

УДК 32:808.51 (477)

Гроголь І.,*студентка спеціальності „документознавство та інформаційна діяльність”
Національний університет „Острозька академія”*

ЗНАЧЕННЯ РИТОРИКИ У ФОРМУВАННІ КОМУНІКАТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ МОВЛЕННЄВОГО ПОРТРЕТУ ІМІДЖУ УКРАЇНСЬКИХ ПОЛІТИКІВ

У статті розглядається роль риторики в політичній сфері, її завдання і особливості, а також значення риторики для аналізу політичних процесів і складання психологічних портретів політичних лідерів. Особлива увага приділяється використанню риторичних прийомів у формуванні іміджу політика.

Ключові слова: *риторика, мовленнєвий портрет, імідж, ораторське мистецтво, психологічна дія, аналіз, політикум.*

В статье рассматривается роль риторики в политической сфере, ее задачи и особенности, а также значение риторики для анализа политических процессов и составления психологических портретов политических лидеров. Особое внимание уделяется использованию риторических приемов в формировании имиджа политика.

Ключевые слова: *риторика, речевой портрет, имидж, ораторское искусство, психологическое действие, анализ, политикум.*

In this article we examine the role of the rhetoric in the political sphere, its tasks and peculiarities and the importance of the rhetoric for the analysis of the political processes and the composition of the psychological portraits of the political leaders. The special attention is given to the rhetorical methods in the politics.

Key words: *oratory, language portrait, image, oratorical art, psychological action, analysis, politicum*

Актуальність теми. Риторика виникла на античному світі, де була наріжним каменем освіти і служила пропуском в сферу суспільно-політичної діяльності. Сучасна риторика, збагачена ідеями прагматики, семіотики, нейролінгвістики, соціолінгвістики і когнітивної психології, – це могутня наука з розвиненим апаратом, що дозволяє як аналізувати тексти з погляду їх ефективності, так і породжувати нові ефективні тексти [7]. Сьогодні риторика – це не тільки культура спілкування, але і один з найважливіших інструментів в політичній сфері.

Двадцять століття стало першим в історії, коли були отримані важливі результати застосування технологій дії на масову свідомість [4, 42]. Саме тоді з'явилися наукові праці, присвячені поведінці мас, завдяки яким риторика знову стала предметом інтересу дослідників і політичних діячів. Риторика будучи синонімом красномовства знайшла значення інструментальної системи дії на індивідуальну і колективну свідомість за допомогою трьох складових: тексту, інтонаційно-сміислової подачі і зовнішнього прояву. Особливе значення ці три компоненти здобули з розвитком інформаційних технологій, що дають можливість використовувати їх ширше.

Рівень розробленості проблеми в науковій літературі. На сьогоднішній день тема політичної риторики залишається маловивченою і, в основному, розглядається фахівцями в галузі ораторського мистецтва, політичної психології і політичних комунікацій.

Особливості риторики і ораторського мистецтва у контексті до суспільно-політичних процесів розглядаються такими авторами, як А. П. Овчинников, Г. Хаджірадев, Г. Г. Почепцов, І. Т. Фоменко.

Мета статті полягає у розкритті значення риторики у формуванні іміджу українських політиків.

Завданням цієї статті є аналіз комунікативної складової мовленнєвого іміджу В. Януковича, Ю. Тимошенко та В. Ющенка.

Міркуючи про особисті якості лідера, ми, як правило, виділяємо його емоційно-вольову сферу, характер, інтелект, здібності, знання. Але найповнішу характеристику лідируючої особи, все ж таки, дає його мовний портрет.

Спроби створити мовний портрет особи правомірні у відношенні до будь-якої з відомих сфер спілкування; не є виключенням і політична сфера. Так, в роботі Ю.В. Ковальова мовленнєву особистість в політичній сфері пропонується описувати і досліджувати, використовуючи метод шкалування і деяку 30-мірну матрицю [2, с. 34-40].

У цій роботі представлена модель опису мовленнєвого портрету політика, в основі якої лежать 1) мовна, або комунікативна, і 2) змістова складові.

Не зменшуючи значення змістовної сторони мовного портрету політика, слід сказати, що комунікативна його складова набуває чи не більшого значення. Дуже часто політика оцінюють, маючи на увазі наступні категорії: «уміє або не уміє говорити»; «читає по папірцю» або готовий вступити в діалог (показник комунікативної самостійності); «бреше або говорить правду»; агресивний, владний або ліберальний, «м'який». Тому стає зрозумілим, яке значення відіграє риторика у політичній діяльності.

Риторика зародилася в V ст. до н.е. за Засновником її прийнято вважати софіста Горгія. У старогрецькому полісі, де політичні питання вирішувалися на Народному зібранні і публічно здійснювався суд, публічні виступи мали величезне значення [1, с. 6]. Тоді ж трьома великими мислителями – Сократом, Демосфеном і Цицероном – були відкриті фундаментальні принципи, на які до цього часу спирається риторика:

- слово має фантастичну силу;
- переконувати – це особливе мистецтво;
- слово зобов'язує.

Вони своєю долею довели, що слово ставить людину перед моральним правом вибору: все сказане повинне відповідати вчинкам того, хто говорить. Це добре розуміли старогрецькі політичні діячі, бо, ухвалюючи рішення про війну, вони самі брали участь в битві, і мова йшла не тільки про життя інших людей, але й про власне.

Риторика – це перш за все розуміння. Спочатку потрібно зрозуміти того, хто перед тобою, і тільки потім до нього звертатися. Ігнорування цього закону може призвести не лише до нерозуміння, але й до неправильного трактування слухачем сказаного. Сучасні фахівці з політичної риторики відзначають, що заміна риторики на PR-технології призводить до непрофесіоналізму та зниження політичної культури [2, 12-13]. Влада хапається за базові потреби народу і маніпулює ними, поки той не розчарується у всьому політикумі. При цьому слід зазначити, що думка, ніби риторика існує лише при демократичному режимі, є помилковою, бо тоталітарний і авторитарний режими також потребують риторичних прийомів, і, згадуючи Радянський Союз, можна сміливо стверджувати, що риторика була одним з головних інструментів дії. Крім того, «найбільш активно ораторське мистецтво розвивається в переломні моменти в житті суспільства», а вони мають місце при будь-якому режимі [3, 16].

Отже, якщо ми говоримо про риторику, то насамперед ми говоримо про розуміння слухача. Нашим завданням є зрозуміти, хто він, чого він хоче і яким чином з ним потрібно вести діалог. Риторичний текст – це завжди діалог, і мовчання в даному випадку теж мова. Метою будь-якого риторичного вислову є бажання спонукати слухача до чого-небудь.

Якщо проаналізувати політикум України, то очевидним стає той факт, що небагато з політичних акторів здатні це зробити. Для того, щоб слухача спонукати, потрібно спочатку назвати, тобто зуміти пояснити, а після цього передати, тобто постаратися викликати у слухача ті відчуття, які необхідні, бо передати думки і відчуття однієї людини іншому неможливо, але можливо спробувати викликати щось подібне [5]. У ситуації з нашим політикумом «назвати» і «передати»

або взагалі забувають, або реалізують не на належному рівні, а тому «спонукати» вдається мало чим. Крім того, все це повинно бути з урахуванням аудиторії, інакше комунікація не має ніякого сенсу.

Наводячи приклад, можна пригадати виступи Віктора Ющенка, що не має сьогодні належної підтримки у народі. Проблема полягає якраз не в тому, що народ розчарувався в колишньому президенті, а швидше в нерозумінні. На жаль, професійних економістів і політологів в Україні дуже мало, а більша частина громадян України не розуміються на питаннях державного управління. Відповідно, оцінювати вчинки екс-президента з погляду їх продуктивності може лише вузьке коло фахівців, останні ж оцінюють його по тому, що він говорить і як про нього говорить оточення. Розуміючи це, Ющенкові варто було б знайти підхід саме до тієї більшої частини населення – непрофесійних спостерігачів і критиків. Але замість цього В. Ющенко будує свою мову таким чином, що вона зрозуміла лише тим, хто професійно займається політикою, а для решти вона залишається непереконливою і нецікавою.

На жаль, голосова поведінка Ющенка не належить до його сильних інструментів самовираження і впливу. Така природна невнятність, тембральна неяскість призводять до того, що він говорить, ніби «у шоку». Він ковтає склади і нечітко завершує речення. Але Віктор Андрійович знаходить вихід із цього становища і свою голосову невизначеність компенсує довгими паузами і фірмовими жестами, до яких належать три: перший – це жест підготовки рук до роботи, коли він підправляє манжети; другий жест – це щіпочка солі, коли він хоче передати основну інформацію (це метафора передачі для нього); третій жест – відкриті долоні. Цей жест позначає природну відвертість, а в деяких ситуаціях він позначає безпорадність.

Мова оголяє людину, говорить про неї саму і якій би проблемі не була присвячена мова, насамперед вона розкриває того, хто говорить. І тут важливим здається нам аналіз манери говорити політичних діячів [6]. Якщо звернути увагу на манеру мовлення Ю. Тимошенко, то можна відмітити те, що: про що б не говорила лідер опозиції, вона завжди атакує. З погляду риторики це найбільш вдалий прийом, що дозволяє відвести від себе всі звинувачення. Не підлягає сумніву той факт, що Ю. Тимошенко є грамотним і, можливо, найкращим оратором серед українських політиків, а тому її мова продовжує залишатися переконливою, не дивлячись на всі звинувачення в її адресу і всі проколи БЮТ. Ющенко, навпаки – завжди виправдовується. Це відразу ж викликає недовіру в тих, хто слухає, і факти стають не переконливими, не справляючи належного враження.

Жестовий компонент невербальної поведінки Тимошенко простий, він не виразний і факультативний, але він активується в емоційно-насичених, полярних ситуаціях. Наприклад, в ситуації роздратованості, або ситуації радості. Юлія Володимирівна – досвідчений оратор, вона контролює свою міміку і в багатьох випадках їй це вдається. Вона дуже добре використовує зорову поведінку, вміє встановити контакт очима, щодо голосу, то це її найбільш сильний інструмент впливу тому що, через голосові модуляції Тимошенко вміє висловити всю палітру значень – від переконання до пояснення. Але інколи її підводить такий командний тон та жест правим плечем, що свідчить про те, що інколи бажане видається за реальне. Юлія Володимирівна має спеціальний «фірмовий» синтаксис речення: складно-сурядне речення вона поділяє на дві частини, і підрядну частину речення Тимошенко починає словами: «і тому...». І це свідчить про те, що зараз буде йти нова інформація, яка в лінгвістиці називається «рематичною». Це дуже ефективний прийом в риториці і сьогодні в українській політиці він уже тиражується.

Відповідно до грецького канону риторичний текст повинен був включати три основні елементи:

Логос (сенс);

Етос (етична позиція);

Пафос (емоційна затрата, необхідна для реалізації етосу і логосу).

Ці елементи вважалися обов'язковими і взаємопов'язаними. При цьому особлива увага приділялася розумному їх використанню. Надмірний пафос при незначному логосі викличе у аудиторії тільки сміх, а позбавлена емоцій мова, присвячена серйозній проблемі, буде непродуктивною [1, 156-160].

Відповідно до цього канону можна відзначити, що В. Ющенко бракує пафосу, від чого присутній в його мові логос і етос практично не сприймаються. На відміну від Ющенка, не менш яскравому українському політикові В. Януковичу пафосу вистачає, але цей пафос абсолютно не виправданий логосом і етосом, яких в його мові мало. Більш того, оскільки природним красномовством В. Янукович не володіє, йому доводиться вивчати написані тексти напам'ять, що іноді ставить його в скрутне положення. Варто йому забути текст, він починає переходити на абсолютне інший стиль мови, при якому логос і етос втрачаються взагалі і залишається пафос, який сам по собі переконливою мову не робить. Ще однією проблемою В. Януковича є невміння контролювати жести. Політикові доводиться тримати руки з боків, що явно йому заважає і створює якісь проблеми з виголошуванням промови.

Віктор Федорович користується простими голосовими та жестовими компонентами, без ораторського лоску, але вони адекватні й емоційно

рівні. Останнім часом спостерігаються позитивні зміни в його інтонації мовлення, але ще є над чим працювати і, наприклад, зоровий контакт він тримає невпевнено, а жести не позначають такої наполегливості.

Ще однією опорною темою риторики є обмовки. Вперше ця тема була розкрита З. Фрейдом, він виявив, що, намагаючись що-небудь приховати, людина видає себе в мові через обмовки. При цьому зовсім не обов'язково, що вона приховує щось про себе свідомо, найчастіше пацієнти Фрейда не ставили за мету заховати інформацію, їх проблемою було саме те, що їх сприйняття себе і реальний їх образ не збігалися, і завданням послідовників психоаналізу було за допомогою цих обмовок зрозуміти суть людини, що знаходиться перед ними. Коли ми говоримо про політику, то обмовки грають для нас найважливішу роль. Саме вони дають нам можливість аналізувати політичні ситуації і допомагають скласти психологічні портрети політичних діячів. Сьогодні, коли широко поширені телебачення і Інтернет, коли є перелік політично-орієнтованих телепрограм, уміння розуміти обмовки має величезне значення для політичного дослідника.

Прикладів тут можна перерахувати чималу кількість, зупинимось на двох простих. Про те, що В. Ющенко знаходиться в конфліктних стосунках з Ю. Тимошенко, обізнана вся країна. Сам по собі цей факт не виходить за рамки нормально функціонуючої демократичної держави. Коли ж представники БЮТ заявляють, що «Ющенко не приймає прем'єра і навіть трубку не бере», стає зрозуміло, що подібне можливо тільки, якщо ми говоримо про особисті образи, але ніяк не про відмінність поглядів на ведення політики. Якщо звернути увагу на те, як спілкуються українські політичні лідери, можна чітко відзначити, що ніякого політичного протистояння не існує і вони представляють одну команду, що ділить між собою інші цінності. Це добре підтверджують слова Т. Чорновола про те, що «коли Юля розпускає косу – між ними нормалізуються відносини» [3]. Другим прикладом можна назвати вислів вже згаданої Ю. Тимошенко: «Вибори під час кризи – це злочин для країни. Наша політична команда ніколи ніяких виборів не боялась і не боїться. Тому, що ми маємо велику підтримку людей в суспільстві. Давайте спочатку подолаємо кризу, об'єднавши всі політичні фракції, всі політичні партії парламентські і давши країні результат, послужити трошки людям. А потім на будь-які вибори...» Заклик «послужити трошки людям» говорить сам за себе і добре описує розуміння нашими політичними діячами своїх завдань.

Кажучи про взаємозв'язок риторики і політики, слід завжди пам'ятати, що риторика – це всього лише інструмент, який, як і будь-який інший, можна використовувати в різних цілях. Тут важливу роль

грає етос, етична позиція, те, в чому ми збираємося переконати слухача. Риторика в своєму арсеналі має перелік засобів, що дають можливість утримати увагу слухача і зацікавити його своєю темою, які дуже часто використовуються, як маніпулятивні засоби. Серед таких ми можемо виділити найпростіші риторичні звороти як:

- риторичні питання;
- уявний діалог (“ви запитаєте мене чому? І я вам відповім.”);
- помилкового замовчування (“я не говоритиму, що всі українські політики – злодії”);
- помилкового мовчання (“звичайно, варто було б сказати, що наша партія робить для народу більше всіх, але ми зараз про це не говоритимемо”);
- повторення (постійне повторення в тексті певної тези, з метою посилення) [5, 235].

Отже, результати вдалого використання риторики ми можемо спостерігати у Ю. Тимошенко і її команди. Це людина говорить чітко і ясно, не дозволяє собі агресії в голосі чи якихось повчальних ноток, у системі жестів використовує тільки жести-ілюстратори, які допомагають передати суть того вербального повідомлення, що його вона говорить словами.

Хотілося б також відзначити, що знання риторики не тільки допомагає впливати на масову свідомість і маніпулювати виборцями, але і дає можливість захиститися від подібних маніпуляцій.

Література:

1. Имас, С. М. Курс лекций по риторике. На правах рукописи / С. М. Имас. – Одесса: Пальмира, 2009. – 64 с.
2. Ковалев, Ю. В. Интонация публичной политической речи: прагматический аспект / Ю. В. Ковалев. – М. : Изд-во РУДН, 2006. – 202 с.
3. Овчинникова, А. П. Основы ораторской мастерности в условиях конфликтной взаимодействия / А. П. Овчинникова, С. К. Хаджирадева. – Одесса: Пальмира, 2005. – 180 с.
4. Почепцов, Г. Г. PR для профессионалов [Электронный ресурс] / Г. Г. Почепцов. – Режим доступа: http://www.library.cjes.ru/online/?b_id=330. – Назва з екрана.
5. Почепцов, Г. Г. Психологические войны / Г. Г. Почепцов. – Ваклер, 2000. – 528 с.
6. Фоменко, И. Т. О чем расскажет голос [Электронный ресурс] / И. Т. Фоменко. – <http://dere.com.ua/library/other/fomenko.Shtml>. – Назва з екрана.
7. Хазагеров, Г. Партия, власть и риторика / Г. Хазагеров. – М.: Европа, 2006. – 48 с.