

ПИТАЛЬНА ПРАКТИКА

П'ять частин класичної риторики

- **Inventio** перекладається як “винаходження” – це дії автора, які характеризують його вміння обирати тему відповідно до обставин, визначати свою позицію, збирати матеріал, передбачати можливі контрверсії, виділяти дискусійні пункти, які потребують доведення, підбирати логічні ходи для доказу.
- **Dispositio** – вчення, що стосується правил побудови переконливого тексту, розміщення його частин, а також вибору жанру, типу мовлення.
- **Elocutio** – як центральна частина риторики розробляла теорію підбору слів, їх поєднання, вчила організовувати текст за законами милозвучності, домагатися його ритмічності, розвивала і вдосконалювала теорію фігур думки і фігур слова, давала поради щодо їх використання залежно від стилю – високого, середнього, низького, ставила високі вимоги до тексту: він повинен бути правильним, ясним, гарним і доцільним.

- ▣ **Memoria** – теорія запам'ятовування, вчення про те, як тримати під контролем, максимально мобілізуючи пам'ять, цілісний задум тексту, пригадувати приклади, доречні цитати. Це важлива для людей усномовних професій наука про вироблення у них відповідного типу пам'яті, про вміння “на ходу” скорочувати, перебудовувати текст.
- ▣ **Actio** – канон, пов'язаний з виголошенням, який вважали надзвичайно відповідальним етапом у процесі усного публічного мовлення. Це вміння володіти собою, мовою свого тіла, контролювати голосотворення, втримувати контакт з аудиторією.

Типи запитань

- **Закриті** запитання – передбачають однозначну відповідь «Так» або «Ні».
- **Відкриті** запитання вимагають розгорнутої відповіді, на них не можна відповісти «Так» чи «Ні».
- **Риторичні** запитання – це запитання з відповіддю в собі, вони спрямовані на те, щоб викликати нові питання і вказати на невирішені проблеми.
- **Дзеркальні запитання** полягають у повторенні з питальною інтонацією частини твердження, тільки що висловленого співбесідником, щоб змусити його побачити своє твердження з іншого боку.
- **Переломні** питання дають змогу переключити бесіду з однієї проблеми на іншу.
- **Навідні** запитання стимулюють мислення, спрямовують хід думок у потрібному напрямку.
- **Прикінцеві** запитання використовують на етапі завершення розмови, їм мають передувати одне-два підтверджувальні запитання.

- **Інформаційні запитання** – йдеться про збір відомостей, потрібних, щоб скласти уявлення про що-небудь. Інформаційні запитання завжди відкриті.
- **Контрольні запитання** вживають щоб з'ясувати, чи ще прислухається до вас співбесідник, чи розуміє він вас або просто підтакує.
- **Запитання для орієнтації** ставлять, щоб встановити, чи продовжує співбесідник дотримуватися висловленої думки раніше або колишнього наміру.
- **Запитання для підтвердження** – їх ставлять, щоб досягти взаєморозуміння.
- **Ознайомлювальні запитання.** Вони повинні знайомити нас з думкою співбесідника. Таким чином, це теж відкриті запитання, на які неможливо відповісти спрощено, однозначно, тільки “так” чи “ні”, наприклад: “Яка Ваша мета щодо...?”
- **Зустрічні запитання.** Хоча, загалом, неввічливо відповідати на запитання питанням, проте зустрічне запитання вважають майстерним психологічним прийомом.
- **Однополюсні запитання.** Це всього лише повторення вашого запитання співбесідником на знак того, що він зрозумів, про що йдеться. Він повторює запитання і лише згодом відповідає.
- **Зауваження, що засвідчують Ваше ставлення.** Своїм зауваженням “Це дуже вдале запитання” ви даєте зрозуміти співбесідникові, що він дає розумні запитання і добре розуміє зміст розмови.
- **Запитання, що спрямовують** визначають русло розмови.
- **Провокаційне запитання.** Провокувати – означає кидати виклик, підбурювати.
- **Вступні запитання.** Майстерно поставлене запитання є добрим стартом. У слухачів відразу виявляється зацікавленість, виникає стан позитивного очікування.

Важкі співрозмовники

▣ Багатослівні, які відходять від теми розмови

Якщо ви відчуваєте, що слова співбесідника не відповідають темі, не розкривають її, респондента варто делікатно та ввічливо зупинити, дотримуючись головної теми розмови.

▣ Некомунікабельні співрозмовники

Порятунок для журналіста – відкриті короткі запитання, що починаються зі слів як? чому? який? навіщо? від чого?

▣ Маніпулятори, нахаби

Зухвальство – проблема співбесідника, а журналістові слід продовжувати ставити запитання. Ваша мета – отримати відповіді і в таких випадках краще не реагувати на слова співрозмовника.

Як відповідати на неприємні запитання?

- ☐ Ухилитись від відповіді
- ☐ Похвалити запитання
- ☐ Перефразувати запитання
- ☐ Переадресувати його автору

Дякую за увагу!