

Мовленнєві засоби впливу в публічному виступі

Тетяна Конівіцька

Кафедра практичної психології та педагогіки
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності
Львів, Україна
tvitska@gmail.com

Abstract. The article outlines speech means of influence and analyzes their role in public speeches. The author gives the most common rhetorical techniques and special techniques for constructing speeches that can be manipulative in a particular broadcasting situation and with certain intentions.

Ключові слова: риторична компетентність, комунікація, мовленнєві засоби впливу, маніпулювання.

ВСТУП

У час інформатизації суспільства інформація стає все більше доступною і відкритою, тому важливим постає питання не її накопичення, а критичного мислення, пошуку якісної інформації та вміння ділитися нею. Способи переконання, впливу, навіювання та навіть прямого маніпулювання особистістю у процесі безпосереднього спілкування, публічного виступу чи через мережеві канали комунікації набувають все глибшого вивчення та застосування.

Мета дослідження – виокремити мовленнєві засоби впливу та проаналізувати їх роль у публічному виступі.

ОСНОВНА ЧАСТИНА

Вивчення риторики бере початок від античних часів, а процес удосконалення її змісту не припиняється й досі. Ще відтоді існує дві традиції визначення риторики: переконувати словом, яка бере початок від давньогрецького філософа Аристотеля, та говорити витончено, започаткована давньоримським ритором Квінтіліаном, що зумовлено різними світоглядними позиціями. Сьогодні риторику ми розуміємо більше як

науку про способи й форми мовленнєвого переконання та впливу на особистість, а риторичні засоби часто використовують навіть задля маніпулювання під час спілкування, публічних виступів чи за допомогою інформаційно-комунікаційні технології. Риторика також є способом формування та самовираження ідентичності як комплексу ідей, за допомогою яких суб'єкт виявляє та позиціонує себе у суспільстві [2].

Ще Арістотель визначив у риториці основні чинники, які має враховувати кожен оратор у своїй промові – *логос*, *патос* і *етос*. Ораторська майстерність у всі часи реалізувалася через цей «риторичний трикутник», який актуальний і нині: *логос* окреслює слово й думку, адже точність слова й логічність думки є основою ефективного спілкування; *патос* додає комунікації емоційності й естетичності; *етос* визначає морально-етичний компонент, без якого промовець не зможе переконувати й впливати. Про ці чинники не можна забувати під час формування риторичної компетентності особистості.

У сучасній риторичній науці визначено й обґрунтовано різноманітні способи, форми та інструменти впливу на особистість через публічний виступ. Часто ми недооцінюємо значення слів, тому у дослідженні зосередимо увагу саме на мовленнєвих засобах (інструментах) впливу на особистість під час публічного виступу.

Досліджуючи силу мови, К. Андерсон спростовує твердження щодо применшення значення слів. На його думку, викладачі ораторської майстерності не зовсім правильно трактують дослідження А. Меграбяна, коли узагальнюють, що загалом лише 7 %

інформації сприймається за допомогою слів, 38 % – голосу, а 58 % – мови тіла, оскільки його праця стосувалася, передусім, вираження емоцій і почуттів у випадку неконгруентності, тобто неузгодженості інформації, одночасно переданої людиною вербальним і невербальним способом. Тобто, коли вербальна та невербальна комунікація не збігається, люди схильні більше вірити невербальній.

У публічному виступі невербальні засоби зазвичай доповнюють словесне мовлення. Безумовно, невербальна комунікація також впливає на сприйняття промови оратора, адже через невербаліку ми передаємо емоції, видаємо хвилювання чи виражаємо впевненість, повагу або зверхність тощо. Беззаперечно, емоції, голос і мова тіла важливі, але суть промови все ж таки повністю залежить від слів [1, с. 32].

Зазначимо, що психологи неодноразово досліджували поняття мовленнєвого впливу та мовленнєвої маніпуляції. Як зазначають науковці, мовленнєве маніпулювання може бути пов'язане не лише з прихованими від суб'єкта (слухача) цілями, а також з особливою організацією тексту, коли використовують специфічні риторичні прийоми чи спеціальну техніку побудови висловлювання [3]. Схиляємося до думки, що мовленнєві засоби можна вважати маніпулятивними, якщо їх використовують з певними намірами, які спробуємо охарактеризувати.

Мовленнєві засоби впливу, які в певній ситуації і з певними намірами можуть бути маніпулятивними, можна виокремити на різних рівнях мовлення (найчастіше на лексичному та морфолого-синтаксичному). Наведемо найпоширеніші риторичні прийоми та спеціальну техніку побудови висловлювання, які можна використовувати під час усного мовлення, такі:

- вживання слів з узагальнювальним значенням: *кожен, всі, ніхто* тощо;
- вживання особових займенників *ми, ви* з метою приєднання й об'єднання;
- вживання абстрактних іменників: *любов, чесність, совість* тощо;
- посилання на авторитет (*цитування відомих людей*);

- звертання на ім'я (*запам'ятовування імені та виокремлення людини з натовпу*);

- використання тропів з метою створення образності (*порівняння, епітет, метафора, метонімія, синекдоха тощо*);

- використання підрядних речень (причинно-наслідкові): *як тільки ви..., то...; лише тоді, коли ви..., то*;

- вислови, які надають оцінювання: *ви ж + оцінка*;

- вибір без вибору, необхідність вибору одного з двох або декількох можливих рішень;

- вживання трюїзмів (загальновідомої істини) тощо.

Зазначимо, що люди, які володіють риторичною компетентністю, швидко можуть визначити прийоми маніпулювання, зрозуміти наміри і легко протистояти можливим негативним впливам.

ВИСНОВОК

Проаналізувавши основні форми впливу під час публічного виступу, зазначимо, що ще Аристотель визначав риторику як науку про способи переконання. У сучасній системі комунікації важливо сформуванню риторичну компетентність, використовувати як вербальні, так і невербальні засоби переконання й впливу, а також не піддаватися маніпулюванню.

ЛІТЕРАТУРА

- [1] Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / 2-ге вид. Київ : Наш формат. 2017. 256 с.
- [2] Артеменко А. П., Артеменко Я. І., Попова Н. В. Риторичні стратегії в дискурсі ідентичності Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Серія «Філософія. Філософські перипетії». № 984. 2011. URL : http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6377/2/19_Art.pdf. (дата звернення: 01.05.2019).
- [3] Місяць Н. Психологічна природа мовленнєвого маніпулювання. URL : <https://www.pulib.sk/web/kniznica/elpub/document/Bernatova9/subor/Misiats.pdf>. (дата звернення: 01.05.2019).