



## Практична риторика. Мистецтво відповідати на запитання

Запитання — це звернення до кого-небудь, висловлювання, що виражає потребу уточнити що-небудь або отримати нову інформацію.

Запитання виконує комунікативну й пізнавальну функції. Воно має бути осмислене, коротко та зрозуміло сформульоване. Пам'ятайте, що складне запитання краще розбити на кілька простих.

Запитання бувають різних видів, тож розпочнімо із закритих і відкритих.

Закриті запитання передбачають два варіанти відповіді: «так» і «ні». Закритими запитаннями іноді заганяють опонента чи опонентку в «пастку», бо доводиться вибирати тільки «так» або «ні», хоча не завжди відповідь може бути однозначною («Так, але...»).

Відкриті запитання мають на меті з'ясувати щось нове про події, явища, предмети.

Також виокремлюють складні та прості запитання. Складні, на відміну від простих, потребують не менше двох відповідей і можуть заплутати людину під час дискусії, тому краще використовувати прості.

Некоректними називають запитання, за основу яких узято помилкові судження. Некоректні запитання збивають людину з пантелику, примушують її виправдовуватися, заганяють у неочікувану ситуацію, чинять психологічний тиск.

На нейтральні та доброзичливі запитання треба відповідати спокійно й не дратуватися, якщо вони сформульовані неточно або неграмотно. Іноді запитання ставлять з метою поставити опонента чи опонентку в складне становище. Відповідаючи на провокаційні запитання, з'ясуйте їхню суть, відкрийте позицію опонента чи опонентки й дайте відсіч.

Відповіді бувають правильними й неправильними, позитивними й негативними, короткими й розгорнутими.

Позитивними називають відповіді, у яких мовець чи мовиця прагне з'ясувати істину. Якщо ж відчувається відмова відповідати на запитання, то така відповідь — негативна. Мотивом для відмови може бути недостатня компетентність із порушених проблем, слабкі знання з обговорюваної теми. Найчастіше негативна відповідь визначає слабкі сторони опонентів.

Короткі відповіді зазвичай висловлюють одним-двома словами.

Відповідаючи на запитання, дотримуйтеся таких порад:

- намагайтеся чітко відповідати на поставлене запитання;
- ніколи не повідомляйте нічого зайвого, бо цим обов'язково скористається ваш опонент чи опонентка;
- навчіться визначати пріоритети у своїх відповідях: починайте з головних подій, найбільш переконливих фактів, щоб аудиторія не втратила до вас інтересу, а потім переходьте до другорядних;
- щоб ваші відповіді були чітко організованими, використовуйте вставні слова: по-перше, по-друге, по-третє;
- подякуйте опонентові чи опонентці за цікаве запитання й тільки після цього переходьте безпосередньо до відповіді;
- щоб завоювати прихильність опонента, опонентки чи аудиторії, використовуйте такі конструкції: «Порушена вами проблема хвилює багатьох із нас...», «Розумію ваші почуття!», «Мені хотілося б поділитися з вами своїм відкриттям...»;
- якщо ви не готові відразу дати відповідь, використайте переадресацію запитання опонентові, опонентці або аудиторії: «Цікаве запитання! А як би ви самі на нього відповіли?», «Можливо, хтось із присутніх хотів би висловитися щодо цього запитання?»



## Практичні завдання

1. Перегляньте бліц-інтерв'ю із Юрієм Андруховичем і Сергієм Жаданом для Craft | Magazine (авторка Дарина Анастасьєва)

<https://www.youtube.com/watch?v=nKiLFP5UF1U>

Проаналізуйте запитання журналістки та відповіді письменників (відкриті чи закриті, короткі чи розгорнуті, позитивні чи негативні).

2. Оберіть улюбленого літературного героя чи героїню та підготуйте для нього чи неї 7 цікавих запитань.

3. Компанії Google і Microsoft славляться хитромудрими запитаннями на співбесідах. Експерти назвали 15 найбільш популярних запитань Google. Головне, чого хочуть HR-менеджери (фахівці з управління людськими ресурсами), ставлячи такі запитання, — подивитися на те, як ви міркуєте, як використовуєте логіку, знання та досвід, наскільки швидко й гнучко мислите, чи використовуєте фантазію. Пропоную вам потренуватися та спробувати відповісти на ці запитання <https://zcollage.com.ua/15-google/>



### Рекомендовані джерела

1. Абрамович С.Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: Навч. посібник. Львів: Світ, 2001. 240 с. URL: <http://194.44.152.155/elib/local/sk651547.pdf>

2. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. / за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. К. : НАДУ, 2011. 128 с.

URL: [http://academy.gov.ua/NMKD/library\\_nadu/Biblioteka\\_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf](http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf)