Ukrainy / Za zah. red.. M. V. Paladiya, N. V. Myronenka, V. O. Zharova. – K. : Parlament-s'ke vydvo, 2006. – 432 s.
8. **Sylonov I.** Avtors'ki i sumizhni prava v shou biznesi // Intelektual'na vlasnist'. – 1998. - № 3.
9. Tsyvil'nyy kodeks Ukrainy: Naukovo-praktychnyy komentar / Za red. Rozrobnykiv proektu Tsyvil'noho kodeksu Ukrainy. – K. : Istyna. – 928 s.

### УДК 808.51

## ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ЯК СКЛАДОВА ОСОБИСТІСНОЇ УСПІШНОСТІ

*Л. Г. Богуславська, к. філол. н., доц.*

**Ключові слова:** ораторське мистецтво, публічний виступ, взаємодія з аудиторією, особистісна успішність, принципи пізнавальної діяльності, мисленнево-мовленнева діяльність.

**Постановка проблеми.** Ораторське мистецтво – один із найдавніших видів людської діяльності. Сила слова, яке переконує, впливає і надихає, завжди була безпосередньо пов'язана з особистісною успішністю будь-яких публічних діячів. На сьогодні майстерність красномовства і вміння встановлювати та підтримувати живу взаємодію зі слухачами розглядається як необхідний компонент для професійної діяльності у найрізноманітніших сферах самореалізації.

**Мета статті** – проаналізувати найважливіші аспекти ораторського мистецтва і встановити взаємозв'язок красномовства й особистісної успішності.

Для досягнення мети поставлено такі **завдання:** дослідити особливості формування практичних і теоретичних підвалин ораторської майстерності; проаналізувати історичну, національну та особистісну складові мистецтва слова; розглянути ряд законів, що визначають мисленнево-мовленневу діяльність; визначити специфічні властивості взаємодії оратора та аудиторії, зазначивши психологічні перешкоди та шляхи їх успішного подолання.

**Виклад основного матеріалу.** Мистецтво красномовства виникло одночасно з появою перших людських спільнот. Слово як потужний засіб впливу на інших людей, як спосіб вираження найрізноманітніших процесів складного внутрішнього життя особистості і як спосіб живого спілкування завжди було в центрі культурних, політичних і громадських процесів суспільного буття. Історичні джерела донесли до нас відомості про високий розвиток ораторської майстерності в країнах Стародавнього Сходу та Азії — Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Однак найбільшого розквіту красномовство досягло у V – VIII ст. н. е. у Стародавній Греції, а потім — у Стародавньому Римі.

Ораторське обдарування найвизначніших майстрів публічного виступу в усі часи було нерозривно пов'язане з яскраво вираженими особистісними характеристиками. Так, наприклад, непересічними актами громадянської мужності у свій час стали промови Демосфена, який змінив принципи самої афінської демократії, виступивши проти македонського царя Філіппа. Життя Демосфена зливається з історією Афін, він став одним із найголовніших політичних діячів, чие ім'я і сьогодні пов'язується з виникненням ораторського мистецтва як методу переконання мас. «Цінність становить не сам по собі виступ оратора і не звучність його голосу,

а те, наскільки він поділяє точку зору народу, наскільки ненавидить і любить як людей, так і вітчизну», — наголошував оратор у знаменитому виступі «Про золотий вінок».

Цицерон вважав Демосфена неперевершеним майстром красномовства, взірцем для ораторів наступних віків. Вся сила оратора, пише Цицерон, полягає у тому, щоб повністю заволодіти увагою своїх слухачів. Красномовним буде лише той, хто буде виступати так, що переконає, подарує задоволення, підпорядкує собі слухачів [3; 91-94].

У 335 р. до н. е. створюється перша теорія ораторського мистецтва, яка зберегла своє значення до сьогодні. Це славнозвісна «Риторика» Аристотеля. Він визначає риторику як мистецтво переконання аудиторії. Аналізуючи сутність ораторського мистецтва, Аристотель говорить про єдність трьох елементів, його складових частин: оратора, предмета виступу і слухача, якого він називає «кінцевою метою всього», створює теорію класичного стилю, міркує над структурою ораторської промови. У його настановах ораторам говориться: «Той стиль і ті судження будуть витончені, які зразу ж повідомляють нам знання, тому поверхові судження будуть не в шані, будуть не в шані також судження, що виявляються незрозумілими. Але найбільше вшановуються ті судження, які супроводжуються появою деякого пізнання, якого раніше не було» [1; 127-129].

Обов'язок оратора, вважав Цицерон, — це вміння знайти предмет міркування, надати йому словесної форми, розмістити у потрібному порядку матеріал і викласти його. При цьому ораторові належить привернути до себе увагу слухачів, викласти сутність справи і висвітлити її основні положення, підкріпити аргументами і відхилити думку опонентів, наприкінці додати блиску своїм висновкам і знизити вагомість доказів не згодних суперечників.

Таким чином, вже у риторичі Стародавнього світу розрізняються основні елементи ораторського мистецтва, визначається характер красномовності як сплаву праці, таланту і переконань оратора. Саме від тієї доби ораторське мистецтво стало засобом переконання мас, силою політичного протиборства.

Історія ораторського мистецтва свідчить, що воно здатне виникнути і розвиватися лише на демократичній основі, коли у публічному слові є суспільна необхідність. Кожна епоха закликає до трибуни свого оратора. Ось чому важко буває відповісти на запитання: «Хто був найкращим оратором?» Кожна епоха створила свій образ, позначила свій відбиток на образі оратора. Чи означає це, що немає чого вчитися у Демосфена чи Сократа? Звичайно, не означає. Читаючи промови ораторів давнини, переконуємося, що зміст їх застарів, але прийоми, якими вони користувалися, здебільшого збереглися й мають силу і в наші дні. Такі ораторські і стилістичні засоби як риторичне запитання, риторичні оклики чи звертання, метафори, іронія тощо знаходять широке застосування у виступах сучасних ораторів.

Ораторське мистецтво – явище не тільки історичне, а й явище національне. У кожного народу, у будь-якої нації є свої особливості в галузі ораторського мистецтва. Скажімо, жестикуляція. Мексиканець робить, за підрахунками вчених, 180 жестів за годину, француз — 120, італієць — 80, а фін — усього один жест. Або якщо оратор затягує виступ, то чоловіки в італійській аудиторії починають вдивлятися у вічі лектору і погладжувати рукою щоку. У вітчизняній аудиторії цей жест залишається без уваги, а італійський оратор швидко закінчить свій виступ, тому що такий жест означає: «Ти говориш занадто довго, і за час твого виступу у мене вже виросла борода».

Серед закономірностей, які визначають ораторське мистецтво, існує й така: ораторське мистецтво — явище особистісне. Тут дуже важливо, хто зійшов на кафедру, хто почав говорити. Можуть заперечити, що будь-яке мистецтво є особистісним, але ораторське, як і акторське, музично-виконавське, не існує окремо від людини, її свідомості. Зовсім не одне й те ж слухати живу мову чи читати стенограму.

Ораторське мистецтво минулого — школа сучасних ораторів. Знання законів красномовства — обов'язкова ланка у системі навчання ораторського мистецтва. Формування необхідних особистісних якостей — неодмінна умова засвоєння ораторської майстерності. Серед цих якостей чільне місце посідає ідейна переконаність оратора, твердість його принципових позицій. Щоб стати гарним оратором, необхідно докласти чимало розумових, емоційних, духовних зусиль, а щоб не боятись змарнувати їх, слід постійно вдосконалювати своє вміння.

Ораторське мистецтво можна визначити як комплекс знань, умінь і навичок оратора щодо підготовки і проголошення переконливої промови. Під цим розуміється цілий комплекс знань і умінь: формулювання проблеми, висування ідеї, створення і підтримання природної

зацікавленості предметом розмови, мистецтво архітектоники самої промови, її композиції; знання прийомів впливу на аудиторію, уміння доводити і спростовувати, вміння переконувати, нарешті, належне володіння мовною майстерністю.

Отже, предмет ораторського мистецтва зумовлюється змістом фактичної діяльності оратора і його можна визначити як мисленнєво-мовленнєву діяльність і закони, що її розкривають. Причому слід наголосити, що предмет ораторського мистецтва розкривається через цілу низку законів, а саме: аудиторії, стратегії, тактики, мовного (мовленнєвого), ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) та контрольної-аналітичної (рефлексії).

Сутність закону аудиторії розкривається у тому, що не існує безадресних промов. Неможливо створити текст, що гарантував би успіх виступу самим фактом стратегічного дотримання основних етапів подання інформації. Кожна промова має свого певного, конкретного адресата, аудиторію, і чим краще оратор знає власну аудиторію, чим ретельніше спроможний окреслити її портрет, тим ефективнішою буде його промова. Закон аудиторії формує і розвиває в ораторові вміння вивчати систему ознак аудиторії (формально-ситуативних, соціально-демографічних, соціально-психологічних).

Закон стратегії безпосередньо структурує основні етапи промови та варіативність форм викладу інформації щодо основних співвідношень (відоме та нове, теоретичні аспекти та практична наповненість). Не менш значимим є послідовне, поетапне визначення мети діяльності, тобто цільової установки, що складається, насамперед, із завдання й надзавдання та головної ідеї промови. Закон стратегії формує і розвиває в особистості вміння розробляти програму діяльності на основі певної концепції знань з обов'язковим урахуванням пізнавальних та психологічних характеристик аудиторії.

Під тактикою оратора розуміється сукупність принципів, способів і засобів (прийомів) реалізації стратегії, тобто розгортання й доведення тези. Цей закон формує і розвиває в особистості вміння оперувати фактами, вибудовувати композицію із застосуванням комплексу основних принципів (логічних та дидактичних), композиційних прийомів та вибору способів розгортання тези. Крім того, тактика — це і використання засобів активізації мисленнєвої активності аудиторії.

Мовний закон має змістом положення про те, що не можна говорити однаково в різних аудиторіях. Кожна аудиторія потребує як певної лексики і певного стилю, так і дотримання мовної норми; грамотності, повної ясності, відповідності ситуації й теми спілкування. Наслідком дотримання мовного закону є вміння людини втілювати свою думку в словесну дію — інтелектуальну і чуттєву (передаючи зміст думки і своє ставлення до неї вербальним способом і підбором емоційно забарвлених слів).

Закон ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) є законом «виконання» вже підготовленої промови. Під час спілкування виявляється, що «словесна дія» може відбуватися зовсім не так, як її підготував промовець. Сприйняття думки аудиторією буде тим ефективнішим, чим краще оратор зможе встановити, зберегти і закріпити контакт із нею (аудиторією). Від цього залежить результат промови, реалізація мети оратора.

Контрольно-аналітичний закон — це оцінка оратором власного стану; результатів мовної діяльності (промови), це вміння оцінювати якість і ефективність виступу. Закон формує і розвиває в особистості вміння рефлексувати, виявляти й аналізувати власні відчуття, робити висновки з помилок — своїх і чужих, а відтак, вміти аналізувати публічні виступи і знати ймовірні практичні результати впливу проголошеної промови.

Закон аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий закони, закон ефективної комунікації «працюють» на реалізацію мети оратора, тобто знання цих законів дає можливість людині грамотно впроваджувати задум (концепцію) в суспільстві, оскільки думка може втратити свою цінність досить швидко, якщо вона не знаходить втілення в життя, і, нарешті, закон контрольної-аналітичний поширює свою дію на всі попередні закони. Опанування цього закону дозволяє людині, по-перше, оцінити якість самої концепції, по-друге, уважно проаналізувати весь процес упровадження, знати сильні й слабкі аспекти власної мисленнєво-мовленнєвої діяльності і тим самим зробити свою справу якнайкраще. Іншими словами, закони риторики відбивають системність мисленнєво-мовленнєвої діяльності, що головним чином визначає її результативність, від чого певною мірою залежить успіх будь-якої конкретної діяльності людини взагалі. Розглянуті закони спрямовані на інтелектуальний розвиток людини, її ерудицію, розвиток таких якостей мислення, як самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, відкритість.

Можна зробити висновок, що ораторське мистецтво насамперед вчить людину грамотно мислити, бо, за переконанням Платона, для того щоб виступ оратора був прекрасним, розум оратора повинен осягнути істину [2; т. 2; 197].

Існує п'ять основ ораторського мистецтва: лінгвістична (мовна), техніко-інтонаційна, психологічна, педагогічна (дидактична), логічна. Ці основи нерівнозначні. Чотири перші можна назвати зовнішніми, вони впливають опосередковано; остання — внутрішня, вона впливає безпосередньо. Значне місце посідає також психологічна основа, адже оратор має справу з живими людьми, а не з механізмами, тому оратор має опікуватися тим, сприймають його ідеї чи ні, розуміють чи ні, співчують чи ні. Переконавання, таким чином, залежить від того, чи створив він необхідну атмосферу в аудиторії, чи налагодив контакт зі слухачами. В даному випадку мова йде про комунікативні уміння оратора подолати перешкоди спілкування, які завжди виникають у кожного оратора саме через психологічні труднощі такої діяльності людини, як слухання (нестійкість сприйняття, нетривалість уваги, інерція стереотипного сприйняття інформації, «відчуження» думки іншого тощо).

На подолання психологічних перешкод спілкування спрямована дидактична (педагогічна) основа як сукупність способів, прийомів та принципів усного виступу для ефективності навчання. Для засвоєння ідеї, сприйняття аргументів, для переконання важливо і те, як побудована уся промова, чи відповідає вона принципам органічної єдності, посилення, економії, наочності тощо. Варто наголосити на тому, що будь-який виступ оцінюється перш за все з точки зору логіки. Аудиторія може пробачити недоліки мовні, відсутність педагогічної майстерності тощо, але не пробачить лише одного — коли у виступі немає логіки. Тут не врятує ні «оксфордська» вимова, ні вміння психологічно утримувати аудиторію. Отже, провідним фактором, головною основою ораторського мистецтва є логічність промови.

Ораторське мистецтво, будучи складовою частиною професійних якостей будь-якого представника публічних професій, є також ефективним засобом емоційного впливу. Мовно-виразні та інтонаційні засоби промови допомагають оратору краще передати думку, акцентувати увагу на деталях проблеми. Точно вибрані мовні засоби допомагають хвилювати аудиторію. Таким чином, кожен оратор, усвідомлює він це чи ні, має три «обличчя»:

1) Це особа, яка професійно висловлюється про певний предмет, тобто має або фундаментальні знання у певній галузі, або знання найбільш типових точок зору, або розуміння гострих проблем з предмета промови.

2) Це виразник громадської думки і вихователь, який під час здійснення ораторської діяльності керується принципами відповідності особистої поведінки тим ідеям, які він проголошує у своєму виступі; завжди орієнтується на єдність слова і справи; неухильного дотримується етичних стосунків з аудиторією.

3) Це людина, яка не тільки досконало володіє прийомами доказовості ораторської майстерності, а й розвинула в собі такі риси, як любов до істини, ясність мислення й висловлювання, повагу до аудиторії.

Всі ці сторони важливі в комплексі. Перші дві складають фундамент, підґрунтя, на якому можливе існування безпосередньо ораторських якостей. Мати фундаментальні знання — це зовсім не означає, що людина повинна знати все. Справа в іншому — треба знати головні, фундаментальні поняття, закони й основні положення, що стосуються предмета виступу. Як правило, всі вони безпосередньо у промові використані не будуть, але їх знання надасть внутрішньої логічності виступу, стрункості викладенню і стане засобом запобігання небажаних ситуацій, пов'язаних із запитаннями, репліками аудиторії, незвичним поворотом теми тощо.

Найбільш типові точки зору — це такі, які пов'язані з істотними інтересами, що так або інакше впливають із предмета промови. Їх знання дозволить обрати найбільш ефективну лінію поведінки в аудиторії, упевнено почуватися впродовж виступу, бо будь-який приватний випадок врешті-решт стосується певної типової точки зору.

Знання гострих проблем обіймає ті з них, які є найбільш гострими для конкретної, певної аудиторії і викликають найчастіші спори у тій сфері, про яку йде мову. Сучасне і повне розуміння таких проблем викликає повагу аудиторії й має дуже велике значення у випадках виникнення полеміки.

Оратор справді виразник громадської думки, адже про що б не йшла мова, він завжди, переконуючи, до чогось закликає, за щось агітує. А для того, щоб заклик був почутий, необхідна відповідність особистої поведінки тим принципам, про які йдеться у промові. Безглуздо, наприклад, хабарнику закликати до боротьби з корупцією.

Єдність слова і справи не є повтором попередньої риси. Суть у тому, що з ідей і закликів мають робитися практичні висновки, причому такі, які, по-перше, відповідають масштабу висловлених ідей, і, по-друге, здійснені у житті. Запропоновані копійкові практичні заходи, що випливають із глобальних ідей, підривають довіру як до ідей оратора, так і до його пропозицій.

Дотримання етичних відносин є основою людської культури, ораторської праці. Дотримуючись неухильно на очах аудиторії певних вимог, оратор, по-перше, примушує її рахуватися з цими вимогами, створює необхідні позитивні, елементарні відносини, навіть в екстремальних ситуаціях, а по-друге, це є важливим виховним моментом, предметно навчаючи слухачів певних норм моральності.

Надзвичайно важливим фактором, без якого неможливий будь-який успішний виступ перед людьми, є внутрішня налаштованість на плідну і партнерську взаємодію зі слухачами. Повага до аудиторії розуміється не як зовнішні ритуальні правила стосунків з аудиторією (це похідне), а повага до її думок, інтересів, життєвого досвіду, людських якостей. Така повага важлива як психологічно, так і в плані безперервного професійного саморозвитку для самого оратора. Вона є моральним фундаментом і задоволеності, і сенсу ораторської діяльності. І навпаки, виступи без поваги до аудиторії спричиняють деградацію особистості оратора. Досвід свідчить: якщо у виступаючого відсутня повага до аудиторії, він не стане хорошим оратором, якщо навіть у нього є певний набір інших, необхідних оратору якостей і прийомів майстерності. Висновок, який випливає із цих міркувань, може здатися бентежним, неймовірним: коли мова йде про ораторську майстерність, починати треба не з вивчення прийомів, а із зусиль щодо формування своїх людських і професійних якостей, із формування себе як гідної особистості. Всі видатні оратори були, як правило, і великими людьми. Ораторським мистецтвом не можна оволодіти за принципом кулінарних рецептів, які не залежать від того, в чії руки вони попадають.

Досвід кращих ораторів доводить, що умовами встановлення взаємодії з аудиторією є, насамперед, знання оратором предмета розмови; врахування ним потреб та настроїв аудиторії; проста, жвава мова; постійний зоровий контакт зі слухачами, визначення їх реакції і внесення додаткових змін як у зміст, так і в методику викладення матеріалу; намагання бачити в кожному слухачеві співбесідника, товариша, не підніматися над аудиторією; залучення слухачів із перших хвилин до спільного активного обговорення питань.

Метою оратора, смислом його діяльності є перетворення знання на переконання. Існує ілюзія, що для такого перетворення достатньо лише змістовно, повно, логічно викласти певну інформацію — і мети досягнуто. Для того щоб забезпечити успіх виступу (реалізувати мету виступу і забезпечити свій інтерес), оратору необхідно, щоб інформація була сприйнята, засвоєна аудиторією, більше того — стала б системою, частиною тих її духовних цінностей, які зумовлюють мотиви поведінки. А щоб досягти цього, оратору необхідні не тільки знання предмета розмови, а й уміння зробити так, щоб аудиторія впродовж усієї промови слухала оратора, взаємодіючи з ним. Важливо знати, що у взаємодії оратора й аудиторії відбуваються суб'єкт-суб'єктні відносини, які передбачають двобічну активність, незважаючи на те, що вплив оратора домінуючий і, здавалося б, односторонній.

Засвоєння будь-якої інформації неможливе без участі емоційно-чуттєвого апарата. Люди ж помилково думають, що достатньо довести істину як математичну формулу, щоб її прийняли, або достатньо вірити самому собі, щоб інші повірили. Часто виходить не так: оратор говорить одне, а слухачі приходять до іншого висновку, слухаючи його. Чому так відбувається? Справа в тому, що перш ніж добратися до ядра, тобто до впливу на переконання слухача за допомогою знання, оратору необхідно перебороти два психологічні кола протидії, без чого знання просто не дійде до слухача, той почує тільки слова, не більше.

Організація аудиторії за допомогою збудження в неї певного емоційного стану, як правило, ускладнюється перешкодами під час установаження інформаційного (передавального і сприймального) контакту між реципієнтом і комунікатором, тобто оратором і аудиторією. Перешкод існує багато — і суб'єктивних, і об'єктивних. Суб'єктивні — це такі, виникнення яких залежить від рівня підготовки оратора, знання ним предмета виступу, уміння визначати характеристику аудиторії тощо. Тобто ці перешкоди ніби задаються самим оратором, і для того, щоб їх здолати, треба краще готуватися до виступу. Об'єктивні — це такі, які змінити оратор не може, адже вони походять із наших психологічних властивостей, їх змінити неможливо, можна лише враховувати і знаходити єдино можливі способи організації аудиторії.

Перше коло проблем, про які завжди варто пам'ятати під час роботи з аудиторією, пов'язане із соціальними та особистісними інтересами. Причому мова має йти не про зовнішню

зацікавленість, а про те, щоб віднайти й активізувати щось суттєве і значиме саме для конкретної аудиторії. Стосовно більшості питань у людей є свої уявлення, оцінки, висновки, засновані на життєвому досвіді, тобто буденна свідомість так чи інакше завжди передуює сприйняттю нової інформації. Навіть повна відсутність уявлення про певний предмет розмови свідчить про рівень свідомості, оскільки вказує на той факт, що слухачі не вважають запропоновану тему достатньо важливою. Оскільки для буденної свідомості характерна активна діяльність емоційно-чуттєвого апарата, він виконує роль своєрідного відбіркового фільтра отриманої інформації. Інформація може бути абсолютно істинною й корисною і все ж таки залишитися неприйнятною. І навпаки — інформація може бути невірною й небезпечною, а сприймається активно, легко. Серцевиною цього «фільтра» є механізм довіри або недовіри, формування якого визначається не тільки і не стільки знаннями, а доволі складною системою законів психологічної взаємодії оратора й аудиторії, взаємодії живої особистості з цілою системою таких же особистостей зі своїми турботами, знанням, почуттями й мотивами до діяльності й поведінки.

Другий етап розуміння пов'язаний з подоланням опору повсякденної свідомості. При цьому варто підкреслити, що мова йде саме про подолання опору, оскільки формування наукових уявлень може протягом усього виступу зводитися до того, щоб нейтралізувати стереотипність мислення стосовно тих чи інших питань. Подолання опору виражається з інтелектуальної точки зору в усвідомленні аудиторією того факту, що значна кількість фактів не вкладається у звичні рамки розуміння і не може пояснюватися за допомогою загальноприйнятих уявлень.

Критерієм подолання кіл (шарів) протидії є зацікавлена увага аудиторії, забезпечення якої становить першу психологічну проблему контакту оратора й аудиторії на шляху до формування переконання. Подолання кожного кола становить певний етап у розумінні слухачами предмета виступу оратора і тому несе на собі не тільки психологічне, а й інтелектуальне навантаження. Тому психологічні аспекти слід продумувати у нерозривній єдності з аспектами мисленневими, змістовними. Наприклад, оратор вирішив викликати інтерес до теми за допомогою гумору. Психологічно важливо, щоб разом із цим слухачі отримали й певний інтелектуальний поживок, адже гумор завжди базується на певних суперечностях, що дає можливість у живій і яскравій формі поглянути на сутність речей. Ось чому жартівливий, на перший погляд, початок має в подальшому розгорнутися в серйозну, змістовну систему знань, важливих для слухачів.

Лише після того як створені психологічні передумови сприйняття наукових знань, подолані психологічні бар'єри, можна в повному обсязі переходити до розгляду системи наукових знань. Але при цьому не слід забувати, що подолання опору в сферах соціального і психологічного інтересу, а також повсякденного інтересу, не здійснюється раз і назавжди. Цей опір може ситуативно з'являтися час від часу, гальмуючи процеси сприйняття. Щоб цього не трапилося, протягом усієї промови оратору необхідно дотримуватися певних психологічних і педагогічних (дидактичних) принципів, використовувати певні прийоми організації взаємодії з аудиторією.

Першою з об'єктивних психологічних перешкод є інерція внутрішньої уваги, тобто такий стан людини, аудиторії, коли свідомість ще зосереджена на попередніх думках, проблемах і слухачі не здатні відразу активно сприймати виступ оратора. Це означає, що ораторові потрібно звільнити на час виступу свідомість слухачів від тих життєвих обставин, які могли б негативно впливати на сприйняття інформації

Друга перешкода — висока швидкість розумової діяльності. Людина думає в чотири рази швидше, ніж викладає свої думки і знання. Коли оратор говорить, інтелект слухачів значну частину часу вільний і може відключатися від промови оратора.

Третя — нестійкість уваги. Увагу може відвернути зовнішність оратора, його голос, манера говорити, оформлення приміщення, звук дверей, що відчиняються, шепотіння тощо.

Четверта перешкода — антипатія до чужих думок. Люди часто звикають до своїх точок зору. Набагато комфортніше дотримуватися логіки свого міркування, що може викликати стійке несприйняття точки зору оратора або породжувати репліки, вигуки та інші реакції незгоди.

Необхідно пам'ятати, що можливість стійкого сприйняття без розсіювання уваги не перевищує тридцяти секунд. Тому треба під час підготовки до виступу підібрати квантовий викид інформації в аудиторію, суть якого полягає в тому, щоб через певні часові інтервали пропонувати слухачам нові факти, нетрафаретні висловлення, оригінальну ідею тощо.

Ще одним важливим аспектом успішного ораторського виступу є комплексне поєднання новизни, доказовості та експресивності. Новизна — не обов'язково нові дані з розглядуваної проблеми, а й нові уявлення про раніше відомі факти, події, положення, подання того, що відомо слухачам, під новим кутом зору, прояв власного ставлення до предмета виступу.

Доказовість — це логіка викладу й аргументація висунутих положень. Адже завдання оратора — не просто дати нову інформацію. Його обов'язок — показати те, що він захищає, у чому переконує і переконаний. Без ґрунтовної доказовості оратор не зуміє передати свою переконаність слухачам. Звідси головне завдання будь-якого публічного виступу — допомогти слухачам опанувати наукові поняття та саму логіку міркування, що повинна базуватися на попередніх знаннях та досвіді.

Експресивність — це візуальний і звуковий прояв ставлення оратора до того, про що він говорить: обурення, радість, жаль, упевненість, подив і т. п. Цицерон стверджував, що без серцевого хвилювання і запалу мова оратора буде непридатна. Тон, тембр голосу, характер інтонацій говорять про певне ставлення оратора до проблем іноді більше, ніж інші прийоми ораторського мистецтва. Інтонація може донести до 40 % інформації. Емоційна яскравість виступу багато в чому забезпечує увагу аудиторії, ефективність засвоєння. Якщо виступ емоційно яскравий, експресивний, зростають розумова діяльність слухачів, їх прагнення міркувати по ходу виступу оратора, вносити корективи у свої знання.

**Висновки.** 1. Історичні джерела донесли до нас відомості про високий розвиток ораторської майстерності в країнах Стародавнього Сходу та Азії — Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Однак найбільшого розквіту красномовство досягло у V – VIII ст. н. е. у Стародавній Греції, а потім — у Стародавньому Римі.

2. Предмет ораторського мистецтва розкривається через цілу низку законів, а саме: аудиторії, стратегії, тактики, мовного (мовленнєвого), ефективної комунікації (динаміки діяльності оратора) та контрольної-аналітичної (рефлексії).

3. Серед головних проблем, що можуть стати перешкодою для плідної взаємодії оратора і слухачів, вирізняються два основні комплекси: коло питань, пов'язаних із соціальними та особистісними інтересами; стереотипи повсякденної свідомості.

4. Вирішальне значення за будь-яких форм публічного виступу має особистість оратора, його власне відчуття успішності, базоване не лише на ґрунтовному знанні предмета, а й на достатньому володінні головними складовими акторської майстерності та психологічному вмінні ефективно застосовувати прийоми новизни, коли в живому спогляданні слухачі шляхом глибокого усвідомлення завжди можуть сформувати чітку і ясну позицію.

## ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Античні риторики. – М. : Вид-во Моск.ун-ту, 1978.– 352 с.
2. **Платон.** Сочинения: В 3 т. – М. : Мысль, 1970. – Т.1 – 2. – 584 с.
3. **Цицерон** Марк Туллий. Три трактата об ораторском искусстве.– М. : Наука, 1972. – 471 с.

## SUMMARY

**Raising of problem.** An oratorical art is one with the oldest types of human activity. Force of word which convinces influences and inspires, always was direct-coupled with personality progress of any public figures. For today trade of eloquence and ability to set and support the living co-operating with listeners is examined as a necessary component for professional activity in the most various spheres of self-realization.

**Purpose of work** – to analyse the major aspects of oratorical art and set intercommunication of eloquence and personality progress. For gaining end the followings tasks are put: to probe the features of forming of practical and theoretical foundations of oratorical trade; to analyse historical, national and personality component arts of word; to consider the row of laws which determine mislennevo-vocal activity; to define specific properties of co-operation of speaker and audience.

**Conclusions.** 1. Historical sources carried to us information about high development of oratorical trade in the countries of Ancient East and Asia — Egypt, Syria, Vaviloni, Indium, China. However much eloquence attained a most bloom in V-VIII anitem A.D. in Ancient Greece, and then — in Ancient Rome.

2. The article of oratorical art opens up through a number of laws, namely: audiences, strategies, tacticians, linguistic (vocal), effective communication (dynamics of activity of speaker) and control-analytical (reflections).

3. Among main problems which can be come an obstacle for fruitful co-operation of speaker and listeners, two basic complexes are selected: circle of questions, related to social and personality interests; stereotypes of every day consciousness.

4. Decision value at any forms of public appearance has personality of speaker, his own feeling of progress, based not only on the detailed knowledge of object but also on the sufficient domain of actor trade and psychological ability of the effective use of reception of novelty main constituents, when in living contemplation listeners by a deep awareness always can form clear position.

## REFERENCES

1. Antychni rytoryky. –M. :Vyd-vo Mosk. un-tu, 1978. – 352 s.
2. **Platon.** Sochynenyuya : V 3 t. – M. :Mysl', 1970. – T.1 – 2. – 584 s.
3. **Cyceron** Mark Tullyj. Try traktata ob oratorskom iskusstve.– M. :Nauka, 1972.– 471 s.

УДК 37.091.4-029:9(477)«18»

## ПИТАННЯ ГУМАНІТАРНОЇ ПІДГОТОВКИ СУЧАСНОГО ІНЖЕНЕРА У СВІТЛІ СУСПІЛЬНО-ІСТОРИЧНИХ ПОГЛЯДІВ П. О. КУЛІША

*Ю. Е. Яворський, викл.*

**Ключові слова:** гуманітарна підготовка, матеріальна культура, духовна культура, цивілізація, природоцентризм, антропоцентризм.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах гуманітарна підготовка українських інженерно-технічних кадрів забезпечує формування їх всебічно розвиненої особистості, усвідомлення свого місця в суспільстві, визначення свідомого ставлення до основних онтологічних проблем людства. Для цього, серед іншого, потрібно дати відповідь на питання співвідношення (антагонізму) культури і цивілізації, яке ще з ХІХ століття посідало помітне місце в українській суспільній думці, зокрема в історіософських поглядах П.О.Куліша.

**Аналіз публікацій.** Наявні на теперішній час наукові розвідки творчості П. Куліша [1 – 3] мають здебільшого літературознавчий характер, розгляд його суспільно-історичних поглядів здійснено в них несистемно.

**Мета статті** – проаналізувати суспільно-історичні погляди П. Куліша в частині співвідношення цивілізаційного прогресу людства та розвитку його духовної культури, оцінити можливості використання теоретичної спадщини видатного українського мислителя для визначення шляхів модернізації гуманітарної підготовки інженерних кадрів.

**Виклад матеріалу.** Сучасний стан гуманітарної підготовки українських інженерно-технічних кадрів характеризується поступовим відступом від того рівня гуманітаризації вищої технічної школи, або принаймні від того рівня постановки цієї проблеми, якого було досягнуто на початку та в середині 1990-х років. Тоді, під впливом кардинальних зрушень в економічній, соціально-політичній та культурній сферах країни в суспільній думці, а також у свідомості керівників органів управління освітою утвердилось розуміння необхідності забезпечення не тільки належної фахової підготовки майбутніх інженерів та науковців-«природничників», а і надання їм ґрунтовних знань з гуманітарних дисциплін.

Проте за останні півтора десятиліття відбулось суттєве послаблення уваги до цієї важливої складової підготовки сучасного інженера. Причинами цього була й економічна криза 1990-х років, яка особливо вразила саме технічні вищі навчальні заклади, і викликане суспільно-економічними реаліями тимчасове падіння інтересу молоді до технічної освіти, і притаманні багатьом керівникам галузі та навчальних закладів вузькотехнократичні підходи до справи підготовки інженерно-технічних кадрів. В умовах зниження уваги з боку суспільства до даної проблеми саме такі підходи взяли гору.