

РИТОРИКА В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ: СТРАТЕГІЯ, ТАКТИКА, ЕСТЕТИКА

НТУ «Дніпровська політехніка»

Мещерякова М.С.

Науковий керівник: к.філос.н., доц. Шпітун І.І.

Демократичний розвиток суспільства незалежної України створив нову ситуацію у взаєминах громадян із владою: органи державної влади й місцевого самоврядування дедалі більшою мірою залежать від громадян та їхніх об'єднань. За цих умов владні структури вже не можуть ефективно виконувати свої функції без взаємодії із суспільством. Колишні примус і диктат сьогодні поступаються місцем публічним формам роботи владних органів, їх більшій прозорості, координації дій з різними групами населення. В умовах демократії від держави, крім суто управлінських зусиль, вимагається вміння систематично здійснювати постійний двосторонній зв'язок з громадськістю.

Все це спричиняє створення в органах державної влади й місцевого самоврядування спеціальних структур (чи посад) зі зв'язків із громадськістю (паблік рілейшнз, PR), які мають забезпечувати не просто інформування, а постійний діалог із громадськістю. Інтенсивний розвиток форм взаємодії влади і громадськості із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій не знімає з порядку денного, а навпаки, підвищує актуальність усного мовлення, безпосереднього «голосового» спілкування представників влади і громад.

Слід зауважити, що красномовна риторика стародавніх греків і римлян, різко відрізняється від типової комунікації сьогоденного дня з її акцентом на використанні простих гасел і образів. Мета сучасної пропаганди, в «полі» якої доводиться вести діалог із громадою, дедалі частіше полягає не в тому, щоб інформувати людей, а скоріше в тому, щоб підштовхувати маси до бажаної позиції або точки зору. Завдання, що стоять перед лідерами громад, вимагають оновленого, неформалізованого підходу до публічної риторики.

Численні посібники зосереджують увагу майбутнього промовця передусім на питаннях «стратегічного» характеру. Зокрема, надаються цілком слушні, але занадто абстрактні й формальні, навіть у розгорнутому вигляді, «Типові поради щодо етапів підготовки виступу»:

- Добір необхідного матеріалу, змісту публічного виступу;
- Складання плану, розподіл зібраного матеріалу в необхідній логічній послідовності;
- Словесне вираження, літературна обробка мови;
- Завчання, запам'ятовування тексту;
- Проголошення.

Вслід з класиками теорії та практики риторики наголошують, що в основі будь-якої аргументації лежить складна логічна операція, своєрідна «тріада», що є ланцюжком або комбінацією суджень як елементів доведення: **теза** → **аргумент** → **демонстрація** (форма прилюдного вираження суджень).

При цьому порадики забувають критично важливі питання «тактики», без відповіді на які виступ приречений:

Навіщо мені це?

Яка цільова аудиторія?

Обсяг (тривалість) виступу?

Ще одна «тактична» проблема, але вже стосовно самого виступу, полягає у недостатній увазі до прикладів і наочності. Промовець-початківець, не відповівши на питання «Навіщо мені це?», почувається ніби в клітці відчужених слів і смислів, через що забуває про аналогії, алегорії, епітети та влучні порівняння, намагаючись компенсувати їх брак надміром статистичних даних. Бажання слідувати «тріаді» заважає майбутньому промовцю змодельювати аудиторію, передбачити, хто буде учасником процесу аргументації.

Однак, як би глибоко ми не вивчали і формували б нашу цільову аудиторію, завжди знайдеться хтось, готовий звести нанівець всі зусилля і зруйнувати наче непохитну конструкцію «теза-аргументація-демонстрація». Особливо це актуально в нинішній непростий час. Проти промовця може бути задіяна «**чорна риторика**»: «зодягнена в слова домінанта переможця, переконлива завдяки послідовному використанню всіх засобів та інструментів, доступних в мовній сфері: вербальних, паравербальних і невербальних, тобто мовних, тілесно-речових сигналів і сигналів, що супроводжують мову».

У сучасній теорії комунікацій розроблені принципи організації чорної риторики. Найбільш повно вони сформульовані в книзі "Чорна риторика" Карстена Бредмайера. Він вважає, що чорна риторика - це вміння маніпулювати всіма риторичними методами для впливу на особистість або аудиторію; відрізнити, в яких контекстах і за яких обставин аргументи комунікантів нічого не означають або навпаки є вирішальними; усувати протиріччя й проводити "червону нитку" у кожній розмові; перетворювати негативне мислення й поведіння співрозмовника в позитивне і конструктивне; винахідливо й елегантно усувати пастки; у конфронтаційних ситуаціях поводитися впевнено (цит. за [1]). Чорна риторика - це той спосіб інформаційно-психологічного впливу на особистість, яким кожний політичний лідер повинен володіти поза залежністю від того, використовує він її у своїй комунікації чи ні. Знати прийоми чорної риторики необхідно для того, щоб їм протистояти.

Протилежністю вербальній атаці є вербальний самозахист. Слід навчитись захищатися від тих, хто захоче напасти на вас вербально. Для цього варто постійно вчитись розпізнавати свого вербального ворога, оцінювати його і використовувати такі стратегії, які найкраще застосовувати, щоб перемогти його. Сам процес навчання різним стратегіям з відбиття нападу противника, сприятиме формуванню почуття впевненості в собі.

Якби ми при зустрічі з такою людиною:

- а) зупинились і оцінили ситуацію, щоб не потрапити під вербальну атаку;
- б) потім уважно оглянули людину в цілому, поспостерігали за її жестами, мімікою, положенням плечей, рук, їхніх рухів;
- в) потім прислухалися, що і як вона нам говорить,

безсумнівно, ми були б у виграшній позиції.

Ознаки агресора:

- ви помітили, що він не міг вам навіть в очі дивитися, коли розмовляв з вами. А коли подивився в вашу сторону, його брови були насуплені, губи були підібгані, напружені і витягнуті.
- ви б помітили, що він завжди відхилявся від вас, віддаляючись усе далі і далі кожен раз, коли ви наближались до нього.
- послухавши його уважніше, зрозуміли б, що за людина ховається за всією його словами.

Не останнє місце у спілкуванні з нашими співвітчизниками посідає естетичний фактор: мова того, хто звертається до громади, повинна бути не тільки змістовною, логічною, аргументованою і дохідливою, але й красивою.

Йдеться про питання грамотності і техніки мовлення. Ніколи не буде дратувати хороша українська мова, тому потрібно навчатись і звертати увагу на правильні наголоси. Відомо, що дратують «прийдеЕмо», «підЕмо», «нарАзі» – такі слова, які не є лексикографічними в українській мові, яких потрібно все ж таки позбуватись, говорити, наприклад, «принестИ», «піднестиИ» замість «принести», «піднести», – такі моменти дратують. Поширене словосполучення: «Ми це вирішували на протязі...», – звучить некоректно, оскільки а «на протязі» – це російською мовою «на сквозняке». Люди це помічають і починають негативно ставитися і до промовця, і до його слів.

Кілька слів про техніку. Коли людина постійно довго і гучно говорить неправильно, і у неї голос не поставлений, як це зроблено у акторів, у професійних радіоведучих, у дикторів, у такого промовця розвивається хронічний ларингіт – людина з роками може втратити голос. А поки виступає, говорячи «на голосових зв'язках», не маючи поставленого дихання – виходить верескливо або гугняво, що не додає ні краси мові, ні авторитету промовцю.

Отже, формування риторичної культури діяча публічного управління як сукупності риторичних знань, умінь, особистісних духовних цінностей та переконань, передбачає формування особистісних навиків та умінь вибудовувати стратегію і розвивати тактику в риторичній діяльності на всіх її етапах. Високий рівень вимогливості до естетичного компоненту риторичної культури є запорукою успіху в різноманітних комунікативних ситуаціях.

Перелік посилань

1. Вандишев В.М. Риторика вербальної атаки і захисту // Риторика: теоретичні та практичні аспекти комунікації: монографія / Р-64 ред. кол.: проф. В.М. Вандишев, проф. Я.З. Ліханський, проф. О.С. Переломова; відп. ред. проф. В.М. Вандишев. – Суми: СумДУ, 2015. – 112 с. – С.5 – 10.