

introspection a method of obtaining reliable scientific knowledge. However, this method is suitable for solving pedagogical problems. The purposeful development of skills and abilities of self-observation and self-awareness in the educational process can bring the study of theoretical legal disciplines to a higher quality level.

Key words: self-consciousness, legal consciousness, self-knowledge, general theory of law.

УДК 340.113

М. С. ГАЛІЙ

ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП: МЕТА, ВИДИ, ЖАНРИ ТА ВИМОГИ

Розглянуто особливості публічного виступу. Досліджено фактори, що впливають на ефективність публічної промови, виокремлено основні особливості, сформульовано критерії ефективного публічного виступу, а саме: цілісність образу доповідача, розширення і поглиблення інформованості аудиторії, ефективність сприйняття повідомлення слухачами, майстерність побудови промови, різними способами переконання і всілякими видами аргументації, прийомами полемічного мовлення і створення певних риторичних емоцій.

Ключові слова: мова, мовлення, публічний виступ, доповідь, промова, промовець, повідомлення.

Galii Maryna. Public speech: method, types, generations and requirements

Features of public speaking are considered. The factors influencing the effectiveness of the public speech, the main features are outlined, the criteria of effective public performance are formulated, namely: the integrity of the speaker's image, the expansion and deepening of the audience's awareness, the effectiveness of perceiving the message to the audience, the skill of constructing a speech, different ways of persuasion and all sorts of arguments, methods of polemical speech and the creation of certain rhetorical emotions.

Key words: speech, speech, public speaking, report, speech, speaker, message.

Переконливе, пристрасне слово — дійовий засіб організації стосунків між людьми у діловій сфері, могутній чинник виховання. Публічні виступи, лекції, доповіді, дискусії, бесіди залучають мільйони людей до активного громадського життя, допомагають їм виявляти творчу ініціативу, служать засобом пропаганди політичних і спеціальних наукових знань, виховують людей в дусі високої культури та свідомості, стійких морально-етичних принципів¹.

Живе слово, особистий приклад — величезна сила. Поведінка оратора, його мова, жести, вираз обличчя — усе це взірєць для слухачів. Мистецтво слова — це перевірений спосіб впливу на маси, тому саме мистецтву слова присвячували стільки уваги кращі оратори.

Кожен промовець — неповторна індивідуальність. Проте ця індивідуальність не властива людині від народження, вона виробляється протягом життя в результаті величезної й тривалої роботи над собою, зокрема над своєю мовою².

Індивідуальний стиль мовлення — поняття складне й багатогранне. Насамперед на стиль людини значний відбиток накладає її світогляд: він визначає і підхід до тлумачення фактів, і вибір слова, й образні засоби.

В індивідуальному стилі виявляється й характер людини. Такі риси, як темп викладу, «небагатослівність» або, навпаки, ускладненість формулювань, образність або сухувата логічність визначаються переважно характером людини. Проте постійна, цілеспрямована й свідома праця людини над собою може помітно змінити співвідношення між характером і стилем.

Наявність індивідуального стилю викладу в людини — не обов'язкова її риса. Індивідуальний стиль усного чи писемного викладу з'являється лише в того, кому постійно доводиться мати справу з писемним чи усним публічним мовленням. У такої людини поступово виробляється своя манера викладу, яка в процесі наполегливої праці над собою може перетворитися в індивідуальний стиль. Якщо ж людині не доводиться систематично послуговуватися публічним мовленням, власний індивідуальний стиль не виробляється. Слухати такого допові-

дача, як правило, нецікаво. Будь-який виступ переслідує конкретну мету — це інформація, переконання, створення конкретного настрою в слухачів та вплив на слухачів з метою спонукання їх до певних дій, вчинків.

Публічний виступ — особливий тип мовлення. Залежно від мети та змісту промови, її призначення, способу виголошення та обставин спілкування, виділяють такі види публічного мовлення: академічне красномовство; судове; соціально-побутове; сценічне; професійне.

Кожний вид публічного мовлення реалізується в конкретному жанрі: доповідь — публічне повідомлення на задану тему; доповіді бувають: ділова, звітна, політична, наукова тощо; промова — публічний виступ з якої-небудь нагоди; промови бувають: мітингова, ділова, агітаційна, ювілейна, полемічна, судова — обвинувальна (прокурорська), захисна (адвокатська), самозахисна промова підсудного, потерпілого та його представника, промова цивільного позивача, обвинувальна промова тощо; лекція — форма пропаганди наукових знань про вже розв'язані наукові проблеми; види лекцій: циклова, науково-популярна, науково-методична, лекція-екскурсія, лекція-бесіда, лекція-інформація, лекція-репортаж та ін.; бесіда — це спілкування в діалогічній формі; дискусія — це обговорення будь-якого спірного питання³.

Доповідь — одна з найпоширеніших у нас форм публічних виступів. Політична доповідь, як правило, виголошується керівним діячем, а тому є програмною. Ці промови — насичені багатим фактичним матеріалом, зігріті полум'ям душі, добре аргументовані, правдиві й цілеспрямовані — містили в собі заряд величезної мобілізуючої сили і не раз піднімали народ на великі звершення. У політичній доповіді наявні елементи, властиві агітації, й елементи, властиві пропаганді: оскільки доповідь ставить нову проблему, яку ще треба вирішувати, вона має характер гострої злободенності, властивої агітаційному виступу; у той же час політична доповідь немислима без повної науково-теоретичної бази, а це зближує її з пропагандистськими виступами.

Промова — це агітаційний виступ на мітингах або масових зборах, він присвячується одній великій темі, яка хвилює слухачів⁴.

Мітингова промова має гостро політичний характер і присвячується завжди злободенній, суспільно значимій і хвилюючій темі. На мітингу виступає, як правило, не один, а кілька ораторів, і кожен із них виголошує коротку промову. Така промова повинна бути гарячою, закличною, визначатися яскравою емоційністю і високим пафосом. Тематика такої промови, як правило, не нова для слухачів, тому треба виявити нові аспекти цієї теми. Залежно від того, чи ця промова є імпрізованою, чи підготовленою й попередньо написаною, вона може містити більше чи менше рис розмовного мовлення. Крім мітингових, сюди належать промови судові, дипломатичні, виборчі тощо.

Вибір мовної манери залежить не лише від ситуації мовлення, а й від характеру та емоційного змісту промови. Агітаційна промова має основне завдання — роз'яснити щось, зорієнтувати в чомусь; вона звернена насамперед до емоцій, до почуттів і уяви слухачів. Досвідчений промовець завжди пам'ятає про необхідність психологічного впливу на своїх слухачів, а тому й користується яскравими образними засобами. Успіх промови залежить від того, наскільки правильно та повно промовець врахував особливості своєї аудиторії⁵.

Бесіда — це типово агітаційний виступ: проводиться вона звичайно з невеликою кількістю учасників і охоплює порівняно незначне коло питань. Агітатор просто, стисло й дохідливо викладає основні положення своєї теми, відповідає на запитання, які виникають у слухачів під час бесіди, намагається викликати їх самих на розмову. У кожного доповідача є свої засоби впливу на аудиторію — і тому треба дати можливість кожному з них вибирати ті засоби, які йому найближчі; один справляє найбільше враження своїм натхненням, інший — своїм сарказмом, третій — умінням наводити багато прикладів та ін. Доповідач повинен говорити так, щоб його розуміли, він повинен зважати на те, що вже добре відоме слухачам⁶.

Для того щоб навчитися добре, змістовно говорити, необхідно постійно збагачувати свої знання й досвід, удосконалювати знання, інакше кажучи, всебічно розвивати себе. Успіхів у ділових стосунках з людьми можна досягти лише за умови постійного вдосконалення власної особистості. Адже вміння добре говорити завжди розвивається одночасно з розширенням наукового, політичного чи професійного кругозору. Людина, яка вміє правильно та гарно говорити, тактовно й терпляче вислуховувати співрозмовника, завжди посміхається і має задоволення від спілкування — це сучасна, ділова, цікава для оточення людина. Для промовця дуже важливо вміти, залишаючись у межах певного вимовного тону, непомітно й природно переходити з одного голосового регістру на інший, змінювати темп і силу вимови відповідно до логічного та емоційного змісту тієї чи іншої частини виступу. Темп мовлення (тобто швидкість вимовляння слів і довжина пауз між ними) у різних людей неоднаковий. Не можна сказати, що стримане й повільне мовлення завжди непривабливе, а темпераментне, швидке, пристрасне мовлення обов'язково хороше, і навпаки. Погано, коли мова оратора аж надто млява, повільна, але не краща і мова, схожа на кулеметну чергу, позбавлена пауз, тобто не членована ні логічно, ні психологічно⁷.

Однак за потреби говорити темпераментно, жваво, з різною силою й висотою звука, дуже важливо зберігати міру, бути тактовним, щоб не перетворитися в актора, який вважає своїм завданням веселити й розважати публіку. Наводячи якийсь діалог, підкреслюючи наявність двох співбесідників, звичайно радять не змінювати надто голосу, його висоти й сили, як до цього вдається актор, бо завдання актора й лектора неоднакові.

Особливу увагу слухачів привертають жести оратора. Так, оратор, єдиним жестом якого є перегортання сторінок, здатний лише нагнати на слухачів страшну нудьгу, проте й зловживання жестами не краще. Жести — лише доповнення до мовлення, хоч деякі дослідники і твердять, що 40% інформації в ораторському мистецтві дає міміка і жест. То виразні, енергійні, то плавні, заокруглені, вони підкреслюють, посилюють,

або, навпаки, пом'якшують сказане. Жестом і мімікою треба вміти користуватися для посилення смислової виразності, пам'ятаючи при цьому, що жести втрачають свою виразність при частому повторенні, що запас жестів у кожної людини досить обмежений і що мова міміки та жестів не може і не повинна замінити (або навіть лише дублювати) мову слів. Оратор повинен постійно поглиблювати знання, удосконалювати навички, поширивши необхідні з них з художнього тексту на інші стилі літературної мови, на різні форми побутового та професійно-виробничого мовлення з урахуванням різноманітності категорій слухача (аудиторії) і конкретних суспільних умов спілкування⁸.

Успіх публічного виступу залежить насамперед від промовця, його майстерності, уміння правильно побудувати свою промову. У виступі дуже важливо висвітлити актуальність теми, відповісти на основні питання, переконати слухачів у правильності та доцільності вашої думки, слухності пропозицій, вплинути на аудиторію для стимулювання інтересу, розважити, подати нову й цікаву інформацію.

Підготовка до виступу має такі стадії: обдумування теми, опрацювання і писемне оформлення її (тобто складання конспекту, плану, написання тексту); критичний розбір уже готового виступу. Не можна розраховувати на успіх лекції, якщо лектор не вміє логічно організувати матеріал, пов'язати основні ідеї свого виступу, наведені факти та цифри в єдине ціле, якщо він не вміє повно й глибоко висвітлити тему, і, нарешті, якщо він не вміє враховувати основні особливості своєї майбутньої аудиторії, щоб одразу ж вступити з нею в контакт. Адже контакт забезпечується не в той момент, коли лектор з'явився перед слухачами й побачив їх, а тоді, коли він почав обдумувати виступ, уявляючи майбутню аудиторію, шукаючи засобів впливу на неї і визнаючи її можливу реакцію.

Кожен виступ, незалежно від свого жанру, повинен підпорядковуватись логічним законам, які відображають об'єктивні закони існування навколишнього світу. У зв'язку з цим логічність викладу є необхідною умовою точного повідомлення про

будь-який об'єкт. Як для ділового документа, так і для офіційного виступу в основі викладу повинна бути не хронологічна, а логічна послідовність, яка б відповідала внутрішній структурі, логіці того, про що говориться. Тому вибір матеріалу для виступу, його розташування повинні диктуватися ідеєю виступу, внутрішньою логікою матеріалу, а не просто зовнішніми причинами. В основі викладу кожного розділу має бути доказове, несуперечливе мислення. Доказ — це логічна дія, у процесі якої істинність певної думки обґрунтовується з допомогою інших думок, вірогідність яких доведена практикою. Найбільш правдивий і незаперечний доказ — це сукупність фактів, які обґрунтовують тезу, особливо якщо ці факти нові, свіжі, невідомі слухачам, якщо вони водночас і достатньо вірогідні, щоб не потребувати додаткового обґрунтування. Якщо доповідач користується термінами, то він повинен бути переконаний у тому, що його слухачі знають найважливіші з них і правильно розуміють їх значення (окремі терміни слід було б тактовно, непомітно пояснити)⁹.

Визначення, якими користується автор, повинні будуватися правильно: у них мають вказуватися найважливіші ознаки предметів, а не другорядні чи випадкові (суть визначення полягає в тому, щоб вказати, чим цей предмет є, які в нього якості наявні, а не в тому, щоб сказати, чим він не є і яких ознак він не має)¹⁰.

Метод викладу матеріалу може бути дедуктивним або індуктивним (дедуктивний — від загального до часткового, індуктивний — від часткового до загального). Перевага дедуктивного методу в тому, що вже на початку можна ознайомити слухачів із головною ідеєю, основною думкою автора. Так будуються виступи в обговоренні складного питання, коли промовець одразу ж формулює основну тезу, а потім коротко аргументує її. Якщо тема виступу складна, багатопланова, обсяг матеріалу великий, простіше викладати його від часткового до загального, поступово підводячи слухачів до засвоєння головної думки. Контакт між слухачами та виступаючим значно залежить від того, яке враження справить промовець у час його появи, як

він звернеться до аудиторії, як почне свій виступ. Слухачі завжди добре відчують, чи промовець виступає з внутрішнім задоволенням, чи лише з обов'язку; вони досить швидко орієнтуються й у тому, чи промовець володіє матеріалом, а чи боїться і теми, й аудиторії. Тон його, манери, одяг, жести, міміка, інтонації — усе промовляє до слухачів і все або посилює вплив від сказаного, або, навпаки, послаблює його¹¹.

Існує кілька способів виголошення промови: написаний текст під час виступу повністю читають; підготовлений заздалегідь текст виступу читають напам'ять або переказують; користуються нотатками чи тезами; нічого не записують, виступають без будь-яких записів; комбінують виступ. Тому перед виходом на трибуну слід зібратися з думками, зосередитися, підготувати себе внутрішньо й починати виступ активно, доброзичливим тоном, одразу ж показавши своє бажання щось нове повідомити аудиторії. Якщо промовцеві вдасться закріпити такий початок цікавою і змістовною подальшою розповіддю, викликати до себе повагу слухачів за знання, щирість, принциповість і переконаність, то можна вважати, що контакт встановлено.

Прикінцева частина промови має надзвичайно велике значення, тому останнє речення слід як треба продумати, записати попередньо, обміркувати його зміст, щоб виразно, переконливо сформулювати думку. Останнє речення виступу можна завчити. Загалом, бездоганна та промова чи лекція, яка вже закінчується, а присутні в залі чи аудиторії ще слухали й слухали б промовця. Проте буває так, що й досвідчений лектор, який користується записами, іноді не може вкластись у відведений йому час. Щоб розрахувати час, доцільно позначити біля окремих частин промови орієнтовну кількість хвилин, а в разі недотримання цього, деякі частини тексту скорочувати. Успіх публічного виступу залежить не тільки від його змісту, але й від того, яким стилем викладу користуватися¹².

Стиль — це спосіб вибору мовних засобів мови для вираження своїх думок і впорядкування їх у єдине ціле¹³. Якщо у приватному спілкуванні ми інколи вживаємо розмовну лекси-

ку, то у публічному виступі необхідно говорити нормативною літературною мовою, яка є обов'язковою для всіх видів та жанрів усного мовлення. Ясність змісту, його дохідливість, логічність залежить від правильного вибору форми слова, побудови речень тощо. Треба пам'ятати, що стиль усного виступу набагато простіший, ніж стиль писемного ділового мовлення.

Отже, успіх публічного виступу значною мірою залежить від наявності чи відсутності у промовця індивідуального стилю мовлення. Та навіть добре вироблений індивідуальний стиль не звільняє мовця від ретельної підготовки до кожного виступу. Вміння виступати публічно та схилити до себе слухачів не приходить само собою. Цьому треба наполегливо учитися: відшліфувати прийоми риторського мистецтва; добре вивчати мову, збагачувати лексику; володіти тонкощами красномовства, щоб вплив ритму на слух аудиторії володарював над нею. Талановита промова, як правило, втілює єдність раціонального і емоційного способів пізнання. Головним в ораторському мистецтві є певна ідея, яку оратор намагається донести до слухача і до його свідомості. Це досягається переважно логічними засобами: судженнями і доказами. Емоції не допоможуть оратору, якщо він не аргументуватиме свою промову доказами, фактами, якщо не впливатиме силою своєї логіки і не обґрунтовуватиме свої переконання¹⁴.

1. Українська мова (за правознавчим спрямуванням): навч. посіб. / О.А. Лисенко, В.М. Пивоваров, Л.М. Сідак та ін. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2014. 340 с. 2. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: навч. посіб. 2-ге вид., стер. Київ: Вища шк., 2006. 311 с. 3. Дубенко С.Д. Державна служба і державні службовці в Україні: навч.-метод. посіб. / за заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. Н.Р. Нижник. Київ: Ін Юре, 1999. 244 с. 4. Резніченко В.І., Михно І.Л. Довідник-практикум офіційного, дипломатичного, ділового протоколу та етикету. Київ: УНВЦ «Рідна мова», 2003. 479 с. 5. Там само. 6. Мацько Л.І., Кравець Л.В. Культура фахової мови : навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2007. 360 с. 7. Олійник О.Б. Риторика : навч. посіб. Київ: Кондор, 2009. 170 с. 8. Монахов Г.А. Мелочи создают совершенство. Київ: Альтерпрес, 2001. 474 с. 9. Зубков М.Г. Сучасне ділове мовлення. Харків: Книжк. клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2007. 448 с. 10. Баишева З.В. Слово в речі

юриста. *Вестн. Оренбург. ун-та*. 2004. № 9. С. 10-14. **11.** Новий тлумачний словник української мови: у 4 т. Київ: Аконіт, 1999. **12.** Мацько Л.І., Мацько О.М. Цит. праця. **13.** Сагач Г.М. Словник основних термінів та понять риторики: навч. посіб. Київ: МАУП, 2006. 280 с. **14.** Чередник Н.Г. Українська мова професійного спілкування: навч. посіб. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Дніпропетр. регіон. ін-т держ. упр. Дніпропетровськ, 2007. 223 с.

Galii Maryna. Public speech: method, types, generations and requirements

The article deals with the peculiarities of public speaking, factors affecting the efficiency of public speech have been investigated, the main features of these factors have been distinguished, the criteria of effective public speech have been set, namely: integrity of the image of speaker, expansion and deepening awareness of audience, efficiency of perception of report listeners, mastery of construction of speech in different ways of persuasion and various types of argumentation techniques, polemical speech and creation of certain rhetorical emotions. The peculiarity of oratorical art as a means of persuasion is that any public speech is intended to evoke spirituality of audience and in some way affect on it. The purpose of persuasion, unlike other types of impact on people, is transmitting of information in such form that it has become a system of guidelines and principles of personality or substantially influenced on the system at all. This is possible only with the active audience with its critical perception of the thoughts of the speaker. Setting feedback speaker is attracting an audience to the process of mental and collaborative activities. Therefore, it is important that attendee do not simply agree with him, but critically find meaning in his words and consciously perceived his information. Then it will be their own opinion according to their values, ethic standards and rules, they will follow its in practical activity.

Key words: speech, speech, public speaking, report, speech, speaker, message.