1. **Публічний виступ як важливий засіб комунікації переконання**

Риторика є однією з найдавніших [наук](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0), її виникнення припадає на [античні часи](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96_%D1%87%D0%B0%D1%81%D0%B8). Вона була засобом [захисту](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%85%D0%B8%D1%81%D1%82) і [звинувачення](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D1%83%D0%B2%D0%B0%D1%87) на [судовому процесі](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B4%D0%BE%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE). Найвидатніші [теоретики](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F) риторики були в Греції, а [практики](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0) — в Римі. Засвоєння риторики вважалося необхідною підготовкою в [Стародавній Греції](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8F_%D0%93%D1%80%D0%B5%D1%86%D1%96%D1%8F) та [Римі](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%A0%D0%B8%D0%BC). [Громадяни](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%B4%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D0%BD) Давньої Греції могли самі себе захищати в [суді](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B4), а щоб захист вийшов вдалим, вони зверталися до [фахівців](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D1%85%D1%96%D0%B2%D0%B5%D1%86%D1%8C), чиїм [ремеслом](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%BE) було складання [промов](http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0&action=edit&redlink=1). Ораторське мистецтво розвивалося й у Давньому Римі. Відомий давньогрецький оратор [Арістотель](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D1%96%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C) розрізняв три способи [переконання](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F):

* [логічний](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D1%96%D0%BA%D0%B0)
* [емоційний](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BC%D0%BE%D1%86%D1%96%D1%8F)
* [етичний](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0).

Найвидатнішим римським оратором був [Цицерон](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D1%86%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%BD), він досягнув високої майстерності у складанні й виголошенні промов, став автором трактатів про ораторське мистецтво.

У [середньовічній](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B2%D1%96%D1%87%D1%87%D1%8F) [Європі](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0) риторика була перш за все [мистецтвом](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE) [християнської](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) [проповіді](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C). Разом з [діалектикою](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0) і [граматикою](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0) риторика становила [тривіум](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B8%D0%B2%D1%96%D1%83%D0%BC) — базову частину навчального плану в середньовічній освіті. Її правила були пристосовані до середньовічних форм, таких, як проповіді і правові документи. На землях [Київської Русі](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%97%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0_%D0%A0%D1%83%D1%81%D1%8C) ораторське мистецтво розвивалося під [візантійським](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%96%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D1%82%D1%96%D1%8F) впливом.

В середині 17 ст. [Йоаникій Галятовський](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BE%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%BA%D1%96%D0%B9_%D2%90%D0%B0%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9) упер­ше створив курс риторики українською мовою, орієнтований на укладання церковних проповідей — трактат [«На­ука, албо способь зложеня казаня»](http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9D%D0%B0%C2%AD%D1%83%D0%BA%D0%B0,_%D0%B0%D0%BB%D0%B1%D0%BE_%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%8C_%D0%B7%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8F_%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D1%8F&action=edit&redlink=1); він уміс­тив його разом із зразками казань у своїй книзі [«Ключь разумѣнія»](http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9A%D0%BB%D1%8E%D1%87%D1%8C_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D1%83%D0%BC%D1%A3%D0%BD%D1%96%D1%8F&action=edit&redlink=1) ([1659](http://uk.wikipedia.org/wiki/1659), [1665](http://uk.wikipedia.org/wiki/1665)). Йоаникій Га­лятовський, [Антоній Радивиловський](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%A0%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9) та [Лазар Баранович](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%80_%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87) своєю проповідницькою практикою сприяли перетворенню української проповіді в літературний жанр. Наступне покоління українських проповідників — [Стефан Яворський](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B5%D1%84%D0%B0%D0%BD_%D0%AF%D0%B2%D0%BE%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9), [Димитрій Туптало](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D1%96%D0%B9_(%D0%A2%D1%83%D0%BF%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE)), [Феофан Прокопович](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B5%D0%BE%D1%84%D0%B0%D0%BD_%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87), [Георгій Кониський](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B9_%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9) — розвинули панегіричний жанр.

Риторика розробляла теорію мовного стилю. Авторам українських риторик близькою була ідея, що прийш­ла з античності й дістала широкий розвиток у стінах Києво-Могилянської колегії, про три ораторські стилі («слоги») — високий, середній і низький, на які мовний матеріал членувався за ступе­нем образної ускладненості, а отже й естетичного сприйняття. Посту­пово правила та прийоми риторики були перенесені на інші прозові жанри, її основний розділ — учення про словесне вираження — увійшов складовою частиною до мовознавства й теорії літератури ([стилістика](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B8%D0%BB%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0)). Інші розділи риторики з часом втратили практичне значення. На сучасному етапі розвитку риторики відбувається піднесення всіх її [жанрів](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B0%D0%BD%D1%80), створюється багато посібників ораторського мистецтва.

Своєрідність ораторського мистецтва як засобу переконання полягає в тому, що будь-який публічний виступ має на меті викликати інтерес аудиторії, певним чином вплинути на неї. Метою переконання, на відміну від інших видів впливу на людей, є передавання інформації в такій формі, щоб вона перетворилася на систему настанов і принципів особистості або істотно вплинула на цю систему. А це можливо лише за активної діяльності аудиторії, її критичного сприйняття думок оратора. Встановлюючи зворотний зв'язок, промовець залучає аудиторію до процесу спільної мислительної діяльності. Тому важливо, щоб присутні не просто погодилися з ним, а, критично осмисливши те, про що він говорить, свідомо сприйняли його інформацію. Тоді це буде вже їхній власний погляд, він відповідатиме їхнім цінностям, етичним нормам і правилам, вони керуватимуться ним у практичній діяльності.

Особливим жанровим різновидом мовленнєвої діяльності, своєрідним за своєю природою, місцем серед інших видів мовлення, а також якісними ознаками є публічний виступ. У ньому найповніше реалізується система мисленнєво-мовленнєвих дій - уміле використання форм людського мислення (логічно-образного) та мовних засобів вираження. Діяльність людини, професія якої пов'язана з виголошенням промов, доповідей, читанням лекцій, вимагає набуття певної вправності у виборі відповідного жанру, формулюванні теми, відбору фактичного матеріалу та послідовності його викладу, а також високої культури мовлення та спілкування в цілому.

Залежно від змісту, призначення, способу проголошення й обставин спілкування виділяють такі жанри публічного виступу: доповідь, промова, виступ, повідомлення.

Доповідь - найпоширеніша форма публічного виступу, важливий елемент системи зв'язків із громадськістю, яка порушує проблеми, що потребують розв'язання. Доповідь може бути політичною, діловою, звітною, науковою. Її підформи: *політична доповідь,*  *ділова доповідь.* *звітна доповідь* *наукова доповідь*.

Промова - заздалегідь підготовлений публічний виступ на певну актуальну тему, звернений до широкого загалу. Розрізняють *розважальні, інформаційні, агітаційні, вітальні* промови.

Виступ - публічне виголошення промови з одного чи декількох питань. Поширеним є виступ за доповіддю. У такому виступі орієнтовно має бути вступ (вказівка на предмет обговорення), основна частина (виклад власних поглядів на певне питання), висновки (пропозиція, оцінка).

Повідомлення - невеликий публічний виступ з певної теми.

Названі жанри публічного виступу близькі за змістом і формою, про особливості їх підготовки та виголошення буде подано узагальнено.

Публічний виступ потребує ретельної попередньої підготовки, що відбувається у кілька етапів:

Щонайперше складають план, у якому відтворюють основні пункти виступу, інформацію, яка потребує точності: дати, статистичні дані, цитати, які повинні бути лаконічними з покликанням на джерело.

Наступний етап підготовки виступу - структурування зібраного матеріалу, компонування тексту виступу, який містить вступ, основну частину та висновки.

Вступ. Початок виступу є визначальним і повинен чітко й переконливо відбивати причину виступу. Першочергове завдання доповідача на цьому етапі - привернути й утримати увагу аудиторії. Для того, аби не дозволити думкам слухачів розпорошитися, вже після перших речень виступу необхідно висловлюватися чітко, логічно та змістовно, уникаючи зайвого. Відповідно речення мають бути короткими і стосуватися сутності питання, варто інтонаційно виділяти найважливіші місця висловлювання і виражати своє ставлення до предмета мовлення.

Варто уникати у вступі таких висловлювань: *Перепрошую, що займаю Ваш час..., Основне було сказане попередніми доповідачем..., Ось тут, як Ви чули, багато говорили іДякую* вельмишановному голові, який люб'язно дав мені можливість... тощо.

Основна частина. В основній частині викладається суть проблеми, наводяться докази, пояснення, міркування відповідно до попередньо визначеної структури виступу. Слід пояснити кожен аспект проблеми, добираючи переконливі цифри, факти, цитати (проте кількість подібних прикладів не має бути надто великою - нагромадження ілюстративного матеріалу не повинно поглинати змісту доповіді). Варто подбати про зв'язки між частинами, поєднавши їх в єдину струнку систему викладу; усі питання мають висвітлюватися збалансовано (при цьому не обов'язково кожному з них приділяти однакову кількість часу). Статичний опис мусить плавно перейти у динамічну, рухливу оповідь, аби за допомоги системи логічних аргументів розкрити сутність питання, поступово нарощуючи аргументацію так, щоб кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніші аргументи виголошувати в кінці - це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати уваги аудиторії. Постійно й уважно потрібно стежити за відповідністю між словом і тим, що воно позначає.

Висновки. Важливою композиційною складовою будь-якого виступу є висновок. У ньому варто повторити основну думку, заради якої виголошувався виступ, підсумувати сказане, узагальнити думки, висловлені в основній частині. Висновки мають певним чином узгоджуватися зі вступом і не випадати з загального стилю викладу.

Жести у поєднанні зі словами стають надзвичайно промовистими: вони підсилюють емоційне звучання сказаного. Щоб оволодіти бодай азами жестикулювання, потрібне тривале тренування, розуміння значення кожного жесту. Наведемо загальні рекомендації щодо використання жестів: не жестикулюйте руками упродовж усього виступу, кількість жестів, їх інтенсивність повинна відповідати своєму призначенню тощо.

Голос, тон, виклад, уся сукупність виразових засобів і прийомів повинні свідчити про істинність думки й почуття промовця.

2. Основні частини риторики.  
Ще в епоху Античності було встановлено, що ораторська діяльність складається з п'яти етапів. Найбільш яскраво ця думка виражена у відомого давньоримського оратора Цицерона: "Всі сили й здібності оратора слугують виконанню таких п'яти завдань: по-перше, він повинен підшукати зміст для своєї промови; по-друге, розташувати знайдене по порядку, зваживши та оцінивши кожний доказ; по-третє, оповити й прикрасити все це словами; по-четверте, укріпити промову в пам'яті; по-п'яте, виголосити її з гідністю та приємністю"1.

Кожний з етапів ораторської діяльності вивчається у відповідному розділі риторики:  
1) інвенція (добір матеріалу);  
2) диспозиція (розташування матеріалу);  
3) елокуція (словесне вираження);  
4) меморія (запам'ятовування промови);  
5) акція (виголошення промови).

У першому розділі риторики (інвенції) розглядаються аспекти розробки предметної царини промови. На цьому етапі оратор повинен визначити свою стратегію, сформувати задум промови, розгорнути її тему через підбір відповідного матеріалу.

У другому розділі риторики (диспозиції) розглядається структура ораторської промови. На цьому етапі оратор повинен організувати матеріал, винайдений у процесі інвенції, тобто розчленувати його та забезпечити певну послідовність у промові.

У третьому розділі риторики (елокуції) розглядається виразність ораторської промови. На цьому етапі оратор повинен забезпечити ефектність своєї промови.

У четвертому розділі риторики (меморії) розглядаються способи запам'ятовування промови.

У п'ятому розділі риторики (акції) розглядаються особливості безпосередньо публічного виступу оратора перед аудиторією.

Ці розділи риторики утворюють її ядро, оскільки висвітлюють основні етапи підготовки та виголошення ораторської промови незалежно від її різновиду. З розвитком риторики як певної дисципліни відбувалась систематизація та класифікація видів ораторської діяльності. На сьогоднішній день у різних підручниках і посібниках з цієї дисципліни подано специфічні рекомендації оратору залежно від типу промови. Концепцію риторики, яка пропонується в даному посібнику, можна назвати загальною в тому сенсі, що розглядаються найбільш загальні принципи і способи підготовки та виголошення публічних промов у різних сферах людської життєдіяльності та повсякденному спілкуванні.  
У посібнику враховано також головні здобутки двох історичних етапів розвитку риторики:

o класичної риторики (V ст. до н. е. - середина ХХ ст.), засновником якої був давньогрецький софіст Горгій та  
o неориторики (середина ХХ ст. - наш час), засновником якої є бельгійський вчений X. Перельман.

Таким чином, риторика вивчає ораторську діяльність від задуму промови до її публічного виголошення, виявляє прийоми, які сприяють успішності виступу оратора перед аудиторією. Саме про це й піде мова в другій частині посібника.

3. Структура риторичного виступу.

Публічний виступ – це усне монологічне висловлювання з метою вплинути на аудиторію. У сфері ділового спілкування використовуються різні жанри промов: переконувальна, інформаційна, урочиста, привітальна.

Розроблена ще в античній риториці формула мисленнєво-мовленнєвої діяльності відповідає сучасним науковим уявленням про механізм комунікативного процесу в його прагматичних аспектах. В основі класичної схеми ораторського мистецтва 5 етапів діяльності оратора:

**Винайдення** (inventio “винайти, що сказати”) – процедура “попередньої рефлексії”, тобто визначення теми і мети майбутнього виступу, розробки концепції, відбору матеріалу для промови. Інвенція відповідає вимозі змістовності ораторської промови.

**Розташування** (dispositio “розташувати винайдене”) – етап оранжування компонентів матеріалу, здобутого в процесі інвенції,  етап побудови композиції промови. Диспозиція відповідає вимозі логічності, ясності, та цільності ораторської промови.

**Прикрашення** (elocutio “прикрасити словом”) – процес словесної реалізації концепції, словесна “орнаментація” тексту. Риторика пропонує цілу скарбницю мовних засобів виразності: тропів і фігур, що дозволяло створити текст, відповідний вимогам ясності, точності, стислості, виразності мовлення.

**Репетиція** (aktio “дія”, “рух”). Акція як розділ риторики дає  рекомендації щодо інтонаційної виразності мовлення, зовнішнього вигляду оратора, поведінки перед аудиторією.

**Запам’ятовування**(memoria “пам’ять”) – мнемотехніка  – прийоми запам’ятовування матеріалу.

4. Поняття про ораторську (риторичну) компетенцію.

Hайважливішим засобом спілкування промовця, безумовно, є його мовлення, мовленнєва діяльність. Таке мовлення часто називають ораторською , чи публічною, мовою. Воно слугує певній цілі – пізнавальній, інформаційній, або нерідко переконанню. Тому перед промовцем постає завдання вчитися вибудовувати образи засобами мови і вміти їх виголошувати, тобто добре знати особливості монологічної форми мовлення. У широкому розумінні – це вміння користуватися всіма пов'язаними з мовленням прийомами впливу на слухачів. Це «мовленнєва майстерність». У вузькому розумінні – це правильність, грамотність мови, тобто знання загальноприйнятих норм (правил) літературної мови.

Основне практичне завдання промовця в оволодінні культурою мовлення - навчитись точно формулювати свої думки, вдало добирати слова, граматично правильно будувати фрази, чітко вимовляти звуки та їх сполучення, правильно ставити наголос і т. ін. Тоді культура мовлення, у свою чергу, сприятиме підвищенню культури спілкування людей, що зібралися на зустріч. Взагалі, ніщо не виявляє так швидко і яскраво походження, освіту, самодисципліну й виховання, як слова, що вживаються та вимовляються. При цьому не треба плутати характерні мовні ознаки певних регіонів країни або акцент, успадкований від батьків іноземного походження, з поганою вимовою, що бере початок від неграмотності чи недбальства. Краще говорити просто й зрозуміло. Прикрашання мови іноземними словами аж ніяк не є ознакою високої культури й освіченості, але слушно вжите рідкісне слово часто додає своєрідних барв виступу промовця. Проте це добре сприймається лише тоді, коли таке слово органічно вплітається в його мову. Якщо промовець говорить «е-е-е» та гарячкувато шукає потрібне слово, то слухачі перестають стежити за його думкою і відмовляються бути партнерами у спілкуванні. Проста й зрозуміла мова набагато приємніша й краще сприяє встановленню дружніх взаємин, ніж невміле використання непритаманного промовцеві великого словникового запасу.

5. Закономірності риторичного мовлення.

I. Концептуальний закон – базовий закон риторики, який становить перший крок мовленнєвого циклу – винайдення задуму, ідеї (створення концепції).За своєю суттю цей закон передбачає пошук істини шляхом всебічного аналізу предмета. Повноцінна, нормальна мисленнєво-мовленнєва діяльність людини починається з оволодіння нею концептуальним законом .. Задум (концепцію) можна порівняти з образом людини на гірській вершині, з якої їй вдається побачити й осмислити те, що вона не спроможна зрозуміти, будучи “внизу” (на своїй галявині), бо не здатна охопити цю “галявину” (предмет, проблему) цілісно. Як же навчитися грамотно створювати задум – концепцію? Концепція (в риториці) – це система знань про предмет, виражена у стислій, короткій формі. Вона – першооснова мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Процес розробки концепції складається з такої послідовності дій:

Своє бачення суб’єктом предмета (теми),

Аналіз теми (предмета), тобто вибір проблем для вивчення.

Прилучення до цінностей людського досвіду по вивченню обраної проблеми.

Пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення і навпаки (чуже + своє) і формування позицій.

II. Закон моделювання аудиторії. Передбачає системне вивчення аудиторії, тобто тих, на кого розраховується викладення концепції. Важливий момент – оцінка лекційної ситуації з позиції оратора й аудиторії. Кожен з них прогнозує ситуацію, спираючись на свій досвід,тому ораторові слід знати існування своїх і чужих “зон небезпеки”, вміти їх попередити, делікатно поводитися. ...Аудиторія створюється не одразу і не швидко. Досвідчений оратор прагне тримати в полі зору свою аудиторію, особливо її небезпечні зони (острівки шуму, відволікання тощо). Для цього автор готує набір цікавих фактів, гумористичних історій, змінює тональність розмови, виключає або адаптує складний матеріал. При незбіганні оцінок з боку аудиторії та оратора слід зберегти здатність до вирівнювання психологічного клімату. Значимість закону моделювання аудиторії полягає не лише в тому, що на його основі можна створити цілісний психологічний портрет аудиторії, але і в тому, що цей закон відкриває можливість подальшої роботи з цим портретом (допомогти аудиторії оволодіти найбільш глибоким рівнем розуміння проблеми, створити умови для актуалізації в людини її позитивних якостей, зняти морально-дисциплінарний мотив і викликати емоційно-естетичний та пізнавальний мотиви, перевести байдужість, конфліктне ставлення у русло конструктивних стосунків). Закон моделювання аудиторії дозволяє побудувати наступний крок “запуску” концепції – виробити стратегію її реалізації.

III. Стратегічний закон. Стратегія (програма дій) становить собою варіант реалізації концепції та характеризується такими ознаками: динамічність, гнучкість, варіативність. З яких компонентів складається стратегія?

- визначення цільової установки;

- вичленування з концепції запитань, розрахованих на певну аудиторію та їх аналіз;

- формулювання тези (системи коротких відповідей суб’єкта на поставлені запитання).

Свої міркування на заключному етапі роботи по формуванню стратегії суб’єкт повинен побудувати у вигляді тези. Тезу ми розглядаємо як головну думку або згусток думок (стисле, лаконічне вираження роздумів суб’єкта з приводу обраних запитань), що розгортається суб’єктом у ході спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції.

IV. Тактичний закон передбачає систему дій по підготовці ефективної реалізації стратегій. До складових цього закону належать аргументація і активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

Аргументація – це засіб впливу одного суб’єкта на погляди та поведінку іншого. В основі лежить логічне обґрунтування тези шляхом доказу, переконання. Активізація передбачає таку послідовність дій:

- зацікавити аудиторію;

- викликати аудиторію на роздуми;

- вивести аудиторію на рівень обговорення.

V. Мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дійовій словесній формі (ДСФ).

ДСФ – система комунікативних якостей мовлення: правильність, виразність, ясність, точність, ємність, багатство, образність, стислість,

доцільність.

Розвитку правильності мовлення сприяють тренінги (власні вправи), робота з різними словниками та спеціальною літературою, написання листів, слухання та аналіз взірцево правильного мовлення.

Виразність – якість, що впливає на емоції та почуття аудиторії.

Засоби виразності:

художня образність,

фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, дикція, темп мовлення),

приказки,

прислів’я,

цитати,

афоризми.

VI. Закон ефективної комунікації.

Контакт – це спілкування без перешкод, тобто вищий рівень спілкування.

З метою збереження контакту, становлення його необхідні такі дії:

- корегування підготовчого етапу під час спілкування  
 - управління поведінкою аудиторії;  
- управління власною поведінкою.

У ході спілкування можна спостерігати таке психологічне явище, як “ораторський шок” (неприродна поведінка з боку мовця чи слухачів), для якого характерні знервованість, напруженість, скутість думки, мовлення і поведінки.

VII. Системно-аналітичний закон передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнєво-мовленнєвої риторичної діяльності. Аналіз якості здійснюється на всіх етапах мисленнєво-мовленнєвої переконуючої діяльності:

підготовчому,

виконавському,

наслідковому (докомунікативному, комунікативному, посткомунікативному).

Аналіз ефективності (результативності) ступеня реалізації цільової установки проводиться на наслідковому етапі діяльності. Системно-аналітичний закон базується на двох етапах критичної діяльності: на самоаналізі і аналізові інших. Самоаналіз є надзвичайно сильним джерелом розвитку особистості, бо дає можливість суб’єкту пізнати себе, виявити свої слабкі й сильні сторони.

Термін "риторика" походить від давньогрецького слова "оратор" і означає теорію ораторського мистецтва, науку красномовства. Близьким за значенням до нього є латинське слово "oratoria". Ці терміни пов'язують з публічними виступами, живим словом. Ще в давнину люди, які майстерно володіли мистецтвом красномовства (ритори, оратори), відігравали значну роль у суспільному житті.

Впродовж історичного розвитку значення терміну "риторика" дещо розширилось. На сьогоднішній день серед науковців не існує одностайності щодо витлумачення цього терміну, навіть у визначенні риторики як науки. Більше того, у деяких фахівців викликає сумнів навіть те, чи можна риторику взагалі вважати наукою. У Стародавній Греції, де саме й остаточно сформувалась ця сфера діяльності, риторика вважалась скоріше мистецтвом. Серед розмаїття визначень риторики можна виділити дві головні традиції, що мають дуже давню історію.

o Перша традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньогрецького філософа Аристотеля (IV ст. до н. е.). У її межах риторика визначається як "мистецтво переконання". Відповідно до цієї традиції головне завдання оратора - переконання аудиторії.

o Друга традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньоримського ритора Квінтіліана (I ст. н. е.). У її межах риторика визначається як "мистецтво говорити витончено". Відповідно до цієї традиції завдання оратора - краса, вишуканість, витонченість виразу думки. Переконання ж виступає як можлива, але далеко не головна мета оратора.

Кожна з цих традицій, без сумніву, містить у собі раціональне зерно. Разом з тим, наголос лише на одному аспекті ораторської діяльності призводить до втрати цілісності у розумінні предмета й завдань риторики.  
 З одного боку, категорія переконання є, дійсно, однією з головних у риториці. Сфери, в яких одна людина намагається переконати інших людей, досить різноманітні: наука, політика, мистецтво, реклама, повсякденне спілкування тощо. Ми намагаємося зробити так, щоб інші люди прийняли наші ідеї, товари чи послуги, наші уявлення про життя, зрештою - нас самих. З іншого боку, в тих самих сферах не менш важливі позиції іноді займає повідомлення, інформування інших про щось. І тоді на перше місце виходить витонченість у виразі думки, на чому наполягав у свій час Квінтіліан. Маються на увазі випадки, коли завдання оратора полягає в тому, щоб привернути увагу слухачів до чогось нового, цікавого; зробити так, щоб інші люди запам'ятали ораторську промову.

Таким чином, можна зафіксувати дві головні мети оратора, між якими простягається поле риторики. Це переконання та інформування в процесі публічного виступу.  
На сьогоднішній день очевидно, що сферою інтересу риторики є спілкування, комунікація. Інколи її навіть визначають як теорію та майстерність ефективного (цілеспрямованого, впливового, гармонійного) мовлення. Однак слід зазначити, що спілкування - це надзвичайно складний і багатогранний феномен, який вивчає багато наук, зокрема лінгвістика, психологія, філософія тощо. Тому в такий спосіб специфіка риторики не прояснюється.  
Предмет риторики - це публічний виступ у процесі комунікації.

Таким чином, риторика - це наука про способи підготовки та виголошення ораторської промови з метою певного впливу на аудиторію.  
Відмітною рисою публічного виступу оратора є однобічний вплив на слухачів. Оратор, звичайно, повинен враховувати "фактор" аудиторії. Однак активна протидія слухачів не передбачається, на відміну, наприклад, від суперечки. Успіх ораторської промови визначається тим, чи вдалося йому досягти своєї мети під час впливу на аудиторію. Вплив - це дія на стан, думки, почуття і вчинки іншої людини за допомогою вербальних і невербальних засобів, у результаті якої відбуваються зміни в поглядах чи поведінці. Психологічний вплив має багато різноманітних форм: маніпулювання, навіювання, переконання, примус тощо. Стосовно ораторської діяльності доцільно говорити про переконання, тому інші види залишимо поза увагою.

У сучасній літературі досить популярним терміном для позначення подібних процесів є також термін "презентація". У багатьох моментах його визначення збігається з тим, що в риториці мається на увазі під публічним виступом. Наприклад: "публічна презентація - це персональне чи опосередковане через ЗМІ подання проектів, товарів, програм з метою здійснити на слухачів переконуючий вплив і спонукати їх до дій, які прямо чи опосередковано вигідні тому, хто виступає, або тим, від кого він виступає". Таке визначення презентації свідчить про певну тотожність термінів "публічний виступ", "презентація", "ораторська промова". Будь-який виступ перед аудиторією не позбавлений якихось інформативних частин, однак успішність презентацій, як підкреслюється у визначенні, у багатьох випадках залежить не стільки від інформування слухачів, скільки від спрямованості на виклик бажаної для оратора реакції. Проте обмеження риторики виключно категорією переконання призводить до її звуження, що не є виправданим в аналізі сучасних комунікативних ситуацій. Тому більш доцільно користуватися терміном "успіх публічного виступу", який далі може конкретизуватися залежно від мети оратора (переконати чи інформувати).

Фактори, від яких залежить успіх публічного виступу, представляють у вигляді так званого риторичного трикутника:



Оратор - це людина, яка впливає на інших людей таким чином, щоб вони прийняли певні твердження або виконали певні дії.

Аудиторія - це група людей, у думках чи поведінці яких мають відбутися зміни, до яких прагне оратор. Промова - це мовленнєве повідомлення, з яким оратор звертається до аудиторії.