

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Н.А. Колотілова

РИТОРИКА

Рекомендовано

*Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ШІДРОЗД, „|
"НОВОКАХОВСЬКИЙ КОЛЕДЖ
ТАВРІЙСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
Апюгжхнадопчиого УНІВЕРСИТЕТУ

'БІБЛІОТЕКА

Київ - 2007

УДК 808.5(075.8)
К 61

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-542 від 24.10.2006 р.)*

Рецензенти:

І.В. Хоменко - доктор філософських наук, професор;
О.І. Оніщенко - доктор філософських наук, професор;
О.Б. Олійник - доктор філологічних наук, професор.

Колотілова Н.А.

К 61 Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури,
2007 - 232 с.

ISBN 978-966-364-473-8

У посібнику викладено теорію та історію риторики як мистецтва публічних виступів. Висвітлено п'ять етапів ораторської діяльності від задуму промови до її публічного виголошення. Розглянуто розвиток мистецтва красномовства від епохи Античності до нашого часу.

Курс риторики, що репрезентований у посібнику, апробований автором на філософському та економічному факультетах Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Посібник розрахований на студентів, аспірантів, викладачів гуманітарних факультетів вузів. Він може стати також у нагоді всім, хто бажає оволодіти мистецтвом публічних виступів.

ISBN 978-966-364-473-8

© Н.А. Колотілова, 2007.
© Центр учбової літератури, 2007

ВСТУП	6
Частина 1. РИТОРИКА ЯК НАУКА	9
Розділ 1. ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ	9
1.1. Визначення риторики	9
1.2. Модуси публічного виступу	12
1.3. Риторика і «воля до влади»	14
1.4. Загальна характеристика розділів риторики	16
Терміни, які треба запам'ятати	18
Тест	18
Завдання для самостійної роботи	20
Частина 2. ТЕОРІЯ РИТОРИКИ	21
Розділ 2. ІНВЕНЦІЯ	21
2.1. Поняття про стратегію оратора	21
2.2. Типи підготовки до публічного виступу	26
2.3. Джерела знаходження матеріалу	28
2.4. Топіка	30
2.5. Аргументація й критика	33
2.5.1. Структура та види аргументації	33
2.5.2. Поняття про критику та її види	41
2.5.3. Види аргументів	43
Терміни, які треба запам'ятати	49
Тест	51
Завдання для самостійної роботи	53
Розділ 3. ДИСПОЗИЦІЯ	57
3.1. Вступ до промови	58
3.2. Головна частина	62

3.2.1. Способи подання матеріалу	62
3.2.2. Типові помилки в аргументації та критиці	64
3.3. Завершення промови	71
Терміни, які треба запам'ятати	73
Тест	75
Завдання для самостійної роботи	77
Розділ 4. ЕЛОКУЦІЯ	81
4.1. Форми мовленнєвого впливу	84
4.2. Риторичні фігури	86
4.3. Тропи	92
Терміни, які треба запам'ятати	99
Тест	101
Завдання для самостійної роботи	103
Розділ 5. МЕМОРІЯ Й АКЦІЯ	105
5.1. Способи запам'ятовування промови	105
5.2. Невербальні засоби оратора	109
5.3. Аналіз публічного виступу	115
Терміни, які треба запам'ятати	116
Тест	116
Завдання для самостійної роботи	117
Частина 3. ІСТОРІЯ РИТОРИКИ	120
Розділ 6. РОЗВИТОК РИТОРИКИ В АНТИЧНОСТІ	121
6.1. Давньогрецька культура як «пайдейя»	121
6.2. Риторика в Давній Греції класичного періоду	122
6.2.1. Софістичний ідеал єдності риторики та філософії	122
6.2.2. Риторика Сократа і Платона	124
6.2.3. Освітня система Ісократів	127
6.2.4. Риторика Арістотеля	128
6.2.5. Видатні давньогрецькі оратори	130
6.3. Особливості елліністичної риторики	132
6.4. Риторика у Давньому Римі	134
6.4.1. Риторика Цицерона	135
6.4.2. Програма освіти оратора Квінтіліана	137
6.4.3. К. Тацит про причини занепаду латинського красномовства	140
6.5. Риторика та раннє християнство	141
Тест	145
Завдання для самостійної роботи	148

Розділ 7. РИТОРИКА В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ, ВІДРОДЖЕННЯ ТА НОВОГО ЧАСУ	149
7.1. Становлення християнської гомілетики	149
7.2. Особливості візантійської риторики	152
7.3. Риторика в системі середньовічної освіти	155
7.4. «Studia humanitatis»	158
7.5. Риторика в епоху Нового часу	163
7.6. Розвиток риторики в Україні	166
Тест	172
Завдання для самостійної роботи	175
Розділ 8. ГОЛОВНІ НАПРЯМИ НЕОРИТОРИКИ	176
8.1. Семіотичний характер неориторки	177
8.2. Загальна характеристика лінгвістичної риторики	180
8.3. Загальна характеристика аргументативної риторики	186
Тест	190
Завдання для самостійної роботи	192
Додаток. ТЕКСТИ ДЛЯ АНАЛІЗУ	193
Література	••• 223

(«Ораторами стають, поетами народжуються»)

Цицерон

Мистецтво Слова завжди було і залишається відмітною рисою демократичних суспільств. Невипадково, що основи цього мистецтва сформувались ще в часи античної демократії, а зрештою трансформувались і в окрему науку — риторику.

Саме в демократичному суспільстві у людини є можливість вільно висловлювати свої думки. І тут якраз на перший план висувається вміння спілкуватись з іншими людьми, вміння виступати перед публікою, вміння переконувати під час такого спілкування.

Інтуїтивно ораторські прийоми відомі більшості людей. У будь-якій комунікації вони використовуються, інакше процес спілкування втрачає сенс. Тобто можна застосовувати стихійно сформовані навички виголошення промов досить успішно і не замислюватись над їх теоретичними підвалинами. Дійсно, красномовство як мистецтво існувало задовго до виникнення риторики як науки. Тому і зараз багато людей з успіхом виступають перед будь-якою аудиторією без звернення за допомогою до особливої науки.

Однак таке покладання виключно на інтуїцію є занадто оптимістичним. Вміння публічно виступати — це один із інструментів для побудови успішної кар'єри. Більшість сфер суспільної діяльності, більшість професій вимагає все ж таки спеціального вивчення риторики. Це такі сфери, як бізнес, викладацька діяльність, економіка, політика, психологія, реклама, соціологія, теологія, філософія, юриспруденція тощо.

Відповідно до вищезазначеного курси риторики стають дедалі більш популярними в гуманітарній освіті України. Слід підкреслити насамперед практичну спрямованість таких курсів, оскільки просто ознайомлення з теорією риторики не веде автоматично до того, що людина стане успішним оратором.

Мета курсу риторики — це опанування навичок публічного виголошення ораторських промов.

Для цього необхідно навчитись:

- розробляти предметну царину ораторської промови через підбір відповідного матеріалу;
- будувати аргументацію для обґрунтування власних тез;
- будувати критику інших відомих положень з певної теми;
- структурувати промову і забезпечувати зв'язок між окремими її частинами;
- застосовувати численні прийоми виразності при підготовці тексту промови;
- запам'ятовувати промову за допомоги спеціальних засобів;
- виголошувати промову з використанням невербальних прийомів впливу на аудиторію.

Саме на формування подібних навичок і спрямований даний навчальний посібник. Він складається з трьох частин.

У першій частині (*«Риторика як наука»*) розглянуто загальні особливості риторики як науки, визначено головні чинники публічних виступів, подано характеристику етапів ораторської діяльності та розділів риторики.

У другій частині (*«Теорія риторики»*) висвітлено характерні особливості кожного розділу риторики, розглянуто прийоми, застосування яких сприяє успішності ораторської промови.

У третій частині (*«Історія риторики»*) подано розвиток риторики й красномовства від моменту зародження дисципліни до наших часів.

Таким чином, засвоєння теоретичного матеріалу першої і другої частин та відпрацювання його на практиці — це необхідний мінімум вивчення курсу риторики. Після кожного розділу пропонується словник тих термінів, які треба запам'ятати; тести для кращого засвоєння теоретичного матеріалу; завдання для самостійної роботи, виконання яких сприятиме розвитку та вдосконаленню навичок підготовки та публічного виголошення ораторських промов.

Третя частина зорієнтована насамперед на тих, хто хоче поглибити свої знання з риторики. Після кожного розділу пропонуються тести та завдання, виконання яких має на меті розширення теоретичних знань з цієї дисципліни.

Посібник містить також *Додаток*, в якому наведено тексти, які пропонується проаналізувати як ораторські промови.

При написанні цього посібника автор спирався на роботи вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі лінгвістики, логіки,

психології, риторики, філософії та інших дисциплін (розширений список літератури подано в кінці роботи).

Значну допомогу в створенні посібника автору надали поради доктора філософських наук, професора І. В. Хоменко та її лекції з еристики, які вона читає на філософському факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Наприкінці хочу висловити подяку кафедрі логіки філософського факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка на чолі з доктором філософських наук, професором А. Є. Конверським за підтримку і допомогу при написанні посібника.

РИТОРИКА ЯК НАУКА

РОЗДІЛ



ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ

Визначення риторики

Термін *«риторика»* походить від давньогрецького слова *«ритсор»* («оратор») і означає теорію ораторського мистецтва, науку красномовства. Близьким за значенням до нього є латинське слово *«oratoria»*. Ці терміни пов'язують з публічними виступами, живим словом. Ще в давнину люди, які майстерно володіли мистецтвом красномовства (ритори, оратори), відігравали значну роль у суспільному житті.

Впродовж історичного розвитку значення терміну «риторика» дещо розширилось. На сьогоднішній день серед науковців не існує одностайності щодо витлумачення цього терміну, навіть у визначенні риторики як науки. Більше того, у деяких фахівців викликає сумнів навіть те, чи можна риторику взагалі вважати наукою. У Стародавній Греції, де саме й остаточно сформувалась ця сфера діяльності, риторика вважалась скоріше мистецтвом («техне»).

Серед розмаїття визначень риторики можна виділити дві головні традиції, що мають дуже давню історію.

- *Перша* традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньогрецького філософа *Арістотеля* (IV ст. до н. е.). У її межах риторика визначається як *«мистецтво переконання»*. Відповідно до цієї традиції головне завдання оратора — переконання аудиторії.

- *Друга* традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньоримського ритора *Квінтіліана* (I ст. н. е.). У її межах риторика визначається як *«мистецтво говорити витончено»*. Відповідно до цієї традиції завдання оратора — краса, вишуканість, витонченість виразу думки. Переконання ж виступає як можлива, але далеко не головна мета оратора.

Кожна з цих традицій, без сумніву, містить у собі раціональне зерно. Разом з тим, наголос лише на одному аспекті ораторської діяльності призводить до втрати цілісності у розумінні предмета й завдань риторики.

З одного боку, категорія переконання є, дійсно, однією з головних у риториці. Сфери, в яких одна людина намагається переконати інших людей, досить різноманітні: наука, політика, мистецтво, реклама, повсякденне спілкування тощо. Ми намагаємося зробити так, щоб інші люди прийняли наші ідеї, товари чи послуги, наші уявлення про життя, зрештою — нас самих.

Переконання може бути спрямованим не тільки на інших людей, але й на саму людину. Коли ми замислюємося над певними вчинками, плануємо своє майбутнє, ми зважуємо різні варіанти й намагаємося прийняти найбільш оптимальний. Цей вибір залежить від тих обґрунтувань, що людина наводить для себе (або може навести) на користь тієї чи іншої позиції. Найбільш яскраво зазначені моменти виявляються тоді, коли людина дає відповіді на запитання, наприклад: «Чи варто йти сьогодні на лекції?», «Чи треба вивчати математику, чи може вона не знадобиться мені в житті?», «Пора вставати чи можна ще трошки полежати?», «Чи надягти сьогодні цю яскраву сукню?», «Чи взяти з собою парасольку?» тощо.

У всіх вищезазначених випадках провідну роль відіграє переконання, на чому власне і наполягав Арістотель, коли визначав риторику.

З іншого боку, в тих самих сферах не менш важливі позиції іноді займає повідомлення, інформування інших про щось. І тоді на перше місце виходить витонченість у виразі думки, на чому наполягав у свій час Квінтіліан. Маються на увазі випадки, коли завдання оратора полягає в тому, щоб привернути увагу слухачів до чогось нового, цікавого; зробити так, щоб інші люди запам'ятали ораторську промову.

Таким чином, можна зафіксувати дві головні мети оратора, між якими простягається поле риторики. Це переконання та інформування в процесі публічного виступу.

На сьогоднішній день очевидно, що сферою інтересу риторики є спілкування, комунікація. Інколи її навіть визначають як теорію та майстерність ефективного (цілеспрямованого, впливового, гармонійного) мовлення. Однак слід зазначити, що спілкування — це надзвичайно складний і багатогранний феномен, який вивчає багато наук, зокрема лінгвістика, психологія, філософія тощо. Тому в такий спосіб специфіка риторики не прояснюється.

Завдання дисципліни мають вужчий характер. Спробуємо визначити особливості риторики через встановлення її предмета.

Предмет риторики — це публічний виступ у процесі комунікації.

Багато людей можуть навести приклади не тільки успішних промов, але й таких виступів, що завершувалися повним провалом. Виникають закономірні запитання: чи можливо передбачити результат публічного виступу? Чи може звичайна людина навчитися виголошувати промови? Чи подібне вміння — це виключно природне обдарування?

Для відповіді на ці та інші запитання, що пов'язані з мистецтвом публічних виступів, потрібно звернутися до надбань риторики, які були накопичені протягом майже 3 тис. років. Саме висвітленню прийомів успішного виступу оратора перед аудиторією присвячено цей посібник.

І Таким чином, **риторика — це наука про способи підготовки та виголошення ораторської промови з метою певного впливу на аудиторію.**

Відмітною рисою публічного виступу оратора є однобічний вплив на слухачів. Оратор, звичайно, повинен враховувати «фактор» аудиторії. Однак активна протидія слухачів не передбачається, на відміну, наприклад, від суперечки. Успіх ораторської промови визначається тим, чи вдалося йому досягти своєї мети під час впливу на аудиторію.



Вплив — це дія на стан, думки, почуття і вчинки іншої людини за допомогою вербальних і невербальних засобів, у результаті якої відбуваються зміни в поглядах чи поведінці.

Психологічний вплив має багато різноманітних форм: маніпулювання, навіювання, переконання, примус тощо. Стосовно ораторської діяльності доцільно говорити про переконання, тому інші види залишимо поза увагою.

У сучасній літературі досить популярним терміном для позначення подібних процесів є також термін «презентація». У багатьох моментах його визначення збігається з тим, що в риториці мається на увазі під публічним виступом. *Наприклад:*

«публічна презентація — це персональне чи опосередковане через ЗМІ подання проєктів, товарів, програм з метою здійснити на слухачів переконуючий вплив і спонукати їх до дій, які прямо

чи опосередковано вигідні тому, хто виступає, або тим, від кого він виступає»¹.

Таке визначення презентації свідчить про певну тотожність термінів «публічний виступ», «презентація», «ораторська промова». Будь-який виступ перед аудиторією не позбавлений якихось інформативних частин, однак успішність презентацій, як підкреслюється у визначенні, у багатьох випадках залежить не стільки від інформування слухачів, скільки від спрямованості на виклик бажаної для оратора реакції.

Проте обмеження риторики виключно категорією переконання призводить до її звуження, що не є виправдані в аналізі сучасних комунікативних ситуацій. Тому більш доцільно користуватися терміном «успіх публічного виступу», який далі можна конкретизувати залежно від мети оратора (переконати чи інформувати).

Фактори, від яких залежить успіх публічного виступу, представляють у вигляді так званого риторичного трикутника:

ПРОМОВА

Вербальні способи впливу

Невербальні способи впливу

ОРАТОР

АУДИТОРІЯ

Оратор — це людина, яка впливає на інших людей таким чином, щоб вони прийняли певні твердження або виконали певні дії.

Аудиторія — це група людей, у думках чи поведінці яких мають відбутися зміни, до яких прагне оратор.

Промова — це мовленнєве повідомлення, з яким оратор звертається до аудиторії.

Модуси публічного виступу

У процесі будь-якого публічного виступу оратора перед аудиторією можна виділити такі модуси: логос, етос і пафос.

- I **Логос** (від давньогрец. *logos* — «слово», «смісл») — це засоби впливу, що апелюють до розуму.

Арістотель, наприклад, логічні засоби тісно пов'язував з промовою оратора:

«...сама промова переконує нас в тому випадку, коли оратор виводить дійсну або позірну істину із доводів, що є у наявності для кожного даного питання»¹.

В сучасній риториці логос здебільшого тлумачать як власне аргументи, тобто ті положення (основи, резони, доводи та ін.), за допомогою яких оратор прагне вплинути на аудиторію таким чином, щоб вона прийняла певні твердження або наміри.

- I **Етос** (від давньогрец. *ethos* — «норов», «звичай», «характер») — це засоби впливу, що апелюють до моральних принципів, до норм людської поведінки.

Оратор повинен «впізнаватися» аудиторією як «людина гідна» — і в широкому значенні, й у вузькому (гідна того, щоб говорити, гідна того, щоб її слухали). Йдеться про те, що особисті етичні якості оратора при виголошенні промови можуть впливати на сприйняття її аудиторією як позитивно, так і негативно. Арістотель з цього приводу писав у своїй «Риториці»:

«[Доведення досягається] за допомогою моральнішого характеру [промовця] в тому випадку, коли промова виголошується так, що викликає довіру до людини, яка її виголошує, тому що взагалі ми більше й скоріше віримо людям хорошим, у тих же випадках, де немає нічого ясного і де є місце ваганню, — і поготів...»².

У сучасних комунікативних ситуаціях ми досить часто стикаємося якраз із цілковитою відсутністю будь-якої моралі.

Слід відмітити, що риторику завжди хвилювала ця проблема. Класична риторика, наприклад, завжди ґрунтувалась на постулатах Істини, Добра і Краси. Справжній оратор мусить пам'ятати про два моменти. По-перше, значно легше впливати на тих слухачів, які йому довіряють. По-друге, втрачену довіру аудиторії повернути надзвичайно важко.

Тому найкращий спосіб мати ораторську мораль — це справді бути моральним.

Окрім того, ефективність етосу в багатьох випадках визначається тим, що аудиторія більше схильна сприймати того оратора, в якому вона впевнена. Особливо сильний етос може зробити ар-

¹ Ребрик С. Презентація: 10 уроків. — М., 2004. — С. 9.

Арістотель. Риторика // Арістотель. Етика. Політика. Риторика. Поетика. Катигорин. — Мінськ, 1998. — С. 753.
Там само.

гументацію взагалі зайвою, оскільки слухачі вірять оратору на слово, задалегідь погоджуються з усім, що він пропонує. Тобто сильний етос послаблює логос для певної аудиторії, тоді як слабкий етос вимагає сильного логосу.

I Пафос (від давньогрец. *pathos* — «пристрасть») — **це за-
соб и впливу, що апелюють до почуттів.**

Суть пафосу полягає в тому, що оратор повинен вміти викликати в аудиторії почуття, які могли б вплинути на її думку. В основі класичної патетики міститься уявлення про дві головні пристрасті— любов та ненависть, всі інші почуття є похідними. Дійсно, з пари протилежностей, що виражають відповідне бажане та небажане для людини, можна вивести всі інші почуття. Арістотель з приводу пристрастей писав:

«Доведення залежить від самих слухачів, коли останні зворушуються завдяки промові, тому що ми приймаємо різноманітні рішення під впливом задоволення чи незадоволення, любові чи ненависті»¹.

Таким чином, для успішності ораторської промови людині варто актуалізувати всі три модули публічного виступу. Тобто оратор повинен подбати про створення власного позитивного образу в аудиторії (привернути етосом); про розробку самої промови відповідно до правил побудови обґрунтувань певних тверджень (переконати логосом); про виклик тих емоцій, які зрештою сприяють закріпленню бажаного враження у слухачів (схвилювати пафосом).

Риторика і «воля до влади»

Саме бажання того, щоб інша людина прийняла якесь положення, здійснила якийсь вчинок співвідноситься з такою філософською категорією, як «воля до влади». Вона набула значного поширення завдяки роботам відомого німецького філософа Фрідріха Ніцше.

«Воля до влади» постає як досить потужний стимул людської поведінки. Цей стимул поряд з іншими (наприклад, лібідо) наявний у кожній людини, а не лише в окремих особистостей. Людина прагне підкорити собі оточуючий світ, до складу якого вхо-

дять й інші люди. Існують вчинки, які нічим іншим не вмотивовані, окрім бажання утвердити себе серед людей. Тобто кожна людина намагається ствердитися у факті власного існування й у значимості цього існування. Оскільки стимули поведінки притаманні людині з самого народження, то їх навряд чи можна оцінювати з позицій «добре — пагано». Однак шляхи реалізації цих стимулів вже підлягають моральнісній оцінці.

Підкреслення значимості мистецтва впливу знаходимо у романі видатного англійського письменника О. Уайльда «Портрет Доріана Грея»:

«...Ах, до чого ж це захоплює — здійснювати вплив на інших людей! Хіба можна що-небудь порівняти з цим? Вкласти свою душу в чийсь досконалу форму хоча б на недовгий час; чути відгуки своїх власних думок і поглядів, збагачених музикою палкої молодості й юної пристрасті; передати іншому свій настрій і душевний стан, наче це були найтонші флюїди або екзотичні пахощі, — все це дає невиразну радість, можливо, найбільшу радість, яку може відчувати людина у наш меркантильний, вульгарний час із його брутальними чуттєвими насолодами й приземленими ідеалами»¹.

Риторика дає можливість будь-якій людині цивілізовано реалізувати свою «волю до влади». Саме в процесі публічних виступів людина може домогтися переваги над іншими людьми.

Розглядаючи ораторську діяльність, можна зафіксувати принаймні два випадки.

По-перше, аудиторії невідомий предмет промови. Тоді мета оратора полягає в інформуванні. Він повинен зацікавити слухачів, аби уникнути ситуації «не знаю, і знати не хочу».

По-друге, в аудиторії є певні погляди на предмет промови. Тоді мета оратора полягає в тому, щоб переконати слухачів у слушності, прийнятності власної позиції.

У будь-якому випадку результатом успішного публічного виступу є те, що аудиторія бачить предмет «очима» оратора.

Серед інших шляхів реалізації «волі до влади» (примус, маніпулювання, навіювання тощо) переконання характеризується такими відмітними рисами:

• *Переконання є свідомим впливом з боку оратора на аудиторію.* Такий вплив передбачає наявність у слухачів можливості протистояти йому. Тобто ситуація переконуючої комунікації так

¹ Аристотель. Риторика // Аристотель. Етика. Політика. Риторика. Поетика. Категорії. — Минск, 1998. — С. 753.

¹ Уайльд О. Портрет Доріана Грея: Роман. Повести. Сказки. Стихотворения. Сп творения в прозе. — М., 2005 — С. 79.

чи інакше враховує факти існування оратора й аудиторії, в якій оратор намагається продемонструвати більшу значимість тих тверджень, що прагне нав'язати аудиторії.

• *Переконанням оратор формує волю людини.* Якщо воно є успішним, тоді слухачі самі приходять до рішення про необхідність прийняття певного твердження або наміру дії, якої оратор вимагає від них. Далі люди діють вже відповідно власній волі й реалізують власні бажання. Якщо говорити більш точно, аудиторія діє відповідно волі оратора, але вважає при цьому, що діє на свій розсуд.

• *Переконання є «владою над розумом»*, тому воно більш тривале. Якщо оратору вдалося зробити свої власні думки частиною свідомості аудиторії, то вона живе з ними, як із власними, знаходячись при цьому, по суті, під впливом оратора.

Висшезазначені особливості переконання свідчать про те, що насправді переконувати складно. Чому? Справа в тому, що людський інтелект прагне до самозбереження. У людини є певна система поглядів, яка багато разів була апробована й підтверджена на практиці (те, що називається життєвим досвідом, життєвою мудрістю). Тому спочатку людина, звичайно, чинить опір тому, що намагається нав'язати інша людина. Це можна пояснити прагненням економити власні зусилля. Зовнішньо це виражається як заперечення нового. Психологами, зокрема, відмічено, що енергетично значно легше відстоювати власну точку зору, ніж спробувати дослухатися до іншої думки та засвоїти її.

Відповідно, перш, ніж намагатися переконати в чомусь іншу людину (яка не дуже хоче, аби їй нав'язували іншу думку), потрібно спробувати якщо не спростувати її точку зору, то хоча б похитнути її. Першим кроком у цьому напрямі є виклик сумніву щодо слушності позиції, якої дотримується дана людина. Це ще не є переконанням у власному значенні, але оратор перебуває вже на шляху до нього.

Загальна характеристика розділів риторики

Ще в епоху Античності було встановлено, що ораторська діяльність складається з п'яти етапів. Найбільш яскраво ця думка виражена у відомого давньоримського оратора Цицерона:

«Всі сили й здібності оратора слугують виконанню таких п'яти завдань: по-перше, він повинен підшукати зміст для своєї промови; по-друге, розташувати знайдене по порядку, зваживши

та оцінивши кожний доказ; по-третє, оповити й прикрасити все це словами; по-четверте, укріпити промову в пам'яті; по-п'яте, виголосити її з гідністю та приємністю».

Кожний з етапів ораторської діяльності вивчається у відповідному розділі риторики:

- 1) інвенція (добір матеріалу);**
- 2) диспозиція (розташування матеріалу);**
- 3) елокуція (словесне вираження);**
- 4) меморія (запам'ятовування промови);**
- 5) акція (виголошення промови).**

У першому розділі риторики (*інвенції*) розглядаються аспекти розробки предметної царини промови. На цьому етапі оратор повинен визначити свою стратегію, сформувати задум промови, розгорнути її тему через підбір відповідного матеріалу.

У другому розділі риторики (*диспозиції*) розглядається структура ораторської промови. На цьому етапі оратор повинен організувати матеріал, винайдений у процесі інвенції, тобто розчленувати його та забезпечити певну послідовність у промові.

У третьому розділі риторики (*елокуції*) розглядається виразність ораторської промови. На цьому етапі оратор повинен забезпечити ефектність своєї промови.

У четвертому розділі риторики (*меморії*) розглядаються способи запам'ятовування промови.

У п'ятому розділі риторики (*акції*) розглядаються особливості безпосереднього публічного виступу оратора перед аудиторією.

Ці розділи риторики утворюють її ядро, оскільки висвітлюють основні етапи підготовки та виголошення ораторської промови незалежно від її різновиду. З розвитком риторики як певної дисципліни відбувалась систематизація та класифікація видів ораторської діяльності. На сьогоднішній день у різних підручниках і посібниках з цієї дисципліни подано специфічні рекомендації оратору залежно від типу промови². Концепцію риторики, яка пропонується в даному посібнику, можна назвати загальною в тому сенсі, що розглядаються найбільш загальні принципи і способи підготовки та виголошення публічних промов у різних сферах людської життєдіяльності та повсякденному спілкуванні.

¹ Цицерон. Об ораторе // Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 102.

² Див.: Молдован В. В. Судова риторика. — К.: Ш. Сагац Г. М. Похвальне красномовство. — К., 1996 та ін.

У посібнику враховано також головні здобутки двох історичних етапів розвитку риторики:

- **класичної риторики** (V ст. до н. е. — середина XX ст.), засновником якої був давньогрецький софіст **Горгій** та
- **неориторики** (середина XX ст. — наш час), засновником якої є бельгійський вчений **Х. Перельман**.

Таким чином, риторика вивчає ораторську діяльність від задуму промови до її публічного виголошення, виявляє прийоми, які сприяють успішності виступу оратора перед аудиторією. Саме про це й піде мова в другій частині посібника.

ТЕРМІНИ, ЯКІ ТРЕБА ЗАПАМ'ЯТАТИ

Аудиторія — це група людей, у думках чи поведінці яких мають відбутися зміни, до яких прагне оратор.

Вплив — це дія на стан, думки, почуття і вчинки іншої людини за допомогою вербальних і невербальних засобів, у результаті якої відбуваються зміни в поглядах чи поведінці.

Етос — це засоби впливу, що апелюють до моральних принципів, до норм людської поведінки.

Класична риторика — це перший етап у розвитку риторики, тривав з V ст. до н. е. до середини XX ст., засновником її був давньогрецький софіст Горгій.

Логос — це засоби впливу, що апелюють до розуму.

Неориторика — це другий етап у розвитку риторики, триває з середини XX ст. до нашого часу, засновником її є бельгійський вчений Х. Перельман.

Оратор — це людина, яка переконує інших прийняти певні твердження або виконати певні дії.

Пафос — це засоби впливу, що апелюють до почуттів.

Переконання — це свідомо аргументована дія на інших людей з метою прийняття ними певних тверджень або намірів.

Предмет риторики — це публічний виступ у процесі комунікації.

Промова — це мовленнєве повідомлення, з яким оратор звертається до аудиторії.

Риторика — це наука про способи підготовки та виголошення ораторської промови з метою певного впливу на аудиторію.



ТЕСТ

1. Риторика — це наука, яка вивчає:

- А) способи ефективного мовлення;
- Б) способи підготовки та виголошення ораторських промов;
- В) способи переконання під час публічних виступів.

2. Риторик як «мистецтво переконання» визначав:

- А) Арістотель;
- Б) Квінтіліан.

3. Риторик як «мистецтво говорити витончено» визначав:

- А) Арістотель;
- Б) Квінтіліан.

4. Предмет риторики — це публічний виступ:

- А) так;
- Б) ні.

5. Публічний виступ і презентація — це синоніми:

- А) так;
- Б) ні.

6. Компонентами риторичного трикутника є:

- А) оратор, промова, аудиторія;
- Б) етос, логос, пафос.

7. Метою ораторської промови є:

- А) вплив або інформування;
- Б) інформування або переконання;
- В) витонченість виразу думки або вплив.

8. Модусами публічного виступу є:

- А) оратор, промова, аудиторія;
- Б) етос, логос, пафос.

9. Етос — це засоби впливу, що апелюють до:

- А) норм людської поведінки;
- Б) почуттів;
- В) розуму.

10. Логос — це засоби впливу, що апелюють до:

- А) норм людської поведінки;
- Б) почуттів;
- В) розуму.

11. Пафос — це засоби впливу, що апелюють до:

- А) норм людської поведінки;
- Б) почуттів;
- В) розуму.

12. Переконання Є способом реалізації «волі до влади»:

- А) так;
- Б) ні.

13. Ораторська діяльність складається з етапів:

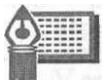
- А) трьох;
- Б) чотирьох;
- В) п'яти.

14. Засновником класичної риторики є:

- А) Арістотель;
- Б) Горгій;
- В) Квінтіліан.

15. Засновником неориторики є:

- А) Ф. ван Еємерен;
- Б) Х. Перельман;
- В) С. Тулмін.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Прокоментуйте з точки зору модусів публічного виступу наступний фрагмент:

«Коли ділишся якою-небудь думкою з англійцем — а це, треба сказати, завжди велика необачність, — то його мало цікавить, вірна ця думка, чи невірна. Для нього важливе інше: чи переконаний ти в тому, що говориш, чи ні. А між тим важлива сама думка, незалежно від того, наскільки щира людина, яка її висловила. Більше того, цінність будь-якої думки тим вища, чим менше щирий той, у кого вона з'явилась, адже в такому випадку вона не відображає його особистих інтересів, бажань і забобонів. Втім, не бійся, я не збираюсь говорити з тобою на політичні, соціологічні чи метафізичні теми. Люди мене цікавлять більше, ніж принципи, а люди без принципів мене просто захоплюють» (О. Уайльд. «Портрет Доріана Грея»).

2. Продумайте і напишіть промову на тему: «Риторика: наука чи мистецтво?»

ТЕОРІЯ РИТОРИКИ

РОЗДІЛ

ІНВЕНЦІЯ

Інвенція (лат. «Іпуєпно» — «винахід») — це розділ риторики, який вивчає розробку предметної царини ораторської промови.

На цьому етапі оратор повинен визначити свою стратегію, сформулювати задум промови, розгорнути її тему через підбір відповідного матеріалу.

, Поняття про стратегію оратора

Оратору завжди слід пам'ятати, що промову він виголошує слухачам. Інколи те, що важливе й цікаве для самого оратора, може бути абсолютно нецікавим і неважливим для аудиторії. Щоб уникнути подібних неприємних ситуацій, розпочинати підготовку до промови потрібно із визначення стратегії. Для цього оратору слід дати відповіді на такі запитання:

- **Для чого я буду говорити? (В чому полягає моя мета?);**
- **Кому я буду говорити?**
- **Що є найважливішим у моїй промові? (Що повинні з'ясувати слухачі?).**

У стислому вигляді стратегія оратора може бути репрезентована через формулювання завдання майбутнього публічного виступу за формулою:

Завдання = мета + тези

Відповідь на перше запитання зі стратегії оратора передбачає розгляд поняття «мета промови».

Мета промови — це той результат, до якого прагне оратор.

У першому розділі підкреслювалось, що головними цілями оратора є інформування або переконання. Залежно від типу промови мета конкретизується. Перша наукова класифікація ораторських промов була запропонована Арістотелем. Він поділяв їх на три види:

- *дорадчі* (політичні);
- *судові*;
- *епідейктичні* (урочисті).

Політичні промови зорієнтовані на майбутнє й тісно пов'язані з практикою. Мету цих промов у найбільш загальному вигляді можна визначити через поняття «користь — шкода». Оратор намагається показати, що один спосіб дії є прийнятним, оскільки веде до користі, а інший, навпаки, неприйнятним, оскільки веде до шкоди.

Судові промови зорієнтовані на минуле. Основним тут є встановлення того, чи мало місце протиправне діяння. Відповідно, мета оратора полягає в обґрунтуванні винності або невинності певної людини. У найбільш загальному вигляді мета цих промов визначається через поняття «було — не було».

Епідейктичні промови зорієнтовані на теперішнє, й у найбільш загальному вигляді їх мету можна визначити через поняття «похвальне — ганебне» («прекрасне — потворне»).

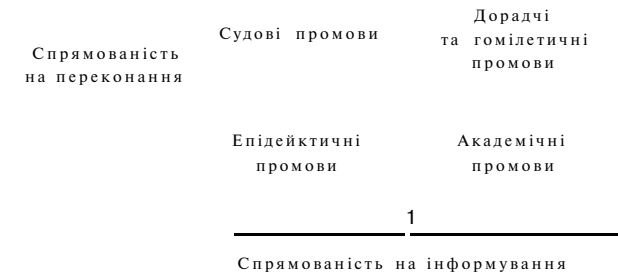
Впродовж подальшого розвитку ораторського мистецтва до цих видів приєдналися ще академічні та гомілетичні промови.

Загальна мета *академічних* промов, або промов наукового характеру, окреслюється через поняття «істина — хиба»; *гомілетичних* — через поняття «добро — зло». Гомілетичні промови дуже схожі з тими, які Арістотель називає дорадчими, оскільки вони покликані вказати людині на правильні дії.

Таким чином, ключові дієслова у завданні оратора залежно від вищенаведених типів промов:

- *політичні* та *гомілетичні* — «спрямувати до того, що...»;
- *судові* — «звинуватити в тому, що...», «виправдати в тому, що...»;
- *епідейктичні* — «зацікавити тим, що...», «запалити тим, що...»;
- *академічні* — «повідомити про те, що...», «пояснити те, що...».

Ці види промов можна розташувати на шкалі з урахуванням двох параметрів: спрямованість на переконання та спрямованість на інформування. Така схема буде мати наступний вигляд:



Як видно із схеми, найменше спрямовані на переконання епідейктичні та академічні промови. Дійсно, предмет похвальної промови відомий всім, оратор має лише подати його у всій величчю або яскраво показати його ганебність. В академічних промовах завдання оратора полягає насамперед в інформуванні аудиторії. Найбільш спрямованими на переконання виявляються судові, дорадчі та гомілетичні промови.

Слід підкреслити, що в конкретних ситуаціях спілкування оратору важливо розуміти, в якому «квадраті» знаходиться його промова. Під час виступу оратор може, звичайно, «заходити» в інший квадрат, що виявляється в поданні більшого масиву інформації чи переконанні здійснити певну дію. Однак загальний вектор виступу має бути чітко визначений.

Відповідь на друге запитання зі стратегії оратора передбачає попередній аналіз аудиторії. У сучасній літературі існує багато класифікацій слухачів за різними показниками. Готуючись до публічного виступу, оратору потрібно врахувати принаймні такі чинники: кількість слухачів; рівень обізнаності у темі; соціально-культурні ознаки; ставлення до промови.

1. Кількісний показник аудиторії. Щодо цього розрізняють:

- великі аудиторії;
- малі аудиторії.

Велика аудиторія (понад 30 осіб) більш схильна довіряти оратору й практично не схильна критично оцінювати промову. Вона нетерпляча, швидко втомлюється. Оратору при виступі в такій аудиторії слід віддати перевагу монологічному способу викладу своєї промови.

Мала аудиторія (найбільш оптимальною вважається аудиторія від 12 до 30 осіб) налаштована більш критично. З іншого боку, не-

велика кількість людей характеризується більшою активністю. Оратору слід віддати перевагу діалогічній формі спілкування.

2. Рівень обізнаності аудиторії в темі. Щодо цього розрізняють:

- підготовлені аудиторії;
- невідготовлені аудиторії.

Головний мотив, на який реагує *підготовлена аудиторія*, — це мотив «що нового?». В ораторській промові має переважати логос. Пафосом треба користуватися дуже обережно, лише для пожвавлення матеріалу промови. Для того, щоб виступу такої аудиторії виявився успішним, оратор повинен чітко викласти різні точки зору на проблему, а також пояснити, чому він дотримується саме такої позиції.

Невідготовлена аудиторія характеризується схильністю до таких модусів публічного виступу, як етос і пафос. Тобто емоційність промови оратора має бути якомога більшою. Ефективними риторичними прийомами є приклади з життя, жартівливі історії, приказки, посилання на авторитети, повтори. Для того, щоб виступу такої аудиторії став успішним, оратору достатньо викласти свою точку зору і не викликати сумнівів там, де їх ще немає.

3. Соціально-культурні ознаки. Щодо них виділяють чимало груп аудиторій (за *гендерною ознакою, віком, національністю, віросповіданням* тощо). Ці ознаки, як правило, й підказують оратору, про що й як говорити з такими слухачами.

Наприклад, тендерна ознака суттєво позначається на вмінні слухати. Розрізняють чоловічий та жіночий стилі слухання. Чоловічий стиль слухання характеризується підвищеною увагою до змісту промови; як тільки стає зрозумілим, про що мова, чоловіки більше зосереджуються на критичних зауваженнях або взагалі починають перебивати оратора. Жіночий стиль слухання характеризується підвищеною увагою до емоційної складової, до самого процесу спілкування. Жінки краще розуміють почуття співрозмовника, менше схильні перебивати.

4. Ставлення до промови оратора. Щодо цього розрізняють:

- прихильні аудиторії;
- байдужі аудиторії;
- конфліктні аудиторії.

У *прихильній аудиторії* потрібно застосовувати однобічну аргументацію, відразу переходити до головного, тезу формулювати з самого початку.

Байдужа аудиторія зустрічається досить часто. У таких випадках завдання оратора полягає насамперед у тому, щоб привер-

нути увагу слухачів. Початок промови має бути захоплюючий. Також слід показувати слухачам можливу користь від того, що розглядається у промові. Для успішного виступу промова повинна мати визначену мету, чітку структуру, пункти, які послідовно й доступно розкривають ідеї оратора.

Найбільш складним для оратора є виступ перед *конфліктною (негативно налаштованою) аудиторією*. В таких випадках потрібно рухатись поступово від аспектів згоди оратора з аудиторією до предмета розбіжностей.

Слід пам'ятати про те, що приблизно 10% будь-якої аудиторії негативно ставляться до самого оратора або до його промови. Причини цього можуть бути різноманітні. Згадаємо хоча б прагнення кожної людини до самозбереження, опору чужому впливу. Оратор мусить бути готовим до того, що йому не вдасться захопити всіх слухачів, треба розраховувати на більшість аудиторії.

Стратегія оратора на етапі інвенції вимагає лише загального аналізу майбутньої аудиторії, з'ясування того, хто буде його слухачами. Тактика впливу розробляється вже на наступному етапі, особливо при створенні вступу до промови.

Відповідь та третє запитання зі стратегії оратора передбачає розробку предмета промови.

1 Предмет промови— це той фрагмент дійсності, з яким співвідноситься промова.

На початкових етапах створення промови встановлення її предмета передбачає вибір *теми*. Часто оратор має справу з тим, що тема пропонується заздалегідь. Проте навіть у таких випадках назву промови все одно треба сформулювати. *Вона повинна бути стислою, виразною й такою, що привертає увагу.*

Досить вдалим риторичним прийомом, що привертає увагу, є назва промови у вигляді запитання. Порівняйте, наприклад, такі назви:

- А) «Що призвело до фінансової кризи в державі?» і
- Б) «Фінансова криза в державі».

Проте таким прийомом не слід зловживати, оскільки формулювання теми у вигляді запитання передбачає, що у промові є чітка відповідь на нього.

Ідеальними в ораторській діяльності є такі випадки, коли оратор сам обирає предмет промови й у нього є можливість врахувати два важливих моменти.

По-перше, *вибір предмета ґрунтується на інтересі*. Мається на увазі, що тема повинна бути цікавою як для самого оратора,

так і для аудиторії. Якщо тема не є важливою для оратора, то йому навряд чи вдасться захопити аудиторію. Більше того, в подібних випадках виникає конфлікт між тим, яким оратор є насправді, і тим, яким хоче постати перед слухачами.

Якщо за попередніми уявленнями оратора тема не буде цікава аудиторії, тоді йому потрібно докласти додаткових зусиль для привернення уваги слухачів. Оратор повинен відшукати «родзинки» в тому фрагменті дійсності, який він виноситиме на розсуд аудиторії.

По-друге, *вибір предмета* зумовлюється наявністю в оратора певних знань про нього. Особливо це стосується виступів перед підготовленою аудиторією. Згадаємо, що в античних риторичних школах вивчали, окрім красномовства, ще багато інших дисциплін, оскільки невідомо, на яку тему доведеться в майбутньому говорити оратору.

Звичайно, не можна вимагати від оратора всебічних знань з будь-якого предмета. Однак для успішного виступу він повинен знати про предмет промови в декілька разів більше, ніж аудиторія.

Визначення стратегії оратора завершується формулюванням головних положень. Вони є тим, що повинні з'ясувати слухачі в промовах інформативного характеру, або тим, в чому оратор повинен переконати аудиторію. Подальша ораторська діяльність становить собою пошук матеріалу, який би розкривав або обгрунтовував ці положення.

[2.2] Типи підготовки до публічного виступу

Існують три типи підготовки до публічного виступу:

- написання повного тексту промови;
- запис головних положень (тез та аргументів);
- виголошення промови експромтом.

Перший тип підготовки (написання тексту) рекомендується для відповідальних, офіційних ситуацій. Написання повного тексту промови певним чином дисциплінує оратора, адже в нього є можливість ретельно продумати формулювання власних думок і точно розрахувати тривалість промови.

Виступ з попередньо написаним текстом промови може здійснюватися трьома шляхами:

- промову читають за рукописом;
- промову повністю вивчають напам'ять;
- промову виголошують з опорою на текст.

Найменш прийнятною для успішного публічного виступу є *промова, яку читають за рукописом*. Вона не є живим словом. Оратору важко встановити контакт з аудиторією тому, що записи утворюють певний бар'єр між ним та слухачами. Погляд оратора в таких випадках зосереджений на тексті, а не на аудиторії. Відповідно, йому важко слідкувати за реакцією слухачів. Аудиторія навряд чи позитивно сприйматиме таку промову (згадайте вашу реакцію на виступи ораторів «за папірцями»).

Промова, яку повністю вивчають напам'ять, вимагає чималих зусиль від оратора. Вона сприймається більш позитивно, ніж промова, яку читають. Однак під час виступу існує небезпека «застопоритися», адже точний словесний текст важко відтворити, особливо великий.

Найбільш прийнятною є *промова, яку виголошують з опорою на текст*. В аудиторії створюється уявлення про вільне володіння оратором даним матеріалом. У досвідченого оратора в таких випадках є можливість під час виступу вносити зміни до промови залежно від реакції слухачів. Однак для початкуючого оратора існує небезпека перейти до читання своєї промови. Це пов'язане з хвилюванням і з думкою про те, що краще, ніж написано, навряд чи вдасться сказати.

Втім на початкових етапах бажаним є писати текст промови. Такі вправи сприяють формуванню стилю та вдосконаленню навичок письмової комунікації. Дійсно, вважати, що з першого разу можна точно виразити свою думку — це у більшості випадків занадто велика самовпевненість. Недоліки тексту стають виднішими, наприклад, наступного дня. І в оратора є можливість їх виправити та не припускати недоречностей під час виступу. Для цього писати промову слід на одному боці окремих аркушів паперу, кожний з яких має завершуватися цілим реченням.

Другий тип підготовки (запис головних положень) є оптимальним для досвідченого оратора. Текст не фіксується раз і назавжди. Промова допускає зміни під час виступу залежно від того, як аудиторія її сприймає.

Однак навіть за відсутності повного тексту риторика рекомендує певні положення записувати, а при виступі зачитувати. *Це цитати й цифровий матеріал*. Адже цитата, яку зачитують, сприймається як заздалегідь точна. Крім того, найменша неточність у таких матеріалах може змінити смисл повідомлення. Наприклад, помилка у цифрах, перестановка слів може призвести до суттєвого викривлення інформації. Деякі оратори, правда, цим користуються. Коли їх викривають, то вони посилаються на «погану» пам'ять або обмовку.

Якщо оратор вибирає такий тип підготовки до промови, то йому варто записати:

- 1) перші та останні фрази промови;
- 2) формулювання тез та аргументів;
- 3) цитати й цифровий матеріал.

При цьому тексти, що охоплюються пунктами 1 і 2 краще вивчити напам'ять, а матеріалу пункту 3 можна зачитувати при виступі.

Третій тип підготовки (умовно) — це імпровізована промова. Проте, як відомо, найкращий експромт — це підготовлений експромт. Перевагою імпровізованої промови можна вважати розвиток впевненості у собі. Якщо оратору вдалось підготувати промову за кілька хвилин і його виступ був успішним, то значення для нього подібного досвіду важко переоцінити. З іншого боку, це може призвести до того, що в подальшій діяльності оратор відмовлятиметься від ретельної підготовки й буде покладатись на натхнення.

Таким чином, для здобуття майстерності в мистецтві публічних виступів потрібно:

- готуватись до промови (писати текст або головні положення);
- читати промову тільки в тих випадках, коли вибір слів має надзвичайно важливе значення (з політичної, юридичної або іншої точки зору).

(2.3⁴) Джерела знаходження матеріалу

Перед оратором дуже часто постає запитання про те, де взяти матеріал для промови? Найбільш вагомим джерелом знаходження інформації є, звичайно, читання. В наш час існує дуже багато різноманітної літератури. Однак потрібно вміти з нею працювати, тим більше, що зовсім невелика кількість книжок характеризується великою інформативністю.

Виділяють три етапи роботи з літературою:

- 1) відбір літератури;
- 2) ознайомлення з відібраною літературою;
- 3) опрацювання відібраної літератури.

Підсумком першого етапу (*відбору літератури*) є список джерел. За короткий час опрацювати всю наявну літературу з теми неможливо, та здебільшого й не потрібно. Щоб відібрати необхідні книги, достатньо проглянути їх «по діагоналі», тобто ознайомитися з анотацією, змістом, переглянути перший і останній розділи, звернути увагу на стиль викладу.

Підсумком другого етапу (*ознайомлення з відібраною літературою*) є розмітка матеріалу в різних книгах. Значно спрощують цю процедуру ті випадки, коли книги є власністю оратора. Тоді маркером відмічають ключові слова, фрази, абзаци. За таких умов повторний перегляд літератури займає мінімум часу. Якщо поміток небагато, то корисно робити закладки або на останній сторінці виписувати номери відповідних сторінок. Такий метод може використовуватися не тільки в індивідуальній роботі.

Підсумком третього етапу (*опрацювання відібраної літератури*) є виписки з книг. Якщо зустрічається думка, що сподобалась, її потрібно обов'язково виписати. Чимало інформації просто забувається. Однак виписки теж треба робити грамотно. Більшість теоретиків риторики рекомендують робити виписки на картках: кожному виписку на окремій картці. При цьому зверху вказують тему, якої стосується запис, а внизу — вихідні дані джерела. Повний бібліографічний опис джерела повинен складатися з таких компонентів: автор, назва книги, місто, видавництво, рік видання, кількість сторінок, сторінка. *Наприклад:*

Сосюр Ф. де. Курс загальної лінгвістики. — К.: Основи, 1998. — 324 с — С. 28.

Якщо вихідні дані не зазначені, то такими записами оратор не зможе користуватися в майбутньому, оскільки в разі необхідності неможливо буде уточнити текст. Або, принаймні, доведеться витратити багато часу на пошук джерела та уточнення записів.

В сучасному світі є ще одне надзвичайно потужне джерело інформації. Це Інтернет. Робота в цій мережі значно економить час. У ній можна віднайти матеріал щодо будь-якої теми різної міри складності. Однак попередній перегляд того, що пропонують пошукові системи, не втрачає своєї значущості.

У будь-якому випадку слід пам'ятати про те, що виписки з джерел — це лише відправний пункт для розробки предмета промови. Головним є ретельне обдумування попереднього матеріалу. Тому не варто виписувати все, що здається цікавим. Такі записи великі за обсягом і ними незручно користуватися. Виписувати слід лише цінні думки. Для ораторської діяльності найважливішою залишається авторська розробка предмета промови. Саме в такий спосіб оратор може сформулювати ті положення (тези) й у тому вигляді, в якому їх повинні сприйняти слухачі.

Для того, щоб виступ перед аудиторією став вдалим, промова має «визріти». Тому її буває дуже важко підготувати за короткий строк. Промову потрібно обдумувати у вільний час, ставити собі

різноманітні запитання щодо змісту, розповідати друзям про свій задум. Справа в тому, що найяскравіші ідеї стосовно теми можуть прийти до оратора тоді, коли він цього зовсім не чекає (звичайно, коли промова «виношується»). Тому варто записувати всі цікаві думки та ідеї щодо майбутньої промови.



Топіка

Як же підступитися до змістовного розкриття теми промови? Потрібно знайти якісь опорні точки. Тут на допомогу оратору приходить топіка.

II **Топіка** (від давньогрец. «*τοπική*», лат. «*loci*» — «місця») — це I **вчення про сукупність загальних місць, що виявляють** I **аспекти розробки будь-якої теми.**

В риториці за тривалий період її існування було накопичено чимало топосів. На сьогоднішній день топоси можна охарактеризувати як загальновідомі рамки, в які вписуються оригінальні думки. Справа в тому, що для успішного сприйняття аудиторією промови в ній повинна бути певна пропорційність між оригінальним/банальним. Якщо повідомлення є цілком оригінальною конструкцією, то слухачі навряд чи зможуть зрозуміти його. В сучасній науці в даному випадку використовуються поняття інваріанту та поняття варіанту. Поняття інваріанту відповідає топосу, а поняття варіанту — конкретній промові. Особливість інваріанту полягає в тому, що це певна абстракція по відношенню до реальних модифікацій. Тобто топоси — це не промови і ними не можна користуватись замість промови. Це певні орієнтири.

Користуватися топікою потрібно як технікою, суть якої полягає у вмінні ставити запитання. Тоді процес розробки теми становить собою рух від найбільш загальних запитань до більш конкретних, що уточнюють відповідні аспекти предмета промови. Кожне запитання відкриває царину подальших змістовних уточнень.

До наших часів дійшло декілька класичних топосів риторики. Одним з них є «*схема опису події*». При використанні цього топосу оратору потрібно було знайти відповіді на такі п'ять запитань: *що* це за подія, *де* відбулася подія, *коли* відбулася подія, *як* відбулася подія, *чому* відбулася подія. В такий спосіб оратор нічого не пропускав із суттєвих моментів.

Ще один приклад топосу можна знайти у Квінтіліана: Хто? Що? Де? Коли? Чому? Для чого? Як? На сьогоднішній день та-

кий понятійний перелік є основою позиціонування (створення й підтримання зрозумілого для клієнта образу, іміджу).

Якщо взяти за основу ці загальні запитання, то можна сформулювати певну класифікацію топосів.

i **Перша група (хто? що?) — це топоси, пов'язані з сутністю предмета промови.**

До них належать: ім'я, визначення, ціле й частина, рід і вид, ознаки, відношення, подібне й відмінне тощо.

Основні результати мисленних операцій, пов'язаних з використанням першої групи топосів, докладно описані в такому розділі логіки, як «Поняття». Для оратора важливо знати й пам'ятати, принаймні, логічну структуру поняття, правила операцій поділу та визначення понять.

Досить ефективними топосами з цієї групи є такі:

• «Це, а не те». *Наприклад:*

«Університет — це спілка вчених.

Це не дитячий садок, не клуб, не реформаторій;

це не політична партія і не агентство з пропаганди.

Університет — спілка вчених»

(з промови Р. М. Хетчинса «Що таке університет?»).

• Розгляд різних тлумачень певного поняття. *Наприклад:*

«Що таке утопія? В науковому значенні це — якась така теорія впорядкування громадського життя, що не має ніяких шансів на здійснення і через те їй «немає місця» в реальному світі. В літературному значенні це — образ прийдешнього життя людського громадянства, змальований на тлі якогось позитивного, а часом і негативного ідеалу. Цей образ не конче мусить бути «утопічним» в науковому значенні, навпаки, коли така літературна утопія талановита або геніальна, то в ній завжди є хоч зерно чогось тривкого, здатного до життя, чогось такого, що доповнює наукову теорію, дає їй нову барву або хоч новий відтінок. Белетристична утопія єсть або принаймні повинна бути тим «барвистим деревом життя», що помагає нам оцінити психологічну вартість «сірої теорії» для часів прийдешніх» (Л. Українка. «Утопія в белетристиці»).

| **Друга група (де? коли? як?) — це топоси, пов'язані з обставинами виникнення, розвитку та існування предмета.**

¹ Див. Конверський А. Є. Логіка (традиційна та сучасна). — К., 2004. — С. 130–175.
Хоменко І. В. Логіка. — К., 2004. — С. 39–87.

До них належать: час, місце, засоби, походження, спосіб дії тощо.
Досить ефективним топосом з цієї групи є топос «від цього до того». *Наприклад:*

«Я з полегшенням перейшов з нестійкого океану Передбачення і Теорії на міцну землю Результата і Факта» (У. Черчилль).

I Третя група (чому? для чого?) — це топоси, пов'язані з причинами та наслідками існування предмета.

До них належать: цілі, наміри, причини, наслідки тощо.
Досить ефективними в ораторських промовах є такі топоси з цієї групи:

- «Якщо це..., то...». *Наприклад:*

«Ніщо попереджав Європу: якщо ви добрі тому, що можете силою суспільних норм і культури бути добрими, то це дуже хитке підґрунтя — під цим підґрунтям виють фурії» (М. Мамардашвілі. «Відень на світанку XX століття»).

- «Це не тому, що..., а тому...». *Наприклад:*

«Я вірю, що людина не тільки все подолає. Вона переможе. Вона безсмертна не тому, що серед живих істот тільки їй дане невичерпне слово, а тому, що їй дарована душа, здатна жертвувати, співчувати і терпіти» (У. Фолкнер).

- Розгляд альтернатив. При цьому останньою називають ту, яка викладається у промові. *Наприклад:*

«У нас є кілька альтернатив: а) продовжити теперішній курс приватної економіки з випадковими обмеженнями; б) звернутися до нічим не обмеженої економіки за принципом *laissez faire*; в) перейти до повного державного регулювання або г) встановити систематичне урядове регулювання приватної економіки».

В класичній риториці топіка виступала джерелом пошуку доведень, аргументів. На сьогоднішній день теорія аргументації виступає вже окремим напрямом наукових досліджень, що поєднує в собі здобутки логіки, риторики, еристики та інших дисциплін. Проте слід підкреслити взаємозв'язок топіки й аргументації. Традиційно топіка розглядалась як засіб, а аргументація — як результат використання цього засобу при розробці певної теми. З іншого боку, топіка застосовувалась не тільки для підготовки промов, загальною метою яких є переконання. Ті запитання, по-

шук відповіді на які призводить до винаходу матеріалу, можуть стати у пригоді й при створенні текстів, які більше спрямовані на інформування, а не на переконання. Для оратора ж пошук аргументів на підтримку своїх тез завжди складав невід'ємну частину його підготовки до промови.

[2 5] Аргументація й критика

II Аргументація (від лат. «агдитепіт» — «основа») — це обґрунтування прийнятності, слушності певних тверджень або намірів дії.

Найбільш розробленою проблематика аргументації постає в логіці. Звичайно, оратор повинен враховувати здобутки цієї дисципліни. З іншого боку, поняття логічної та риторичної аргументації відрізняються між собою. Логічна аргументація — це лише окремий випадок риторичної аргументації. Згадаємо, що в Арістотеля логос є тільки одним із модусів переконання, поряд з етосом та пафосом. Відповідно, до царини логіки належать лише ті засоби переконання, що апелюють до розуму. Якщо оратор зосереджується тільки на логосі, то він невинувато позбавляє себе можливості використання інших способів впливу (в деяких випадках більш ефективних).

Інколи аргументацію розглядають не просто як процедуру обґрунтування, а й як сукупність аргументів, що наводять на підтримку певних тез. Таке уявлення більше відповідає другому розділу риторики «Диспозиція». У ньому аргументація виступає вже як певна частина ораторської промови.

[2.5.11 Структура та види аргументації]

У структурі аргументації виділяють такі компоненти:

Теза (від давньогрец. «thesis» — «положення») — це **твердження, в якому оратор намагається переконати аудиторію.**

Аргументи — це **твердження, за допомогою яких оратор обґрунтовує тезу.**

I Форма (схема) — це спосіб зв'язку аргументів і тези.

Існує багато класифікацій аргументації. Зупинимось на тих, що є важливими для ораторської діяльності.

- 1) Залежно від способу обґрунтування розрізняють:
 - *емпіричну аргументацію*;
 - *теоретичну аргументацію*.
- 2) Залежно від форми (схеми) розрізняють:
 - *симптоматичну аргументацію*;
 - *причинну аргументацію*;
 - *аналогічну аргументацію*.
- 3) Залежно від процедури обґрунтування розрізняють:
 - *пряму аргументацію*;
 - *непряму аргументацію*.

Стосовно першої класифікації слід підкреслити, що вже Арістотель поділив способи переконання на нетехнічні та технічні:

«Нетехнічними я називаю ті способи переконання, які не нами винайдені, але існували раніше [без нас]; сюди належать: свідки, показання, дані під тортурами, письмові договори та ін.; технічними ж [я називаю] ті, які можуть бути створені нами за допомогою методу й наших власних засобів, так що першими з доказів можна тільки користуватися, інші ж потрібно [попередньо] знайти»¹.

На сьогоднішній день ці поняття можна визначити таким чином:

Емпірична аргументація — це обґрунтування тези шляхом безпосереднього звертання до дійсності.

Аргументами в ній виступають експерименти, спостереження, досліді тощо.

|| **Теоретична аргументація — це обґрунтування тези, в**
1 **основу якого покладені міркування.**

Аргументами в ній виступають інші відомі положення, до яких апелює оратор.

Насправді в ораторській практиці часто зустрічаються такі випадки, в яких аргументація поєднує в собі й звернення до досвіду, і теоретичні міркування.

Розглянемо приклад аргументації, який має досить давню історію:

*«Усі люди є смертними.
Сократ — людина.
Отже, Сократ є смертним».*

Перші два твердження в цьому прикладі є аргументами, а останнє — тезою. Звичайно, в ораторських промовах навряд чи

можна знайти аргументацію саме в такій формі. Навіть цей приклад мав би скоріше вигляд:

«Сократ є смертним, оскільки він — людина».

Арістотель називав подібні міркування ентимемами.

Для розуміння особливостей аргументації в риториці вищенаведені приклади показові в тому відношенні, що тези в ораторських промовах дуже часто йдуть попереду аргументів. Тобто оратор спочатку формулює тезу, яку йому потрібно обґрунтувати. Для цього він виявляє аргументи, які б допомогли вплинути на аудиторію. У логіці ж все відбувається навпаки. В ході міркувань людина здобуває із наявного знання (засновків, аргументів) нове знання (висновки, тези).

Емпіричну аргументацію, як це може здатися із визначення, не слід пов'язувати виключно з природничими науками. В ораторській практиці такою аргументацією виступає використання фактів як прикладів. Арістотель писав про те, що приклади й ентими є загальними засобами переконання:

«Прикладами потрібно користуватися в тих випадках, коли не маєш ентимем для доведення, оскільки для того, щоб переконати, потрібне [яке-небудь] доведення; коли ж [ентимеми] є, то прикладами слід користуватися як свідченнями...»¹.

Саме в цьому значенні застосування прикладів розглядають як емпіричну аргументацію.

1 **Приклади — це висловлювання про одиничні факти (від**
і **лат. зроблене, здійснене), що виступають як аргументи**
(**для підтвердження тези загального характеру.**

Найчастіше такі аргументи використовуються при обґрунтуванні оратором тих намірів дії, на які він чекає від аудиторії, коли наводять певні ситуації з життя відомих людей та ін. Тоді в якості прикладів можуть виступати притчі, байки, тобто випадки, до яких ми не можемо апелювати як до спостережуваних фактів. Однак подібні аргументи теж покликані підтвердити тези загального характеру. При обґрунтуванні певних дій вони досить ефективно впливають на слухачів.

Як відомо, Ісус навчав народ притчами. *Наприклад:*

«Ось вийшов сіяч, щоб посіяти. І як сів він зерна, упали одні край дороги, — і пташки налетіли, та їх повидзьобува-

¹ Арістотель. Риторика // Арістотель. Етика. Політика. Риторика. Поетика. Категорії. — Минск, 1998. — С. 752.

¹ Арістотель. Риторика // Арістотель. Етика. Політика. Риторика. Поетика. Категорії. — Минск, 1998. — С. 901.

ли. Другі ж упали на ґрунт кам'янистий, де не мали багато землі, — і негайно посходили, бо земля неглибока була; а як сонце зійшло, — то зів'яли, і коріння не маючи, — посохли. А інші попадали в терен, — і вигнався терен, і їх поглинув. Інші ж упали на добру землю — зродили: одне в сто раз, друге — в шістдесят, а те втридцять. Хто має вуха, щоб слухати, нехай слухає!»...

«Послухайте ж притчу про сіяча. До кожного, хто слухає слово про Царство, але не розуміє, приходить лукавий, і краде посіане в серці його; це те, що посіане понад дорогою. А посіане на кам'янистому ґрунті, — це той, хто слухає слово, і з радістю зараз приймає його; але коріння в ньому нема, тому він непостійний; коли ж утиск або переслідування настають за слово, то він зараз спокушується. А між терен посіане, — це той, хто слухає слово, але клопоти віку цього та омана багатства заглушують слово, — і воно застається без плоду. А посіане в добрій землі, — це той, хто слухає слово й його розуміє, і плід він приносить, і дає один у сто раз, другий у шістдесят, а той утридцять» (Матв., 13, 3—9; 18—23).

Друга класифікація дає можливість оратору, з одного боку, грамотно аналізувати аргументації інших людей, а з іншого — самому правильно використовувати аргументативні схеми при побудові промови.

Виділення різних типів аргументації в цій класифікації ґрунтується на тому, яке відношення покладене в основу зв'язку аргументів і тези. У літературі з логіки щодо форми аргументації розрізняють дедуктивну та недедуктивну залежно від типу міркування, за яким розгортається аргументація. Скоріше за все, симптоматична аргументація може бути зіставлена з дедуктивною, причинна — з недедуктивною, що ґрунтується на індуктивних міркуваннях, аналогічна — з недедуктивною, що ґрунтується на міркуваннях за аналогією.

У риторичі доречним є використання термінів симптоматична, причинна та аналогічна види аргументації¹.

Симптоматична аргументація— це обґрунтування тези шляхом наведення в аргументах певних ознак того, що постулюють у тезі.

¹ Саме такі терміни застосовують в сучасній теорії аргументації (див. Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкемане Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. — СПб., 2002. — С. 67—73).

Загальна схема симптоматичної аргументації має такий вигляд:

А прийнятне для В, тому що:

1) **С прийнятне для В і**

2) **С характерне для А.**

Вищенаведений приклад «Сократ є смертним, оскільки він — людина» є прикладом симптоматичної аргументації:

Смертність (А) характерна для Сократа (**В**), *тому що:*

1) Сократ (**В**) є людиною (С) *і*

2) Для всіх людей (С) характерна смертність (А).

Симптоматичну аргументацію можна вважати подальшою розробкою топосів першої групи, які пов'язані з сутністю предмета промови. У такий спосіб оратор із положень загального характеру на підставі наявності певних ознак у предмета виводить тезу окремого характеру.

І Причинна аргументація— це обґрунтування тези шляхом наведення причинно-наслідкового зв'язку між аргументами і тезою.

Загальна схема причинної аргументації має такий вигляд:

А прийнятне для В, тому що:

1) **А прийнятне для С і**

2) **С веде до В.**

Саме за такою схемою розгортається аргументація Ш.-Л. Монтеск'є:

«У країнах помірного клімату ви побачите народи, непостійні в своїй поведінці й навіть у своїх пороках і чеснотах, оскільки недостатньо визначені властивості цього клімату не в змозі дати їм стійкість».

У країнах помірного клімату (А) живуть непостійні в своїй поведінці народи (**В**), *тому що:*

1) Помірний клімат (А) має недостатньо визначені властивості (С) *і*

2) Недостатньо визначені властивості клімату (С) ведуть до нестійкості в поведінці народу (**В**).

Причинну аргументацію можна вважати подальшою розробкою топосів третьої групи, що пов'язані з причинами та наслідками існування предмета.

І Аналогічна аргументація— це обґрунтування тези шляхом наведення схожості того, що говорять в аргументах, з тим, що говорять у тезі.

Загальна схема аналогічної аргументації має такий вигляд:

А прийнятне для В, *тому що*:

1) А прийнятне для С і

2) С порівняне з В.

Саме за такою схемою розгортається аргументація в одній з максим Ж. де Лабрюєра:

«На вчену жінку ми дивимось як на коштовну шпагу: вона ретельно оздоблена, вишукано відполірована, вкрита тонким гравіюванням. Цю настінну прикрасу показують знавцям, але її не беруть з собою ні на війну, ні на полювання, адже вона так само непридатна до справи, як манежний кінь, навіть відмінно виїжджений».

У цьому прикладі наявні дві аналогічні аргументації:

I. Ні на війні, ні на полюванні не потрібна (А) вчена жінка (В), *тому що*:

1) Ні на війні, ні на полюванні не потрібна (А) коштовна шпага (С) /

2) Коштовна шпага (С) подібна до вченої жінки (В).

II. Непридатна до справи (А) вчена жінка (В), *тому що*:

1) Непридатний до справи (А) манежний кінь (С) і

2) Манежний кінь (С) подібний до вченої жінки (В).

Розглянемо ще один приклад — уривок з трактату К. С. Льюїса «Страждання»:

«Християнське вчення про страждання пояснює, на мою думку, дивовижну особливість нашого світу. Бог не дає нам спокою і щастя, до яких ми так прагнемо, але Він дуже щедрий на радість, сміх і відпочинок. Ми не знаємо спокою, але знаємо і веселощі, й навіть захоплення. І зрозуміло чому. Впевненість благополуччя зверне серце до тимчасового, відриваючи його від Бога. Рідкісні радощі кохання, прекрасний пейзаж, музика, бесіда, купання чи матч такого ефекту не мають. Отець підкріплює нас на шляху, однак суворо слідкує за тим, щоб ми не прийняли за власну домівку узбічну таверну»¹.

У даному фрагменті тезою є складне висловлювання: «Бог не дає нам спокою і щастя, до яких ми так прагнемо, але Він дуже щедрий на радість, сміх і відпочинок». Кожне просте твердження, що входить до тези, обґрунтовується окремо. При цьому К. С. Льюїс деякі аргументи не наводить, однак їх можна відновити з контексту.

¹ Льюїс К. С. Любовь. Страдание. Надежда: Притчи: Трактаты.— М.: 1992.— С. 167.

Спробуємо виявити аргументи, якими обґрунтовується висловлювання «Бог не дає нам спокою і щастя»:

1-й аргумент: *Спокій і щастя, як впевненість благополуччя, звертають серце людини до тимчасового, відривають його від Бога.*

2-й аргумент: *Те, що відвертає людину від Бога, звертає її до тимчасового, Він не дає людині.* Цей аргумент відсутній у тексті, однак мається на увазі.

В основу даного обґрунтування покладена симптоматична аргументативна схема:

Бог не дає людині (В) спокою і щастя (А), *тому що*:

1) Спокій і щастя (А) відривають серце людини від Бога (С) і

2) Бог не дає людині (В) того, що відвертає її серце від нього (С).

В основу обґрунтування другого висловлювання з тези «Бог дуже щедрий на радість, сміх і відпочинок» теж покладена симптоматична аргументативна схема. Спробуйте самостійно відновити її.

Стосовно третьої класифікації слід підкреслити, що такі види аргументації досить широко застосовуються в різних сферах життєдіяльності людей. Тому вміння їх побудови буде корисним для оратора.

- І **Пряма аргументація — це вид аргументації, в ході якої наводять аргументи, що безпосередньо обґрунтовують тезу.**

Розглянуті вище приклади Ш.-Л. Монтеск'є, Ж. де Лабрюєра, К. С. Льюїса є прикладами прямої аргументації.

- І **Непряма аргументація — це вид аргументації, в ході якої теза обґрунтовується опосередковано шляхом встановлення неприйнятності антитези {твердження, що є запереченням тези} або шляхом встановлення неприйнятності конкуруючих із тезою положень.**

Непряма аргументація буває двох видів:

- апагогічна;
- розділова.

В основу **апагогічної аргументації** покладене міркування за схемою «доведення від протилежного» (згадайте деякі доведення теорем із курсу «Геометрія»). Думка в таких міркуваннях рухається від формулювання антитези через виведення з неї та аргументів протиріччя (двох тверджень, одне з яких заперечує інше) до неприйнятності антитези й слушності самої тези.

В основу *розділової аргументації* покладене міркування за такою схемою. Спочатку формулюють положення, які конкурують із тезою, й саму тезу. Потім показують неслухняність конкуруючих із тезою положень. Тим самим опосередковано стверджують прийнятність самої тези. Для того, аби теза в такій аргументації мала достовірний характер, необхідно на першому етапі врахувати всі можливості. Розділова аргументація є подальшою розробкою топосу «розгляд альтернатив». У такому випадку оратор, як зазначалось вище, формулює перед аудиторією різні точки зору на предмет промови, потім показує їх неслухняність, окрім тієї, що репрезентує тезу оратора. Досить ефективним є застосування розділової аргументації в підготовленій аудиторії.

Розглянемо *приклад*:

«Використовувати чи не використовувати в тесті відкриті запитання (запитання з розгорнутою відповіддю)? Протягом трьох років в Україні розроблялася модель, яка передбачала їх використання. Ситуація з відкритими запитаннями нагадує випадок «чемодану без ручки» — і нести важко, і викинути шкода. Три роки тривали експерименти з відкритими запитаннями. Кінця справи не видно: дуже б хотілося залишити творчі завдання в тестах, але як їх перевіряти, як оцінювати, як забезпечити єдність при оцінюванні? У Польщі з цими проблемами намагаються впоратися вже понад десять років, інші країни з самого початку відмовилися від відкритих запитань (розуміючи під тестовими завданнями тільки такі, правильність відповідей на які може перевірити комп'ютер) і зосередилися на вдосконаленні форматів та змісту тестових завдань.

У 2006 році в українській моделі ЗТ (зовнішнього тестування — *Авт.*) пропонується використовувати тільки закриті запитання, передбачається тільки комп'ютерна обробка результатів тестування (сканування з подальшим оцінюванням)» (С. Раков. «Тестування випускників 2006 року»).

У цьому фрагменті застосовано непряму апагогічну аргументацію. Використання тільки закритих запитань в тестах (теза) обґрунтовано через наведення аргументів, які показують неприйнятність відкритих запитань. У даному випадку положення про використання в тестах відкритих запитань є антитезою для положення про використання в тестах тільки закритих запитань.

I 2.5.21 Поняття про критику та її види

Як було наголошено вище, знання структури та видів аргументації дає можливість оратору побачити «слабкі місця» і грамотно розкритикувати положення інших людей. Дійсно, ораторська промова не народжується у вакуумі. Існують інші думки щодо досліджуваного предмета, а оратор повинен переконати аудиторію у правильності саме своєї позиції. Навіть якщо ці думки явно не виражені, оратор може сформулювати їх, ввести у свою промову й показати їх неспроможність.

На сьогоднішній день термін «критика» (*від грец. кртиц — мистецтво розрізняти*) має декілька значень. Наприклад, цим терміном позначають такі висловлювання, які містять негативну оцінку думок чи дій певних людей, або виявляють недоліки в думках чи вчинках інших людей.

У межах тієї концепції риторики, яка викладається у даному посібнику, поняття «критика» можна визначити таким чином:

I Критика — це обґрунтування неприйнятності певної аргументації.

У літературі з логіки більш уживаним щодо подібних процесів є термін «спростування». Однак в ораторській діяльності така процедура майже не зустрічається. Справа в тому, що *спростування* — це обґрунтування логічними засобами (переважно у формі дедуктивних міркувань) хибності тези за допомогою істинних аргументів.

Побудова критики передбачає наявність певної аргументації. Залежно від того, на який структурний компонент буде спрямована критика, розрізняють такі її види:

- критика тези;
- критика аргументів;
- критика форми.

Критика тези — це вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором неприйнятності того твердження, що захищалося іншою людиною.

Як правило, для критики тези вибирають:

- шлях «зведення до абсурду» або
- шлях обґрунтування антитези.

Перший шлях передбачає виведення таких наслідків із тези, які суперечать загальноновизнаним положенням або фактам.

Другий шлях передбачає, по суті, побудову оратором аргументації на користь власної тези, коли вона є антитезою до запропонованого іншою людиною положення.

Критика аргументів — це вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором неприйнятності тих аргументів, які використовувала інша людина на підтримку своєї тези.

Наприклад, оратор може показати, що неприйнятними є наслідки з наведених аргументів або продемонструвати обґрунтоване заперечення вихідних положень іншої людини.

Часто вважають, що критика аргументів достатньо для визнання неприйнятності тези. Насправді це не зовсім так. За допомогою такої процедури теза визнається лише необґрунтованою й у іншої людини залишається можливість підібрати більш вагомий аргументи на її користь.

Критика форми — це вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором відсутності зв'язку між аргументами та тезою іншої людини.

Наявність такого зв'язку забезпечується дотриманням тих правил, що встановлені логікою для певних видів міркувань.

Критика тези є найбільш сильним видом критики, адже тільки в такому випадку теза визнається неприйнятною, які б ще аргументи не наводились на її підтримку. Інші види критики (критика аргументів та критика форми) тільки руйнують процес аргументації.

Розглянемо приклад:

«Чи варто обирати нових, невідомих політиків у парламент? Представники цього блоку вважають, що в цьому їх перевага. Але якщо так міркувати, то нам доведеться наступного року переобрати і цих: адже вони вже не будуть новими політиками. Ніде в світі не міняють парламентарів як рукавички! Обирайте тих, кого знаєте! Боріться з дилетантизмом!».

У цій рекламній листівці наявна спроба критики тези («У парламент варто обирати нових, невідомих політиків») шляхом

Див.: Анисимова Т. В., Гимпельсон Е. Г. Современная деловая риторика. — М., Воронеж, 2002. — С. 314.

«зведення до абсурду». З неї виведено наслідок («Наступного року доведеться переобрати і цих політиків»), який не узгоджується з «загальноприйнятим» досвідом політичної діяльності («Ніде в світі не міняють парламентарів як рукавички!»).

Спробуйте самостійно оцінити рівень переконливості такої критики.

2.5.3^а Види аргументів

Залежно від модусів публічного виступу розрізняють види аргументів в ораторській промові:

- аргументи до логосу;
- аргументи до етосу;
- аргументи до пафосу.

Аргументи до логосу — це твердження, які стосуються предмета промови, тези, яка захищається оратором.

Вони отримали назву *argumentum ad rem* («до суті справи»).

У логічній аргументації саме такі аргументи вважаються коректними, а всі інші розглядаються або як певні хитрощі, або навіть як помилки, здебільшого навмисні (софізми).

І Аргументи до етосу й аргументи до пафосу — це твердження, які апелюють не до суті справи, а до учасників спілкування (як самого оратора, так і аудиторії).

Їх основу складає ціла група аргументів, що отримали назву *argumentum ad hominem* («до людини»).

Найбільш поширеними серед аргументів до етосу є:

- аргумент до авторитету;
- аргумент до особи.

Аргумент до авторитету (лат. *argumentum ad verecundiam*) — це наведення оратором на підтримку своєї тези тверджень чи дій людей, що є певним зразком для аудиторії.

У деяких випадках оратор може насправді й не поділяти думок авторитетних джерел, однак він розраховує*а те, що слухачі не наважаться сперечатися з такими положеннями. Аргумент до

авторитету має багато різноманітних форм: авторитет конкретної людини (наприклад, цитати), авторитет суспільної думки, авторитет установи, авторитет посади, авторитет віку, власний авторитет тощо.

Слід підкреслити, що можливості окремої людини обмежені. Далеко не все в житті можна самостійно проаналізувати та перевірити. Так чи інакше людина покладається на думки інших, на знання, здобуте людством протягом історичного розвитку.

У повсякденному спілкуванні аргументам до авторитету буває дуже важко протистояти. В подібних випадках потрібно зважати не на те, що думка висловлена видатною людиною, а на те, чи є вона прийнятною, слушною.

Аргумент до авторитету використовується здебільшого саме в аргументації, коли оратор спирається на думи і інших людей при обґрунтуванні своїх тез. Г. Лейбниць з цього приводу писав:

«Скільки на світі людей, у яких немає іншого підґрунтя для їх переконання, ніж думки, що поділяють їхні друзі, чи люди їхніх професій, чи їхні однодумці, чи їхні співвітчизники!»¹.

Сучасні дослідники теорії аргументації Ф. ван Ємеєрен і Р. Гроотендорст підкреслюють складність однозначної оцінки аргументів до авторитету:

«По суті, в *ethos* немає нічого поганого. Ми всі постійно змушені вірити у щось, покладаючись на авторитет фахівців; інакше і бути не може. Деякі питання вимагають таких спеціальних знань, що нефахівець просто не може дати оцінку всім точкам зору по суті. У цьому немає нічого особливого, але ми повинні розуміти, що це перешкоджає дійсному вирішенню дискусії. Виявляється, що ми дозволяємо фахівцям вирішувати питання за нас»².

Аргумент до особи (лат. *argumentum ad personam*) — це твердження, що підкреслюють особистісні якості іншої людини.

Якщо оратор апелює до позитивних рис, тоді цей аргумент постає як різновид аргументу до авторитету. Загальну схему його застосування можна представити таким чином:

Х є хорошею людиною.

Отже, її аргумент слід прийняти.

¹ Лейбниц Г. В. Новые опыты о человеческом разумении автора системы предустановленной гармонии // Лейбниц Г. В. Соч. в 4-х т. — Т. 2. — М., 1983. — С. 534.

² Емеєрен Ф. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб., 1992. — С. 127.

Власне аргументом до особи вважається все ж таки посилання на реальні або уявні недоліки інших людей. За допомогою такого аргументу опонент постає в кумедному вигляді або як ненадійна людина, якій не можна довіряти. Загальну схему застосування аргументу до особи можна представити таким чином:

Х є поганою людиною.

Отже, її аргумент не слід приймати.

Аргумент до особи має багато різноманітних форм: Х неправдива людина; Х нерозважлива людина; Х не може реально оцінити ситуацію; Х має низькі моральні стандарти; Х некомпетентна людина; Х належить до групи людей, які займають угереджену позицію, не дотримуються моральних принципів тощо. Крім того, аргументом до особи може виступати твердження про непослідовність співрозмовника, коли людина говорить одне, а сама робить інше. В таких випадках оратор здійснює «атаку на особу» іншої людини з метою дискредитації її положень.

Аргумент до особи здебільшого використовують при критиці тверджень інших людей. Оратор у своїй промові намагається продемонструвати, що певні думки не є переконливими, оскільки людям, які їх наводили, не можна довіряти.

Досить яскраво стосовно того, як протистояти аргументам до етосу, висловився відомий німецький філософ Г. Лейбниць:

«Насправді, якщо з поваги я не наслідуюсь заперечити, або якщо я не маю нічого кращого сказати, або якщо я собі суперечу, то звідси зовсім не випливає, що Ви праві. Я можу бути скромним, неосвіченим, можу помилятися, але й Ви також можете помилятися»¹.

У сучасній риторичі подібна тактика захисту теж є різновидом аргументу асі Бошіпеш, яка отримала назву *III циюцце* («ти теж»).

Взагалі будь-яка риса людини може стати об'єктом аргументів до етосу. Однак ефективними вважаються такі аргументи, за допомогою яких оратору вдається переконати аудиторію в прийнятності чи неприйнятності певних положень.

I Аргументи до пафосу — це твердження, які апелюють I до почуттів.

Вони спрямовані на те, щоб викликати в аудиторії такі почуття, які б сприяли прийняттю слухачами тез оратора. Ставка ви-

¹ Лейбниц Г. В. Новые опыты о человеческом разумении автора системы предустановленной гармонии II Лейбниц Г. В. Соч. в 4-х т. — Т. 2. — М., 1983. — С. 507.

ключно на логос не завжди приносить бажаний ефект. Наведемо приклад.

Чудового травневого ранку Енді Гіббенс йшов нью-йоркським Центральним парком на співбесіду щодо майбутньої роботи. Він був настільки стурбований своїм майбутнім, що не помічав навколишню красу: молодого листя на деревах, сонячних променів, які віддзеркалювались від озера. Раптом його увагу привернув жебрак, поряд з яким стояв плакат: «Я СЛІПІЙ». Ця мольба явно не хвилювала жителів міста й туристів, які квапливо проходили повз. На якусь мить Енді подумав про те, чого позбавлена ця людина такого чудового дня, і підійшов до жебрака.

— Я не можу дати вам грошей, — пояснив Енді, — оскільки сам кілька місяців без роботи. Але, якщо ви не проти, я можу допомогти вам іншим способом. Я би хотів внести деякі зміни у ваше прохання по допомогу.

Здивований жебрак деякий час вагався, а потім сказав:

— Робіть, що хочете. Але мушу вам сказати, що навряд чи знайдуться слова, які здатні викликати співчуття у жителів цього міста до чергового жебрака.

Енді дописав кілька слів на плакаті й пішов.

Через кілька годин він повертався і з задоволенням відмітив, що новий плакат довів свою ефективність у розкритті сердець і гаманців перехожих.

— Справи у вас пішли значно краще, — сказав Енді жебраку.

— Точно, — відповів той, а потім, упізнавши голос, запитав: Що ви зробили з моїм плакатом?

— Я лише додав кілька слів, — пояснив Енді. — Тепер там написано: «Я СЛІПІЙ, А НА ВУЛИЦІ ВЕСНА...»'.

Більшість аргументів до пафосу теж належать до групи *а^итеШит асі котіпет*. Поширеними серед них є:

- аргумент до вигоди;
- аргумент до пихи;
- аргумент до оісачю;
- аргумент до сили;
- аргумент, до публіки.

І **Аргумент до вигоди** (лат. *агдитепЮт асі иШі*) — це **твердження, що стимулюють усвідомлення аудиторією і своїх особистих інтересів у тій проблемі, яка обговорюється**.

А. Шопенгауер оцінює цей аргумент як таку хитрість, яка робить зайвими всі інші аргументи:

«Адже все, не поєднане з вигодою, в більшості випадків здається інтелекту безглуздом»'.

У сучасній практиці спілкування аргумент до вигоди найчастіше застосовується в рекламі.

Сила впливу подібних аргументів зумовлюється тим, що усвідомлення особистої зацікавленості в певній проблемі підвищує інтерес слухачів до ораторської промови. Для більшості людей найголовнішою людиною в житті є вони самі. Тому оратору потрібно подбати про те, щоб слухачі могли в його промові знайти відповідь на запитання: «Навіщо це *мені*?».

І **Аргумент до пихи** (лат. *сарШіо Бепечаіепііае*) — це **твердження, що підкреслюють певні якості співрозмовників, розхвалюють їх**.

Оратор розраховує на те, що під впливом компліментів інша людина стане більш поступливою, тому їй простіше буде нав'язати свою думку. Для того, аби похвала діяла, їй навіть не обов'язково бути точною. Тобто людина може усвідомлювати, що за допомогою компліментів підлесник намагається домогтися певної вигоди для себе, однак протистояти похвалі все одно дуже важко.

У процесі спілкування співрозмовники досить чутливі до компліментів. Вони здатні надавати людині позитивні емоції. Комплімент слід відрізнити від лестощів. У багатьох випадках неприкриті лестощі сприймають негативно («Не люблю компліментів!»). Комплімент — це невелике перебільшення якоїсь чесноти, яку сама людина бажає бачити в собі. Мета компліменту полягає в тому, щоб принести задоволення аудиторії й запрограмувати її на прихильне сприйняття промови. Слухачі прихильно реагують на позитивні зауваження про них самих, про їхні досягнення, про їхню організацію тощо. Компліменти здебільшого слід застосовувати у вступі та в завершенні промови. *Наприклад:*

«Яке задоволення — бути присутнім тут. Насамперед мені хочеться привітати вас з тією творчою енергією, яка дозволила вам залишатися з нами протягом кількох років. Повірте, щоб вижити в цьому енергійному бізнесі, потрібна особлива кмітливність».

Аргумент до жалю (лат. *агдитегіит асі тізерісгііат*) — це твердження, які викликають співчуття до того, що виголошує оратор.

У подібних випадках посиляються на тяжкі обставини, скрутне становище для того, аби розжалобити аудиторію й домогтися від неї прийняття положень оратора. Найчастіше подібним аргументом користуються студенти на іспитах чи заліках.

Аргумент до сили (лат. *агдигепіит асі басііит*) — це твердження, які вказують на неприємні для аудиторії наслідки в разі відмови від положень оратора.

При застосуванні цього аргументу навряд чи можна говорити про переконання, мова йде вже про примус. Як писав С. Поварнін:

«Насильство в усіх видах дуже часто «переконує» багатьох і вирішує суперечки, принаймні на деякий час. ...Розбійник відкрито пропонує дилему «гаманець або життя». Софіст подає прихованим чином і з невинним виглядом дилему: «прийняти довід або зазнати неприємності»; «не заперечувати або постраждати»¹.

У сучасних комунікативних ситуаціях подібні аргументи стають все більш витонченими. Оскільки погрози, як правило, явно не формулюють, досить важко буває встановити застосування аргументу до сили. *Наприклад:*

«Натиснути за допомогою погроз на опонента ще більш витонченим способом можна шляхом впливу на його почуття. Якщо він відмовиться прийняти певну точку зору, він завдасть болю або розчарує того, хто її висунув. Погроза, що міститься в подібному моральному шантажі, дає йому відчуття, що він більше не може вільно висловлювати сумнів з приводу даної точки зору»².

Аргумент до публіки (лат. *агдигепіит асі рорііит*) — це звернення до почуттів аудиторії з метою відвертання слухачів від об'єктивного розгляду певної проблеми та схвалення їх до рішення у потрібному оратору напрямі.

² Поварнін С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996 — С. 78—79

СПб *тГ—с'юГ' Гроотендорст Р* — Аргументация, коммуникация и ошибки. —

При цьому промовець намагається продемонструвати аудиторії, що він є ніби «своєю» людиною, яка дуже добре розуміє потреби слухачів. Подібний аргумент широко застосовується у політичних промовах, коли оратор безпосередньо звертається до присутніх, апелюючи не до їхнього розуму, а саме до почуттів. Цей прийом часто називають ще демагогією.

Якщо оратор може керувати емоційним станом слухачів, він здебільшого досягає своєї мети. При цьому він не обов'язково відкрито спирається на забобони аудиторії, йому достатньо підкреслити їхню значимість, а слухачі вже самі зв'язують їх з тими позиціями, які обговорюються.

Аргумент до публіки здебільшого виконує роль так званого «відвертаючого маневру», адже заважає аудиторії зрозуміти, наскільки слабкими є аргументи до логосу в промові оратора.

Приклад застосування цього аргументу знаходимо у роботі Ф. ван Емерена та Р. Гроотендорста-1

«Тому, хто хоче обмежити кількість іноземців у фешенебельному житловому районі, достатньо вказати людям, які охоплені забобонами, на те, що існує небезпека втрати ними своєї індивідуальності (груповий інтерес), і вони стануть на його бік. Якщо потім він додасть що-небудь про небезпеку падіння вартості будинків (індивідуальний інтерес), подальша аргументація взагалі буде зайвою».

Розглянуті вище різновиди аргументів є найбільш поширеними й, звичайно, не вичерпують усіх способів переконання. Більш докладно прийоми впливу на співрозмовників під час спілкування висвітлено в джерелах, які наведені в списку літератури в кінці посібника.

ТЕРМІНИ, ЯКІ ТРЕБА ЗАПАМ'ЯТАТИ

Аналогічна аргументація — це обґрунтування тези шляхом наведення схожості того, що говорять в аргументах, з тим, що говорять у тезі.

Аргумент — це твердження, за допомогою якого оратор обґрунтовує тезу.

Аргумент до авторитету — це наведення оратором на підтримку своєї тези тверджень чи дій людей, ідентифікованих певним зразком для аудиторії. Різновид аргументів до етосу.

Аргумент до вигоди — це твердження, що стимулюють усвідомлення аудиторією своїх особистих інтересів у тій проблемі, яка обговорюється. Різновид аргументів до пафосу.

¹ Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб., 1992. — С. 125.

Аргументи до етосу й аргументи до пафосу — це твердження, які апелюють не до суті справи, а до учасників спілкування (як самого оратора, так і аудиторії). Їх основу складає ціла група аргументів, що отримали назву *argumentum ad hominem* («до людини»).

Аргумент до жалю — це твердження, які викликають співчуття до того, що виголошує оратор. Різновид аргументів до пафосу.

Аргументи до логосу — це твердження, які стосуються предмета промови, тези, яка захищається оратором. Вони отримали назву *argumentum ad rem* («до суті справи»).

Аргумент до особи — це твердження, що підкреслюють особистісні якості іншої людини. Різновид аргументів до етосу.

Аргумент до пихи — це твердження, що підкреслюють певні якості співрозмовників, розхвалюють їх. Різновид аргументів до пафосу.

Аргумент до публіки — це звернення до почуттів аудиторії з метою відвертання слухачів від об'єктивного розгляду певної проблеми та схилення їх до рішення у потрібному оратору напрямі. Різновид аргументів до пафосу.

Аргумент до сили — це твердження, які вказують на неприємні для аудиторії наслідки в разі відмови від положень оратора. Різновид аргументів до пафосу.

Аргументація — це обґрунтування прийнятності, слушності певних тверджень або намірів дії.

Емпірична аргументація — це обґрунтування тези шляхом безпосереднього звертання до дійсності. Аргументами в ній виступають експерименти, спостереження, дослідження тощо.

Інвенція — це розділ риторики, який вивчає розробку предметної царини ораторської промови.

Критика — це обґрунтування неприйнятності певної аргументації.

Критика аргументів — це вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором безпідставності тих аргументів, які використовувала інша людина на підтримку своєї тези.

Критика тези — це вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором безпідставності тези, що захищалась іншою людиною. Може здійснюватись двома способами: а) *зведення до абсурду* — з тези співрозмовника виводять наслідки, що суперечать загальноновизнаним фактам або положенням; б) *обґрунтування антитези* — оратор пропонує аргументацію на користь свого положення, що є антитезою до положення співрозмовника.

Критика форми — це вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором відсутності зв'язку між аргументами та тезою іншої людини.

Мета промови — це той результат, до якого прагне оратор.

Непряма аргументація — це вид аргументації, в ході якої теза обґрунтовується шляхом встановлення помилковості антитези (*анагогічна аргументація*) або шляхом встановлення неприйнятності конкуруючих з тезою положень (*розділова аргументація*).

Предмет промови — це той фрагмент дійсності, з яким співвідноситься промова.

Приклад — це висловлювання про одиничний факт, що виступає як аргумент для підтвердження тези загального характеру.

Причинна аргументація — це обґрунтування тези шляхом наведення причинно-наслідкового зв'язку між аргументами і тезою.

Пряма аргументація — це вид аргументації, в ході якої наводять аргументи, що безпосередньо обґрунтовують тезу.

Симптоматична аргументація — це обґрунтування тези шляхом наведення в аргументах певних ознак того, що постулюють у тезі.

Стратегія оратора — це сукупність тих факторів, визначення яких має розпочинати ораторську діяльність. До них належать: мета, попередній аналіз аудиторії та формулювання головних положень.

Теза — це твердження, в якому оратор намагається переконати аудиторію.

Теоретична аргументація — це обґрунтування тези, в основу якого покладені міркування. Аргументами в ній виступають інші відомі положення, до яких апелює оратор.

Топіка — це вчення про сукупність загальних місць, що виявляють аспекти розробки будь-якої теми.

Форма (схема) аргументації — це спосіб зв'язку аргументів і тези.



ТЕСТ

1. Інвенція — це розділ риторики, який вивчає:

- А) засоби виразності ораторської промови;
- Б) розробку предметної царини ораторської промови;
- В) структуру ораторської промови.

2. Мета промови — це:

- А) результат, до якого прагне оратор;
- Б) враження, яке він намагається справити на аудиторію.

3. Більш критично до промови оратора налаштовані аудиторії:

- А) великі;
- Б) малі.

4. Найбільш складною для оратора є аудиторія:

- А) байдужа;
- Б) конфліктна;
- В) прихильна.

5. У риторичі виділяють таку кількість типів підготовки до промови:

- А) три;
- Б) чотири;
- В) п'ять.

6. Зв'язок між топикою й аргументацією полягає в тому, що:

- А) топика — це результат, а аргументація — це засіб;
- Б) топика — це засіб, а аргументація — це результат.

7. Аргументація — це:

- А) обґрунтування прийнятності, слушності певної тези;
- Б) сукупність аргументів, що наводять на підтримку тези.

8. Структура аргументації складається з:

- А) аргументів, тези, висновку;
- Б) аргументів, тези, змісту;
- В) аргументів, тези, форми.

9. В ораторській практиці емпіричною аргументацією є використання прикладів:

- А) так;
- Б) ні.

10. Видами аргументації залежно від способу обґрунтування є:

- А) емпірична та теоретична;
- Б) пряма та непряма;
- В) симптоматична, причинна та аналогічна.

11. Видами аргументації залежно від форми (схеми) є:

- А) емпірична та теоретична;
- Б) пряма та непряма;
- В) симптоматична, причинна та аналогічна.

12. Видами аргументації залежно від процедури обґрунтування є:

- А) емпірична та теоретична;
- Б) пряма та непряма;
- В) симптоматична, причинна та аналогічна.

13. Причинна аргументація є подальшою розробкою топосів першої групи, що пов'язані з сутністю предмета промови:

- А) так;
- Б) ні.

14. Розділова аргументація — це різновид аргументації:

- А) прямої;
- Б) непрямої.

15. Найбільш сильним видом критики є:

- А) критика аргументів;
- Б) критика тези;
- В) критика форми.

16. Аргументами аа гет («до суті справи») є:

- А) аргументи до етосу;
- Б) аргументи до логосу;
- В) аргументи до пафосу.

17. Головними видами аргументів до етосу є:

- А) аргумент до авторитету та аргумент до особи;
- Б) аргумент до авторитету та аргумент до публіки;
- В) аргумент до особи та аргумент до вигоди.

18. Аргумент до авторитету частіше використовується в:

- А) аргументації;
- Б) критиці.

19. Аргумент до особи частіше використовується в:

- А) аргументації;
- Б) критиці.

20. Аргумент до вигоди — це різновид аргументів:

- А) до етосу;
- Б) до логосу;
- В) до пафосу.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. З'ясуйте структуру, вид та прийоми аргументації/критики в наведених прикладах:

- Розсудливість й аналітичні здатності не можна розглядати виключно як чоловічі якості. Якщо ми будемо їх приписувати виключно чоловікам, то, самі того не бажаючи, ми визнаємо, що чоловіки повинні мати переваги при вступі на роботу та просуванні по службі.

- Приріст знань людства подібний до кола, що розширюється. Чим більше довжина його окружності, тим більше у людства знань. Але при цьому збільшення довжини окружності означає, що у людства по мірі прогресу його знань все більшою є межа зіткнення з непізнаним. Оскі-

льки Всесвіт безкінечний і невичерпний, кількість відкритих проблем науки має невинно зростати. Проте цього не відбувається. Причина зрозуміла: довжина окружності лінійно пропорційна її радіусу, а площа кола пропорційна його радіусу в квадраті. Таким чином, кількісне помноження знань суттєво перевершує кількісне помноження відкритих проблем.

- Родні Сміт, член Президентської комісії з організованої злочинності, заявив парламентському підкомітету, що, на його думку, існують вагомі підстави для примусового тестування на наркотики федеральних службовців. Критик на зборах підкомітета поцікавився, чи готовий містер Сміт сам здати аналізи. Той відповів, що ні.

- Начальник тюрми: «Зараз модно говорити про те, що немає жодної різниці, працює ви в тюрмі чи на автомобільному заводі. Це повна дурниця. Мені подобається працювати в тюрмі через ту дивну напругу, якою проникнуте все тюремне життя. У тюрмі не буває двох однакових днів. Можете казати що завгодно про людей, з якими мені доводиться мати справу, але їх не можна назвати ні нудними, ні передбачуваними».

- Той, хто хоче досягти успіху, заздалегідь визначає свої задачі на наступний день. Він записує на папері в порядку важливості щонайменше шість значущих справ, які має виконати наступного дня. Із самого ранку він починає зв'язатися зі списком, викреслювати задачі, які вже були виконані, додавати нові й переносити в список на наступний день те, що не вдалося завершити.

- Що може трапитися, якщо ви вирушите за покупками без списку того, які вам треба купити? Ви побачите всі ці яскраві, розрекламовані телебаченням товари, ціле попурі надзвичайних продуктів і товарів. Ви стикнетеся з масою пропозицій, на які не розраховували, які вам не потрібні й яких ви не бажаєте.

- «На твою думку, у світі є тільки три нещастя: жити взимку в холодному помешканні, влітку носити вузькі чоботи і ночувати у кімнаті, де кричить дитина... у мене немає ні першого, ні другого, ні третього. Отже, немає у мене нещастя» (І. С. Тургенев. «Рудін»).

- «Панове члени Державної Думи!

Слухаючи нарікання і звинувачення проти уряду, що тут лунали, я запитував себе, чи повинен я, голова уряду, йти шляхом словесної суперечки, словесного двобою і давати тільки привід для нових промов у той час, коли країна з напруженою увагою і вимушеним нетерпінням чекає від нас сірої повсякденної роботи, прихований блиск якої може виявитися тільки з часом. І звичайно, не для порожньої суперечки, не через побоювання того, що уряд назвуть безмовним так само, як даремно назвали його в колишній Думі «безвідповідальним», виступаю я з роз'ясненням, але для того, щоб повторно і особливо з'ясувати, в чому саме уряд буде брати керівні начала своєї діяльності, куди він іде і куди веде країну» (Століпін П. А. Промова, виголошена в Державній Думі 16 листопада 1907 року у відповідь на виступ члена Державної Думи В. Маклакова).

- «Властивістю істин, їх сутністю є те, що їх підтверджують, перевіряють. Підтвердження наших ідей завжди окупається. Наш обов'язок шукати істину впливає з нашого загального обов'язку робити те, що окупається. Те цінне, що приносять з собою істинні ідеї, є єдиним підґрунтям, чому ми зобов'язані слідувати за ними» (В. Джемс. «Прагматизм»).

- «Проте цих заслуг навряд чи досить, щоб виправдати величезний авторитет св. Томи. Його звертання до розуму по суті неширі, бо висновок, до якого треба дійти, задано наперед. Візьмімо, наприклад, тезу про нерозривність шлюбу. Її обґрунтовано тим, що батько потрібен для виховання дитини, оскільки: (а) він розумніший за матір; (б) він дужчий і може краще покарати дитину. Сучасний вихователь може заперечити, що: (а) нема ніяких підстав уважати, ніби чоловіки загалом розумніші за жінок; (б) кари, для яких потрібна велика фізична сила, у вихованні не дуже й бажані. Він може піти далі й додати, що батьки в сучасному світі не беруть майже ніякої участі у вихованні. Але через це жоден послідовник Томи Аквінського не перестане вірити в дожиттєву моногамію, оскільки справжні підстави віри не ті, на які Тома посиляється» (Б. Рассел. «Історія західної філософії»).

- «Того дня я обідав разом із приятелькою, яка зовсім недавно розлучилася з чоловіком, і вона сказала мені: «Тепер я маю свободу, про яку завжди мріяла!» Це брехня. Ніхто не хоче такої свободи, кожному потрібна поруч близька людина, перед якою маєш обов'язки, з якою можна милуватися красою Женеви, розмовляти про книги, інтерв'ю, фільми — або просто розділити бутерброд, коли два бутерброди нема на що купити. Краще з'їсти половину та вдох, ніж цілого та на самоті. Краще, коли твоє зауваження про дзвіницю готичного собору перебиває чоловік, бо він спішить додому, бо по телевізору мають показувати важливий футбольний матч, або коли тебе гальмує дружина, що прикипіла до вітрини, — ніж коли перед тобою вся Женева й ніхто тобі не заважає надивитися на неї досхочу.

Краще страждати від голоду, ніж від самотності. Бо коли ти один — я кажу про самотність, яку доводиться приймати, а не вибрану свідомо, — то ніби перестаєш бути частиною роду людського» (Коельо П. «Заір»).

- «Одноваріантний тест (тобто один варіант для всіх абітурієнтів, можливо з псевдоваріантами) чи багатоваріантний? Використання одноваріантного тесту має суттєвий недолік — недостатня надійність. В умовах абсолютної секретності слід підготувати тести, роздрукувати (для України — це 500 тис. примірників), запакувати, доправити на місце, синхронно в масштабах країни провести тестування, здійснити перевірку. Хоч організація одноваріантного тестування досить складна, його використовують протягом багатьох років у США (з їх 3 млн. абітурієнтів), Китаї (з 15 млн. абітурієнтів), Польщі, Великобританії, Росії, Киргизстані та багатьох інших країнах. Одноваріантний тест успішно апробовано в Україні (шоправда, на дуже малій вибірці, яка становила у

2005 році 8 756 осіб). На користь єдиного тесту говорять лише дві його характеристики, але кожна з них окремо переважає всі його недоліки: абітурієнти перебувають в абсолютно однакових умовах (у протилежному випадку абітурієнт, якщо його варіант тесту виявився складнішим, може звернутися з позовом до суду); один тест можна зробити практично бездоганним із погляду його валідності, складності, роздільної здатності, що забезпечує якнайточніше визначення рейтингу кожного абітурієнта.

Українська модель ЗТ («зовнішнє тестування». — Авт.) передбачає використання одноваріантного тесту з псевдоваріантами, за яким абітурієнтів усієї країни тестують синхронно» (С. Раков. «Тестування випускників 2006 року»).

2. Продумайте ораторські промови, які б розкривали теми:

- А) «Сім'я чи кар'єра?»;
- Б) «Палке кохання — це запорука чи перешкода щастя в шлюбі?»;
- В) «Дача: чудовий відпочинок чи валіза без ручки?»;
- Г) «Епідемія детективу в літературі»;
- Д) «Для чого вивчати історію (чи іншу дисципліну)?»;
- Е) «Вільне відвідування лекцій»;
- Є) «Навіщо потрібні дипломи?».

3. Виберіть тему та підберіть матеріал для ораторської промови з огляду на ту аудиторію, в якій Ви будете виступати.

РОЗДІЛ

ДИСПОЗИЦІЯ

Диспозиція (від лат. «д'троз'Шо» — «розташування») — це розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови.

На цьому етапі оратор повинен організувати матеріал, винайдений у процесі інвенції, тобто розчленувати його та забезпечити певну послідовність у промові. Характерною рисою будь-якого мовлення є лінійність, тому оратору і потрібно так розташувати попередньо відібраний матеріал.

Якщо на етапі інвенції головним було визначення стратегії, то на наступних етапах, починаючи з диспозиції, головним є визначення тактики. Вона передбачає систему дій для ефективної реалізації стратегії. На етапі диспозиції тактика полягає в тому, щоб структурувати матеріал та забезпечити зв'язок між окремими положеннями ораторської промови. У результаті промова представлятиме собою єдине ціле.

Ще в класичній риториці існувало чимало поглядів щодо кількості необхідних частин ораторської промови. Деякі теоретики вказували на чотири обов'язкові частини (*Наприклад*: Арістотель, Ісократ), інші — на сім тощо.

На сьогоднішній день оптимальною вважається така структура промови:

1. Вступ.
2. Головна частина.
3. Завершення.

Окремі частини промови та положення в межах самих частин мають бути пов'язані між собою. Тобто промова повинна мати так звану блочну структуру, в якій між блоками існує певний взаємозв'язок, а не просте нагромадження матеріалу. Зв'язок досягається завдяки використанню спеціальних слів чи словосполучень, які й забезпечують перехід. Ці «слова-перехідники» можна поділити на такі групи:

- *заперечу вальні*;
- *підтверджу вальні*;
- *нейтральні*.

Заперечувальні перехідні конструкції — це вирази, що покликані послабити ті положення, які оратор хоче розкритикувати. *Наприклад:*

«але...»; «однак...»; «на жаль...»; «здавалось, що...»; «і все ж варто визнати, що...»; «фактично ж...»; «ніхто не очікував, що...»; «цілком несподівано ми дізнаємось, що...» тощо.

Підтверджувальні перехідні конструкції — це вирази, покликані посилити ті положення, які оратор захищає. *Наприклад:*

«до речі...»; «окрім того...»; «на користь цього свідчить й те, що...»; «варто додати також і те, що...»; «це можна підтвердити й тим, що...»; «відомо також, що...»; «а це означає, що...» тощо.

Нейтральні перехідні конструкції — це вирази, які виконують суто технічну роль зв'язку. Як правило, це вставні слова або речення. *Наприклад:*

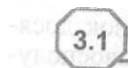
«цікаво, що...»; «виявляється, що...»; «слід відзначити, що...»; «слід підкреслити, що...»; «не варто забувати, що...»; «по-перше..., по-друге..., по-третє...»; «а тепер дозвольте перейти до наступного питання» тощо.

Завдяки використанню різноманітних перехідних конструкцій промова оратора набуває цілісного вигляду, де кожний елемент слугує загальній меті — впливу на аудиторію.

Оратор може також застосовувати як перехідні конструкції вирази, що містять пряме звернення до слухачів. *Наприклад:*

«а тепер давайте разом подумаємо над тим, що...»; «давайте пригадаємо, що...»; «спробуйте уявити собі, що...»; «зверніть увагу на те, що...»; «давайте замислимось над питанням про те, що...»; «а щоб ви робили у випадку...» тощо.

ПРОМОВА
НАГОМ 2



Вступ до промови

Найбільш поширеними є три прийоми, які використовуються у вступі:

- *привертання уваги аудиторії;*
- *«початок здалеку»;*
- » *«несподіваний вступ».*

Перший прийом (привертання уваги аудиторії) передбачає три випадки залежно від того, якому компоненту риторичного трикутника надається перевага:

1) *Оратор підкреслює своє право говорити на певну тему.*

Маються на увазі ситуації, коли аудиторія в принципі готова слухати, треба тільки стимулювати її інтерес до виступаючого. Риторика в подібних випадках рекомендує тактику, що зорієнтована не на презентацію особистості оратора, а на презентацію його ставлення до того, що відбувається. *Наприклад:*

Шановні слухачі! Ви вже прослухали цікаві й яскраві виступи моїх колег з проблем... Я сам з великим задоволенням прослухав їх і тепер продовжу цю тему. Хочу запропонувати вам своє бачення цих питань.

2) *Оратор підкреслює важливість теми для аудиторії.*

Маються на увазі ситуації, коли слухачі не готові до сприйняття промови. Риторика в подібних випадках рекомендує виходити з «нагальної необхідності», тобто звернутись до того аспекту події, який залишався досі поза увагою присутніх, однак співвідноситься з їх потребами та інтересами. *Наприклад:*

Шановні депутати! Я хотів би привернути вашу увагу до проблеми правового забезпечення економічних перетворень. Я вважаю, що це питання має стратегічне значення. Якщо не буде належного правового забезпечення реформи, то не буде й самої реформи.

3) *Оратор підкреслює значимість самого предмета промови.*

Маються на увазі ситуації сприятливого контакту між учасниками спілкування. Здебільшого такі ситуації є конвенційними, коли заздалегідь відомо, кому належатиме ініціатива в спілкуванні й аудиторія готова слухати. Риторика в подібних випадках рекомендує відразу презентувати тему. Як приклад розглянемо вступ до популярної лекції професора М. А. Мензбира «Історія Середземного моря, що розказана його берегами, хвилями та їхніми мешканцями»:

«Уявіть себе подорожнім, який вперше підходить до Середземного моря, вперше бачить синь його хвиль, оповиті дим-

кою далекі берегові скелі, пишні зелені рослини, і дозвольте дати вам стисло характеристику сучасного нам середземноморського узбережжя, розпочавши з його географічного нарису».

Другий прийом («початок здалеку») використовується переважно в конфліктній аудиторії. Завдання оратора за таких умов полягає в тому, щоб налаштувати аудиторію на позитивне сприйняття промови.

Риторика в подібних випадках рекомендує створити, по можливості, «нейтральний» фон для подальшого спілкування, відтягуючи момент «з'ясування стосунків». Для цього можна:

— вказати на багатомірність істини, неможливість однобічної оцінки певного явища й тим самим підштовхнути слухачів до готовності вислухати інші погляди на проблему;

— використати «обхідний маневр», тобто виразити думку аудиторії як власну й поступово завести її в «глухий кут» (показати, що наслідки з цього положення неслухні, неприйнятні, хибні).

Прикладом подібного початку публічного виступу може бути вступ до промови Б. Єльцина на Генеральній Асамблеї ООН у жовтні 1995 року:

«Шановний пане Голово!
Шановний пане Державний Секретар!
Пані і панове!

Півстоліття тому, створюючи ООН, наші попередники прагнули здійснити одвічну мрію людства про світ без війн та насильства;

про світ, в якому суперечливі питання вирішуються не силою зброї, а шляхом переговорів;

про світ, гідний людини і людства.

Історія пішла іншим шляхом.² Виграти світову війну виявилось легше, ніж виграти мир».

Третій прийом («несподіваний вступ») передбачає безпосереднє звертання оратора до основної проблеми. Як правило, подібний прийом використовується в тих ситуаціях, коли аудиторія вже жваво зацікавлена в розгляді певної теми, пристрасті слухачів у розпалі. Тоді оратору потрібно розпочати промову з сильної риторичної фігури. Здебільшого такою фігурою виступає рито-

ричне запитання. Класичним прикладом подібного вступу є початок Цицероном своєї першої промови проти Катиліни:

«Доки ж ти, Катиліна, будеш зловживати нашим терпінням? Як довго ще ти, у своїй люті, будеш знущатися з нас? До яких меж ти будеш хизуватися своїм нахабством, що не знає шор? Невже тебе не збентежили ні нічні караули на Палатині, ні варта, що обходить місто, ні страх, що охопив народ, ні присутність всіх чесних людей, ні вибір цього так надійно захищеного місця для засідання сенату, ні обличчя і погляди присутніх? Невже ти не розумієш, що твої наміри розкрито? Не бачиш, що твоя змова вже відома всім присутнім і викрита? Хто з нас, на твою думку, не знає, що робив ти останньою, що попередньою ніччю, де ти був, кого скликав, яке рішення прийняв? О часи! О звичай!».

Вибір оратором того чи іншого прийому вступу диктується особливостями конкретної мовленнєвої ситуації, насамперед характером аудиторії. Перші фрази мають бути досить ретельно підготовлені, адже саме вони мають важливе значення для встановлення контакту зі слухачами.

У риторичі виділені також універсальні прийоми вступу, які можна використовувати в ораторських промовах на будь-яку тему в будь-якій аудиторії:

- цитата;
- яскравий приклад;
- комплімент;
- апеляція до загальновідомого джерела інформації;
- проблемне запитання;
- виклад мети й завдань виступу; * ...
- демонстрація певного предмета та ін.

Окрім «позитивних» способів вступу, в риторичі зафіксовані також і «негативні», невдалі прийоми початку промови. А саме: не варто розпочинати виступ з вибачень стосовно того, що ви не встигли підготуватись, що ви не заберете багато часу тощо. П. Сопер цитує з цього приводу гумориста Джорджа Еді:

«Це вже остання справа — оголошувати прилюдно про свою неспроможність. Біда в тому, що, може статися, це вдасться і довести».

Загальні характеристики першої частини промови можна окреслити таким чином: вступ має бути коротким та яскравим.

¹ Цицерон М. Т. Первая речь против Луция Сергия Катилины // Цицерон М. Т. Речи. Т. 1. — М., 1962. — С. 292.

² Сопер П. Л. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 2002. — С. 209.

3.2 Головна частина

Способи подання матеріалу

Після вступу оратор пропонує аудиторії той матеріал (тези, аргументи), який було відібрано на етапі інвенції. *Загальна мета головної частини — це обґрунтування тез оратора.* Якщо говорити більш точно, то завданням тут виступає подання цих доказів слухачам (адже для себе людина вже обґрунтувала тези).

В головній частині інколи виділяють такий окремий компонент, як **оповідання** (від лат. «*паггайо*» — «виклад»). Важливого значення ця частина набуває в судових промовах, коли подається загальна картина правопорушення. Щодо інших типів промов, то оповідання в чистому вигляді знайти буває дуже важко.

Залежно від характеру впорядкування підбраного на етапі інвенції матеріалу, він може подаватися шляхом:

- *природним;*
- *штучним.*

I Природний, або історичний, шлях подання матеріалу характеризується лінійністю та найменшим втручанням оратора у виклад.

Найбільш яскраво суть цього шляху виразив давньоримський оратор Катон Старший: *Rem verba sequentur* («Слова підуть слідом за предметом»).

Матеріал викладається в хронологічній послідовності крок за кроком від більш ранньої події до більш пізньої. Цей спосіб зображує події так, як вони відбувались у реальній дійсності. Роль оратора в таких випадках подібна до ролі літописця (головне — не забути, що за чим відбувалось). Перевагою історичного способу є прозорість такого подання матеріалу для аудиторії. Він легко сприймається, запам'ятовується, не викликає напружень думки.

Природний шлях викладу рекомендують використовувати у промовах, мета яких полягає в інформуванні аудиторії.

Штучний шлях викладу характеризується ієрархічністю, коли оратор сам впорядковував певний матеріал, при цьому він міг порушувати хронологію, ставити наслідки перед причинами тощо.

Подібне впорядкування матеріалу вимагає від оратора досить високого рівня майстерності, адже в таких випадках аудиторія є досить вимогливою. З іншого боку, слухачам теж доводиться докладати певних зусиль для того, аби вичленити людину з її промови, тобто розібратися, де самі факти, а де — робота оратора з фактами.

Штучний шлях реалізується трьома способами:

- *дедуктивним;*
- *індуктивним;*
- *компаративістським.*

Слід підкреслити, що ці назви є дещо умовними. Наприклад, дедуктивний спосіб викладу зовсім не означає, що в основу аргументації були покладені дедуктивні міркування. Оратор для себе вже обґрунтував певні положення, тепер він обирає порядок представлення аргументації слухачам.

Дедуктивний спосіб подання матеріалу характеризується рухом від формулювання тези до формулювання аргументів.

Індуктивний спосіб подання матеріалу характеризується рухом від формулювання аргументів у вигляді окремих положень до формулювання тези.

Компаративістський спосіб подання матеріалу характеризується зіставленням предметів і перенесенням властивостей з одного на інший. Цей спосіб може проявлятися у двох формах: спочатку подаються аргументи, які засвідчують подібність предметів у деяких ознаках, а потім положення про те, що предмет має ще одну ознаку (теза). Або навпаки: спочатку теза про властивість предмета, а потім — аргументи-зіставлення цього предмета з іншим.

Таким чином, структура головної частини може мати такий вигляд:

Штучні способи викладу матеріалу			
Дедуктивний	Індуктивний	Компаративістський	
		I	II
Теза	Аргументи	Аргументи-зіставлення	Теза
Аргументи	Теза	Теза	Аргументи-зіставлення

Розглянемо як приклад уривок з промови-відповіді П. А. Столипін, як міністра внутрішніх справ, на запит Державної Думи:

«Я передбачаю заперечення, що існуючі закони настільки недосконалі, що будь-яке їх застосування може викликати тільки нарікання. Мені бачиться чарівне коло, з якого вихід, на мою думку, такий: застосовувати існуючі закони до створення нових, захищаючи всіма способами і по мірі сил права й інтереси окремих осіб. Не можна сказати вартівому: у тебе стара кремнієва рушниця; застосовуючи її, ти можеш поранити себе й оточуючих; викинь рушницю. На це чесний вартівий відповідь: допоки я на варті, допоки мені не дали нової рушниці, я буду намагатися вміло діяти старою. На завершення повторюю, обов'язок уряду — святий обов'язок захищати спокій і законність, свободу не тільки праці, але й свободу життя, і всі заходи, що застосовуються в цьому напрямі, знаменують не реакцію, а порядок, необхідний для розвитку самих широких реформ»¹.

У цьому фрагменті використано компаративістський спосіб викладу матеріалу. Спочатку формулюється теза про необхідність застосування старих недосконалих законів до створення нових. Потім наведено аргумент, який порівнює діяльність уряду з діяльністю вартівого. Наприкінці фрагменту теза повторюється ще раз.

Незалежно від способу викладу матеріалу при штучному впорядкуванні промови в риториці пропонують певний порядок розташування аргументів. Він полягає в тому, що спочатку подаються сильні аргументи, потім — слабкі, а наприкінці — найсильніший аргумент. Більшість майстрів ораторського мистецтва застерігають від «висхідного» чи «нисхідного» порядку аргументів.

3.2.2 Типові помилки в аргументації та критиці

Важливе значення для оратора має знання та вміння користуватися правилами стосовно аргументації та критики. Більшість із них встановлені в межах логіки. Розглянемо основні правила та типові помилки, що можуть виникнути в процесах обґрунтування певних положень.

Слід підкреслити, що залежно від структури аргументації/критики правила поділяють на три групи:

- 1) *правила щодо тези;*
- 2) *правила щодо аргументів;*
- 3) *правила щодо форми.*

¹ Столыпін П. Л. Нам нужна великая Россия... — М., 1991. — С. 40—41.

Крім того, правила аргументації/критики можна поділити ще залежно від етапів ораторської діяльності. Одним з основних правил, яке стосується тези та аргументів, є правило чіткості та ясності. Розгляд його буде здійснено в наступному розділі «Елокуція», оскільки воно безпосередньо пов'язане саме з формулюванням певних положень. Інші правила доречно розглянути в межах даного розділу.

Правило щодо тези: Теза повинна залишатись незмінною протягом усієї аргументації або критики. Порушення цього правила призводить до того, що оратор у своїй промові обґрунтовує положення, яке відрізняється від того, що було ним заявлене. Заміна однієї тези на іншу в процесі аргументації/критики може відбуватися навмисно й ненавмисно. Відповідно розрізняють такі помилки, що виникають у результаті порушення правила щодо тези:

- «підміна тези»;
- «втрата тези».

І] «Підміна тези» — це помилка, яка полягає у навмисній заміні оратором того положення, яке обґрунтовується в промові.

Як правило, така помилка виникає в тих випадках, коли людина відкрито не може довести заявлену тезу. Тоді вона намагається відволікти увагу аудиторії, пропонуючи положення, що ніби схоже із початковим, однак має інший зміст.

У реальній практиці спілкування досить часто відбувається часткова підміна тези. Вона виявляється або в розширенні, або в звуженні тези. Розширення тези може призвести до того, що оратор буде обґрунтовувати хибне твердження, а звуження — до того, що буде доведена лише частина положення, що потребує обґрунтування.

Взагалі якщо мова йде про аргументацію, то оратор намагається звужити тезу, тоді її легше обґрунтувати. Якщо ж мова йде про критику, тоді оратор намагається розширити тезу. С. Поварнін з цього приводу пише:

«Наприклад, спочатку сперечальник поставив тезу: «всі люди егоїсти», але, побачивши, що неможливо довести й заперечення супротивника сильні, починає стверджувати, що теза була просто «люди егоїсти». ...Якщо ж, навпаки, супротивник виставив тезу «люди егоїсти», софіст намагається витлумачити її в більш вигідному для себе сенсі: в тому сенсі

сі, що «всі люди егоїсти», оскільки в такому вигляді тезу легше спростувати. Взагалі свою тезу софіст звичайно намагається, коли справа кепська, звузити: тоді її легше захищати. Тезу ж супротивника він намагається розширити, тому що тоді її легше спростувати».

I «Втрата тези» (лат. *id po ga No ei ep si*) — це така помилка, яка полягає у ненавмисній заміні того положення, II яке обґрунтовується в промові.

Вона виникає ніби випадково, незалежно від волі оратора. Тобто він сам не усвідомлює, що обґрунтовує не те положення, яке заявив у своїй промові, а лише подібне до нього.

Розглянемо тепер правила щодо аргументів.

Правило 1: Аргументи повинні бути обґрунтованими твердженнями. В комунікативній практиці це правило говорить насамперед про те, що співрозмовники повинні визнавати прийнятність аргументів (для цього вони й повинні бути обґрунтованими). Тобто якщо хтось із учасників спілкування не визнає певне положення, тоді його не можна використовувати в якості аргумента для підтвердження тези.

Обґрунтування тези становить собою, як правило, багатоступеневий процес. Спочатку висувають тезу, до якої підбирають аргументи. Далі вони виступають вже як похідні тези, до яких, у свою чергу, наводять твердження, які б їх обґрунтовували. Схематично цей процес виглядає таким чином:

Схема 1



За такої побудови промови аргументи виявляються незалежними один від одного, проте всі підтримують тезу оратора. Кож-

Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996. — С. 106.

ний аргумент розпочинає новий блок тексту, в якому мають бути наведені твердження на користь даного положення. Між блоками повинен існувати зв'язок, який забезпечується використанням відповідних перехідних конструкцій.

Можливий інший «ланцюговий» варіант розташування аргументів, коли кожне наступне твердження підтримує попереднє:

Схема 2

ТЕЗА

t

Аргумент 1.

t

Аргумент 1.1.

t

Аргумент 1.п.

Обидві схеми можуть комбінуватися в межах промови.

У випадку порушення цього правила виникає помилка, яка має загальну назву **«необґрунтований аргумент»**. Вона має декілька різновидів:

- «хибний аргумент»;
 - «випередження основи»;
 - «коло в обґрунтуванні».
- i **«Хибний аргумент»** (лат. *fallacia falsi medii*)— це така помилка, коли в якості аргумента використовується I хибне твердження.

Однак оратор може й не знати про це. Тому при відборі аргументів слід бути дуже уважними й ретельно продумувати обґрунтування кожного твердження, що використовується як аргумент в ораторській промові.

«Випередження основи» (лат. *petitio principii*)— це така помилка, коли в якості аргумента використовується твердження, яке й не є наперед хибним, але саме потребує обґрунтування.

Тобто достовірність такого положення тільки припускається, однак не встановлюється з необхідністю.

69

більш вимогливі до певних положень, ніж, наприклад, у повсякденному житті. С. Поварнін з цього приводу писав:

«Якщо хто-небудь сперечається з нами за гривеник, у нас буде один ступінь вимогливості до його доводів; якщо суперечка йде за двісті тисяч — зовсім інший»¹.

Правило щодо форми аргументації має такий вигляд: **Відношення між аргументами і тезою повинно бути принаймні відношенням підтвердження**. Суть цього положення полягає в тому, що між аргументами та тезою має існувати зв'язок, який відповідає правилам певних аргументативних схем.

Порушення правила щодо форми аргументації призводить до помилки, яка має загальну назву **«не підтверджує»**. Ця помилка має декілька різновидів:

- «від сказаного умовно до сказаного безумовно», яка характерна для симптоматичної аргументації;
- «після цього, отже, з цієї причини», яка характерна для причинної аргументації;
- «хибна аналогія», яка характерна для аналогічної аргументації.

I **«Від сказаного умовно до сказаного безумовно»** (лат. *a dicto secundum ruid ad dictum simpliciter*) — це така помилка, коли аргументами, прийнятними або за певних умов, або в певний час, або в певному місці, обґрунтовують тезу безумовного характеру.

«Після цього, отже, з цієї причини» (лат. *post hoc ergo propter hoc*) — це така помилка, коли послідовність у часі сприймається як така, що містить причинний зв'язок.

I **«Хибна аналогія»** — це така помилка, коли наявні обставини, що роблять порівняння недійсним.

Слід наголосити на тому, що дотримання правила щодо форми аргументації тісно пов'язане зі знаннями та вмінням застосувати на практиці закони і правила логіки щодо різних типів міркувань. Інколи інтуїтивної логіки або «логічного чуття» достатньо для того, щоб помітити логічні помилки в процесі аргументації. Чим більше людина аналізує різноманітні тексти, тим краще у неї розвивається «логічне чуття». Однак без спеціальних знань буває важко уникнути логічних помилок навіть у повсяк-

денному спілкуванні. Розвитку й вдосконаленню логічної культури оратору допоможе ретельне опанування курсу логіки (див. список літератури в кінці посібника).



3.3 Завершення промови _____

Остання частина промови — завершення — дає можливість оратору посилити переконливість своїх думок, які було обґрунтовано в основній частині. **Загальна мета завершення — закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії.**

Найбільш поширеними є три прийоми, що використовуються в цій частині:

- формулювання висновків;
- розгляд перспективи;
- апелювання.

Перший прийом {формулювання висновків} полягає в тому, що оратор повертається до найважливіших пунктів головної частини. У таких випадках завершення промови покликане нагадати про них. Воно може розгортатися на:

- 1) предмет повідомлення;
- 2) структуру повідомлення.

Розгортання завершення на предмет промови передбачає підсумовування думок щодо нього. Для цього оратор повинний відібрати найбільш сильні суттєві положення головної частини. Визначальною є процедура розробки резюме. У завершеннях такого типу не рекомендується: вводити нові дані; занадто варіювати вихідні формулювання; відволікатися «цікавинками».

Розгортання завершення на структуру повідомлення передбачає огляд того, в якій послідовності подавалась інформація про предмет промови. Тобто оратор наголошує не на головних рисах самого предмета, а на головному в повідомленні про нього. Для цього характеризується загальна структура промови та окремі частини. Головною тут є процедура розробки анотації. У завершеннях такого типу не рекомендується: на ходу перебудовувати повідомлення; надавати рівного значення всім частинам; випускати мотиви переходу від однієї частини до іншої.

Формулювання висновків є досить поширеним способом завершення ораторських промов. Оратор ще раз наголошує на важливих думках свого виступу. При цьому доцільно перераховувати ті пункти, які повторюють, за допомогою конструкції:

По-перше.... По-друге.... По-третє....

¹ Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996. — С. 122.

Другий прийом (розгляд перспективи) полягає в тому, що оратор окреслює гіпотетичний розвиток предмета промови. Для цього оратор може скористатися екстраполяцією:

- 1) часовою;
- 2) просторовою.

Завершення через часову екстраполяцію передбачає розгляд того, чим предмет буде завтра. Промова ґрунтується на загальній схемі: «чим був об'єкт учора — чим він є сьогодні — чим він буде завтра». Слід підкреслити, що така схема підходить до повідомлень майже на будь-яку тему.

Завершення через просторову екстраполяцію передбачає введення нових об'єктів для кращого засвоєння предмета промови. Ці об'єкти можуть бути подібними або контрастними до предмета промови.

Прикладом завершення через розгляд перспективи може бути промова Ф. Рузвельта, виголошена ним 6 січня 1942 року:

«Ніякий компроміс не завершить цей конфлікт. Ніколи не можна досягти задовільного компромісу між Добром і Злом. Тільки тотальна перемога може винагородити прихильників толерантності і пристойності, свободи і віри».

Третій прийом (апелювання) полягає в тому, що оратор намагається емоційно завершити свою промову та вплинути на почуття аудиторії. Найчастіше використовується тоді, коли людина намагається сформулювати у слухачів намір певним чином діяти. У завершеннях такого типу не рекомендується: надто підкреслювати дистанцію між оратором та аудиторією, характеризувати слухачів (особливо негативно), домагатися згоди аудиторії, протиставляти окремі групи слухачів між собою, примушувати аудиторію до відповідей на прямо поставлені запитання.

Прикладом апелювального завершення може бути промова У. Черчилля «Час дерзати і вистояти»:

«Значить — до справи, в бій, до праці: кожний по своїх силах, кожний на своєму місці. Вступайте до армії, пануйте в повітрі, рухайте потік озброєнь, топіть німецькі підводні човни, виловлюйте міни, оріть землю, будуйте кораблі, охороняйте вулиці, доглядайте поранених, підбадьорюйте тих, хто занепавав духом, і шануйте відважних. Вирушимо всі разом уперед, по всіх частинах імперії, по всіх закутках Острова. Не можна втрачати жодного тижня, жодного дня, жодної години».

¹ Див.: Яковлев Н. Н. Франклин Д. Рузвельт — человек политик. — М., 2003. — С. 477.

² Черчилль У. Мировой кризис. Автобиография. Речи. — М., 2003. — С. 622.

Вибір того чи іншого прийому завершення диктується конкретними умовами спілкування. Насамперед оратору слід зважити на мету промови. Для інформативних промов більше підходить завершення через формулювання висновків, а для переконуючих — розгляд перспективи (як правило, невідомої в разі відмови від певних дій) або апелювання. Крім того, тип завершення залежить і від способу подання матеріалу в головній частині. Для історичного способу викладу, наприклад, оптимальним буде завершення як розгляд перспективи.

Останні фрази завершення мають бути ретельно продумані оратором, адже вони сприяють закріпленню того враження, яке склалось в аудиторії під час всієї промови. В межах риторики встановлені певні загальні прийоми завершення, що підходять до промов на будь-яку тему:

- цитата;
- ілюстрація;
- подяка аудиторії, яка має вигляд розгорнутого компліменту.

При виборі прийому завершення як подяки оратору не слід обмежуватися простою фразою: «Дякую за увагу!». Потрібно конкретизувати комплімент аудиторії. *Наприклад:*

«На завершення я б хотів подякувати вам за те, що так уважно мене слухали і задавали цікаві запитання. Дуже приємно було з вами співпрацювати»,

або

«Дякую за увагу. Було дуже приємно виступати у вашій уважній і доброзичливій аудиторії» та ін.

Окрім «позитивних» варіантів завершення промови, фахівцями у галузі риторики встановлені й «негативні» способи. Ефективне завершення виступу має таке саме значення, як і вдалий вступ. Не треба завершувати промову:

- вибаченнями;
- додатковими даними після того, як сформульовано висновки;
- безнадійною перспективою.

Загальна риса завершення — це стислість (так само, як і вступу).



ТЕРМІНИ, ЯКІ ТРЕБА ЗАПАМ'ЯТАТИ

Безпідставний аргумент — це помилка, яка виникає внаслідок порушення правила відповідності аргументів тезі, коли оратор на підтримку свого положення наводить довірливі, неочевидні твердження.

Вступ — це перша частина ораторської промови. Виділяють три прийоми вступу: *привертання уваги аудиторії* — оратор підкреслює своє право говорити на певну тему, або важливість теми для аудиторії, або значимість самого предмета промови; *початок здалеку* — оратор намагається налаштувати конфліктну аудиторію на позитивне сприйняття промови; *неочікуваний вступ* — оратор безпосередньо переходить до основної проблеми.

Втрата тези — це помилка, яка виникає внаслідок порушення правила незмінності тези протягом аргументації/критики, коли оратор сам не усвідомлює, що обґрунтовує не те положення, яке заявив у своїй промові, а лише подібне до нього.

Головна частина — це частина ораторської промови, в якій подається обґрунтування певних положень. Виділяють два шляхи викладу матеріалу: *природний* — характеризується лінійністю й мінімальним втручанням оратора у виклад; *штучний* — характеризується ієрархічністю й реалізується трьома способами (**дедуктивний** — від формулювання тез до формулювання аргументів; **індуктивний** — від формулювання аргументів у вигляді окремих положень до формулювання тези; **компаративістський** — зіставлення предметів і перенесення властивостей з одного на інший).

Диспозиція — це розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови.

Завершення — це остання частина ораторської промови. Виділяють три прийоми завершення: *формулювання висновків*, що розгортається на предмет промови або на структуру повідомлення; *розгляд перспективи* розвитку даної теми, що здійснюється через часову або просторову екстраполяцію; *апелювання* як емоційне завершення і вплив на почуття аудиторії.

Надмірне обґрунтування — це помилка, яка виникає внаслідок порушення правила достатності аргументів, коли оратор, намагаючись навести якомога більше аргументів на користь своєї тези, непомітно для себе починає використовувати необґрунтовані, суперечливі, хибні аргументи.

Необґрунтований аргумент — це помилка, яка виникає внаслідок порушення правила обґрунтованості аргументів. Різновиди: *«хибний аргумент»* — коли в якості аргумента використовується хибне твердження; *«випередження основи»* — коли в якості аргумента використовується твердження, достовірність якого тільки припускається, однак не встановлюється з необхідністю; *«коло в обґрунтуванні»* — коли для обґрунтування тези використовується аргумент, який, у свою чергу, впливає з цієї тези.

Не підтверджує — це помилка, яка виникає внаслідок порушення правила щодо форми аргументації/критики. Різновиди: *«від сказаного умовно до сказаного безумовно»* — коли аргументами, прийнятними або за певних умов, або в певний час, або в певному місці,

обґрунтовують тезу безумовного характеру; *«після цього, отже, з цієї причини»* — коли послідовність у часі сприймається як така, що містить причинний зв'язок; *«хибна аналогія»* — коли наявні обставини, що роблять порівняння недейсним.

Підміна тези — це помилка, яка виникає внаслідок порушення правила незмінності тези протягом аргументації/критики, коли оратор навмисно замінює положення, яке обґрунтовується в промові.



ТЕСТ

1. Диспозиція — це розділ риторики, який вивчає:

- А) засоби виразності ораторської промови;
- Б) способи запам'ятовування ораторської промови;
- В) структуру ораторської промови.

2. Ораторська промова складається з:

- А) вступу, аргументації, висновку;
- Б) вступу, аргументації, критики;
- В) вступу, головної частини, завершення.

3. Метою вступу є встановлення контакту з аудиторією:

- А) так;
- Б) ні.

4. «Початок здалеку» як прийом вступу рекомендується застосовувати в конфліктній аудиторії:

- А) так;
- Б) ні.

5. Метою головної частини є:

- А) обґрунтування тез оратора;
- Б) розкриття теми промови.

6. Шляхами викладу матеріалу є:

- А) дедуктивний, індуктивний;
- Б) природний, штучний.

7. Природний шлях викладу матеріалу може реалізовуватися дедуктивним, індуктивним або компаративістським способами:

- А) так;
- Б) ні.

8. Штучний шлях характеризується найменшим втручанням оратора у виклад матеріалу:

- А) так;
- Б) ні.

9. Дедуктивний спосіб викладу матеріалу — це рух:

- А) від формулювання аргументів до формулювання тези;
- Б) від формулювання тези до формулювання аргументів.

10. Індуктивний спосіб викладу матеріалу — це рух:

- А) від формулювання аргументів до формулювання тези;
- Б) від формулювання тези до формулювання аргументів.

11. Оптимальним вважається такий порядок розташування аргументів у промові:

- А) сильні, слабкі аргументи;
- Б) слабкі, сильні аргументи;
- В) сильні, слабкі, найсильніший аргумент.

12. Виділяють таку кількість груп правил щодо аргументації/критики:

- А) три;
- Б) чотири;
- В) п'ять.

13. Порухення правила незмінності тези призводить до помилок:

- А) зміна тези, втрата тези;
- Б) підміна тези, втрата тези.

14. Різновидами помилки «необгрунтований аргумент» є:

- А) безпідставний аргумент, випередження основи, коло в обгрунтуванні;
- Б) коло в обгрунтуванні, не підтверджує, хибний аргумент.
- В) випередження основи, коло в обгрунтуванні, хибний аргумент.

15. Порухення правила достатності аргументів призводить до помилок:

- А) безпідставний аргумент;
- Б) надмірне обгрунтування;
- В) необгрунтований аргумент.

16. Порухення правила відповідності аргументів тези призводить до помилки:

- А) безпідставний аргумент;
- Б) надмірне обгрунтування;
- В) необгрунтований аргумент.

17. Порухення правила щодо форми аргументації призводить до помилки, що має загальну назву:

- А) «від сказаного умовно до сказаного безумовно»;
- Б) «хибна аналогія»;
- В) «не підтверджує».

18. Метою завершення є:

- А) закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії;
- Б) нагадування аудиторії про основний зміст промови.

19. Суть прийому завершення «формулювання висновків» полягає у часовій або просторовій екстраполяції:

- А) так;
- Б) ні.

20. Суть прийому завершення «апелювання» полягає у:

- А) впливі на почуття аудиторії;
- Б) розгортанні завершення на предмет повідомлення;
- В) розгортанні завершення на структуру повідомлення.

щ и н н л з а в д а н н я д л я *САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ*

1. Встановіть риторичні прийоми вступу в наведених текстах:

• «Я буду говорити тільки про саме головне й суттєве в діяльності Достоевського. За такої багатой й складної натури, яка була у Достоевського, за незвичайної його чуйності й вразливості на всі явища життя його духовний світ являв собою надто велике розмаїття почуттів, думок і потягів, щоб можна було відтворити його у невеликій промові. Але, відгукуючись на все з таким душевним запалом, він завжди визнавав тільки одне, як головне й безумовно необхідне, до чого все інше повинно докластися. Ця центральна ідея, якій служив Достоевський всією своєю діяльністю, була християнська ідея вільного вселюдського єднання, всесвітнього братства в ім'я Христове. <...>» (Соловйов В. С. Друга промова в пам'ять Ф. М. Достоевського).

• «Панове члени Державної Думи!

Для успіху спільної роботи вашої з урядом вам слід бути поінформованими про цілі, які ставить уряд, і про способи, які накреслено

для їх досягнення, і про сутність законодавчих пропозицій. Ясна й визначена урядова програма є в цих видах цілком необхідною. <...>» (Столипін П. А. Перша промова в Третій Державній Думі).

• «Є різні думки про те, хто творить історію. На думку одних, історію творять народні маси; на думку інших — суспільні верстви; нарешті, на думку третіх — ціла світова історія, це лише історія великих одиниць. Бо чим би був, наприклад, арабський народ, що довгі віки блукав пісками своєї батьківщини, займався дрібними гешефтами і дрібними грабунками, коли б не з'явився серед нього великий Магомет, якого дух видобув таку енергію з цього народу, що знак півмісяця запанував над половиною світу.

Чим була маса українських племен, доки на чолі її не став великий муж Святослав Завойовник, що славу української зброї поніс силою своєї волі аж під мури Царгороду, на береги Дунаю і Каспія, створюючи велику, могутню імперію. І що створила відважна, бурхлива козацька маса, доки не оформив її поривів великий політик і відважний полководець Богдан Хмельницький. Це ж він замість ряду неокреслених бунтів проти Польщі створив один великий зрив, замість повстанчих ватаг — могутню армію, і на місце дрібних домагань поставив велику ідею незалежності української держави. І цю державу він побудував, зміцнив і — вмираючи — лишив її забезпеченою тривкими політичними союзами, що запевняли її розвиток і зріст. Але наступники, які не дорівнювали величчю свого попередника, привели до визволення відосередкових сил, що спричинилося до упадку держави і дало той період нашої історії, який зовемо Великою Руїною.

Сила нації змаліла, козацька імперія почала котитися вділ. Що ж сталося? Адже ж народні маси лишилися ті самі, матеріал для армії не змінився, міжнародня ситуація не була більш некорисною, як давніше, і на чолі держави так само стояли провідники — гетьмани. Лише вони, ці нові провідники, не потрапили опанувати маси і скерувати її до однієї мети. Бо народня маса завжди готова до чину, тільки треба вміти її попровадити, бо народня маса завжди як чародійний музичний інструмент, на якому великий митець дасть прекрасний, величний концерт, а в руках іншого цей інструмент буде або мовчати, або фальшувати безжалісно.

Велика Руїна все поглиблювалася і поглиблювалася. І навіть останній козак, славний Петро Дорошенко, не міг воскресити давньої могутності української держави.

Ситуація видавалася безнадійною. Держава в упадку, народ розбитий ворожими впливами. Залози ворогів в наших містах, селах, хуторах... І ось в такий час гетьманську булаву було віддано в руки Івана Мазепи.

Цим фактом в нашу історію увійшов справжній герой і розпочав нову добу. <...>» (Теліга О. Вступне слово на Академію в честь Івана Мазепи).

2. Проаналізуйте наведені діалоги. Чи дотримано в них правила аргументації/критики?

• *Мері*: «Джон, ти знову почав курити? Ти ж знаєш, що перед операцією лікар сказав, що твій організм більше не може виносити нікотину».

Джон: «Тобі легко казати! А я готовий сперечатися, що у тебе не менше сорока фунтів зайвої ваги. І що лікар думає з цього приводу?».

• *Перший політик*: «Недоторканність життя будь-якої людини завжди була найголовнішим принципом нашої партії. Тому члени моєї партії, що присутні на цих зборах, будуть голосувати проти пропозиції легалізувати аборти».

Другий політик: «Ви абсолютно праві, підкреслюючи недоторканність людського життя, але це не може стосуватися шеститижневого плода. Крім того, як бути з недоторканністю життя матері, що завагітніла проти своєї волі?».

• *Херелефонт*. Тож на якому мистецтві розуміється Горгій і як би нам найкраще його назвати?

Пол. Любий Херелефонте, люди володіють не одним мистецтвом, вдало винайденим завдяки досвіду, бо лиш знання робить так, що життя наше йде услід за мистецтвом, а незнання скеровує його за випадком. І з усіх цих мистецтв різні люди обирають для себе різне, але кращі віддають перевагу красочному. До них належить і наш Горгій, який причетний до найпрекраснішого з мистецтв.

Сократ. Як видно, Горгію, Пол справді добре підготовлений до розмови, але ж він не робить того, що обіцяв Херелефонтові.

Горгій. Що ти маєш на увазі, Сократе?

Сократ. Мені здається, що він так і не відповів на запитання.

Горгій. Тоді, якщо хочеш, запитай його ти.

Сократ. Не хочу, але коли б ти сам забажав дати відповідь, то було б набагато приємніше запитувати тебе. Тому що із того, що Пол сказав, мені вже зрозуміло, що він більше вправляється у так званій риторичці, ніж в умінні вести розмову.

Пол. А це ж чому, Сократе?

Сократ. А тому, Поле, що коли Херелефонт запитав, із яким мистецтвом обізнаний Горгій, ти заходився вихвалити його мистецтво так, начебто його хтось ганив, але що це за мистецтво, ти так і не відповів.

Пол. Чи ж я не сказав, що воно найкраще?

Сократ. Так, сказав. Але ніхто й не запитував, яким є мистецтво Горгія, лиш запитали, що за мистецтво і як потрібно Горгія називати...» (Платон. «Горгій»).

3. Встановіть риторичні прийоми завершення промов у наведених текстах:

• «<...> Противникам державності хотілося б обрати шлях радикалізму, шлях звільнення від історичного минулого Росії, звільнення від культурних традицій. їм потрібні великі потрясіння, нам потрібна велика Росія» (Столипін П. А. Промова в Державній Думі).

Диспозиція

• <«...» Не в нашій владі вирішувати, коли й як здійсниться велика справа вселюдського єднання. Але поставити його собі як вище завдання і служити йому в усіх справах своїх — це в нашій владі. У нашій владі сказати: ось чого ми хочемо, ось наша вища мета і наш прапор — і на інше ми не згодні» (Соловйов В. С. Друга промова в пам'ять Ф. М. Достоевського).

• «<...» Що це — заклик до війни? Але хіба хто-небудь скаже, що готуватися до опору агресії — значить розпалювати війну? Я заявляю, що саме в цьому — єдина гарантія миру. Ми повинні швидко зібрати сили для того, щоб зустріти агресію не тільки військову, але й моральну; треба, щоб англомовні народи, а також всі — як великі, так і малі нації, які бажають йти з нами разом, — рішуче й тверезо усвідомили свій обов'язок. Таке чесне і щире товариство зможе за одну ніч, від заходу до світанку, розчистити шлях прогресу і вигнати з нашого життя страх, який для сотень мільйонів людей вже затуляє світ сонця» (У. Черчилль. «Захист свободи і миру»).

• <«...» Приходимо до наступного висновку. Україна — розташована між світами грецько-візантійської й західної культур і законний член їх обох — намагалася на протязі своєї історії поєднати ці дві традиції в живу синтезу. Це було велике завдання й не можна заперечити, що Україна не зуміла його повнотою виконати. Україна наближалася до цієї синтези в великі епохи своєї історії, за Київської Русі й за козащини 17 століття. Проте, хоч ці епохи були багаті на потенційні можливості та часткові досягнення, в обох випадках остаточно синтеза зазначала невдачі, й Україна впала під тягарем надмірного зовнішнього натиску, а також від розривних внутрішніх сил. У цьому сенсі можна сказати, що велике завдання, яке творить історичне покликання українського народу, залишається досі не виконаним і ще належить до майбутнього» (Лисяк-Рудницький І. «Україна між Сходом і Заходом»).

4. Структуруйте матеріал та виберіть риторичні прийоми для кожної з частин Вашої ораторської промови.

РОЗДІЛ

ЕЛОКУЦІЯ

- І **Елокуція** (від лат. «eіосиг'ю» — «словесне вираження») —
І **це розділ риторики, який вивчає виразність ораторської промови.**

На цьому етапі оратор повинен забезпечити виразність матеріалу промови, що був підібраний та розташований на попередніх етапах.

Порівняно з іншими цей розділ був найбільш розроблений класичною риторикою. Теоретики ораторського мистецтва створювали численні класифікації різноманітних риторичних засобів, що забезпечували не тільки впливовість, але й красу промови. Окремі підрозділи елокуції (вчення про стилі, риторичні фігури, тропи та ін.) у часи занепаду риторики благополучно перейшли в поезику, стилістику, теорію літератури тощо.

Ще античною риторикою були запропоновані такі критерії до словесного виразу промови:

- правильність;
- ясність;
- краса;
- доречність.

Перші три критерії можна розвести по модусах переконання таким чином:

правильність пов'язана з етосом оратора (дійсно, чи може аудиторія довіряти людині, яка не володіє правилами певної мови?);

ясність пов'язана з логосом (П. Сергєйч стосовно судової практики, наприклад, підкреслював:

«Не так кажіть, щоб міг зрозуміти, а так, щоб не міг не зрозуміти вас суддя»¹;

краса пов'язана з пафосом (інколи навіть вважають, що фігури як основні засоби виразності промови якраз і виражають доводи до пафосу).

Критерій **доречності** ніби виражає загальну настанову ораторської промови — вплив — й об'єднує в собі три перші риси.

¹ Сергєйч П. Искусство речи на суде. — Тула, 2000. — С. 19.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день поняття **правильності** майже повністю переведене в площину культури мовлення.

Правильність — це відповідність ораторської промови певним мовним нормам.

Більш докладно питання мовних норм висвітлюються у відповідних мовознавчих курсах, наприклад, у курсі української ділової мови та ін. їх ґрунтовний розгляд виходить за межі риторики.

Вимога **ясності** має дуже важливе значення для оратора. При публічному виступі він повинен прагнути до того, щоб промова була доступна і зрозуміла слухачам. Здебільшого ясність є результатом вдалої роботи оратора на етапі інвенції, коли він для себе зрозумів сутність певного предмета.

Вимога ясності є також головним правилом процесів аргументації/критики. А саме: **теза й аргументи повинні бути сформульовані чітко та ясно**. Суть його полягає в тому, що оратор:

- по-перше, може уточнити у разі необхідності всі терміни, які використовуються в тезі або аргументах. Особливо це стосується багатозначних мовних виразів, іншомовних виразів та виразів, які не мають чіткого загальнозживаного значення;

- по-друге, може уточнити кількісні, модальні та оціночні характеристики аргументів. Тобто встановити, про яку кількість предметів йдеться (весь клас, частину чи окремий предмет); чи стверджуються в них можливі, необхідні чи випадкові властивості; чи виражають вони знання чи думку; чи стосуються вони теперішнього, минулого чи майбутнього стану справ; чи спираються на норми обов'язкового, дозволеного чи забороненого характеру; чи є аргументи істинними (достовірними) твердженнями, чи правдоподібними.

Інколи оратори у своїх промовах використовують прийом, який називається **«ускладнення мовних конструкцій»**.

«Ускладнення мовних конструкцій» — це такий прийом, і суть якого полягає в тому, що для фіксації певних ситуацій, подій, предметів застосовуються складні для сприйняття та розуміння мовні вирази.

Замість того, щоб «говорити просто про складне», оратор «говорить складно про просте». Спробуйте, наприклад, з'ясувати значення мовної конструкції Б. Березовського:

«Кожна людина володіє ментальною домінантою, згідно з якою превалюючою є економічна мотивація».

Взагалі вищезазначений прийом має багато різноманітних форм: «безглуздий аргумент», «помноження аргументів» тощо.

«Безглуздий аргумент» — це такий прийом, коли оратор у своїй промові пропонує певний набір фраз, які не мають смислу.

При цьому людина виходить з того, що аудиторія хоча й не розуміє, але буде думати, що за ними щось криється. Особливо такий прийом спрацьовує тоді, коли слухачі соромляться зізнатися у своїй необізнаності в проблемі й роблять вигляд, ніби їм усе зрозуміло. А. Шопенгауер з цього приводу писав:

«Якщо супротивник у душі усвідомлює свою слабкість, якщо він звик чути багато незрозумілих йому речей і робити вигляд, що все чудово розуміє, то можна імпонувати йому, закидаючи його, з цілком серйозним виразом обличчя, вченою чи такою, що глибокодумно звучить, нісенітницею, від якої в нього німіє слух, зір і думка; й цю нісенітницю можна видати за беззаперечне доведення свого положення».

«Помноження аргументів» — це такий прийом, коли оратор один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формулюваннях.

У великих промовах інколи буває дуже важко розібратися з тим, що перед нами: одна й та сама думка, але виражена по-різному, чи декілька різних думок. С. Поварнін наводить приклад подібного прийому і пропонує читачам самостійно встановити кількість доводів:

«Теза: «Бог існує». Доведення: «У нашому дусі існує безпосередня впевненість у Бозі. Ми не можемо думати про світ, не можемо думати про самих себе без того, щоб мимоволі з цим не поєднувалась і думка про Бога. Через все видиме й скінченне наші думки прямують до вищого, невидимого, нескінченного, й їх рух не заспокоюється раніше, ніж вони досягають своєї мети. Ми за необхідністю повинні думати про Бога. Усвідомлення Бога є настільки ж суттєвим елементом нашого духу, як світоусвідомлення й самоусвідомлення і т. ін., і т. ін.».

¹ Шопенгауер Л. Эристическая диалектика // Логика и риторика. Хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 436.

² Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996. — С. 114—115.

Слід підкреслити, що в підготовлених аудиторіях використання вищезазначених прийомів навряд чи буде викликати симпатії до оратора.

II Краса — це здатність промови досягати естетичного ефекту.

В історії риторики існували думки про те, що краса промови є самоцінною категорією. Сама риторика в такому разі зводилась до «мистецтва прикрашання». Для цього створювались та вдосконалювались системи різноманітних засобів прикрашання, тобто риторичних фігур. У середньовічних риториках кількість фігур перевищувала 200. На сьогоднішній день треба відзначити, що завданням елокуції як розділу риторики не є самоцінна розробка засобів виразності. Використання фігур для виклику естетичних переживань характеризує насамперед художні тексти. Метою ораторської промови є переконання аудиторії, тому вибір засобів виразності повинен керуватися цією загальною настановою. Тому застосування фігур в ораторській практиці покликане привертати увагу слухачів. Виразна промова примушує аудиторію уважніше слідувати за тим, що говорить оратор. Докладніше про основні засоби виразності мова піде у підрозділах 4.2 і 4.3.

{ Доречність передбачає насамперед вибір оратором форми мовленнєвого впливу.

Г 4.1 / Форми мовленнєвого впливу

Взагалі розрізняють дві форми мовленнєвого впливу:

- *пряма форма мовленнєвого впливу;*
- *непряма форма мовленнєвого впливу.*

У сучасній лінгвістиці та філософії мови розрізнення між ними виражається у виборі прямих чи непрямих мовленнєвих актів.

Останнім часом непрямі форми комунікації привертають до себе все більшу увагу дослідників. Зокрема висловлюються думки про те, що:

«...людина звертається до прямої комунікації тільки у випадку, коли засоби непрямой комунікації виявляються менш ефективними й економними для досягнення комунікативних цілей»¹.

¹ Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры. — Саратов, 2000. — С. 6.

Вибір прямої чи непрямой форми впливу передбачає врахування двох основних проблем: проблеми ширості та проблеми ефективності висловлювання.

II Прямая форма мовленнєвого впливу— це таке використання оратором мовних виразів, коли він має на увазі лише їх буквальне значення, лише те, що він говорить.

Прямая форма мовленнєвого впливу є відкритою тактикою. Користуючись нею, оратор безпосередньо повідомляє аудиторії те, що він має на увазі. Відповідно, така форма впливу є точною, послідовною й узгоджується із критерієм ширості. З іншого боку, слід мати на увазі, що зв'язок між словом і предметом є довільним.

Для аудиторії сприйняття подібної мовленнєвої форми не викликає особливих утруднень. Слухачам не доводиться вгадувати те, що мав на увазі оратор, і думати, чи вірно вони зрозуміли його.

Використання прямої форми мовленнєвого впливу передбачає ієрархічно структуровану комунікацію. При цьому більш високий рівень ієрархії займає оратор. Саме за таких умов він може розраховувати на ефективність своєї промови, яка забезпечується здебільшого конвенційним характером ситуації спілкування. Як правило, для кожної ситуації існує одна пряма форма мовленнєвого впливу. Подібну модель взаємодії оратора й аудиторії називають вертикальною.

III Непряма форма мовленнєвого впливу— це таке використання оратором мовних виразів, коли він має на увазі не тільки те, що він говорить, а й щось більше.

Аудиторії пропонується самій встановити, що криється в цьому «більше, ніж буквальне значення». Непряма форма мовленнєвого впливу є прихованою тактикою. Оратор «каже не те, що він каже», тобто відкрито не проголошує аудиторії, що він має на увазі.

Відповідно, така форма впливу не узгоджується із критерієм ширості. Слід відмітити, що неузгодженість із критерієм ширості зовсім не означає, що оратор говорить неправду. Він свідомо обирає такі способи виразу, які в принципі дають можливість аудиторії сприйняти те значення промови, що приховане за непрямою формою. Тому інтерпретація непрямой форми комунікації передбачає додаткові зусилля з боку слухачів. У принципі існує небезпека того, що аудиторія зрозуміє оратора не так, як йому б хотілося.

Непряма форма мовленнєвого впливу задає, по суті, множинність способів сприйняття промови. У такий спосіб слухач приєднує до виголошеного оратором того змісту, що є актуальним для самого слухача. Ефективність непрямої комунікації якраз і виявляється в цій свободі аудиторії. Подібну модель взаємодії оратора зі слухачами називають горизонтальною.

Непряма форма впливу забезпечується використанням у промові певних засобів виразності, якими є риторичні фігури. З іншого боку, як зазначалось вище, риторичні фігури створюють красу промови.

Риторичні фігури

Риторичні фігури ще з часів Античності прийнято поділяти на дві великі групи:

- *власне фігури*;
- *тропи*.

Основою такого поділу є мінімальний об'єкт перетворення, зміни. У фігурах об'єктом зміни є речення або більша одиниця промови. У тропях об'єктом зміни є слово або словосполучення.

Найчастіше риторичні фігури й тропи визначаються як відхилення від звичайного способу виразу, встановленого нормами певної мови. Однак таке визначення навряд чи можна вважати прийнятним, оскільки тоді дуже важко розрізнити «риторичність» мови й «псування» мови. Тому подібне визначення намагались уточнити таким чином: риторичні фігури становлять собою відхилення від стандартів з метою досягнення естетичного ефекту. Що ж стосується тієї концепції риторики, яка пропонується в даному посібнику, то згідно з нею краса не є визначальною рисою ораторських промов. Головним залишається переконливість, ефективність, впливовість виступу оратора. З огляду на це, риторичні фігури й тропи розглядатимуться насамперед як засоби виразності, які покликані, з одного боку, продемонструвати почуття промовця, а з іншого — викликати потрібні почуття в аудиторії.

Риторичні фігури (пат. «їдига» — образ, вид) — це **прийоми виразності, які реалізуються на рівні речення чи одиниці, більшій за речення.**

Найбільш поширеною фігурою є риторичне запитання.

Риторичне запитання— це висловлювання у вигляді запитання, яке не потребує відповіді на відміну від звичайного.

Воно використовується оратором здебільшого в усних промовіях для підкреслення незвичайності ситуації, накалу почуттів, привертання уваги слухачів до певного предмета. Як правило, риторичні запитання ставлять у двох випадках:

- По-перше, коли відповідь очевидна, відома аудиторії. Оратору потрібно тільки її актуалізувати для сприйняття слухачами.
Наприклад:

Ви не змусите людину бути культурною, якщо не пробудите в неї потребу до культури. Чи стане вона їсти, якщо не голодна? Чи буде шукати, де тепліше, якщо їй не холодно? Або чи захоче вона якихось змін, якщо вона всім задоволена?

- « По-друге, коли відповідь на запитання ніхто не знає або її взагалі не існує. Оратору потрібно підкреслити незвичайність певної ситуації. *Наприклад:*

Хто винен? Що робити? тощо.

Як зазначалось вище, фігур існує дуже багато. Однак їх можна звести в цілому до такого прийому, який називається «синтаксичне перетворення».

«Синтаксичне перетворення»— це **такий прийом, суть якого полягає у виборі потрібного оратору порядку слів у реченнях.**

Як пише Р. М. Блакар, найбільш яскраво ефект впливу граматичної форми виявляється при зіставленні активної та пасивної форми побудови висловлювань. Вибір тієї чи іншої форми призводить до того, що у слухачів складається різне уявлення про причинні відношення, про те, хто є агентом певних дій. Р. М. Блакар наводить такий приклад:

«1) The police took in the demonstrators «Поліція захопила демонстрантів» і 2) The demonstrators were taken in by the police «Демонстранти були захоплені поліцією». Тут граматичні форми у прихованому вигляді, але вельми майстерно прямо вказують на різні контексти. У прикладі 1 поліція діє більш чи менш активно (поліція здійснила акцію, поліція вела наступ). У прикладі 2, навпаки, здається, мається на увазі, що демонстранти поводити себе таким чином, що по-

ліція була змушена вжити заходів (демонстранти діяли, демонстранти поводити себе зухвало)»).

Прийом синтаксичного перетворення реалізується через три групи фігур:

- *фігури скорочення*;
- *фігури додавання*;
- *фігури розташування*.

Фігури **скорочення** поділяють на:

- власне фігури скорочення;
- фігури зменшення.

■ **Фігури скорочення**— це риторичні фігури, суть яких полягає у пропущенні якихось елементів промови.

До них належать: апосіопеза, асиндетон, еліпсис тощо.

І **Апосіопеза** (грец. *aposiopesis* — «мовчання») — це фігура і «замовчування», коли оратор свідомо не до кінця висловлює думку, розраховуючи на те, що слухачі самі здогадаються, про що він хотів повідомити.

У письмових промовах така фігура здебільшого виражається через три крапки і досить широко застосовується в заголовках.
Наприклад:

«Я б міг сказати вам всю правду, але...».

І **Асиндетон** (грец. *asyndeton* — «безсполучення») — це фігура скорочення, що означає пропуск сполучників.

Прикладом може бути відоме висловлювання Г. Ю. Цезаря:

«Прийшов, побачив, переміг».

І **Еліпсис** (грец. *elleipsis*— «пропуск») — це фігура скорочення, що означає пропуск якогось члена речення, який можна відновити з контексту.

Досить часто в подібних конструкціях «випадає» присудок, хоча це можуть бути й інші члени речення. Наприклад, висловлювання У. Черчілля:

¹ Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти // Психология влияния / Сост. Морозов А. В. — СПб., 2000. — С. 61—62.

«У кожній кризі кайзер пасував. У поразці — втік; у революцію — зрікся; у вигнанні — заново одружився».

Фігури зменшення— це риторичні фігури, суть яких полягає у відсіканні від предмета якихось частин.

До них належить насамперед літота.

І **Літота** (грец. *litotes*— «простота», «скромність») — це і навмисне зменшення якості, значущості певного предмета.

Наприклад:

Тістечко таке маленьке, що нема чого їсти.
Ця жінка непоганої вроди.

Фігури **додавання** поділяють на:

- власне фігури додавання;
- фігури збільшення.

■ **Фігури додавання**— це риторичні фігури, суть яких полягає у повторі якихось елементів промови.

До них належать: анафора, епіфора, гомеотелевтон, кіклос, хі-азм тощо.

Анафора (грец. *anaprosopon* — «нести вгору») — це фігура додавання, що полягає у повторі початкових частин суміжних речень.

Наприклад:

Біргоп: найкраще у чаї, найкраще у мені.

Крім того, анафора досить часто вживається у зверненнях оратора до аудиторії. У таких випадках краще застосовувати цей прийом три рази. Наприклад:

Дорогі співвітчизники!
Дорога громадо!
Дорогий народе!

Епіфора (грец. *epitropos*— «нести після») — це фігура додавання, що полягає у повторі кінцевих частин суміжних речень.

Наприклад:

За квартиру — плати, хочеш далі вчитися — плати, хочеш, аби тебе краще лікували, — плати.

I Гомеотелевтон (грец. *пото* — нагадуючий і *telos* — закінчення) — це фігура додавання, що полягає у початковому римуванні, звуковому повторі окремих частин слів у реченні.

На сьогоднішній день цей засіб виразності досить часто застосовують у рекламі. *Наприклад:*

Здорова мама — здорове й дитятко.
Це знає й кенгурятко.
Або:

Я стала ще більше, і це так чудово!
Ще 100 мл в мені безкоштовно!

Кікλος (грец. *kuklos* — коло) — це фігура додавання, що полягає у повторі початку й кінцівки речення.

Наприклад:

Є щось вище за нас, я не знаю що, але воно є.

I Хіазм (грец. *chiasmus* — «перехрещення») — це фігура додавання, що полягає у «хрестоподібному» поєднанні елементів речення.

За умов такого поєднання один одному відповідають перший і четвертий елементи та другий і третій (як правило, третій член автоматично привертає до себе увагу, тому на нього робиться основний акцент). *Наприклад:*

Жити — чудово, а чудово жити — ще краще.

I Фігури збільшення — це риторичні фігури, суть яких полягає в наданні предмету тих елементів, яких він не містить.

До них належить насамперед гіпербола.

II Гіпербола (грец. *hyperbole* — «кидання зверху») — це на-
I вмисне перебільшення якості, значущості певного
II предмета.

Наприклад:

Я чув, як ваш син відповідав на іспиті: це була наукова симфонія!

Я піду за тобою на край світу.

1 Фігури розташування — це риторичні фігури, суть яких полягає у незвичайному розташуванні елементів промови.

До них належать: інверсія, паратеза, парцеляція тощо.

I Інверсія (лат. *inversio* — перестановка) — це фігура розташування, що означає використання незвичайного порядку слів у реченні.

Найчастіше у подібних конструкціях наперед виноситься те, на чому оратор акцентує увагу. Порівняйте, наприклад, такі висловлювання:

На таку альтернативу ми ніколи не погодимось!
Ми ніколи не погодимось на таку альтернативу!

I Паратеза (грец. *parathesis* — додаток) — це фігура розташування, що означає вставку в завершену синтаксичну структуру певних елементів для закріплення саме того значення, яке оратор бажає донести до аудиторії.

У ролі таких елементів можуть виступати інші речення, словосполучення, слова. Досить часто в завершену конструкцію вноситься риторичне запитання. *Наприклад:*

«Коли нас підлешують, то вихваляють нашу російську гостинність, коли нас картають — а коли нас не картають? — про нас говорять, що єдину гарну нашу рису — гостинність — ми поділяємо з племенами, які стоять на нижчому шаблі культури» (А. Ф. Коні).

Парцеляція (лат. *parcellatio* — поділ на частини) — це фігура розташування, що означає розчленування речення з винесенням за його межі тих елементів, які посилюють основну думку.

Наприклад:

«Я утомився, бо життя безупинно і невблаганно іде на мене, як хвиля на берег. Не тільки власне, а й чуже» (М. Коцюбинський).

Наведений перелік риторичних фігур далеко не вичерпує їх розмаїття. Тим більше, що з розвитком мови з'являються нові фігури, деякі відходять у минуле, а деякі переживають «друге народження».

4.3

Тропи

- 1 **Тропи** (грец. *logos* — зворот) — це **прийоми виразності, що реалізуються на рівні слова чи словосполучення.**

Інакше кажучи, це використання слів у невласливому для них значенні. Слід зазначити, що, використовуючи слова у переносних значеннях, людина, як правило, не переслідує якусь «особливу мету». Тобто вибір із набору потрібних оратору значень одного, переносного, зазвичай не відчувається ним як більш складна мисленна операція. Люди так само легко використовують слова в переносних значеннях, як і слова в прямих значеннях.

Використати троп означає надати слову невласливе йому значення на підставі деякого критерія. Виділяють такі критерії для утворення тропів:

- *тотожність*;
- *схожість*;
- *суміжність*;
- *протилежність*.

Головними тропами за **тотожністю** є евфемізм і дисфемізм.

Евфемізм (грец. *euphrosyne* — гарне слово) — це **троп, суть якого полягає у використанні «пом'якшеного», більш прийняттого виразу для позначення певного предмета.**

Іншими словами, за допомогою евфемізмів події, явища, предмети описуються оратором у «рожевих» тонах і викликають в аудиторії позитивні емоції.

Дисфемізм (грец. *disphrosyne* — погане слово) — це **троп, суть якого полягає у використанні такого виразу для позначення певного предмету, який завідомо містить негативну оцінку.**

Іншими словами, за допомогою дисфемізмів події, явища, предмети описуються оратором у «чорних» тонах і викликають в аудиторії негативні емоції.

У реальній практиці спілкування люди дуже часто користуються евфемізмами та дисфемізмами. Залежно від того, яке враження оратор бажає справити на слухачів своєю промовою, він обирає ті чи інші вирази. Крім того, подібні конструкції виражають і ставлення самого оратора до певних подій. Р. М. Блакар з цього приводу писав:

«Коли американець робить вибір між словами *black*, *negro*, *colored* і *nigger* він одночасно виражає своє ставлення. Різне ставлення криється за виразами *roog box* «карнавк для милостині» і *social welfare* «соціальна доброчинність». Речення «Пляшка наполовину порожня» і «Пляшка наполовину повна» синонімічні з точки зору екстенціоналу. Тим не менш є підстави вважати, що вони по-різному впливають на настрої веселої компанії. Можливо, вираз у даному випадку говорить дещо й про самого адресанта; він, таким чином, створює враження, яке отримують інші. Той, хто говорить про «напівповну» пляшку, здається, більший оптиміст».

Порівняйте вирази в наступних парах і спробуйте визначити, в яких випадках наведено евфемізми, а в яких — дисфемізми: «демократія — демократичні ігри», «війна — зачистка території», «патріотичний — націоналістичний», «інформація — пропаганда», «катастрофа — критичне становище», «рани — порушення тілесної недоторканності», «тверда влада — деспотизм», «бомбардування — точкові удари», «плата готівкою — початковий внесок», «компроміс — поступка», «захоплення державних будівель — мирне входження до державних будівель», «вигнали з приміщення — попросили почекати за дверима».

До тропів тотожності належать ще:

- антономазія;
 - перифраза
- тощо.

Антономазія (грец. *antonomasia* — інше ім'я) — це **троп, суть якого полягає у використанні широко відомих власних імен у ролі загальних або загальних назв у ролі імен.**

Наприклад:

У кожної видатної людини, як і у Наполеона, як правило є свій Тулон і своє Ватерлоо.

¹ Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти // Психология влияния. / Сост. Морозов А. В. — СПб., 2000. — С. 58.

II **Перифраза** (грец. *periphrasis* — описовий вираз) — це троп,
I **суть якого полягає у використанні опису предмета**
I **замість його назви.**

Наприклад:

Йому доведеться розлучитися зі своєю половиною.

Головним тропом за **схожістю** є метафора. Це найвідоміший троп у риторичі. Йому присвячено чимало різноманітних досліджень й у лінгвістиці, психології, філософії.

Метафора (грец. *metaphora* — перенесення) — це троп,
суть якого полягає у називанні одного предмета виразом,
який звичайно позначає інший предмет, на підставі певної схожості між цими предметами.

Переважно метафора являє собою приховане порівняння, оскільки в ній пропущено вирази *як*, *ніби*, але вони маються на увазі.

З усіх інших тропів метафора відрізняється особливою виразністю, образністю. У неї майже необмежені можливості в зближенні різноманітних предметів і явищ, що дозволяє по-новому осмислити їх суть. Відомий філософ П. Рікер пише:

«...метафоричне значення полягає не тільки в семантичному конфлікті, але й у новому предикативному значенні, що виникає з руйнування буквального значення, тобто значення, яке виникає при спирах тільки на повсякденні або поширені лексичні значення наших слів. Метафора є не загадкою, а рішенням загадки».

Метафорою користуються для опису і пояснення складних явищ й у процесах наукового дослідження. В результаті сформувався цілий клас наукових метафор.

Крім того, люди широко застосовують метафори у повсякденному житті, інколи навіть не усвідомлюючи ці процеси. Відомі дослідники Дж. Лакофф і М. Джонсон у своїй роботі «Метафори, якими ми живемо» відмічають:

«В усіх сферах життя (не тільки в політиці або коханні) ми визначаємо реальність мовою метафор, а потім починаємо діяти відповідно до них. Ми виводимо наслідки, визначаємо

цілі, приймаємо зобов'язання, реалізуємо плани — і все це на основі часткового структурування досвіду, що свідомо чи несвідомо здійснюється нами через метафори».

Дж. Лакофф і М. Джонсон висловлюють також думку про те, що метафори не є просто інструментом поетичної уяви чи риторичних забарвлень, тобто виключно мовною характеристикою. Метафорами проникнуте все наше життя, наші слова, мислення та дії. Таке положення автори ілюструють за допомогою метафори «Суперечка — це війна». Відповідно й більшість дій людини в суперечках структуровані концептами баталій:

«Спробуйте уявити культуру, в якій суперечки не сприймаються в термінології воєнних дій, коли один учасник виграє, а інший — програє; де немає атаки й захисту, перемоги або поразки. Уявіть культуру, в якій суперечка розглядається як танець, учасники — як танцюристи, а мета полягає в гармонійному й естетично привабливому танці. У такій культурі люди по-іншому будуть ставитися до суперечок, по-іншому їх переживати, по-іншому їх проводити й по-іншому про них говорити. Для нас же це взагалі не буде суперечкою: просто ці люди будуть робити щось² інше. Буде дивним навіть називати їхні дії "суперечкою"».

Таке досить широке тлумачення метафори (не тільки як особливості мови) можливе за умов того, що вона за своєю природою здатна розширювати межі тексту. Це залишає великий простір для творчого уявлення слухачів самим «вгадати» те, що вони «хочуть бачити». У метафорі поєднується думка і образ. Оскільки образи прив'язані до певних слів, оратор актуалізує перцептивні можливості аудиторії, викликає спрогнозований відгук у думках і почуттях.

До тропів схожості належать ще:

- алегорія;
- катахреза;
- прозопопея тощо.

I **Алегорія** (грец. *aiiiedogia* — інакомовлення) — троп, що
I **виражає загальну, абстрактну думку конкретним чином.**

Рікер П. Метафорический процесс как познание, воображение и ощущение // Теория метафоры. — М., 1990. — С. 419—420.

¹ Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. — М., 2004. — С. 186.

² Там само. — С. 26—27.

Досить часто алегорію можна зрозуміти лише в межах цілісного тексту. У таких випадках вона постає як велика метафора, що розгортається протягом усього твору. Яскравими зразками алегорії є байки, притчі, загадки, прислів'я, приказки. *Наприклад:*

Це ще тільки цвіт, а ягоди будуть.

І Катахреза (грец. *καϊαспгезів* — *зловживання*) — **це троп, який є незвичною метафорою, що сприймається як нагромодження слів.**

Наприклад:

Ці плани приречені на успіх.

І Прозопопеза (грец. *ргвороропа* — *уособлення*), або **персоніфікація** — **це троп, суть якого полягає у перенесенні людських ознак (ширше — ознак істот) на неістот, одухотворення.**

Наприклад:

Його релігія забороняє йому пити горілку.

Досить яскраві приклади персоніфікації можна знайти в художніх творах, де вони покликані конкретизувати певні образи:

«Плачуть голі дерева, плачуть солом'яні стріхи, вмивається слюзами убога земля і не знає, коли усміхнеться» (М. Коцюбинський).

Головним тропом за **суміжністю** є метонімія.

Метонімія (грец. *теїбпутіа* — *перейменування*) — **це троп, суть якого полягає у використанні замість імені предмета його ознаки або назви іншого предмета, що з ним пов'язаний.**

Тобто оратор ставить у повідомленні деякі аспекти предмета замість самого предмета, який пропонується слухачам впізнати, ідентифікувати за цими аспектами.

Звичайно, що предмет постає через певний набір ознак і поєднується з певною кількістю інших предметів. Для того, аби слухачі могли його «впізнати», потрібно вказувати далеко не на кожну ознаку або сусідній предмет. Тому для метонімії найбільш характерне використання імен: творця замість створеного ним, і

навпаки; носія ознаки замість ознаки, і навпаки; часу замість події, і навпаки; того, що вміщує, замість того, що міститься, і навпаки; місця замість події, і навпаки тощо. *Наприклад:*

Він любить читати Канта.

Зібралася вся школа.

Міністерство згодне.

Я зупинив таксі, але воно заявило, що не поїде туди, куди мені потрібно.

Уотергейт змінив нашу політику.

До тропів суміжності належить ще синекдоха (часто її розглядають як різновид метонімії).

Синекдоха (грец. *зупекдоспё* — *позначення через натяк*) — **це троп, суть якого полягає у заміні назви цілого назвою якоїсь його частини або навпаки.**

Наприклад:

Може, яку копійку заробить.

Щоб і ноги твоєї там не було!

Він має там руку.

Головним тропом за **протилежністю** є іронія.

Іронія (грец. *еїгопеіа* — *удавання*) — **це троп, суть якого полягає у наданні слову такого смислу, що протилежний буквальному значенню.**

Найчастіше іронію розуміють як вживання слова з позитивною оцінкою для вираження негативної оцінки. Тобто вона є паплюженням і запереченням під маскою схвалення і згоди. Як правило, натяк на прикидання, сигнал іронії міститься не в самому виразі, а в контексті або інтонації.

Визнаним майстром іронії був відомий давньогрецький філософ Сократ. На початку своїх бесід з софістами він, як правило, з надто уклінним видом просить «вчителя мудрості» навчити його. Однак протягом розмови очевидні на перший погляд питання виявлялись не такими вже очевидними. Відомий дослідник античної філософії О. Ф. Лосев відмічав, що сократівська іронія складається із трьох основних компонентів: по-перше, несправжнього піднесення давньогрецьким філософом своїх співрозмовників; по-друге, спеціального самоприниження; по-третє, видимості незнання, що приховувала справжнє знання.

Взагалі смисл сократівської іронії полягає в тому, що Сократ не визнає нічого кінцевого, раз назавжди даного і незмінного. Він сумнівається в своїй мудрості й у мудрості інших тому, що, на його думку, немає такої людської мудрості, яка могла б стати кінцевою. Сократ у такий спосіб намагається підвести своїх співрозмовників і себе до самопізнання та самовдосконалення. Його іронія спрямована не лише на інших, але й на себе. Самоприпущення, до якого вдається давньогрецький філософ, — це своєрідне пом'якшення нікчемності своїх інколи дуже зарозумілих співрозмовників. Сократ переконаний, що виявлене незнання буде слугувати подальшому пізнанню. Таким чином, сократівська іронія виражає не стільки глузування із співрозмовників, скільки філософський принцип сумніву й одночасно спосіб знаходження істини.

До тропів протилежності належать ще:

- антифразис;
- оксюморон

тощо.

Антифразис (грец. *antiphrasis* — протиріччя) — це троп, суть якого полягає у використанні слова в значенні, що є контрастним стосовно буквального.

Наприклад:

Ніщо так не обмежує твої дії, як фраза:
«Та роби що хочеш!».

Оксюморон (грец. *oxymoron* — розумно-дурне) — це троп, суть якого полягає у поєднанні суперечливих слів.

Наприклад:

Можна нічого не говорити, але красномовно мовчати.

Завершуючи розгляд засобів виразності, слід наголосити на тому, що витонченість у промові досягається в результаті постійних тренувань, наполегливої праці над текстами. Як зазначав Цицерон, промова повинна бути багатою на різноманітні фігури й тропи:

«...щоб жодне слово, позбавлене вишуканості або важливості, не виходило з вуст оратора».

ТЕРМІНИ, ЯКІ ТРЕБА ЗАПАМ'ЯТАТИ

Евфемізм та **дисфемізм** є головними тропами за тотожністю. **Евфемізм** — це троп, суть якого полягає у використанні «пом'якшеного», більш прийняттого виразу для позначення певного предмета. **Дисфемізм** — це троп, суть якого полягає у використанні такого виразу для позначення певного предмета, який завідомо містить негативну оцінку. До тропів тотожності належать ще: *антономазія* — троп, суть якого полягає у використанні широко відомих власних імен у ролі загальних або загальних назв у ролі імен; *перифраза* — троп, суть якого полягає у використанні опису предмета замість його назви, та ін.

Елокуція — це розділ риторики, який вивчає виразність ораторської промови.

Іронія — це головний троп за протилежністю, суть якого полягає у наданні слову такого смислу, що протилежний буквальному значенню. До тропів протилежності належать ще: *антифразис* — троп, суть якого полягає у використанні слова в значенні, контрастному відносно буквального значення; *оксюморон* — троп, суть якого полягає у поєднанні суперечливих слів, та ін.

Метафора — це головний троп за схожістю, суть якого полягає у називанні одного предмета виразом, який звичайно позначає інший предмет, на підставі певної схожості між цими предметами. До тропів схожості належать ще: *алегорія* — троп, що виражає загальну, абстрактну думку конкретним чином; *катахреза* — троп, який є незвичною метафорою, що сприймається як нагромадження слів; *прозопопея*, або персоніфікація — троп, суть якого полягає у перенесенні людських ознак (ширше — ознак істот) на неістот, одухотворення, та ін.

Метонімія — це головний троп за суміжністю, суть якого полягає у використанні замість імені предмета його ознаки або назви іншого предмета, що з ним пов'язаний. До тропів суміжності належать ще: *синекдоха* — троп, суть якого полягає у заміні назви цілого назвою якоїсь його частини або навпаки, та ін.

Непряма форма мовленнєвого впливу — це таке використання оратором мовних виразів, коли він має на увазі не тільки те, що він говорить, а й щось більше.

Пряма форма мовленнєвого впливу — це таке використання оратором мовних виразів, коли він має на увазі лише їх буквальне значення, лише те, що він говорить.

Риторичне запитання — це висловлювання у вигляді запитання, яке не потребує відповіді на відміну від звичайного.

Риторичні фігури — це прийоми виразності, які реалізуються на рівні речення чи одиниці, більший за речення.

Елокуція

Синтаксичне перетворення — це такий прийом, суть якого полягає у виборі потрібного оратору порядку слів у реченнях. Реалізується в промові через: фігури скорочення, фігури додавання, фігури розташування.

Тропи — це прийоми виразності, що реалізуються на рівні слова чи словосполучення. Розрізняють такі критерії для утворення тропів: тотожність, схожість, суміжність, протилежність.

Ускладнення мовних конструкцій — це такий прийом, суть якого полягає в тому, що для фіксації певних ситуацій, подій, предметів застосовуються складні для сприйняття та розуміння мовні вирази. Різновиди цього прийому: *безглуздий аргумент* — прийом, коли оратор у своїй промові пропонує певний набір фраз, які не мають смислу; *помноження аргументів* — прийом, коли оратор один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формулюваннях, та ін.

Фігури додавання — це риторичні фігури, суть яких полягає у повторі якихось елементів промови. До них належать: *анафора* — фігура додавання, що полягає у повторі початкових частин суміжних речень; *епіфора* — фігура додавання, що полягає у повторі кінцевих частин суміжних речень; *гомеотелевтон* — фігура додавання, що полягає у початковому римуванні, звуковому повторі окремих частин слів у реченні; *кіклос* — фігура додавання, що полягає у повторі початку й кінцівки речення; *хіазм* — фігура додавання, що полягає у «хрестоподібному» поєднанні елементів речення, та ін.

Фігури збільшення — це риторичні фігури додавання, суть яких полягає в наданні предмету тих елементів, яких він не містить. До них належить насамперед *гіпербола* — навмисне перебільшення якості, значущості певного предмета.

Фігури зменшення — це риторичні фігури скорочення, суть яких полягає у відсіканні від предмета якихось частин. До них належить насамперед *літота* — навмисне зменшення якості, значущості певного предмета.

Фігури розташування — це риторичні фігури, суть яких полягає у незвичайному розташуванні елементів промови. До них належать: *інверсія* — фігура розташування, що означає використання незвичайного порядку слів у реченні; *паратеза* — фігура розташування, що означає вставку в завершену синтаксичну структуру певних елементів для закріплення саме того значення, яке оратор бажає донести до аудиторії; *парцеляція* — фігура розташування, що означає розчленування речення з винесенням за його межі тих елементів, які посилюють основну думку, та ін.

Фігури скорочення — це риторичні фігури, суть яких полягає у пропущенні якихось елементів промови. До них належать: *апосіопеза* — фігура «замовчування», коли оратор свідомо не до кінця висловлює думку, розраховуючи на те, що слухачі самі здогада-

ються про що він хотів повідомити; *асиндетон* — фігура скорочення, що означає пропуск сполучників; *еліпсис* — фігура скорочення, що означає пропуск якогось члена речення, який можна відновити з контексту, та ін.



ТЕСТ

1. Елокуція — це розділ риторики, який вивчає:

- А) виголошення оратором промови;
- Б) засоби виразності ораторської промови;
- В) розробку предметної царини ораторської промови.

2. Прийом «ускладнення мовних конструкцій» не відповідає критерію:

- А) доречності;
- Б) правильності;
- В) ясності.

3. Пряма форма мовленнєвого впливу не узгоджується з критерієм:

- А) ефективності;
- Б) ширості;
- В) ефективності та ширості.

4. Пряма форма мовленнєвого впливу передбачає:

- А) вертикальну модель спілкування;
- Б) горизонтальну модель спілкування.

5. Непряма форма мовленнєвого впливу не узгоджується з критерієм:

- А) ефективності;
- Б) ширості;
- В) ефективності та ширості.

6. Непряма форма мовленнєвого впливу передбачає:

- А) вертикальну модель спілкування;
- Б) горизонтальну модель спілкування.

7. Основою поділу риторичних фігур на власне фігури і тропи є мінімальний об'єкт перетворення:

- А) так;
- Б) ні.

8. Риторичне запитання — це запитання:

- А) відповідь на яке міститься в самому запитанні;
- Б) яке не потребує відповіді.

9. Риторичні фігури поділяються на:

- А) фігури додавання, фігури скорочення, фігури розташування;
- Б) фігури додавання, фігури скорочення, фігури тотожності;
- В) фігури протилежності, фігури схожості, фігури тотожності.

10. Фігури збільшення належать до фігур:

- А) додавання;
- Б) розташування;
- В) скорочення.

11. Фігури зменшення належать до фігур:

- А) додавання;
- Б) розташування;
- В) скорочення.

12. Інверсія належить до фігур:

- А) додавання;
- Б) розташування;
- В) тотожності.

13. Тропи — це засоби виразності, що реалізуються на рівні слова чи словосполучення:

- А) так;
- Б) ні.

14. Виділяють таку кількість критеріїв для утворення тропів:

- А) три;
- Б) чотири;
- В) п'ять.

15. Головними тропами за тотожністю є:

- А) евфемізм і дисфемізм;
- Б) метафора і метонімія.

16. Головним тропом за схожістю є:

- А) іронія;
- Б) метафора;
- В) метонімія.

17. Головним тропом за суміжністю є:

- А) іронія;
- Б) метонімія;
- В) синекдоха.

18. Головним тропом за протилежністю є:

- А) антифразис;
- Б) іронія;
- В) метафора.

19. Антономазія належить до тропів:

- А) протилежності;
- Б) схожості;
- В) тотожності.

20. Перифраза належить до тропів:

- А) схожості;
- Б) суміжності;
- В) тотожності.

21. Алгоритм належить до тропів:

- А) протилежності;
- Б) схожості;
- В) тотожності.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. З'ясуйте, які риторичні засоби виразності застосовано в наведених прикладах:

• У 50-х роках губернатору Флориди Ф. Уоррену довелося вести свою передвиборчу кампанію тоді, коли кожний округ у штаті повинен був сам обирати, чи знімати йому заборону на торгівлю горілчаними виробами. На запитання про те, яка його позиція стосовно «сухого закону», Уоррен відповів: «Якщо під віскі ви маєте на увазі ту оковиту, що веселить душу людини, несе відпочинок від щоденних турбот, дозволяє з оптимізмом дивитись у майбутнє, — то внесіть мене в списки найпалкіших прихильників продажу спиртного. Якщо ж під віскі ви маєте на увазі те диявольське зілля, яке руйнує сім'ї, ламає кар'єри і позбавляє людину здатності працювати, — сміливо зараховуйте мене до кола прибічників «сухого закону»!».

• Популярний актор Жан Марє святкував своє 80-річчя в Парижі. Ювіляр чудово виглядав, посміхався, однак вголос ніхто не наважувався назвати його вік. Жан Марє сказав: «Мені лише чотири по 20!»

• «Висловимо остаточно нашу думку про значення начал і загальних правил розуму в царині моралі за допомогою євангельського образу, який за своєю точністю завжди буде викликати здивування у байдоного спостерігача: для живої— а не лише уявної— моральності потрібен світильник і елей... У залежності від того, як у серці людини вичерпується елей любові, світильник гасне: моральні начала й ідеї затьмарюються і, зрештою, зникають із свідомості. Це відношення між світильником і елеєм — між головою і серцем — є найзвичайнісіньким явищем у моральній історії людства» (П. Д. Юркевич. «Серце і його значення в духовному житті людини, за вченням слова Божого»).

• «Віро! Викличте до мене найсвітлішу голову нашої з вами сучасності. Як? Новосельцева, звичайно!» (Х/ф «Службовий роман»).

• «Хоробрі завжди вперті».

Дивлячись з неба, Господь посміхається від радості, адже саме цього Він і хоче — щоб кожна людина сама відповідала за своє життя. Кінець кінцем Господь щедро наділив своїх дітей здатністю робити вибір і приймати рішення.

Лише ті, у кого в серці загорівся священний вогонь, насмілюються боротися з Богом. І лише вони знають зворотній шлях до Його любові, адже приходять до розуміння того, що *нещастя* — і/є *випробування*, а не *покарання*» (Коельо П. «П'ята гора»).

2. Заповніть пропуски риторичними фігурами:

- Вода для корабля те саме, що ... для бізнесу.
- Влада — це
- Успіх — це
- Життя — це
- Моя робота-це....
- Справжня жінка — це
- Справжній чоловік — це

3. Напишіть повністю текст Вашої ораторської промови.

РОЗДІЛ



МЕМОРІЯ І АКЦІЯ

Меморія (від лат. «тетогія» — «пам'ять») — це розділ риторики, який вивчає особливості запам'ятовування ораторської промови.

У класичній риториці меморія виділялась як окремий етап ораторської діяльності, на якому людина повинна була запам'ятати вже підготовлену промову.

І **Акція** (від лат. «actio» — «дія») — це розділ риторики, який розглядає виголошення оратором промови.

На етапі акції оратор повинен грамотно представити аудиторії результат своєї роботи, виконаної на попередніх етапах.

Способи запам'ятовування промови

На сьогоднішній день пам'ять є предметом вивчення психології. Хоча меморія складала окрему частину ще класичної риторики. В сучасній психології існує багато теорій пам'яті, які по-різному пояснюють цю дивовижну здатність людини. Пам'ять не є одиничною функцією, вона являє собою складну сукупність процесів, що забезпечують фіксацію попереднього досвіду людини. Серед цього розмаїття функцій риторику цікавлять насамперед процеси «закарбування» в пам'яті певного матеріалу.

Виділяють три способи запам'ятовування:

- механічний;
- логічний;
- мнемотехнічний.

Механічний спосіб запам'ятовування — це такий спосіб, основу якого складає багатократне повторення того, що треба запам'ятати.

По суті, цей спосіб являє собою зубріння. Він самий неефективний, але інколи необхідний. Як правило, подібне запам'я-

товування відбувається без усвідомлення зв'язку між окремими елементами матеріалу.

Логічний спосіб запам'ятовування— це такий спосіб, основу якого складає усвідомлення смислового зв'язку між елементами матеріалу.

Користуючись таким способом, людина часто порушує послідовність у часі, перебудовує матеріал відповідно до смислових відношень. Осмислене запам'ятовування ґрунтується на розумінні цих відношень, на усвідомленні внутрішнього зв'язку між частинами того, що запам'ятовується.

Логічне запам'ятовування передбачає виконання двох умов:

- 1) усвідомлення того, для чого потрібно запам'ятати матеріал;
- 2) розуміння смислу того, що треба запам'ятати.

Мнемотехнічний спосіб запам'ятовування— це такий спосіб, який ґрунтується на тому, що матеріал переводиться в іншу знакову систему, в інші образи, які людині легше зберегти в пам'яті.

Одним із провідних видів мнемотехніки є *асоціативний спосіб запам'ятовування*. Завдання тут полягає в тому, щоб створити асоціації. Широка сітка асоціацій— це ключ до гарної пам'яті. Цей спосіб був відомий ще в епоху Античності. Засновником мнемотехніки вважається давньогрецький поет **Симонід**. Йому належить думка про те, що для пам'яті найважливішим є розташування. Для цього в розумі потрібно тримати картину певних місць, які й будуть займати образи предметів, що треба запам'ятати.

Відомий оратор Цицерон з приводу мнемотехніки писав:

«...пам'ять на предмети — необхідна властивість оратора; і саме її ми й можемо укріпити за допомогою вміло розташованих образів, охоплюючи думки за цими образами, а зв'язок думок за розташуванням цих образів».

Сам Цицерон успішно користувався цим методом. Зокрема, перед виступом у сенаті він тренувався у себе вдома, проголошуючи промову і переходячи при цьому з однієї кімнати в іншу. Щоразу, коли він переходив до наступної думки, робив невеличку паузу й мисленно поєднував відповідний розділ промови з певним

кутком своєї оселі. А при виступі у сенаті він мисленно повторював свій шлях по домівці і міг виголосити всю промову, не користуючись записами.

Інколи в літературі спосіб, яким успішно користувався Цицерон, називають *«римська кімната»*. Таку кімнату або приміщення можна вигадати і розташувати там які завгодно предмети. Головне — чітко зафіксувати порядок цих предметів. Спочатку виберіть місце для невеликої кількості речей, наприклад 20. Потім можна розширювати вашу кімнату, будинок, місто та ін. Кожен предмет вашої кімнати повинен мати яскравий образ (зоровий, слуховий чи такий, що пов'язаний з відчуттями), який розташовано в чітко визначеному місці *«раз і назавжди»*.

Після створення *«римської кімнати»*, коли її образи добре запам'ятались, її можна використовувати при підготовці до публічного виступу. Для цього ключові думки промови пов'язуються з певними образами кімнати в тому порядку, в якому оратор рухається в своєму приміщенні.

Ефективність *«римської кімнати»* визначається функціями лівої та правої півкуль головного мозку й принципами запам'ятовування. Цей спосіб вимагає чіткої структури й порядку, а також уваги й здатності відчувати.

Слід підкреслити, що особливості пам'яті людини досить індивідуальні. Тому кожний оратор, як правило, самостійно розробляє для себе оптимальну методику запам'ятовування, щоб його спілкування з аудиторією було успішним, а не стало суцільним читанням промови. В будь-якому випадку однією із заповідей вдалого публічного виступу є постійне тренування пам'яті.

Пам'ять тісно пов'язана з увагою. Для того, щоб аудиторія найкраще могла зосередитись на промові, оратору варто зважити на своєрідні періоди уваги, які дорівнюють приблизно 15 хвилинам. Це означає, що увага слухачів значно знижується до 15, 30 та 45-ї хвилини. Тому у випадках тривалих промов у ці моменти оратор має надати можливість аудиторії *«відпочити»* (зробити паузу, завершити розгляд певного питання тощо).

Оратор при виголошенні промови повинен також враховувати загальні особливості людського сприйняття. До них належать:

- *«ефект рамки»*;
- *«магічне число»*.

II **«Ефект рамки», або «закон межі», — це такий ефект, I суть якого полягає в тому, що найкраще запам'ятову- I ється початок і кінець промови.**

Криву уваги під час публічного виступу оратора можна зобразити таким чином:



На вступ і завершення промови відводиться разом, як правило, від 10% до 30% загальної тривалості виступу. Тим не менш приблизно 80% загального враження від самого оратора та його промови визначається саме цими частинами, при цьому від вступу залежить більше. Тому перші та останні фрази мають бути ретельно продумані оратором. Крім того, «ефект рамки» стосується також і порядку розташування аргументів, про який йшлося в розділі «Диспозиція». Вже згадуваний Цицерон писав, що майстерний оратор:

«...поставить найбільш важливі доводи частиною на початок, частиною в кінець, а між ними всуне слабкі».

І «Магічне число», або число Міллера (7 ± 2) характеризує обсяг оперативної пам'яті людини.

Саме таку кількість різних структурних одиниць інформації ефективніше за все здатна схопити й зберегти оперативна пам'ять. На рівні промови «магічне число» означає оптимальну кількість різних (значимих, а не допоміжних) слів у реченні.

Навіть у письмових текстах на сьогоднішній день перевага віддається «телеграфному стилю», оскільки встановлено, що найкраще сприймаються фрази з 10–13 слів, а фрази, що складаються більше ніж з 30 слів, практично не сприймаються.

Таким чином, чіткість структури, ясність та стислість викладу, образність мовних конструкцій сприяють кращому запам'ятовуванню промови самим оратором на етапі підготовки. А на етапі виголошення ці компоненти сприяють кращому засвоєнню промови аудиторією.

(⁵ - ²) Невербальні засоби оратора

Більшість теоретиків ораторського мистецтва вважають найважливішим саме п'ятий етап риторичної діяльності — виголошення промови. Дійсно, блискуче виголошення може врятувати пересічну промову, а погане — зіпсувати чудову. На цьому етапі оратор повинен якомога краще представити аудиторії результат своєї роботи, виконаної на попередніх етапах. Людина може дуже добре писати різноманітні тексти, але зовсім не вміти подавати їх слухачам.

Процес виголошення визначає те, чи вдасться оратору зрештою вплинути на аудиторію. Тут потрібно враховувати особливості сприйняття як промови оратора, так і його самого. Аудиторія сприймає виступ не тільки через те, що говорить оратор, але здебільшого і через те, як він говорить.

Взагалі у комунікації виділяють два блоки:

- вербальний;
- невербальний.

І Вербальний блок— це ті фактори, які пов'язані безпосередньо з промовою (аргументація, критика, структурування тексту, словесне вираження матеріалу тощо).

Різнманітні прийоми вербального впливу на аудиторію розглядалися у попередніх розділах риторики.

І Невербальний блок— це ті фактори, які присутні в спілкуванні, але безпосередньо не пов'язані з текстами (пози, жести, міміка, мова простору, одягу, кольорів, манера спілкуватися тощо).

На етапі виголошення промови саме невербальні прийоми впливу оратора на аудиторію відіграють надзвичайно важливу роль.

Останнім часом з'явилося дуже багато робіт, присвячених невербальному спілкуванню. Це пов'язане з усвідомленням проблеми співвідношення знакових систем свідомого та несвідомого в процесах комунікації. Вербальний блок реалізує в мовленні те, що хоче сказати людина, а невербальний — ті мотиви, що знаходяться у несвідомому. Напевно у кожної людини були в житті та-

кі ситуації, коли під час спілкування співрозмовник пропонував можливо щось вигідне, але людина не дуже замислювалась над цим, оскільки їй здавалось, що тут щось не так (він говорить неширо, пагано до неї ставиться тощо). Здебільшого в таких випадках апелюють до інтуїції або «шостого чуття», які дозволили виявити неправдивість співрозмовника. Скоріше за все, ця неправдивість була «прочитана» по невербальних знаках. Люди здатні більше довіряти цим компонентам, бо їх важко проконтролювати.

Знаки невербального спілкування різноманітні. Вони включають:

- *мову жестів і поз;*
- *мову міміки;*
- *парамовленнєві характеристики;*
- *мову простору;*
- *мову одягу та мову кольорів*

тощо.

Майже всі ці мови мають національну специфіку, вони відрізняються в різних культурах. Тому не слід захоплюватися однозначною трактовкою окремих невербальних сигналів. Слід розглядати їх в усій сукупності, разом із текстом промови.

Знаки невербального спілкування на сьогоднішній день є предметом вивчення такої міждисциплінарної науки, як невербальна семіотика. Г. Є. Крейдлін, наприклад, називає такі найбільш значні окремі науки, що входять до невербальної семіотики:

Паралінгвістика— наука про звукові коди невербальної комунікації.

Кінесика — наука про жести і жестові рухи, про жестові процеси й жестові системи.

Окулесика — наука про мову очей і візуальну поведінку людей у процесі спілкування.

Аускультация — наука про слухове сприйняття звуків і аудіальну поведінку людей у процесі комунікації.

Гаптика — наука про мову доторкань і тактильну комунікацію.

Гастика — наука про знакові й комунікативні функції їжі й напоїв, про прийняття їжі, про культурні й комунікативні функції частування.

Ольфакція — наука про мову запахів, смисли, що передають за допомогою запахів, і про роль запахів у комунікації.

Проксемика — наука про простір комунікації, його структуру та функції.

Хронемика — наука про час комунікації, про його структурні, семіотичні та культурні функції.

Системологія— наука про системи об'єктів, якими люди оточують свій світ, про функції та смисли, які ці об'єкти виражають у процесі комунікації¹.

На сучасному етапі ці науки перебувають на різних шаблях розвитку. Основними вважають паралінгвістику й кінесику. Найменш розробленими залишаються аускультация, гастика, ольфакція, хронемика й системологія.

На які ж характеристики невербального спілкування оратору треба звернути особливу увагу? Насамперед потрібно відмітити, що велике значення для успішного виступу перед аудиторією має **перше враження**. Встановлено, наприклад, що під час лекції зміни в оцінці лектора складають лише 4—6%, при цьому за фактором «довіри» — не більше 1%. Перше враження є сильним, яскравим, таким, що добре запам'ятовується, тобто надзвичайно стійким. Якщо в подальшому його треба коректувати, змінювати, то це вимагатиме від оратора значних зусиль. Згадаємо приказку:

«Не буде другого шансу створити перше враження».

Основою формування в аудиторії першого враження про оратора є зоровий образ. Наведемо вже класичну статистику щодо каналів отримання інформації при першій зустрічі:

- **55%** інформації визначається тим, що люди *бачать* при першій зустрічі (насамперед мовою жестів і поз);
- **38%** інформації визначається тим, що люди *чують* (парамовленнєвими характеристиками);
- **1%** інформації визначається тим, що люди *говорять* (власне текстами співрозмовників).

Щодо специфіки поведінки оратора в аудиторії в межах риторки пропонують декілька основних порад.

По-перше, що стосується **мови жестів і поз**, то оратору варто виступати стоячи й використовувати **жести відкритості** (жести розкритими руками у напрямку до слухачів; горизонтальна жестикуляція, а не вертикальна та ін.). Вони сприймаються аудиторією (здебільшого підсвідомо) як такі, що свідчать про намір спілкуватися. Відповідно, слід уникати **закритих жестів**, які можуть сприйматися не тільки як свідчення небажання спілкування, а й агресії (стиснуті кулаки, схрещені руки, схрещені ноги тощо). Оратор повинний також пам'ятати про так звані **жести-поплавки**, які є виразом нервування, невпевненості у собі, хвилювання: ручка в руках, папка, аркуші паперу, особливо, коли з

¹ Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. — М., 2004. — С. 22.

ними роблять якісь маніпуляції; часте покручування окулярів, волосся, обручок, ланцюжків, годинників, комірців, краваток тощо. Аудиторія позитивно сприймає впевненого у собі оратора, тому таких жестів теж слід уникати.

Загалом жести виконують різні функції в процесі спілкування. Однією з них якраз є риторична функція. У таких випадках здебільшого значення певних жестів може бути охарактеризоване в термінах риторичних фігур. Г. Є. Крейдлін з цього приводу пише:

«При застосуванні риторичних жестів акцент зі слова переноситься на візуальний образ, який це слово породжує; слова повинні бути побачені — у цій тезі криється сутність ораторського прийому використання такого риторичного жесту».

По-друге, що стосується **мови міміки**, то важливим є **зоровий контакт** оратора з аудиторією протягом усієї промови. Він повинен дивитися на всіх слухачів таким чином, щоб не виділяти когось персонально. У великій аудиторії варто розбити зал на сектори й у процесі виступу переводити погляд повільно по черзі з одного сектора на інший. Оратору не слід дивитися повз слухачів (у простір), на підлогу, ноги, стелю, у вікно, розглядати сторонні предмети. У таких випадках саме ці предмети, а не слухачі будуть поглинати промову. Не дивлячись в аудиторію, оратор і не звертається до неї. З іншого боку, довгий пильний серйозний погляд в очі може викликати в слухача відчуття тиску, неспокою. Тому впродовж тривалого часу краще дивитись в обличчя, а не прямо в очі. Як вираз зацікавленості погляд в очі сприймається тоді, коли він є короткочасним.

По-третє, що стосується **парамовленнєвих характеристик**, то оратору варто звернути увагу насамперед на **інтонацію**. Протягом всієї промови її треба змінювати, а не говорити монотонно. Звичайно, що інтонація має узгоджуватись зі змістом промови. Стосовно **гучності**, то в аудиторії оратору слід говорити голосніше, ніж він говорить звичайно. Оптимальним **темпом** вважається промовляння не більше 120 слів за хвилину. Досить важливим ораторським прийомом є **пауза**. Вона вимагає певного тренування. Насамперед не слід заповнювати паузу різноманітними вигуками («м-м-м», «е-е-е», «ну» тощо). Зазвичай пауза здається довшою тому, хто говорить, ніж тому, хто слу-

хає. Вона може тривати до 4-х секунд, перш ніж аудиторія почне думати, що у виступі щось не так. Оратор повинен робити невеликі паузи до та після важливих думок, щоб слухачі могли їх осмислити. Крім того, перед важливою думкою потрібно також трохи понизити голос. Починати та завершувати публічний виступ оратору варто з погляду на слухачів та паузи.

Для оратора при виступі важливе значення має також володіння простором. **Мова простору** складається з кількох компонентів. Зокрема виділяють чотири зони дистанції у спілкуванні:

- *інтимна*;
- *особиста*;
- *соціальна*;
- *публічна*.

І *Інтимна дистанція (до 50 см) — це зона спілкування між близькими людьми.*

При цьому настільки близькими, що людина готова обійняти співрозмовника, тобто скоротити цю дистанцію до 0. У процесі комунікації не варто втручатися в інтимний простір, спроба подібних дій сприймається як агресія. Справа в тому, що людина намагається підкорити собі оточуючий її невеликий простір і розглядає його як частину себе. Наявність відстані не менше 50 см між слухачами під час промови здатна забезпечити можливість критичного сприйняття того, що їм говорять.

І *Особиста дистанція (від 50 см до 1,5 м) — це зона спілкування між друзями.*

Саме на такій відстані люди, які добре знають один одного, у яких є спільні інтереси тощо, почуваються комфортно в повсякденній комунікації.

І *Соціальна дистанція (від 1,5 до 3 м) — це зона спілкування між знайомими людьми (але не друзями).*

Така відстань є оптимальною для формальних контактів на роботі або з малознайомими людьми.

І *Публічна дистанція (більше, ніж 3 м) — це відкрита зона для виступу оратора перед аудиторією.*

¹ Крейдлін Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык — М 2004. — С. 77.

Варіювання цифр у визначенні дистанцій спілкування обумовлене національною специфікою та особливостями місць проживання. Для жителів сільської місцевості радіуси цих зон будуть довшими, оскільки вони звикли жити на великому просторі. Для жителів міст — меншими, оскільки вони часто перебувають у «скупченому» просторі.

Таким чином, виголошувати промову потрібно з публічної відстані, особливо у великих аудиторіях. Під час виступу оратору варто наближуватись до слухачів. Наприклад, якщо оратор виступає з трибуни, то корисним є виходити час від часу з-за неї та ставати поруч. Хоча більш вдалим є взагалі стояти поруч з трибуною, а не за нею. Рухатись по аудиторії слід повільно і не дуже захоплюватись цим прийомом, щоб у слухачів не склалось враження, що оратор бігає, як тигр у клітці.

Що стосується мови одягу та мови кольорів, то оратору для публічного виступу варто обрати діловий одяг (для чоловіків і жінок — це костюми переважно сірого або синього кольору). Такий одяг не пригнічує людину й у слухачів є можливість зосередитись на самій промові. Якщо головна мета для оратора — це переконання аудиторії, тоді йому слід уникати одягу яскравих насичених кольорів, занадто модного одягу, численних прикрас та інших компонентів, які будуть занадто привертати до себе увагу слухачів та відволікати від того, що говорить оратор.

Впродовж публічного виступу слухачі теж відправляють оратору невербальні сигнали. У невеликій аудиторії йому легше фіксувати та реагувати відповідним чином на ці знаки. Вони дають можливість оратору встановити момент, коли він успішно доніс свої думки до слухачів. Невербальні сигнали аудиторії можна звести до трьох головних:

- Слухачі стають більш розслабленими. Коли людина приймає точку зору співрозмовника, вона зазвичай розслабляється.
- Слухачі підсуюються ближче. Ті, на кого вдалось вплинути оратору, часто схиляються в його бік, а ті, хто дотримується іншої думки, часто відхиляються назад.
- Слухачі підтримують візуальний контакт з оратором, особливо ті, яких оратору вдалося переконати.

Отже, під час публічного виступу оратору потрібно постійно слідкувати за своєю аудиторією і самому грамотно застосовувати невербальні сигнали спілкування. Звичайно, це легше робити, якщо промова підготовлена заздалегідь. Тому готуйтеся і виступайте! Страх перед аудиторією можна подолати тільки наполегливими вправами.

5.3] Аналіз публічного виступу

Ось і минув публічний виступ...

Тепер час для його аналізу. Він має важливе значення для вдосконалення ораторської майстерності. Найкращим вважається поєднання оцінок самого оратора з експертними оцінками. Далі пропонуються переліки запитань для самого оратора та тих, хто оцінює виступ «зовні»¹.

Оратору слід відповісти на такі запитання:

1. Чи вдалось захопити увагу аудиторії?
2. Чи вдалось утримати увагу протягом всього виступу?
3. Чи дотримано регламенту?
4. Чи все було сказане з того, що хотів?
5. Чи підкреслив у завершенні головне?
6. Чи не ухилився від теми?
7. Чи впевнено почувався на місці оратора?
8. Чи хотілося б ще виступити перед цією аудиторією?

Відповіді даються за десятибальною шкалою: *так* — 10, *ні* — 1, інші оцінки у проміжку від 10 до 1. Якщо оратор набрав менше 50 балів, тоді виступ слід оцінити як невдалий.

Експертам пропонується дати відповіді на такі запитання:

1. Чи був вдалим початок виступу?
2. Чи є драматизм у викладі?
3. Чи є вдалими приклади?
4. Чи є адекватною гучність?
5. Чи є адекватним темп?
6. Чи є адекватними мова і стиль виступу?
7. Чи є вдалим завершення?
8. Чи дотримався оратор регламенту?
9. Чи добре тримався оратор?
10. Чи є цікавим виклад теми?
11. Чи є оригінальним стиль викладу?
12. Чи є ясною головна думка виступу?
13. Чи є виступ переконливим?

Відповіді даються за десятибальною шкалою: *так* — 10, *ні* — 1, інші оцінки у проміжку від 10 до 1. Вдалим вважається виступ, який набрав не менше двох третин можливих балів, тобто не менше 86.

¹ Див.: Стернин И. А. Практическая риторика. — М., 2003. — С. 250.



ТЕРМІНИ, ЯКІ ТРЕБА ЗАПАМ'ЯТАТИ

Акція — це розділ риторики, який розглядає виголошення оратором промови.

Вербальні засоби оратора — це ті фактори, які пов'язані безпосередньо з промовою (аргументація, критика, структурування тексту, словесне вираження матеріалу тощо).

«Ефект рамки», або «закон межі» — це такий ефект, суть якого полягає в тому, що найкраще запам'ятовується початок і кінець промови.

«Магічне число», або число Міллера (7 ± 2) характеризує обсяг оперативної пам'яті людини.

Меморія — це розділ риторики, який вивчає особливості запам'ятовування ораторської промови.

Невербальні засоби оратора — це ті фактори, які присутні в спілкуванні, але безпосередньо не пов'язані з промовою. Оратор повинен враховувати знаки таких мов: жестів і поз, міміки, простору, одягу і кольорів, парамовленнєві характеристики тощо.



ТЕСТ

1. Меморія — це розділ риторики, який вивчає:

- А) виголошення оратором промови;
- Б) способи запам'ятовування ораторської промови;
- В) структуру ораторської промови.

2. Найбільш ефективним способом запам'ятовування матеріалу є:

- А) логічний;
- Б) механічний;
- В) мнемотехнічний.

3. Засновником мнемотехніки є:

- А) Симонід;
- Б) Цицерон.

4. «Магічне число» дорівнює:

- А) 3 ± 2 ;
- Б) 5 ± 2 ;
- В) 7 ± 2 .

5. «Ефект рамки» полягає в тому, що найкраще запам'ятовується:

- А) початок і кінець повідомлення;
- Б) початок і середина повідомлення;
- В) середина і кінець повідомлення.

6. Акція — це розділ риторики, який розглядає:

- А) виголошення оратором промови;
- Б) розробку предметної царини ораторської промови;
- В) способи запам'ятовування ораторської промови.

7. Більшу кількість інформації від оратора при першій зустрічі аудиторія отримує:

- А) вербальними каналами;
- Б) невербальними каналами.

8. Оратору під час публічного виступу слід уникати:

- А) відкритих жестів і жестів-поплавків;
- Б) відкритих і закритих жестів;
- В) жестів-поплавків і закритих жестів.

9. Оратору слід виступати перед аудиторією:

- А) стоячи;
- Б) сидячи.

10. Оптимальним одягом для публічного виступу є діловий костюм:

- А) так;
- Б) ні.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Встановіть прийоми впливу, що описані в наступних прикладах:
 - «Треба сказати, що у нас на Русі якщо не наздогнали ще в чомусь іншому іноземців, то далеко перегнали їх у вмінні спілкуватися. Перерахувати неможливо всіх відтінків і тонкощів нашого спілкування. Француз чи німець увік не зметикуює і не зрозуміє всіх його особливостей і відмінностей; він майже тим самим голосом і тією самою мовою буде говорити і з мільйонщиком, і з дрібним тютюновим крамарем, хоча, звичайно, в душі й поплазує в міру перед першим. У нас не те: у нас є такі мудреці, які з поміщиком, що має двісті душ, будуть говорити зовсім по-іншому, ніж з тим, у кого їх триста, а з тим, у кого їх триста, будуть говорити знову не так, як з тим, у кого їх п'ятсот, а з тим, у кого їх п'ятсот, знову не так, як з тим, у кого їх вісімсот, — словом, хоч йди

до мільйона, все знайдуться відтинки. Припустимо, наприклад, існує канцелярія, не тут, а в тридев'ятому царстві, а в канцелярії, припустимо, існує правитель канцелярії. Прошу подивитись на нього, коли він сидить серед своїх підлеглих, — так навіть від страху і слова не вимовиш! гордість і шляхетність, і вже чого не виражає обличчя його? просто бери пензля, та й малюй: Прометей, рішучий Прометей! Визиркує орлом, виступає повільно, мірно. Той самий орел, як тільки вийшов з кімнати і наближається до кабінета свого начальника, куріпкою такою поспішає з паперами під пахвою, що нестерпно. У товаристві і на вечірці, якщо всі невеликого чину, Прометей так і залишається Прометеем, а якщо зовсім трохи вище за нього, з Прометеем робиться таке перетворення, якого і Овідій не видумає: муха, менше навіть мухи, знищується в пісчинку! «Так це не Іван Петрович, — скажеш, дивлячись на нього. — Іван Петрович вище на зріст, а цей і нізенький, і худенький; той говорить гучно, басить і ніколи не сміється, а цей біс його знає: пищить птицею і все сміється. Підходиш ближче, дивишся — точно Іван Петрович! «Ехе-хе», — думаєш собі...» (М. Гоголь. «Мертві душі»).

- « — Вірю! — нарешті вигукнув артист і погасив свій погляд, — вірю! Ці очі не брешуть. Адже скільки разів я говорив вам, що головна ваша помилка полягає в тому, що ви недооцінюєте значення людських очей. Зрозумійте, що мова може приховати істину, а очі — ніколи! Вам задають раптові запитання, ви навіть не кидаєтесь, в одну секунду ви оволодіваєте собою і знаєте, що треба сказати, щоб сховати істину, і велими переконливо кажете, і жодна зморшка на вашому обличчі не ворухнеться, але, на жаль, сполохана запитанням істина з дна душі на мить стрибає в очі, і все скінчено. Вона помічена, і вас піймано!» (М. Булгаков. «Майстер і Маргарита»).

- «Роками я чув запитання: «Як може актор бути президентом?» Іноді я замислювався над тим, як можна бути президентом, не будучи актором» (Р. Рейган. «Життя по-американськи»).

- «Упродовж офіційних бесід з китайськими сановниками завжди почуваєшся незручно через те, що крісла стоять поруч, і кожного разу треба повертатися, якщо хочеш щось сказати. У результаті ніяк не вдається поглянути одне одному в очі, — можливо, на це все і розраховане. Наша бесіда виявилася ще більш манірною, ніж всі інші. Ми обговорювали культурну революцію, однак, як з'ясувалось, наші висновки були абсолютно різними. Пан Жун вважав, що в усьому необхідна стабільність. На це я відповіла, що єдино можливий шлях до неї — демократія. Він спробував заперечити, що демократія на Заході провалилася через приниження ролі жінки. Тоді я пильно подивилася на нього, і він швидко змінив тему» (М. Тетчер. «Мистецтво керування державою. Стратегії для світу, що змінюється»).

- «Самі способи виразу емоцій потрібно відрізнити від способів їхнього прояву. Є органи людського тіла, які пристосовані не тільки для прояву, але й для трансляції емоцій, — це голос, очі, руки. За їхньої допомоги ми здійснюємо керувану й контрольовану передачу інформації. А

є органи, які орієнтовані виключно на зовнішній прояв відчуттів, що знають, на мимовільний чи неконтрольований їхній вираз. Це, наприклад, щоки, які можуть горіти від сорому або червоніти від зніяковілості, вуха, які палають від обурення, або брови, які мимоволі піднімаються догори при здивуванні... Можна *говорити таким-то голосом*, можна навіть *говорити очима* або *руками*, але неможливо *говорити вухами, лобом, щоками або бровами*. Очі й руки, як і голос, здатні виступати у функції інструменту для виразу емоцій, а щоки, вуха, лоб і брови — ні, хоча по зовнішніх симптомах ми часто судимо про конкретні емоції, які відчуває людина. У зв'язку з цим виникає запитання, за допомоги яких ще інструментів виразу почуттів, окрім голоса, люди можуть симулювати те чи інше відчуття, наприклад, чи можливо, не сумуючи, дивитись на іншого сумними очима?» (Г. Є. Крейдлін. «Невербальна семіотика: Мова тіла й природна мова»).

2. Охарактеризуйте такі жести:

А) *оратора*:

- спирається руками на стіл, трохи схиляючись над ним;
- смикає вухо;
- відтягує комірець сорочки;
- тримає руки за спиною;
- тримається за лацкан піджака таким чином, що пальці всередині, а великий палець зовні.

Б) *слухача*:

« під час розмови схиляється до Вас;

- під час розмови відхиляється на спинку стільця, закладає руки за голову;
- тримає лікті на столі, а пальці «домиком» під підборіддям;
- спирається підборіддям на стиснутий кулак;
- поглядає поверх окулярів.

3. Виголосіть ораторську промову перед аудиторією та проаналізуйте свій виступ. Для оцінки промови варто залучити також деяких слухачів як експертів. Вони відповідають на подані вище запитання й роблять висновок щодо успішності ораторської промови.

ІСТОРІЯ РИТОРИКИ

І У розвитку риторики виділяють два головні етапи:
1. *Класична риторика* (\ст. до н. е. — сер. XX ст.).
II 2. *Неориторика* (з сер. XX ст. до нашого часу).

Засновником класичної риторики вважається давньогрецький софіст *Горгій*. Протягом досить тривалого історичного етапу розвитку риторики переживала як злети, так і падіння. Золотим віком ораторського мистецтва вважається, звичайно, епоха Античності. В цей період докладно були розроблені три головні види ораторських промов: дорадчі (політичні), судові та урочисті (епідейктичні). З'явилися ґрунтовні теоретичні праці з риторики, наприклад: «Риторика» Арістотеля, «Дванадцять книг риторичних повчань» Квінтіліана, «Про оратора» та «Оратор» Цицерона тощо.

В епоху Середньовіччя надбання античної риторики були перероблені переважно для створення проповідей. Крім того, в цей період риторика була однією з головних навчальних дисциплін і входила до тривіуму — циклу з трьох наук (граматика, діалектика або логіка, риторика).

В епоху Відродження риторики виходить знову на перший план серед словесних дисциплін. Вона є однією з тих гуманітарних дисциплін, яка сприяє формуванню універсальної людини.

В епоху Нового часу здобутки риторики використовувались переважно у створенні художньої прози. У такому вигляді ця дисципліна залишалась частиною гуманітарної освіти аж до XIX ст. Зрештою як вчення про словесне вираження вона розчиняється у стилістиці як частині теорії літератури, а інші її розділи поступово втрачають практичне значення. Саме слово «риторика» набуває негативного відтінку «беззмістовного базікання».

Засновником неориторики вважається бельгійський вчений *Х. Перельман*.

Неориторика не заперечує досягнень класичної риторики. Однак ці етапи значно різняться між собою. В XX ст. риторика вже не є прерогативою виключно мовознавства, лінгвістики (як це було в останні століття розвитку класичної риторики).

На сьогоднішній день риторика являє собою досить розгалужену галузь наукових досліджень, що намагаються виявити та проаналізувати механізми впливу на слухачів у різних типах спілкування.

РОЗДІЛ

РОЗВИТОК РИТОРИКИ В АНТИЧНОСТІ

[6.1 3 Давньогрецька культура як «пайдейя»

Одним із основних принципів давньогрецької культури був принцип змагальності. Він характеризується прагненням людини до перемоги у будь-яких змаганнях в усіх сферах суспільного життя. Таке прагнення якраз і дало значний поштовх до розвитку грецької цивілізації, адже в такий спосіб людина намагалася перевершити інших за допомогою власного інтелекту, освіченості. А подібні якості не даруються від природи, вони набуваються в результаті наполегливої праці над собою, самовдосконалення, виховання.

Риторика разом із філософією перебувала в центрі давньогрецького розуміння культури. Взагалі те, що ми тепер називаємо «культурою», давні греки називали «*пайдейя*» («яшбеіа» — «виховання») — те, що передається і прищеплюється дитині. До складу її входили¹.

- *виховання думки* — **філософія**, яка шукає істину і
- *виховання слова* — **риторика**, яка шукає переконання.

Інколи риторику навіть займала більш високу позицію, ніж філософія. На користь цього свідчить те, що філософія, історія та мистецтво мали у Давній Греції одну заступницю — музу Клію. А риторику охороняли три богині: Пейто — богиня переконання та дві Ериди — богині суперечки.

¹ Див.: *Аверинцев С. С.* Античный риторический идеал и культура Возрождения // *Аверинцев С. С.* Риторика и истоки европейской литературной традиции. — М., 1996. — С. 352—353.

[6.2 1 Риторика в Давній Греції класичного періоду

у—ч Софістичний ідеал єдності риторики
[6.2.1} та філософії

Ідеалом людини у Давній Греції був образ «суспільної людини», що здатна тримати в своїх руках управління державою. Зрозуміло, що мистецтво переконання, володіння Словом було найважливішою рисою цього образу. Провозвісниками такого ідеалу людини виступили в V ст. до н. е. **софісти**. Не випадково засновником риторики вважається відомий давньогрецький софіст Горгій.

У феномені софістики риторика та філософія досить плідно співіснували. Софісти взагалі виступали як вчителі мудрості, вчителі красномовства. Це була група людей, що заробляли інтелектуальною працею. За досить високу платню вони бралися навчати тих, хто прагнув до громадської або державної діяльності. Однією з найважливіших складових подібної діяльності є вміння публічно виступати, тобто ефективно впливати на розум та почуття громадян за допомогою влучного слова. Для вдаливих виступів потрібно було володіти не тільки мистецтвом виголошення промов, але й вмінням обґрунтовувати власні думки, критикувати положення інших ораторів. Окрім того, треба було вміти сперечатися, тобто ставити запитання та давати відповіді.

Для софістів головним було здобути перемогу в суперечці, незважаючи на те, чи виражають їх положення істину. Тому їх можна вважати виразниками індивідуалізму, адже думки співрозмовників для них не мали особливого значення, важливим було ствердити власну перевагу через володіння мистецтвом переконувати. Яскравим свідченням софістичного світорозуміння є думка, сформульована **Протагором**:

«про будь-який предмет можна висловити два судження, протилежних одне одному».

Мається на увазі, що деяка думка людини має стільки ж прав на існування, як і будь-яка інша. Об'єктивної істини немає, тому можна говорити тільки про те, що одна думка є більш переконливою за іншу. Софісти як вчителі мудрості якраз і вбачали своє за-

вдання в тому, щоб навчити цієї переконливості, навчити перетворювати слабку думку на сильну.

Але вже в кінці V ст. стає очевидним той факт, що ідеал «суспільного життя» розпадається на два поняття, які взаємно виключають одне одного: «життя діяльне» і «життя споглядалне». Ідеалом першого був ритор — практик і політик; ідеалом другого — філософ, мислитель¹.

«Суспільне життя»

«життя діяльне» ^	«життя ^іоглядалне»
	I
ритор, політик	філософ, мислитель

Як було зазначено вище, засновником риторики вважають Горгія. Однак поряд із ним називають ще й інших вчителів красномовства, зокрема **Корака {Коракса}** і **Тісія**. Як свідчать джерела, Корак був державним діячем, однак потім залишив цю справу і відкрив школу, в якій викладав те, що виніс із судової практики. Згодом він написав збірник «загальних місць». Це була хрестоматія готових прикладів для того, щоб їх вчили напам'ять, а потім вставляли в промови. Його учень Тісій завершив роботу і створив посібник, який не містив вже прикладів, але надавав рекомендації щодо самої структури ораторських промов.

З іменами Корака і Тісія пов'язаний такий цікавий випадок, який характеризує в цілому період формування риторичних шкіл:

«Тісій навчився у Корака мистецтву красномовства і сам почав викладати риторику. Оскільки він вже тепер мав хист до ведення судових справ, то він не став платити вчителю винагороду. Корак за це притягнув Тісія до суду.

Тісій звернувся до свого колишнього наставника: «Скажи мені, Кораче, вчителем чого я оголошую себе?»

Корак відповів: «Мистецтва переконувати кого завгодно». «Але якщо ти навчив мене цьому мистецтву, — продовжив Тісій, — тоді я переконую тебе нічого з мене не брати. Якщо ж ти мене не навчив переконувати, то й у такому випадку я тобі нічого не винний, адже ти не навчив мене того, чого обіцяв».

¹ Цит. за: Корнилова Е. Я. Риторика — искусство убеждать. — М., 1998. С. 8.

¹ Див.: Гаспаров М. Л. Цицерон и античная риторика // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 10.

На це Корах заперечив: «Якщо ти навчився у мене мистецтву переконувати й переконаєш мене нічого з тебе не брати, тоді ти мусиш заплатити мені, оскільки ти вже вмієш переконувати. Якщо ти мене не переконаєш, тоді ти теж мусиш заплатити, оскільки тобі не вдалося переконати мене не брати з тебе грошей».

Судді довго думали над вироком, а потім сказали: «У поганого ворона погане потомство. Як воронята готові жерти своїх батьків, так і ви пожираєте один одного». Комізм тут полягає у грі слів: адже на грец. *корак* означає *ворон*.

Корах, Тісій і *Горгій {приблизно 483—375 рр. до н. е.}* вважаються учнями філософа Емпедокла. Всі вони були родом з Сицилії. В 427 р. до н. е. Горгій прибув в Аттіку як посол міста Леонтини, яким загрожували Сиракузи. Горгій так захопив афінську публіку, що вона в результаті віддала йому перевагу тільки за вміння витончено висловлювати свої думки. Через деякий час Горгій переїжджає до Афін та відкриває власну школу красномовства. Саме тут було визначено, що риторика — це майстер переконання. Горгій виділяє ряд засобів, за допомогою яких оратор «веде за собою» душу аудиторії й приносить їй задоволення. Горгію належить винахід словесних фігур.

Найбільшої слави Горгію принесли похвальні (епідейктичні) промови, зокрема «Похвала Олені». У ній, зокрема, висловлена така думка щодо сили слова:

«Слово — найвеличніший володар: видом мале й непомітне, а справи творить чудові — може страх припинити і печаль відвернути, викликати радість, посилити жалість».

і 6.2.21 Риторика Сократа і Платона

Перший виклик софістичному ідеалу єдності філософії та риторики кинув *Сократ {469—399 рр. до н. е.}*. Він вважав, що риторика непотрібна оскільки істинна думка збереже свою силу і без риторичного переконання, а хибна думка навіть за допомогою риторики не встоїть проти істини. Як свідчать діалоги Платона, Сократ намагається чітко розрізнити поняття віри й знання. Софістична риторика, на його думку, спрямована часто на формування віри без знання:

«...перед всіма іншими мистецтвами ритор і риторика перебувають у такому ж вигірному становищі. Бо нічого не треба знати про саму справу, треба тільки знайти якісь засоби переконання, щоб видатися невігласам більшим знавцем, ніж ті, хто справді знає».

Погляди Сократа на риторику формують певний риторичний ідеал, відмітною рисою якого є постулати Істини та Добра. Адже справжнім оратором може вважатися лише та людина, яка чітко знає предмет промови й прагне до вищого блага:

«Бо коли риторика двоїста, то одна її частина є підлабузництвом, ганебною балаканиною для народу, а друга — прекрасна, яка прагне до того, аби душі громадян стали чимкращими, і яка завжди захищатиме в промовах те, що справді найкраще, незалежно від того, приємно це буде слухачам чи ні...».

З іншого боку, Сократ значно розвинув практичні методи публічної полеміки, на якій ґрунтувались всі його відомі бесіди. Сам термін «*полеміка*» у перекладі з грец. означає «війна», «військова справа». Мистецтво ведення суперечок називається *еристика*. У ті часи вона була сферою застосування софістики. Цим мистецтвом Сократ протиставляв *діалектику* — мистецтво ведення бесіди, метою якої було досягнення істинного знання. Майстер еристики або софістики, як правило, за будь-яку ціну намагався відстояти свою позицію і заперечити іншу думку. При цьому він не дуже турбувався про те, чи будуть його положення виражати істину. Саме тому Ерид — заступниць суперечки — було дві. Одна охороняла конструктивну (діалектичну) суперечку, метою якої було досягнення істини, а друга — конфліктну (еристичну), в якій головним було здобуття перемоги над супротивником.

Зазвичай Сократ починав свої бесіди з того, що за допомогою майстерних запитань загоняв супротивника в глухий кут. Предметом розмови часто виступали на перший погляд нескладні проблеми, в яких софісти вважали себе знавцями. Однак протягом бесіди виявлялись суперечності в їхніх поглядах. Після цього Сократ підключав *маєвтику* (мистецтво повитухи), коли шляхом запитань та відповідей співрозмовники намагались дійти до істини.

Як зазначалось вище, софісти теж приділяли увагу мистецтву ставити запитання та давати відповіді. Більше того, вони виділи-

¹ История греческой литературы. — Т. 2. — М., 1955. — С. 228.
Цит. за: Сагач Г. М. Риторика. — К., 2000. — С. 301.

¹ Платон. Горгій // Платон. Діалоги. — К., 1995. — С. 167.

² Там само. — С. 211.

ли такі запитання, будь-яка відповідь на які неминуче веде до пасти (Наприклад: «Чи перестав ти бити свого батька?»). При відповідях на запитання співрозмовника софіст прагнув не суперечити самому собі, а інших людей, навпаки, завести у глухий кут. Сократ же у своїх бесідах виходив з того, що не можна свідомо вводити в оману інших людей і при обґрунтуванні власної позиції слід виходити з того, що визнає співрозмовник.

Думку Сократа про даремність софістичної риторики розвинув у своїх діалогах відомий давньогрецький філософ **Платон** (427—347 рр. до н. е.). Зокрема цим питанням присвячені його роботи «Горгій» та «Федр». У «Горгії» представлена, головним чином, критика існуючої риторики. Платон вустах Сократа говорить про те, що риторика — це марево однієї з частин мистецтва політики. Тобто риторика навіть не є мистецтвом, це вправність:

«...як оздоблювання тіла відноситься до гімнастики, а софістика — до законодавства, так і куховарство — до мистецтва лікування, а риторика — до правосуддя. Однак я вже наголошував на тому, що за природою вони відрізняються між собою. Але оскільки водночас і близькі одне до одного, то від цього софісти й красномовці перебувають у цілковитому сум'ятті, й ні самі не знають, чим і в чому вони можуть бути корисними, ні іншим людям це невідомо».

Софістичній риторикі Платон протиставляє справжнє красномовство, що ґрунтується на справжньому знанні й тому доступне тільки філософу. Крім того, в творчості Платона вже можна побачити осмислення риторичного трикутника: оратор — промова — аудиторія. Зокрема, у діалозі «Федр» відмічається, що, по-перше, для ратора, який впливає насамперед на душу слухачів, важливим є знання видів душі. По-друге, важливим є також знання властивостей кожного з видів промов, як вони впливають на того чи іншого слухача. По-третє, Платон пише й про доречність, що стосується як моменту виступу перед аудиторією (оратор повинен знати, коли слід виступати, а коли слід утриматись), так і засобів підвищення впливовості свого виступу (коли слід застосувати стислість, жалісливість, запальність тощо). Щодо членування промови, то тут виділяються такі частини: вступ, розповідь із вміщеними в ній свідченнями, докази, правдоподібні висновки.

Однак головне, чим повинен володіти ритор, — це знання. Мистецтво пізнання складається, на думку Платона, з двох час-

тин: вміння звести до однієї загальної ідеї всі розрізнені поняття і вміння розділити все на види. Таке мистецтво у діалозі «Федр» називається ще діалектикою.

Таким чином, найважливішою думкою Платона, яка справила велике значення для подальшого становлення риторики як теоретичної та практичної дисципліни, було те, що завдання оратора полягає не тільки в переконанні, тобто однобічному впливу на аудиторію, але й у пошуку істини. З іншого боку, видатний давньогрецький філософ відкинув досить продуктивне для практики ораторського мистецтва положення софістів про те, що кожна людина може мати свої переконання.

6.2.3

Освітня система Ісократ

Взагалі після виступу Платона проти риторики, що було моментом найвищого загострення ворожнечі між риторикою та філософією, в IV ст. до н. е. намічаються тенденції до примирення цих двох наук. У царині риторики це виразилось у творчості Ісократ, а в царині філософії — в творчості Арістотеля. За переказами, вони не дуже прихильно ставились один до одного, зокрема Арістотелю приписують таку фразу: «Соромно мовчати і дозволяти говорити Ісократам!», але прагнули, по суті, однієї мети.

Ісократ (436—338 рр. до н. е.) був учнем Горгія і прямим спадкоємцем софістичної освітньої системи. У 392—352 рр. до н. е. Ісократ створює школу красномовства. Навчання в цій школі тривало 3—4 роки, коштувало дорого (приблизно 1000 драхм) і було доступним тільки заможним людям.

Створюючи школу, Ісократ розглядає риторичку як синонім знання, яким можна оволодіти в процесі навчання. Мистецтво створення промов визначається ним як філософія. Звичайно, таке розуміння філософії відрізняється від розуміння філософії Сократом і Платоном. У житті доводиться мати справу не з істинами, а з думками, отже умоспоглядальна філософія була не зовсім доречною для практичного життя. Тому Ісократ зосереджується більше на мистецтві слова. Адже для переконання аудиторії слід бути принаймні зрозумілим для більшості. Саме в школі Ісократ і з'являється таке поняття, як «думка більшості». Щоб виступ оратора був успішний, потрібно завоювати «думку більшості», тобто

¹ Платон. Горгій. // Платон. Діалоги. — К., 1995. — С. 172.

¹ Див.: Гаспаров М. Л. Цицерон и античная риторика // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 11.

вловити настрій аудиторії, встановити з нею контакт і тим самим знайти схвалення своєї промови. Якраз ці ідеї і пов'язують школу Ісократу з практикою софістичного навчання.

Ісократ підкреслював великі потенційні можливості, що закладені в красномовстві. Природа слова така, що:

«одне й те саме можна викласти різними способами: велике представити незначним, незначне возвеличити, старе представити новим, а про недавні події розповісти так, що вони будуть здаватися давніми».

Однак він, на відміну від софістів, наполягав на моральнісних аспектах риторики.

Слід зазначити, що сам Ісократ не виголошував промови публічно, він навчав інших. Звичайно, така ситуація була неординарною і стала предметом глузувань. Як свідчать джерела, коли Ісократу запитували, як це він, сам нездатний виголошувати промови, навчає інших, він відповідав, що гострий камінь не може різати, проте робить залізо гострим.

Риторика стояла в центрі освітньої системи Ісократу. Елементи інших знань були тільки підготовкою до неї. Однак оратор повинний знати й інші предмети (історію, міфологію, математику, астрономію тощо), адже невідомо на яку тему йому доведеться виступати.

Ісократ удосконалив риторику теорію. В його школі були вироблені основні принципи композиції ораторської промови, яка повинна містити такі частини:

- 1) вступ, метою якого є привертання уваги й прихильності аудиторії;
- 2) виклад предмета виступу з усією переконливістю;
- 3) спростування положень противника з аргументацією на користь власних;
- 4) завершення, яке підводить підсумок всьому, що було сказане.

Ідеалом в школі Ісократу було мовлення легке та вишукане, яке проста людина зрозуміє, а фахівець оцінить.

(6.2AI Риторика Арістотеля

Систему філософської риторики створює *Арістотель* (384—322 рр. до н. е.). Він присвячує цій науці спеціальний трактат під

назвою «Риторика». В ньому, зокрема, подається таке визначення риторики:

«...здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета».

Велику увагу Арістотель приділяє також вирішенню питання про те, чим риторика відрізняється від інших мистецтв, які теж мають справу зі Словом, а саме: аналітики, діалектики, софістики та еристики. Аналітика у нього — це вчення про доведення. Діалектика — це певне мистецтво ведення бесіди, коли шукаються першооснови якоїсь науки, особливо філософії. Софістика й еристика дуже схожі між собою, відмінність полягає лише в меті: софісти прагнуть до позірної мудрості, а еристики — до позірної перемоги в суперечці будь-якими засобами.

Крім того, у трактаті «Риторика» закріплюється уявлення про «риторичний трикутник». Стагіріт пише про те, що існує три види способів переконання. Перший вид залежить від характеру промовця, другий — від настрою слухача, а третій — від самої промови. Іншими словами, для досягнення переконання оратору необхідно продемонструвати свій етос, тобто викликати довіру до себе; скористатися пафосом, тобто вплинути на почуття аудиторії; спертися на логос, тобто належним чином аргументувати свої положення.

Арістотель пропонує певну типологію промов. Це можна представити у вигляді таблиці:

№	Критерій	Види промов		
		дорадчі	судові	епідейктичні
1	справа	схиляти чи відхиляти	звинувачувати чи виправдовувати	хвалити чи огуджати
2	час	майбутній	минулий	теперішній
3	мета	користь або шкода	справедливе або несправедливе	прекрасне або ганебне
4	прийоми	прикладні, тому що в промовах йдеться про майбутнє, але припущення робляться на основі минулого	ентимеми, тому що минуле через свою неясність особливо потребує вказівки на причину та доведення	перебільшення, тому що оратор має справу з діями, що визнані беззаперечно; він повинен лише представити їх у всій величч та красі

¹ Арістотель. Риторика // Арістотель. Етика. Політика. Риторика. Поетика. Категорії. — Минск, 1998. — С. 751.

¹ Цит. за: Корнилова Е. Я. Риторика — искусство убеждать. — М., 1998. — С. 44.

Стагіріт докладно аналізує також структуру промови. На його думку, вона повинна містити такі основні компоненти: вступ, оповідання, доведення, завершення. Крім того, Арістотель розглядає й інші питання риторики: поняття стилю, метафори, жарту; аналізує пристрасі.

Таким чином, «Риторика» Арістотеля — це, мабуть, єдина ґрунтовна й систематична праця з цієї дисципліни, що збереглася з часів Давньої Греції й не втратила своєї актуальності до нашого часу.

Для риторики як практичної дисципліни велике значення має ще й така робота Арістотеля, як «Про софістичні спростування». В ній Стагіріт намагається певним чином систематизувати захисні прийоми проти софістів.

6.2.5 Видатні давньогрецькі оратори

Слід зазначити, що період V—VI ст. до н. е. в Давній Греції був не лише періодом створення теоретичних праць з риторики, це був період також видатних ораторів.

Насамперед, як зазначалося вище, ораторське мистецтво було тісно пов'язане з політичною діяльністю. Відомим політичним оратором був *Перікл*. Його промови не збереглися. Однак можна говорити про його красномовство на основі відгуків сучасників. Зокрема, Перікл завжди готувався до виступів. Коли з аудиторії лунали заклики до виступу, то він нерідко відмовлявся, посилаючись на те, що не встиг підготуватися. Під час промови Перікл тримався спокійно, вираз його обличчя майже не змінювався, він не жестикулював, ніколи не сміявся і не смішив аудиторію забавними розповідями.

Про Перікла як видатного оратора свідчить така історія того часу: спартанський цар Архідам запитав Фукідіда — представника аристократичної партії, політичного противника Перікла — про те, хто з них є більш вправним у боротьбі. Фукідід відповів:

«Якщо я у боротьбі повалю Перікла, то він скаже, що не впав, через це виявиться переможцем і переконає в цьому тих, хто це бачив»¹.

Найбільш відомими давньогрецькими ораторами були Лісій і Демосфен. *Лісій (приблизно 459—380 рр. до н. е.)* був змушений

стати оратором через життєві негаразди. Свою першу промову він виголосив, коли йому вже йшов шостий десяток. Внаслідок олігархічного перевороту (404 р. до н. е.) Лісій розорився і був змушений виступити як обвинувач на процесі проти винуватця загибелі свого брата. Потім він обрав собі професію логографа. *Логограф* — це та людина, яка створювала промови для інших.

Серед переваг Лісія слід відмітити його здатність готувати матеріал укоротити невеликі строки, що встановлювались афінським судом. Його промови відрізнялись стислістю й чіткістю думки. Це забезпечувалось прагненням використовувати слова в їх власному значенні, уникати сміливих метафор, поетичних виразів тощо. Пізніше стиль Лісія був визнаний зразком *аттикізму* і став прикладом для наслідування.

Найбільш цікавим оратором Давньої Греції був, напевно, *Демосфен (384—322 рр. до н. е.)*. Його постать, зокрема, засвідчує, що для успіху оратора природні задатки не є головними. Головним є постійне тренування як думки, так і слова. З дитинства Демосфен володів слабким голосом і шепелявив. Ці недоліки, а також нерішучість, з якою він тримався перед публікою, призвели до провалу перших його виступів. Однак він був дуже наполегливою людиною: свої фізичні недоліки він долав постійними вправами. Свою невиразну вимову Демосфен намагався виправити тим, що набирив у рот камінці й намагався ясно та розбірливо читати уривки з поезій. Слабкий голос поліпшував тим, що виходив на берег моря і звуком свого голосу намагався заглушити шум прибережних хвиль.

Відомий оратор вважав, що переконливості словам надають тон і манера виголошення. У зв'язку з цим Плутарх у біографії Демосфена згадує такий випадок. Одного разу до Демосфена звернувся грек з проханням виступити в суді й захистити його, бо його побили:

«Але ти не постраждав від цього!» — сказав йому оратор.
«Нічого собі не постраждав!» — вигукнув грек у весь голос.
«Ось тепер, — відповів Демосфен, — я дійсно чую людину, яка постраждала».

Крім цього, Демосфен ретельно вивчав промови, які чув і по пам'яті намагався відновити хід міркувань. До власних слів або слів інших людей вигадував можливі поправки та способи виразити ті самі думки іншими словами. Він ніколи не виступав без по-

¹ Плутарх. Избранные жизнеописания. — Т. 1. — М., 1986. — С. 290.

¹ Плутарх. Избранные жизнеописания. — Т. 2. — М., 1987. — С. 503.

передньої підготовки. Сам Демосфен визнавав, що хоча й не пише всієї промови повністю, однак зовсім без попередніх начерків не виступає. При цьому він говорив, що той, хто готує промову наперед, по-справжньому відданий народу, що в цьому і полягає служіння йому. На думку Демосфена, виявляти байдужість до того, як сприйме промову більшість аудиторії, значить співчувати олігархії та розраховувати більше на примус, ніж на переконання.

Ця постійна попередня підготовка до виступів ще раз свідчить, що для ораторської майстерності важливим є не тільки природне обдарування, але й наполеглива праця. Зрештою Демосфен подолав свої фізичні недоліки.

Достатньо відомими є промови Демосфена проти македонського царя Філіпа. За переказами, сам Філіп Македонський, коли прочитав одну з них, зауважив: «Якби я чув Демосфена, я сам би проголосував за нього як за вождя у боротьбі проти мене».

Г 6.3 | Особливості елліністичної риторики

Як відомо, Арістотель у своїй творчості виділив три види промов: політичні, судові та епідейктичні (урочисті, похвальні). У Давній Греції класичного періоду провідну роль відігравали політичні промови. В період еллінізму ця роль переходить до урочистих промов. У системі античної риторики відбуваються значні зміни. Насамперед змінюється естетичний ідеал красномовства. Метою політичної промови було переконання слухачів, а урочистості — сподобатись аудиторії. І грецьке красномовство шукає пафосу, вишуканості, пишноти, блиску. В промовах з'являються рідкісні слова, пишномовні метафори, підкреслений ритм.

Особливо це виявилось в *азіанському стилі* — напрямі в риториці, що утворився в риторичних школах і досяг найбільшої досконалості в містах Малої Азії в III ст. до н. е. Риторика тепер була позбавлена гострого змісту політичної боротьби, що насаждала політичних ораторів минулого. В риторичних школах культивувалось урочисте панегіричне красномовство на честь монарха, а також судові ораторські промови на обрану тему. За відсутності живого змісту риторика звертається переважно до формальних ефектів, серед яких розрізняли два стильові напрями — «ошатний» і «високомовний».

Характерна ознака «*ошатного*» стильового напрямку полягає у пошуках слухових ефектів, під впливом яких в аудиторії складалось враження співу. Представники «*високомовного*» стилю тяжіли до емоційної патетики та пишномовності. Обом відгалуженням було притаманне намагання максимально піднести навантаження кожного елементу фрази.

Інший елліністичний напрям у риториці отримав назву *аттикізм*. Він набув розвитку в II—I ст. до н. е. й орієнтувався на архаїчну на той час мову та стилістику аттичної прози, зокрема, на твори Лісія, а також Фукидіда.

Крім зміни естетичного ідеалу зростає також значення теоретичних приписувань для красномовства. Це зумовлюється тим, що, на відміну від політичних промов, які повністю залежать від неповторної конкретної ситуації, зміст урочистих промов більш одноманітний і тому його можна підготувати наперед. Відповідно до цього розробляються теоретичні системи риторики, що прагнуть охопити якомога більше різноманітних випадків, з якими доводиться мати справу оратору.

Зразком для риторів епохи еллінізму виступали давньогрецькі оратори класичного періоду. В III ст. до н. е. у Пергамській бібліотеці створюється відомий *канон десяти аттичних ораторів*, до складу якого увійшли *Антифонт, Андокід, Лісій, Ісократ, Ісей, Лікурґ, Демосфен, Гиперід, Динарх, Есхін*. До цього канону пізніше часто звертались видатні оратори, теоретики й вчителі ораторського мистецтва.

Якщо говорити про співвідношення риторики та філософії в епоху еллінізму, то слід зазначити, що елліністична риторика все більше відмежовується від філософських інтересів. Риторичні школи цього періоду більшу увагу приділяють саме мистецтву слова. В них поступово виробляється тип оратора, що здатний промовляти на будь-яку тему, але при цьому майже не знати нічого.

Саме шкільна риторика ще з часів Ісократ стала основою античної освіти. У риторичних школах поширюються вправи, які називаються *декламації* — промови на вигадані теми. Спочатку цим терміном позначали суто вокальні вправи, а вже згодом вони виступають як специфічні вправи у риторичних школах. Існувало два види декламацій: *контроверсії* та *суазорії*. *Контроверсії* — це судові промови по вигаданих справах, а *суазорії* — промови на вигадані політичні теми.

Якщо говорити про ставлення філософських шкіл епохи еллінізму до риторики, то варто зупинитися на двох школах. Особливий інтерес викликає ставлення *академіків*, спадкоємців Платона,

¹ Див.: Гаспаров М. Л. Цицерон и античная риторика // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 13—15.

до риторики. Деякий час вони відхиляли цю дисципліну. Однак з II ст. до н. е. в Академії панує вже скептицизм. Представники цього покоління академіків охоче залучають до викладання риторичні прийоми. А саме: «про будь-який предмет говорити і за, і проти» й тим самим підводити слухача до потрібних висновків. Філософ **Карнеад**, який очолював Академію у 160—129 рр. до н. е., навіть став у такий спосіб відомим оратором.

У 156/155 рр. до н. е. Карнеад разом з кількома філософами відвідав Рим у складі дипломатичної місії. Там він протягом двох днів проголосив блискучу промову про справедливість. У перший день він доводив, що справедливість закладена в самій природі людини і тому гідна прагнення до неї сама по собі. На другий день Карнеад показав, що справедливість — це умовна настанова, яку придумали слабкі люди на протигагу сильним. Для сильних справедливість зовсім не обов'язкова. Відомий давньоримський політичний діяч того часу **Катон Старший**, почувши ці промови, наказав вигнати грецьких філософів з Риму. На його думку, така «гра» з істиною загрожувала римській молоді.

Представники ще однієї елліністичної філософської інколи — **стоїчної** — вважали, що риторика складає необхідну частину знань справжнього мудреця. Вони виходили з внутрішньої єдності риторики та діалектики. Риторика є наукою витончено говорити за допомогою складних міркувань, а діалектика — наукою правильно сперечатися за допомогою міркувань у вигляді запитань та відповідей. Крім того, вони дотримувались аристотелівського поділу промов на політичні, судові й урочисті; сама ж ораторська промова, на їх думку, складається із вступу, оповідання, заперечення й завершення. Щодо загальної структури риторики, то стоїки виділяли чотири частини: винахід, виклад, побудова й виконання.

6.4 Риторика у Давньому Римі

Стосовно розвитку риторики в Давньому Римі слід зазначити, що для епохи республіки не був характерний культ чистого слова, звукової гармонії, насолода від витонченості оратора. Коли римляни звернулись до грецької риторики, то вони були зачаровані її красою. Відбувся рух від простоти промови до нагромадження, до азіанства.

У цей період загострюється ворожнеча між риторикою та філософією. Адже більшість римських учнів пішли навчатися до

риторів і лише одиниці — до філософів. Філософи вважали, що риторика — не наука, весь позитивний зміст викрала у філософії, тільки філософ може бути по-справжньому красномовним. У творі Цицерона «Про оратора» один із персонажів (Марк Антоній) згадує такий випадок. Коли він затримався в Афінах, то місцеві філософи, дізнавшись про те, що він є відомим оратором, завели перед ним бурхливу суперечку і доводили, що для оратора філософія набагато важніше риторики¹.

I ст. до н. е. характеризується тим, що в цей час був створений підручник з риторики, який називається «До Гереннія» (**Ad Herennium**). Довгий час вважалося, що він належить Цицерону, однак подальші дослідження показали, що відомий римський оратор не був автором цього підручника. Проте спроби встановити автора ні до чого не призвели. Автор цього підручника, на відміну від Цицерона, виступає проти грецької риторики та її зв'язку з філософією. У вступі зокрема зазначається:

«Вміння говорити і витонченість промови приносять велику користь, якщо вони керуються правильним розмірковуванням та стриманою поміркованістю душі. Тому ми опустили все те, що грецькі автори у своїй марній пихатості видають за своє. Адже вони, щоб не здавалося, що вони знають досить мало, взяли й те, що справи зовсім не стосується, щоб мистецтво це здавалося більш складним для осягнення; ми ж взяли тільки те, що, на нашу думку, відноситься до мистецтва промови»².

Сучасні дослідники цієї пам'ятки вважають, що авторство даного підручника належить представнику латинської риторичної школи, яка в ті часи орієнтувалася насамперед на вміння оратора вести політичну боротьбу.

6.4.1 Риторика Цицерона

На відміну від автора риторики «До Гереннія» відомий римський оратор та філософ **Марк Туллій Цицерон** наполягає на зв'язку риторики та філософії. Хоча його філософія являє собою філософію під знаком риторики. В діалозі «Про оратора» він, зокрема, пише:

¹ Див.: Цицерон М. Т. Об ораторе. // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 91—93.

² История римской литературы. — Т. 1. — М., 1959. — С. 174—175.

«Філософія не схожа на інші науки. В геометрії, наприклад, або в музиці, що може зробити людина, яка не вивчила цих наук? Тільки мовчати, щоб її не прийняли за божевільну. А філософські запитання відкриті для будь-якого проникливого та дотепного розуму, що вміє на все знаходити правдоподібні відповіді й викладати їх у майстерній та рівній промові. І тут самий пересічний оратор, навіть і не дуже освічений, але маючий досвід у промовах, перемаже філософів цим своїм нехитрим досвідом і не дозволить себе образити та зневажити».

Цицерон залишив після себе чималу кількість промов, а також кілька теоретичних творів, присвячених ораторському мистецтву: «Про оратора», «Брут», «Оратор» та ін.

Видатний давньоримський оратор вважав, що для красномовства необхідними є:

- природне обдарування;
- навички;
- знання.

При цьому перевагу він віддавав третьому компоненту, оскільки першість належить освіченому оратору. Зокрема, свої ораторські успіхи він пов'язував не з талантом, а з освітою. Без знань немає справжнього красномовства. Цицерону належать також відомі слова про те, що багатство змісту породжує й багатство вираження. Якщо зміст значний, то він викликає природний блиск і в словах.

Цицерон удосконалив розробку риторичної техніки. Зокрема, у творі «Оратор» він характеризує турботи ідеального оратора таким чином: «що сказати», «де сказати», «як сказати». «Що сказати» означає винахід матеріалу. Тут оратор, на думку Цицерона, має керуватись розумом. «Де сказати» означає розташування матеріалу. Тут римський оратор пропонує сильні аргументи ставити на початку та в кінці, а слабкі — посередині. «Як сказати» стосується і виголошення, і викладу. Щодо виголошення, то оратор, на думку Цицерона, повинен володіти голосом, рухами та обличчям. Однак основним завданням оратора є словесне вираження (виклад). Саме в цьому пункті Цицерон вбачає схожість грецького терміну «ритою» та латинського «еіоциепз»². Він розробляє теорію трьох сталей. При виборі стилю оратор повинен керуватись

доречністю. Взагалі ідеальний оратор — це «такий оратор, який вміє говорити про низьке просто, про високе яскравим й про середнє помірно»¹.

Стосовно ж співвідношення риторики та філософії відомий римський оратор відмічає, що філософія — це найважливіша частина освіти оратора, але частина. Він вважає, що в Римі настали часи для створення ідеального освіченого оратора, оратора-політика, який був би одночасно й філософом. З цього приводу Цицерон пише:

«Якщо мова йде про те, що насправді прекрасне, то пальма першості належить тому, хто і вчений, і красномовний. Якщо ми погодимось називати його і оратором, і філософом, то й сперечатися нема про що. Якщо ж ці два поняття розділити, то філософи опиняться нижче ораторів, тому що досконалий оратор володіє всіма знаннями філософів, а філософ далеко не завжди володіє красномовством оратора; і дуже шкода, що філософи цим нехтують, бо воно, думається, могло б слугувати завершенню їх освіти».

Таким чином, давню суперечку між риторикою та філософією Цицерон вирішує на користь риторики, його філософія — це філософія під знаком риторики.

З переходом від республіки до імперії латинське красномовство повторило ту ж еволюцію, яку свого часу зазнало грецьке красномовство під час переходу від еллінських республік до елліністичних монархій. Значення політичного красномовства знизилось, а урочистого — зросло. Судове красномовство продовжувало процвітати. Римське право складається в систему. І тепер судові оратори прославляються вже як прокурори чи адвокати.



6.4.2 Програма освіти оратора Квінтіліана

Якщо в бурхливі республіканські часи красномовство було знаряддям політичної боротьби, то в період імперії воно втратило цю свою функцію і стало вченою розвагою, своєрідним літературним продуктом та знаряддям професійного оратора, що заробляє собі на життя. **Марк Фабій Квінтіліан** (приблизно 35—100рр. н. е.) — ще один відомий ритор Давнього Риму — не був

¹ Цицерон М. Т. Оратор // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 350.

² Цицерон М. Т. Об ораторе // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 233.

оратором форуму, а був адвокатом і шкільним викладачем риторики. У 70 р. у Римі імператором була створена державна риторична школа, керівником якої і був Квінтіліан. Його твір «Дванадцять книг риторичних повчань» («*12 книг риторических наставлений*») — це найбільш докладний із риторичних курсів, що зберігся з давнини.

Взагалі шкільна освіта в Римі складалася з трьох ступенів. Нижчим ступенем була школа літератора, середнім — школа граматика, вищим — школа ритора. У літератора вчилися читати, писати і рахувати. У граматики вивчали класичних письменників. У ритора молоді люди оволодівали красномовством, щоб потім на практиці застосовувати отримані знання. Основними видами вправ у риторичній школі, за традицією, були декламації. Ритор *Сенека Старший* (батько філософа Сенеки) створив підручник «Контроверсії», що являв собою збірник найбільш вдалих уривків з декламацій, які він почув протягом свого життя. Проте в часи імперії теми декламацій все більше відмежовуються від повсякденної ораторської практики. Відтепер вони мають лише педагогічне значення. *Наприклад:*

«Чоловік подорожує; його дружину схиляє до перелюбу іноземний купець; вона його відхиляє. Купець помер і залишив їй все своє багатство, написавши у заповіті: «Знайшов її цнотливою». Чоловік, повернувшись, звинувачує дружину в перелюбі: «Він називає її цнотливою, я — розпусною; кому ви більше повірите, земляку чи чужинцю, чоловіку чи коханцю? До чого ж дійшла аморальність наших часів: чужа людина свідчить за дружину перед чоловіком». Але захисник дружини міг ефектно заперечити: «Вона прекрасна? В цьому винна природа. Одинок? Винний чоловік. Її спокушали? Винний спокусник. Вона його відхилила? Бачимо її цнотливість. Отримала спадок? Бачимо її щастя. Прийняла його? Бачимо її розум».

На думку Квінтіліана, щоб оратор був «гідною людиною», необхідно розвивати його моральність; щоб оратор був «майстерним у промовах», необхідно розвивати його смак. Саме цьому й слугує весь курс риторичних занять, який був систематизований і зорієнтований на кращі класичні зразки, зокрема на Цицерона.

У своєму творі «Дванадцять книг риторичних настанов» Квінтіліан докладно описує п'ять основних розділів риторики: знаходження, розташування, словесне вираження, запам'ятовування та проголошення. При цьому він не намагається викладати лише

правила, яких повинен дотримуватись оратор, справедливо наголошуючи на тому, що

«...ритори, які писали про цю науку з особливою ретельністю та точністю, ніколи не були великими ораторами».

Своє завдання Квінтіліан вбачає в тому, щоб надати майбутньому оратору такі настанови, виконання яких спрятиме його формуванню. Він пише про те, що ці правила є насамперед наслідком досвіду та спостережень.

Розглядаючи розділи риторики, вчитель красномовства особливо увагу приділяє третій частині — словесному вираженню (елокуції). На його думку, саме це відрізняє справжнього оратора серед інших людей, адже риторика у його визначенні — це «наука говорити витончено»:

«...бути красномовним є нічим іншим, як виражати словом все те, що розумом охоплене, і повідомляти це слухачам: без цього всі вищенаведені правила не принесуть ніякої користі...»².

Проте він також зауважує, що в жодному разі не можна віддавати перевагу тільки відбору слів, через те що слова слугують насамперед для того, щоб виражати думки.

У розділі про елокуцію Квінтіліан докладно пише про ясність, прикрашання промови, тропи, фігури тощо. При цьому він намагається чітко відрізнити тропи від фігур. На його думку, троп — це використання слів у непрямому значенні для краси промови. Фігура — це мовленнєвий зворот, що відступає від загальноприйнятого виразу думки. Тут можуть використовуватись слова у прямому значенні й у звичайному порядку в реченні. Тоді як у тропях одні слова замінюються іншими.

Взагалі погляди Квінтіліана на риторику символізують суттєві зміни в розумінні цієї дисципліни. Насамперед, відтепер риторика плуначиться вже не як мистецтво переконання, а як мистецтво говорити витончено. Тобто покликання оратора полягає вже не в оволодінні душами багатьох людей через аргументовану промову, а в створенні прекрасної форми для своїх думок, що під силу оцінити тільки знавцю. Таким чином, риторика зрештою стає засобом дарувати естетичну насолоду й зближується з художньою літературою. Подальша діяльність риторів здебільшого якраз і

¹ *История римской литературы.* — Т. 1. — М., 1959. — С. 518.

¹ *Квинтилиан М. Ф.* Дванадцять книг риторических наставлений. — Ч. 2. — СПб, 1834. — С. 28.

² Там само. — С. 32.

була спрямована на ретельне вивчення й систематизацію фігур думки та фігур мовлення.

Зі становленням Римської імперії сферою застосування риторики перестає бути форум, вирій політичної боротьби – в нових суспільних умовах середовищем формування майбутніх ораторів стає школа.

У—ч * - Тацит про причини занепаду 6.4.3 латинського красномовства

Відомий давньоримський історик **Корнелій Тацит** (приблизно 58—117рр. н. е.) у своєму творі «Діалог про ораторів» замислюється над питаннями про долю латинського красномовства, про місце риторики в житті суспільства. У період написання цієї праці Тацит ще не був істориком, він був політиком.

«Діалог про ораторів» написаний у традиційній формі, якої дотримувався Цицерон у своїх творах. Тацит визнавав і цінував ораторське мистецтво Цицерона, проте не абсолютизував його. Тобто якщо для Квінтіліана мистецтво Цицерона було еталоном найвищої майстерності оратора, то Тацит не вбачав необхідності у поверненні до минулого. Він вважав, що немає єдиних, незалежних від часу правил красномовства:

«...разом зі зрушеннями, які приносить час в обставини та суспільні смаки, повинні бути змінені... також форма і самий зміст ораторської промови».

Спочатку в діалозі ведеться суперечка про те, чому варто віддати перевагу: судовому красномовству (оратори, що виступають у суді, мають дуже багато переваг) чи поезії? Потім поступово проводиться думка про те, що сучасне Тациту красномовство являє собою занепад порівняно з красномовством минулих часів. І причини цього — не лише в тому, що система виховання молоді стала менш суворою. Така думка більш характерна для Квінтіліана.

Тацит розглядає це питання дещо в іншому аспекті, а саме у політичному. Занепад красномовства — це наслідок змін у римській формі правління. Бурхливі республіканські часи минули, а з ним зникли і приводи для застосування сили красномовства:

«...велике та яскраве красномовство — дитя свавілля, яке нерозумні називають свободою; воно незмінно супроводжує

заколоти, підбурює народ, що віддається бешкетам, волелюбне, позбавлене твердих підвалин, непогамовне, нерозважливе, самовпевнене; в упорядкованих державах воно взагалі не народжується»¹.

Звичайно, добре гарно володіти красномовством, щоб відстоювати, наприклад, свої інтереси в суді, але, на думку Тацита:

«...краще не мати приводів скаржитися, ніж звертатися до правосуддя»².

Таким чином, у I ст. н. е. питання про долю латинського красномовства розпадається на два запитання: про жанр і про стиль. Квінтіліан визнавав неохитність жанру, але пропонував реформувати стиль. Тацит заперечує життєздатність самого жанру красномовства, насамперед політичного та судового, в нових історичних умовах. Проте при написанні своєї «Історії» він за основу візьме так званий «новий стиль».

II ст. н. е. прийнято вважати століттям «другої софістики» на згадку про софістів V ст. до н. е., які їздили по містах з промовами та лекціями. У ці часи центр культурного життя переміщується із столиці в провінції. Особливою популярністю користуються Афіни, острів Родос та міста Малої Азії. Еллінофілство стає модою. Професія мандрівного ритора, що виступає в грецьких містах з демонстрацією свого мистецтва, стає поширеною. Про політичне красномовство не йдеться, адже імператорська влада на ті часи була надзвичайно міцною. За таких умов ораторське мистецтво звернулось до єдиного можливого жанру, а саме до епідейтичного, урочистого красномовства. Перед оратором ставилось завдання експромтом, без підготовки уславити героїчне минуле або героя давнього міфу, виголосити похвальне слово великому оратору або політичному діячу минулих часів.

(Б'ЙГ) Риторика та раннє християнство

Перші християнські общини з'явилися у Східному Середземномор'ї наприкінці I ст. до н. е. — на початку I ст. н. е. Оскільки найбільш ранні християнські тексти, що дійшли до нас, були написані грецькою мовою, то на їх створення безпосередньо впливала елліністична культура, в тому числі й риторика.

¹ Тацит К. Діалог об ораторах // Тацит К. Сочинения. — СПб, 1993. — С. 368.

¹ Тацит К. Діалог об ораторах // Тацит К. Сочинения. — СПб, 1993. — С. 383.

² Так само. — С. 384.

Спочатку християнство поширювалось завдяки усним проповідям. Роль проповіді в історії християнства була надзвичайно великою.

Першим у ряді християнських ораторів слід вважати, напевно, самого *Ісуса*, що проповідував вчення серед своїх учнів. Один із відомих римських ораторів і філософів *Лукіан* {приблизно 120—190 рр.) вважав, що християне вклоняються якомусь «розп'ятому софісту».

Неабияке враження справляли на слухачів притчі Христа. *Наприклад*, завершення Нагорної проповіді:

«Отож, кожен, хто слухає цих Моїх слів і виконує їх, подібний до чоловіка розумного, що свій дім збудував на камені. І линула злива, і розлилися річки, і буря знялася, і на дім отой кинулась, — та не впав, бо на камені був він заснований. А кожен, хто слухає цих Моїх слів, та їх не виконує, — подібний до чоловіка того необачного, що свій дім збудував на піску. І линула злива, і розлилися річки, і буря знялася й на дім отой кинулась, — і він упав. І велика була та руїна його!» (Матв., 7, 24—27).

Свого часу ще Арістотель рекомендував використовувати в ораторській практиці байки та притчі. На його думку, притча — це своєрідне порівняння, він вважав її прийомом Сократа. Тобто притчі в образній формі пояснювали те, що безпосередньо здавалось незрозумілим чи неприйнятним. Така форма дозволяла зробити зміст багатозначним і тому більш універсальним.

Великою експресивністю характеризуються і письмові проповіді, тобто послання апостолів Христа, особливо апостола Павла. Його послання нагадують афористичний стиль Сенеки. Взагалі тексти апостола Павла характеризуються новою розробкою форми діатриби — проповіді-суперечки, в якій нові запитання змушують автора весь час з різних боків підходити до однієї й тієї самої центральної тези. *Наприклад*, звернення Павла до іудея:

«Отож, ти, що іншого навчаєш, себе самого не вчиш! Проповідуєш не красти, а сам крадеш! Наказуючи не чинити перелюбу, чиниш перелюб! Гидуючи ідолами, чиниш святокрадство! Ти, що хвалишся Законом, зневажаєш Бога переступом Закону!» (Посл. до Римл., 2, 21—23).

Християнська проповідь поєднала в собі численні філософські та релігійні вчення своєї епохи. А далі стала головним знаряддям церкви. Згодом проповідь остаточно перетворилася у монолог і призначалася для того, щоб присутні просто слухали й сприймали її.

Про вплив риторики на становлення мистецтва проповіді свідчить і той факт, що майже всі латинські апологети і перші отці церкви були риторамі або вчителями красномовства до прийняття християнства. Однак після хрещення вони засуджували свою світську професію. Цим перші отці церкви намагались відмовитись насамперед від естетичної сутності язичької риторики. Вишуканість виразу думки часто суперечила простоті тих істин, які прагнули донести до слухачів (згадаємо Євангельське «Блаженні вбогі духом...»).

Одним з найвідоміших апологетів християнства був *Кеїнт Септимій Флоренс Тертуліан* (приблизно 160—220 рр.). Народився він у Північній Африці — у Карфагені. На становлення його поглядів суттєво вплинули твори Сенеки та Цицерона. Причому не лише своїм змістом, але й способом викладу матеріалу. Він був відомим судовим оратором у Римі. Християнство Тертуліан прийняв, коли йому було 35 років, і після цього повернувся на батьківщину.

У своїх проповідях нового віровчення Тертуліан взагалі заперечує розум і замінює його парадоксальним містичним вчуттям і співпереживанням:

«Розп'ятий Син Божий — не соромно, бо саме це викликає сором. І вмер Син Божий — це цілком достовірно, бо безглуздо. А похований, він воскрес — це вірно, бо неможливо».

Сучасник Тертуліана *Климент Олександрійський* (приблизно 150—215 рр.) намагався зблизити античну філософію і християнське віровчення:

«...від віри вона не відволікає нас... навпаки, ми захищаємось філософією як деяким міцним заслоном, відкриваючи в ній деякого союзника, разом з яким і обґрунтовуємо потім нашу віру». «Положення філософів містять істину², але лише так, як горіхова скорлупа містить поживне зерно».

Тобто філософія може бути тільки пропедевтикою до християнства.

На відміну від Климента Тертуліан весь час підкреслює провалля між вірою і філософією. Відомий його принцип формулюється таким чином: «Вірую, бо абсурдно!»

Формування церкви — це важливий період у розвитку християнської риторики. Саме в цей час у церкву приходять люди

¹ Цит. за: Корнилова Е. Н. Риторика — искусство убеждать. — М., 1998. — С.186.

² Цит. за: Чанышев А. И. Курс лекций по древней и средневековой философии. — М., 1991. — С. 384.

знатні, багаті й освічені. Відтепер проповідь розглядається вже не тільки як результат божественного натхнення, але й як наслідок високої майстерності та знання. Зокрема, так вважав **Ориген (III ст. н. е.)**, який вказував на необхідність спеціальної підготовки проповідника. Правда, пізніше у VI ст. філософські погляди Оригена було визнані єретичними.

Однією з цікавих постатей останнього століття античної риторики є постать **Лібанія або Ліванія (314—393 рр. н. е.)**, визнаного язичкового ратора та граматика з Антиохії. Майстерність Лібанія наслідували імператор Юліан, а також його учні Василій Великий, Григорій Богослов та Іоан Златоуст, які згодом прийняли християнство. Всього відомі імена 134 учнів Лібанія.

Передусім Лібаній був учителем ораторського мистецтва. Слід відмітити також, що він був противником «беззмистовного» красномовства, тобто красномовства заради нього самого. Його доробок нараховує чимало декламацій. З них можна побачити, що в риторичних школах пізньої античності, окрім надання загальноосвітніх знань з різних дисциплін, в учнях формувались навички композиційної побудови промови та знаходження елементів, які поживляють матеріал.

Одним з найвідоміших творів Лібанія є «Апологія Сократа ратора Лібанія». Тут він демонструє витончену аттичну мову та ерудицію. Ця урочиста риторична вправа написана як промова адвоката, що виступає на процесі 399 р. до н. е.

У цій промові Лібаній показує своє володіння засобами аристотелівської риторики. Завдяки цій майстерності він будує цілий ряд ентимем, які допомагають спростувати звинувачення, що були висунеш проти Сократа Анітом, Мілетом та ін. Потім автор «Апології...» широко використовує прийом наведення через звернення до міфології та аттичної історії. Це робиться насамперед для того, аби продемонструвати свої ґрунтовні знання у цих дисциплінах. Як і більшість епідейктичних промов, «Апологія...» Лібанія призначалась для читання й збереження шанувальниками та учнями.

Майстерність Лібанія втілена також в епітафії на смерть імператора Юліана, якого було вбито в 363 р. під час війни з Персією. Слід зазначити, що ця промова існувала виключно в письмовому варіанті й ніколи не проголошувалась публічно. Звичайно, взірцем для Лібанія був Ісократ, який теж був оратором, який тільки пише. Епітафій Юліану побудований за звичною схемою будь-якої похвальної промови: походження, виховання, характер, діяння.

Лібаній вважав риторику необхідною як у суспільно-політичній сфері, так і у сфері виховання. Завдяки цьому вона набувала

статусу головного знаряддя у цьому процесі й мала універсальний характер. Основне завдання ораторського мистецтва визначений язичкий ритор вбачав у тому, щоб:

«робити громадян хорошими людьми й привчати їх до добра та корисної діяльності» .

Загалом оцінюючи розвиток риторики в Античності, слід зазначити, що це була епоха, коли риторика дійсно займала центральне місце в культурі. Протягом подальшого історичного розвитку вона вже ніколи не буде займати такого місця. Античне — це епоха і видатних ораторів, і блискучих теоретичних праць з цієї дисципліни. Одним з головних моментів розвитку риторики цього періоду було усвідомлення того, що вона — це насамперед виховання слова. У сучасному світі особливо відчувається необхідність саме виховання і слова, і думки. А ці поняття перебували в центрі ще античного розуміння культури.

Крім того, для подальшого розвитку риторики як науки важливим є те, що в Античності, по суті, сформувалось дві основні традиції в розумінні предмета цієї дисципліни. Перша традиція отримала своє теоретичне завершення в творчості Арістотеля, у якого риторика — це мистецтво переконання. Другу традицію представляє Квінтіліан, у якого риторика — це мистецтво говорити витончено. Розвиток риторики в наступні періоди відбувається переважно у межах другої традиції, що зумовлює певним чином й досі поширене негативне ставлення до цієї дисципліни як до зайвого прикрашання промови, за яким, по суті, нічого не стоїть.



ТЕСТ

1. Давньогрецький термін «пайдейя» означає

- А) виховання;
- Б) красномовство;
- В) філософія.

2. Заступницею риторики є богині:

- А) Пейто;
- Б) дві Ериди;
- В) Пейто і дві Ериди.

¹ Цит. за: Курбатов Г. Л. Риторика // Культура Византиї. IV — первая половина VII в. — М., 1984, — С. 336.

3. Засновником риторики вважається:
 А) Горгій;
 Б) Корак;
 В) Тісій.
4. У феномені софістики риторика і філософія:
 А) плідно співіснували;
 Б) постійно конфліктували.
5. Мистецтво ведення бесіди, метою якої є досягнення істинного знання, в епоху Античності називалось:
 А) діалектика;
 Б) еристика;
 В) софістика.
6. Сократ дотримувався положення про те, що:
 А) риторика необхідна для філософа;
 Б) риторика не потрібна філософу.
7. На думку Платона, справжнє красномовство властиве:
 А) оратору;
 Б) філософу.
8. Ісократ вважав, що ораторська промова повинна містити таку кількість частин:
 А) три;
 Б) чотири;
 В) сім.
9. Арістотель виділив такі види промов:
 А) дорадчі, епідейктичні, судові;
 Б) академічні, епідейктичні, судові;
 В) дорадчі, епідейктичні, політичні.
10. Канон десяти аттичних ораторів складається в:
 А) Давній Греції класичного періоду;
 Б) епоху еллінізму.
11. Видами риторичних вправ у античних риторичних школах були:
 А) декламації та контрверсії;
 Б) декламації та суазорії;
 В) контрверсії та суазорії.
12. В епоху еллінізму на перший план виходять промови:
 А) епідейктичні;
 Б) політичні;
 В) судові.
13. Цицерон серед трьох компонентів, необхідних для красномовства, віддавав перевагу:
 А) природному обдаруванню;
 Б) навичкам;
 В) знанням.
14. Творчість Цицерона — це:
 А) філософія під знаком риторики;
 Б) риторика під знаком філософії.
15. У Давньому Римі періоду імперії знижується значення красномовства:
 А) епідейктичного;
 Б) політичного;
 В) судового.
16. Вищим ступенем у шкільній системі освіти Давнього Риму була:
 А) школа граматики;
 Б) школа літератора;
 В) школа ритора.
17. Керівником першої державної риторичної школи в Давньому Римі був:
 А) Марк Фабій Квінтіліан;
 Б) Сенека Старший;
 В) Марк Туллій Цицерон.
18. Основні причини занепаду латинського красномовства Тацит вбачав у:
 А) недосконалій системі виховання молоді;
 Б) політичних змін;
 В) недосконалій системі виховання молоді та політичних змін.
19. Більшість латинських апологетів і перших отців церкви до прийняття християнства були:
 А) риторами;
 Б) філософами.

20. Видатним язичьким ритором періоду пізньої Античності був:

- А) Лібаній;
- Б) Ориген;
- В) Тертуліан.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Підготуйте реферат про видатного античного оратора або теоретика риторики (на Ваш вибір).

РОЗДІЛ

РИТОРИКА В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ, ВІДРОДЖЕННЯ ТА НОВОГО ЧАСУ



7.1 Становлення християнської гомілетики

Слово *гомілія* грецького походження і означає «промова перед народом, бесіда з кількома людьми». Воно вживалося ще в античні часи. На початку християнства це слово стало використовуватися для означення храмової проповіді священників, які переважно не мали відповідної освіти і тому пояснювали Святе Письмо якомога простіше.

Проповідь — одна із характерних і масових форм середньовічної словесності. Більш того, це єдина жива форма публічного мовлення. Відмітною рисою проповідей було те, що вони створювались латинською мовою. А коли проголошувались перед світськими людьми, тоді проповідник переходив на народну мову.

Слід зазначити, що тільки наприкінці середньовіччя, в XIII—XIV ст., з'являються нормативні твори з мистецтва проповіді, в яких дійсно відчувається вплив шкільної риторичної традиції. Але до цього майже протягом тисячі років латинська проповідь розробляється стихійно, без нормативних правил.

Взагалі антична та християнська риторики докорінно відрізняються. Ці відмінності полягають у таких моментах:

1) в античності мовлення — це вираз думки, в християнстві — вираз істини;

2) в античності не існувало авторитетів, у християнстві авторитет — Святе Письмо.

По-перше, для античного оратора мовлення було виразом думки, що переважає інші думки. Ця перевага вбачалась у кращому обґрунтовані та кращому вираженні. Проповідь же — це вираз істини, яка переважає просто тому, що вона істинна.

Думка оратора перемагала через те, що він підкріплював її своїм талантом. Істина божественного слова перемагала тому, що проповідник доносив її без власного втручання. Проповідник — це лише посередник між божеством і слухачами.

* Див.: Гаспаров М. Л. Средневековые латинские поэтики в системе средневековой грамматики и риторики // Проблемы литературной теории в Византии и латинском средневековье. — М., 1986. — С. 97—100.

Тобто, якщо аудиторія не сприймала думку оратора, значить оратор погано володів своїм мистецтвом. Якщо ж аудиторія не приймала божественну істину, значить на неї не зійшла благодать, необхідна для такого прийняття. Все, що може зробити проповідник, — це підготувати душу слухача.

Більше того, у риторичному трикутнику «оратор — промова — слухач» антична риторика переважно зосереджувалася на другому елементі, тобто на «промові». Християнська риторика зосереджується на третьому елементі — «слухач». При цьому в Античності велика увага до промови ораторів та теоретиків ораторського мистецтва обумовлювалась не тільки і не стільки вирішенням питання «що» (це було скоріше справою філософів), а вирішенням питання «як». Тоді як у християнських проповідях все відбувалося навпаки.

Звідси випливає неуважне ставлення християнської проповіді до питань композиції. Навіть проповіді Христа і Павла не піддаються композиційному аналізу, а являють собою нагромадження сентенцій, кожна з яких яскрава і дієва, однак мало пов'язана з іншими.

Друга відмінність християнства від античності полягає в тому, що для античного оратора не існувало абсолютного авторитету з будь-якої обговорюваної проблеми, інакше неможлива була б суперечка.

Вся риторична аргументація будувалась не шляхом посилання на авторитети, а на побудові певних міркувань. Для християнського оратора існував абсолютний авторитет — Святе Письмо. Міркування були потрібні лише для того, щоб підвести кожний конкретний випадок під те чи інше висловлювання священного тексту. Тому середньовічні проповіді наповнені посиланнями на Святе Письмо. Для християнського мислення — це останній пункт будь-якого міркування, до якого автор намагається підійти якомога швидше.

Антична риторика була тісно пов'язана з необхідністю переконувати, обґрунтовувати ті думки, які співрозмовники не визнавали. В середньовічних проповідях ці функції поступово відходили на другий план. Звичайно, що проповідник намагався переконати свою паству, але здебільшого проповідь виголошувалась не в ситуації суперечливих точок зору, а в протиставленні знання та незнання, простого пояснення нових істин.

У XII ст. виникає потреба полеміки з еретиками, які не визнавали авторитет Святого Письма. Це було поштовхом до розвитку діалектики, яка стала згодом основою схоластики.

Першим гомілетом у повному розумінні цього слова став блаженний Августин, чий твір «Про християнську доктрину» вважається класикою гомілетики як християнської науки.

Аврелій Августин (354—430 рр.) народився у місті Тагаста в Північній Африці. З підліткового віку готувався до кар'єри ритора. Протягом трьох років навчався у риторичній школі в Карфагені, а потім викладав риторику.

Коли Аврелію було 33 роки (24 квітня 387 р.), він прийняв хрещення. Наступного року Аврелій Августин став священником. Слід зазначити, що він був дуже освіченою людиною. У своїй праці «Про град Божий» він цитує понад 40 античних авторів. Взагалі його творчий доробок вражає. За своє життя Аврелій написав 93 трактати загальним обсягом у 232 книги. Окрім цього, до нашого часу збереглося 500 його проповідей. Не дійшло лише 10 з перерахованих самим Августином творів.

Погляди Аврелія Августина на предмет риторики можна звести до п'яти основних положень¹:

1. Існує так звана *загальна* риторика, в тому сенсі, як розуміла цей предмет античність. *Вона є корисною, але не обов'язковою*. Християнинові достатньо знати Святе Письмо й церковну літературу, а проповідникові — коментувати писання з погляду догматичного та морального.

2. Але й для проповідника, і для ритора важливо мати *мудрість*, яка важливіша сама по собі від хисту красномовства. Отож, зміст важить набагато більше від форми навіть для ритора-язичника.

3. Говорити красиво *бажано*, оскільки й апостол Павло, і старозавітні пророки, й святий Амвросій Медіоланський, один з Отців Церкви, мали гарний склад мови.

4. З часів античної культури існують три стилі мовлення (високий, середній та низький), яких варто дотримуватися.

5. Власний погляд Августина полягає в тому, що він розрізняє в гомілеті натхнення *Святого Духа* (яке осявало проповідників у минулі, апостольські віки) та допомогу *Благодаті Божої*, що спостерігається пізніше та є чимось меншим, порівняно з першим. Тобто, замість святих тепер у церквах проповідують люди звичайні (або переважно звичайні).

Але згодом на Заході у зв'язку із загибеллю Римської імперії розвиток риторики на певний час завмирає, проте у Візантії вона продовжує квітнути.

¹ Див.: Абрамович С. Д. Риторика та гомілетика. — Ч. 1. — Чернівці, 1995. — С. 68—69.

Візантія успадкувала від античності теорію риторики, однак тепер красномовство базувалося на новому змісті — християнстві. Стосовно стилю, то панівним був *азіанізм*.

Основоположником візантійської риторичної теорії вважається *Гермоген Тарсійський* (II— III ст. н. е.). Він першим залишив аристотелів погляд на риторику як «прикладну логіку». Йому приписують корпус фундаментальних творів з 5-ти частин — «Мистецтво риторики», що був дуже популярний у Візантії аж до її занепаду. Хоча насправді повністю цей збірник склався лише в VI ст.

Найбільш значний внесок у розвиток і вдосконалення християнської риторики зробив так званий «*Каппадокійський гурток*». Представники цього гуртка — *Василій Кесарійський*, *Григорій Ниський*, *Григорій Богослов* — прекрасно знали античну літературу, риторику і філософію.

Василій Кесарійський (приблизно 330—379 рр.) отримав риторичну освіту в Афінах. Потім вдосконалив ясність та точність свого стилю через професію логографа, якою займався досить тривалий час. Зразком для нього довгий час залишався *Лібаній* і *Антиохійська риторична школа*. В 370 р. *Василій* повернувся в *Каппадокію*, де був обраний єпископом *Кесарії*. На цій посаді він всіма засобами сприяв утвердженню християнства, за що був потім прозваний Великим. Всю майстреність оратора він вкладав у свої проповіді. Серед них найбільшою популярністю в середньовіччі користувався «Шестоднев» — бесіди про шість днів творення.

Василій вважав, що християнський оратор повинен знати античну риторику, але брати у язичників лише те, що пасує християнським чеснотам, відкидаючи вихваляння пороків.

Відповідно до цього *Василій* обирає не азіанський, а аттичний стиль для своїх промов. Адже завдання християнського оратора — не вразити, а переконати слухача в істинності вчення. Проте слухач повинен «через видиме пізнати невидиме», тому образи й порівняння його промов символічні, продумані і разом з тим доступні. Християнська тема велична сама по собі, тому не потребує додаткового прикрашання. Всі зусилля проповідника повинні бути спрямовані на те, щоб проповідь була засвоєна. Тому *Василій* вимагав, щоб паства під час промови перебувала його і запитувала про те, що залишилось незрозумілим.

Розквіт християнської риторичної прози досягає своєї кульмінації в IV ст. у творчості антиохійського проповідника *Іоана*, якого за красномовство прозвали *Златоустом* (344—407 рр.). *Іоан* був учнем *Лібанія*. *Лібаній* жалкував, що християне переманили учня. *Іоан* пішов до Сирії, де жив аскетом, потім повернувся в *Антиохію* і здобув популярність своїми проповідями. В 398 р. його викликали в *Константинополь* і зробили столичним архієпископом. Там він заслужив ненависть двора, особливо імператриці, своїми суворими доганами й був покараний засланням, де й помер.

Промови *Іоана* є зразком християнської риторики. Він писав надзвичайно багато. *Іоан* став ідеалом проповідника для всього регіону візантійської культури, в тому числі й для України. Його стиль — бурхливий, захоплюючий.

Велике значення мають екзегетичні гомілії *Іоана*, які він імпровізував, а скорописці за ним занотовували (сам *Іоан* згодом лише редагував ці твори). Звідси — жива, невимущена форма бесіди. Але тут виразно вимальовується також велика вченість, увага до історико-граматичних питань у душі антиохійської риторичної школи. *Іоан* враховує відомості про автора, про епоху, в яку створено той чи інший текст, бере до уваги його мовну структуру. При цьому він, так би мовити, вільно, алегорично витлумачує ті місця Святого Письма, які важко трактувати буквально. Його витлумачення — це не просто коментар, але й повчання. Характерна велика кількість цитат із Біблії.

Збереглися також догматичні виступи *Іоана* проти єретиків, настановчі проповіді, в яких він говорив в основному про любов як головну суть християнської поведінки. Для гомілетики важливими є такі його погляди, а саме: перш ніж створювати проповідь необхідно:

- 1) вибрати тему з Святого Письма;
- 2) обміркувати її виклад¹.

Крім того, *Іоан Златоуст* підкреслює переваги християнства над античною філософією, які полягали насамперед у тому, що християнство — це релігія для всіх, її може зрозуміти кожний:

«У коротких та ясних словах Христос навчив нас, у чому полягає і справедливе, і чесне, і корисне, і будь-яка доброчесність... Все це є зрозумілим та легкоосязним і для земле-робця, і для раба,² і для вдовиці, і навіть для підлітка та вкрай малодумаючого».

¹ Див.: *Абрамович С. Д.* Риторика та гомілетика. — Ч. 1. — Чернівці, 1995. — С. 73—74.

² Цит. за: *Ковельман А. Б.* Риторика в тени пірамид. — М., 1988. — ^, із/.

На протилежність цьому античні філософи намагалися пояснити досить складні питання у довгих та незрозумілих промовах.

Згодом візантійська риторика починає тяжіти до все більш точної, навіть дріб'язкової класифікації типів риторичного слова. Порівняймо: в античні часи Деметрій Фалернський (IV—III ст. до н. е.) виділяв 21 тип епістолярного красномовства, а пізньовізантійські риторики — вже 113 типів послань.

Особливістю ранньовізантійської риторики було те, що її підтримувала імператорська влада. Укази Юстиніана прямо приписували містам мати й утримувати своїх риторів. Однак згодом значення політичного красномовства все більше знижується. Практично вона зводиться до придворної риторики.

Загалом, починаючи із VII ст., можна говорити про занепад не лише політичної, але й християнської риторики. В цей період християнська проза поступово витісняється поезією.

Пізньовізантійська риторика високо тримала рівень риторичної майстерності. Хоча, наприклад, *Михайл Псьолл (XI ст.)*, сам блискучий представник світської словесності, дещо іронічно хвалив ораторів, мова яких «немов насильно підкорює міркування, але не лле солодошів у душу».

У візантійському вжитку встановлюється *три типи риторичних творів за правилами гомілетики Василя Великого*:

1. Проповідь як екзегетика, тобто витлумачення прихованого, містичного змісту Святого Письма, розрахованого на інтелектуалів.

2. Настановча проповідь, призначена для простого люду.

3. Богословська проповідь, що трактує питання віри й оберігає від еретичних відхилень.

Деякі люди мають природний хист до ораторства. Цим не були обділені вже й античні софісти. Тому виникало питання: як об'єднати людське вміння з благодаттю?

Давня церква до риторів ставилася дуже обережно: достатньо сказати, що до хрещення їх допускали лише після формального зречення своєї професії.

З середини III ст. Церква припинила практику, коли проповідь дозволялася не лише священникам, але й іншим особам, зокрема вченим мирянам.

На Заході від VII до XII ст. спостерігається занепад гомілетики як теорії. Звичайно, були проповідники, однак латинська проповідь розвивалась хаотично.

¹ Абрамович С. Д. Риторика та гомілетика. — Ч. 1. — Чернівці, 1995. — С. 77.

У XII—XIII ст. було перекладено латиною «Риторику» Арістотеля, в якій, зокрема, уважно аналізувалося сприйняття слухачами. Це зміцнювало християнське положення про те, що важливим є не стільки мистецтво ратора, скільки результат промови.

XIII ст. — розквіт схоластики. Римською Церквою визнане вчення Фоми Аквіната як офіційна філософія. Він оголосив можливість «подвійної» — релігійної та наукової — істини. Європа вкривається університетами.



Риторика в системі середньовічної освіти

Енциклопедична традиція, що склалась в епоху еллінізму й особливо розквітла в Римі, набула особливої значущості в західноєвропейській культурі. У системі освіти пануючим стає *семичастний канон*, що включав вільні мистецтва. Вони у короткому викладі охоплювали практично весь склад знання.

Семичастний канон поділявся на два ступені: нижчий — граматики, діалектики, риторика — *тривіум* (звідси слово «тривіальний» — відомий всім) і вищий — арифметика, геометрія, музика й астрономія — *квадривіум*.

У Західній Європі піднесення інтелектуального життя розпочинається з епохи Каролінгського відродження. Варто наголосити на творчості *Алкуїна Йоркського*, який був радником короля Карла Великого з питань культури й освіти та директором придворної школи. У його роботі «Риторика» («Діалог мудрішого короля Карла й Альбіна, вчителя, про риторику й чесноти») можна побачити зокрема, що антична риторика була засвоєна Середньовіччям майже в повному обсязі стосовно розподілу та основних понять цієї дисципліни. Алкуїн підкреслює, що мистецтво риторики складається з п'яти розділів: винахід матеріалу, розтапування його, виклад, запам'ятовування, виголошення; має справу з красномовством трьох родів: урочистим, політичним, судовим; промова оратора повинна складатись із шести частин: вступ, оповідання, розчленування запитання (тобто демонстрація того, в чому ми згодні з противником, а що заперечуємо), доведення, спростування, завершення та ін. На початку бесіди Карл відмічає, що звернувся до вчителя із запитанням про риторику, виходячи з практичного характеру цієї дисципліни:

«...сила цього мистецтва найповніше виявляється в питаннях державних. А як ти добре знаєш, з огляду на царські заняття та двірські турботи ми постійно обертаємося навколо

питань такого роду й безглуздо було б не знати правил мистецтва, в яке мимоволі затягують нас справи повсякденні» .

В епоху пізнього Середньовіччя остаточно формуються нові освітні заклади, аналогів яких ще не було. Починаючи з XIII ст. мова йде про університети. Середньовічний університет мав двоступеневу систему освіти: факультет «вільних мистецтв» і факультет права, медицини, теології. Факультет «вільних мистецтв» був підготовчим, тільки після закінчення його студент міг вчитися далі на інших факультетах.

Формами викладання в середньовічних університетах були лекції і семінари. *Лекція* стала особливою формою публічного викладу навчального матеріалу й особливим видом ораторського мистецтва.

У Паризькому університеті, наприклад, був прийнятий спеціальний «Статут про методи читання лекцій» (1355 р.), де зокрема читаємо:

«Були використані два методи читання книг (лекцій) з вільних мистецтв.

За першого методу магістри філософії швидко говорять зі своїх кафедр, так що розум слухачів може сприйняти ці промови, але рука не може записати їх. За другого методу магістри говорять повільно... На основі ретельної перевірки й взаємного порівняння цих двох способів перший з них був визнаний найкращим... Тому ми всі, як один, магістри мистецтва, як ті, що читають лекції, так і ті, що не читають, спеціально були викликані для цього і прийняли таку постанову:

Всі лектори повинні користуватись першим методом читання з метою найбільш повного розвитку їх (студентів) здібностей, тобто викладати вказаним способом, хоча б ніхто не міг записати за нами... Відповідно до цього методу повинні відбуватися всі бесіди й обговорення в університеті»².

Покарання за відступ від цієї методичної постанови було досить суворим: тільки за одне невиконання її викладач позбавлявся права лекторства строком на цілий рік, а разом з тим і всіх посад.

Семинар (диспут) полягав у тому, що будь-яка тема пропонувалась у вигляді запитання для обговорення, відповіді пропонувались спочатку студентами, а потім — викладачем. Тобто відбу-

вався перехід від лекції до запитання, а від запитання — до диспуту. В диспуті еволюція полягала в тому, що на противагу аргументуванню посиленням на авторитет все більшого значення набувала практика логічного обґрунтування аргументу. За диспутом слідував висновок, який робив магістр.

Взагалі в середньовічних університетах існувало два види диспутів — ординарні й публічні. Особливістю публічних диспутів, на відміну від ординарних, було те, що тут обговорювались будь-які завгодно питання. Такі диспути відвідувало багато людей, кожний міг поставити запитання і подати обґрунтування тієї чи іншої думки. Мета публічних диспутів полягала не в осягненні істини, а в культивуванні здатності до суперечки¹. Участь у публічних диспутах, поряд з вимогами щодо відповідного віку студента і строку навчання, була обов'язковою, щоб отримати вчене звання. Наприклад, у Паризькому університеті щоб отримати вчене звання бакалавра мистецтв, потрібно було два роки відвідувати публічні диспути і, принаймні, один раз самому захищати софізм. А вже саме випробування відбувалось у комісії, що складалась з трьох магістрів, і завершувалось публічним диспутом.

Якщо оцінювати диспути, то слід відмітити їх позитивну роль у середньовічній культурі. Однак:

— по-перше, диспут виходив з того, що існує все-таки одна-єдина істина, а суперечка викликана лише неадекватністю сприйняття людиною авторитетних текстів;

— по-друге, диспут — це надто ритуалізована і регламентована комунікація не лише за формою, але й за змістом;

— по-третє, диспут поступово вироджується, адже в ньому інколи обговорювались проблеми, які не було сенсу обговорювати, і диспути проводились заради самої суперечки.

Ці недоліки диспуту зумовили те, що врешті-решт він був відкинутий наукою, що зароджувалась.

Отже, в епоху Середньовіччя риторика була однією з основних загальноосвітніх дисциплін і входила до складу тривіуму. Хоча якщо граматики, наприклад, змінили свої позиції в культурі, то риторика, навпаки, свої втратила. Головна причина цього полягала в тому, що латинська мова була чужою для середньовічної публіки. Нею володіли лише духовні особи. Багато з них і були спроможні виголосити урочисті промови на честь короля чи князя, проте ні король, ні князь з їх німецькою чи французь-

¹ Див. **Огурцов А. П.** Исторические типы дискуссий и становление классической науки // **Роль дискуссий** в развитии естествознания. — М., 1986. С. 62.

кою мовами її б все одно не зрозуміли. Красномовство позбавилось публіки.

Тому риторика йде на службу до інших наук. З одного боку, це була *діалектика* (логіка). Зокрема, ще Арістотель писав, що риторика відповідає діалектиці. Проте в античності в цій відповідності провідну роль займала риторика, а в Середньовіччі — логіка. З іншого боку, це було *право*. Оскільки потрібно було виробити формулювання для нескінченної кількості ділових ситуацій, пишномовний стиль тут був ні до чого, а точність була необхідною, і тому знадобився досвід риторики. З третього боку, це була вже вищезгадана *граматика*, яка тепер мусила засвоїти новий предмет — мистецтво складання віршів. І тут риторика поділилась всім запасом правил, що існували в ній з приводу створення промов.

В епоху Середньовіччя остаточно складається новий тип риторичних промов — церковний, проповідь насамперед. Пізніше в університетах відбувається становлення лекції — на сьогодні одного з різновидів академічного красномовства. Цікавим з риторичної точки зору є також університетський диспут, для перемоги в якому потрібно було вміння вести суперечку, пропонувати свої положення, захищати їх і спростовувати положення опонентів.



«STUDIA humanitatis»

В епоху Відродження спостерігаємо суттєві зрушення в системі світогляду: «царство бога» поступилось місцем «царству людини». «Знання людського» були поставлені на один шабель із теологією. Гуманістичне світорозуміння стверджувалось головним чином засобами емоційного переконання, за допомогою образів та прикладів. Образи безпосередніші та сильніші за все впливають на почуття людини, спонукають її до дії. Петрарка, наприклад, критикує Арістотеля за те, що читання його «Етики» не впливає на почуття людини, не спонукає людину до доброчесності, а тільки дає знання про неї. Лоренцо Валла підкреслює переваги риторики над логікою і вбачає ці переваги в різноманітних способах впливу оратора — у порівнянні з філософом.

Тому не випадково, що риторика і поезія виступають на перший план. Бо саме вони містять у собі спонукальні слова, впли-

вають на емоції. Красномовство нерозривно пов'язане з моральністю. Гуманісти захищають у красномовстві саме зв'язок морального слова з життям.

Гуманізм як конкретне історичне явище виникає в епоху Ренесансу, виступає як розповсюдження певного кола гуманітарних знань і означає світську науку та освіченість на противагу вченому богослов'ю. Для позначення гуманістичної освіченості в епоху Відродження був введений термін «*Bibliotheca Humanitatis*», який означає:

«Старанне вивчення всього, що складає цілісність людського духу»¹.

В центрі філософування представників італійського Відродження було слово, культ прекрасного і чистого класичного мовлення. Слово отожднювалось із «знанням» і «доброчесністю». Звідси ідея виховання душі через вивчення античних творів, ідея актуалізації через «впіша гштапіагіз» можливостей, закладених природою в індивіді. «Ншпапказ» для латинських авторів (наприклад, Цицерона) означав приблизно те саме, що давні греки виражали терміном «пайдейя», тобто виховання й освіти людини. У гуманістів цей термін означав повноту й неподільність природи людини. Вважалося, що в становленні духовної освіти основна роль належить словесності, а саме поезії, риториці, історії та філософії.

Розгорнуте тлумачення поняття «бібліотека бібліотеки» належить **Колуччо Салютаті (1331—1406)**. Він підкреслює, що, на відміну від природничих наук, «вгасіа бібліотеки» спрямовані на пізнання не зовнішнього світу, а людського буття, й у цьому їх велика практична цінність. Вони ґрунтуються на досвіді язичницької та християнської культури й покликані формувати нову людину, що володіє високою якістю — бібліотекою. Цю якість К. Салютаті розуміє як здатність до доброчесних вчинків, що виробляється досвідом і освітою. Бібліотекою (людяністю) — не тільки прекрасна властивість душі, але також практичний досвід і вченість. Доброчесність і знання набувають істинного смислу в життєвій практиці людини. Оскільки бібліотекою не дана людині від народження, засвоєння цієї властивості стає підсумком наполегливої праці, але саме вона веде людину до найвищого блага на землі.

В тлумаченні бібліотекою полягає сутність гуманістичної програми К. Салютаті. Риторика повинна стати провідником мудрос-

¹ Див.: Гаспаров М. Л. Средневековые латинские поэтики в системе средневековой грамматики и риторики // Проблемы литературной теории в Византии и латинском средневековье. — М., 1986. — С. 96—97

¹ Баткин Л. М. Итальянское Возрождение: проблемы и люди. — М., 1995. — С. 48.

ті, служницею філософії, але остання не може бути до кінця зрозумілою без красномовства. Зв'язок риторики і філософії очевидний — вивчення однієї передбачає знання іншої. Салютаті звертає увагу на всепроникливе значення обох наук у системі знання:

«філософія — королева наук», риторика — найвизначніша з мистецтв, «те саме (мистецтво), яке прикрашає й возвеличує всі інші науки, як спекулятивні, так і практичні».

Ідеал Салютаті — повнота знання у поєднанні з красою і силою мовлення.

Учень К. Салютаті — *Леонардо Бруні (1370—1444)* — визначав «вшсНа БитапйаЦз» таким чином:

«пізнання тих речей, які стосуються життя і звичаїв і які вдосконалюють та прикрашають людину».

У цьому процесі важлива роль належить у тому числі й риторичі. Л. Бруні в своїй праці «Про наукові і літературні заняття» відмічав необхідність читання ораторів для здобуття належної освіти. Оскільки:

«У ораторів ми навчимося вихвалити благодіяння і проклинати зlodіяння, підбадьорювати, переконувати, хвилювати, страшити. Хоча все це роблять і філософи, однак (не знаю, яким^чином) саме у владі оратора викликати гнів, милосердя, збудженість і пригніченість душі. Далі, особливими знаряддями ораторів є словесні прикраси й образність думок, що осяюють промову, ніби зірки, і роблять її чарівною; їх ми і запозичимо у ораторів для письма та розмови й обернемо на свою користь, коли цього буде вимагати справа. Зрештою, візьмемо у них словесне багатство, силу висловлювання й, у якості зброї, як я б сказав, всю життєву силу і могутність мовлення».

Інший відомий гуманіст *Лоренцо Валла (1407—1457)* хотів залучити для поновлення богослов'я «риторичну науку» на противагу «діалектиці». Він ототожнює об'єкт філософського дослідження з об'єктом риторики. Предмет риторики — це все те, що в історичній діяльності може бути виражене людською мовою.

Цит. за: Брагина Л. М. Итальянский гуманизм. Этические учения XIV—XV вв. — М., 1977. — С. 103.

Цит. за: Боткин Л. М. Итальянское Возрождение: проблемы и люди. — М, 1995. — С. 48.

Бруни Л. О научных и литературных занятиях // Идеи эстетического воспитания ____ Т. 1. — М, 1973. — С. 333—334.

У роботі «*Диспути про діалектику*» Лоренцо Валла відносить діалектику до риторики. Він заперечує і вважає взагалі безглузким визначення діалектики як «мовлення двох» від «діа» — два і «логос» — мовлення. Діалектика — це своєрідний метод. Вона становить собою частину риторики, оскільки і діалектика, і риторика використовують силогізми (міркування), однак у риторичі силогізм прикрашений. Діалектик прагне навчити, а оратор, крім цього, прагне також принести задоволення, переконати в необхідності праведного способу життя, здійснюючи при цьому похвалу тому, що варте похвали, й огуду тому, що на неї заслуговує. Діалектика і риторика як одяг, який людина міняє в залежності від місця перебування:

«...так діалектик, промова якого має домашній і приватний характер, не зможе отримати того блиску й тієї величності, який отримує оратор...».

Тобто діалектика в епоху Ренесансу на відміну від епохи Середньовіччя виступає як деяка допоміжна майстерність для оратора.

І все ж таки існувала небезпека перетворення риторики в чисто літературне явище, що прагне досягти ідеалу мовної вишуканості. Саме це ми спостерігаємо у творчості *Ермолао Барбаро (близько 1453—1493)*, який був автором витончених промов.¹

Барбаро виходив із вимоги, як зазначається в одному з його листів, запобігти розходженню між формою і змістом, що проявляється у філософів і юристів на шкоду формі. Його програма полягає в тому, щоб нещадно боротися проти таких «філософів», які намагаються відокремити філософію від красномовства. Однак згодом культ «гармонії» (узгодженість звуків, витонченість фраз, відсутність різкості) зробили його послідовним прихильником мовної витонченості. Так він приходив до розуміння перекладу як «прикрашання»:

«Я перекладаю всі книги Арістотеля, прикрашаючи їх, наскільки можу, ясністю, своєрідністю, вишуканістю».

Тобто творчість Ермолао Барбаро яскраво засвідчує той пункт, до якого поступово приходив розвиток риторики як мис-

¹ Валла Л. Перекапывание [пересмотр] всей диалектики вместе с основаниями всеобщей философии // Валла Л. Об истинном и ложном благе. О свободе воли. — М., 1989. — С. 352.

² Гарзи Э. Проблемы итальянского Возрождения. — М., 1986. — С. 96.

Взагалі в епоху Ренесансу відбулася цікава суперечка про риторику між Ермолао Барабаро та іншим відомим філософом — *Джованні Піко делла Мірандола (1463—1494)*.

«Немає освіченої людини без обізнаності у вишуканій словесності; але без посвяченості у філософію немає людини. Мудрість, позбавлена красномовства, може приносити користь, але нерозумне красномовство, подібно до меча в руках божевільного, не може не приносити величезної шкоди» .

Піко вважає, що філософські міркування не потребують словесних прикрас. Він також заперечує думку про те, що медоточиве красномовство не є для них перешкодою, оскільки ніби полегшує сприйняття.

Хоча в кінці свого листа до Ермолао Барабаро Піко пом'якшує свою позицію, говорячи, що краще вірне і некрасиве мовлення, ніж красиве, але невірне.

У листі-відповіді Барбаро спростовує позицію Джованні Піко, оскільки, на його думку, положення: «оратори говорять неправду»; «мовлення оратора ніжне та приємне»; «дикє й brutальне мовлення сповнене величності» невірні в усіх відношеннях. Наприклад, з того, що деякі оратори говорять неправду, не випли-

Таким чином, Античність і Ренесанс — це епохи, коли до риторики ставились із надзвичайною повагою. В епоху Відродження риторика посіла чільне місце серед « зшсіа гштапйаиз». виходячи з того, що головною своєю якістю «питапіїаз» людина не володіє від народження, то вона повинна здобувати її протягом всього життя через « впіша питапіїайз». Тут особливо наголошується на зв'язку риторики з філософією, бо красномовство без мудрості й доброчесності може бути небезпечним для багатьох людей. Інакше риторика перетворюється на суто формальну справу, що не пов'язана з істиною, моральністю, життям у цілому і не відповідає ідеалу універсальної людини. Слово тісно пов'язане з духом, що породжує його. Отже, не можна нехтувати цим і зосереджуватись виключно на слові, на різноманітних способах виразу.

Один із засновників філософії Нового часу — англійський філософ **Френсіс Бекон (1561–1626)** — писав, що риторика, як і логіка, — це наука наук. Отже, її слід вивчати на високому рівні, а не починати з неї. Головне, на що спирається філософія Нового часу — це людський розум. А риторика, на думку Ф. Бекона, якраз і вивчає розум, правда, не в його природній якості (це завдання діалектики), а його ходячому використанні. За великим рахунком, призначення цієї дисципліни полягає в тому, щоб настанови розуму передавати волі, аби збудити її для виконання потрібних дій. Відповідно, аргументи і засоби переконання, що використовуються в риторичі, повинні змінюватися залежно від характеру аудиторії. Бекон, зокрема, пише:

«І ця пристосованість і варіація стилю мовлення (якщо мати на увазі тут бажання досягнути найвищої досконалості) повинні бути розвинені до такого рівня, щоб при необхідності говорити про одне й те саме з різними людьми, для кожного вміти знаходити свої особливі слова. А втім, як відомо, великі оратори в більшості випадків не цікавляться цією стороною красномовства (тобто політичною і діловою стороною красномовства в окремому мовленні) і, прагнучи лише до прикрашання промови і витончених формулювань, не піклуються про гнучкість і пристосованість стилю, про ті особливості мовлення, які допомогли б спілкуванню з кожним окремо».

Звичайно, вважає видатний філософ, красномовство поступається мудрості. Тим не менш, воно виявляється особливо корисним у практичній діяльності та повсякденному житті.

У цілому для представників філософії Нового часу характерним було встановлення й обґрунтування тих способів доведення, які переважно використовуються в математичних науках. Показовою в цьому плані є робота французького філософа *Блеза Паскаля (1623–1662)* «Про геометричний розум і про мистецтво переконувати». Він розрізняє два шляхи, за допомогою яких людина оволодіває поняттями. Це шлях розуму й шлях волі:

«Шлях розуму найприродніший, адже не можна не погоджуватися ні з чим, окрім істин доведених. Але найбільш звичайний, хоча і противний природі, є шлях волі. Всі ми скоріше захоплюємося не силою доведень, а тим, що подобається».

Б. Паскаль намагається ретельно дослідити все ж таки шлях розуму, оскільки, на його думку, саме він більш характерний для розумної людини. Відповідно, мистецтво переконання він розглядає як сукупність методично вивірених процедур, що складаються із дефініцій термінів, аксіом, доведення. Французький філософ пропонує правила щодо кожного компоненту (всього 8 правил, але серед них виділяється 5 необхідних). У такий спосіб доведення постає як ґрунтовне й безсумнівне, найбільш наближене до геометрії.

Новий час — це період, коли бурхливо розвивається парламентське красномовство. Зокрема, важливою політичною традицією,

Бекон Ф. О достоинстве и приумножении наук // Бекон Ф. Соч. в 2-х т. — Т. 1. — М., 1977. — С. 337–338.

Паскаль Б. О геометрическом уме и об искусстве убеждать // Логика и риторика. Хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 225.

спочатку в США, а потім і в інших країнах, стали виступи президентів під час їх вступу на посаду (інаугурації).

Серед теоретиків ораторського мистецтва цього періоду слід відмітити творчий доробок відомого німецького філософа *Артура Шопенгауера (1788–1860)*. Він займався зокрема мистецтвом суперечки (еристикою). Досить цікавою є його робота «Еристика, або мистецтво сперечатися». Як зазначає І. В. Хоменко:

«Основний тип комунікації, який розглядає Шопенгауер, — це суперечка, метою якої завжди є не просто відстоювання своєї думки, переконання співрозмовника в її слушності, а саме перемога. Як бачимо, у цьому німецький філософ не підтримує точку зору Арістотеля. Він вважає, що природним для будь-якої людини є бажання виглядати завжди правою. У спорі сперечальник передусім буде шукати помилку не в своїх міркуваннях, а в міркуваннях співрозмовника, і навряд чи одразу ж погодиться з критикою своєї позиції».

Головна мета еристичної діалектики полягає у вдосконаленні техніки суперечки. А. Шопенгауер пропонує певну сукупність прийомів, застосування яких сприятиме досягненню перемоги в суперечках. Деякі з них було розглянуто при висвітленні питання про види аргументів. Наприклад, щодо аргументу до особи, німецький філософ визначає певні моменти, які досить часто використовуються і в сучасних суперечках. А саме:

«Якщо він [супротивник], наприклад, захищає самогубство, ви кричіть одразу ж: «А чому ви самі не повіситесь?» Або він стверджує, наприклад, що в Берліні жити неприємно, а ви кричіть одразу ж: «Чому ж ви не пойдите з нього першим же поштовим діліжансом?» — Яку-небудь причіпку можливо придумати завжди і в будь-якому випадку».

Якщо в цілому оцінювати розвиток риторики в добу Нового часу, то слід відмітити її занепад як окремої науки. Вона все більше зближується з мовознавством, особливо та її частина, що стосується вивчення тропів і фігур. Цьому великою мірою сприяв стиль бароко. Про значний вплив філософії на риторику говорити не доводиться.

Таким чином, саме в цей період риторика остаточно перетворюється в дисципліну, яка займається красою, витонченістю мовлення. Вона все більше відокремлюється від реальної практики

¹ Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки. — К., 2001. — С. 12.

² Шопенгауер А. Эристическая диалектика // Логика и риторика. Хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 425–426.

спілкування й відповідно втрачає статус самостійної науки. Поступово складається негативне уявлення про риторичність як беззмістовність, пишномовне базікання тощо.

XIX ст. — це занепад риторики й як навчальної дисципліни. 1836 р. один французький науковий журнал зазначив, що якби риторику за традицією не продовжували вивчати у навчальних закладах, то вона давно вмерла б.

7.6) Розвиток риторики в Україні

Українська риторика має досить глибокі історичні корені. Остаточне формування ораторського мистецтва відбувається вже в епоху Київської Русі. Досить важливим чинником у цьому процесі було, звичайно, прийняття християнства. Разом з ним приходять і мистецтво красномовства, збагачене потужною античною та візантійською традицією.

Саме тому Київська Русь залишила видатні пам'ятки насамперед гомілетичного красномовства. Досить відомою є проповідь руського митрополита *Ларіона (XI ст.)* «Слово про закон і благодать».

Другий період піднесення риторики в Україні припадає на кінець XVII — початок XVIII ст. Це часи розквіту риторики як навчальної дисципліни, коли вона викладалась у Києво-Могилянської академії:

«У класі риторики студенти опановували мистецтво складання промов, які могли виголошуватися у найрізноманітніших випадках: на святах, зустрічах, прощаннях, святкуваннях іменин, весіллях, похоронах тощо. Крім того, вони вчилися мистецтва складати найрізноманітніші послання. Практичне застосування знань риторики відбувалося й під час різних судових розборів, суперечок тощо, коли було необхідно довести права тієї чи іншої сторони, кваліфіковано провести захист. Студенти, які добре опанували поетику та риторику, мали змогу поліпшити своє матеріальне становище за рахунок підробітків у багатих міщан».

У Києво-Могилянській академії студенти вивчали риторику протягом одного року. Кожний викладач, який читав даний курс, обов'язково писав власний підручник з цієї дисципліни. Більше

навчального процесу //

того, якщо він у другий раз викладав риторику, то його підручник зазнавав значних змін. Як відмічають дослідники:

«Це дає підставу говорити про наявність якогось гласного чи негласного припису, що зобов'язував викладачів до початку занять мати власний курс лекцій. Така традиція, що неухильно дотримувалась з року в рік, позитивно впливала на розвиток творчої думки викладачів і студентів, які, наслідуючи представлені викладачами зразки, імітували їх, вчилися складати власні промови, поздоровлення, панегірики, листи».

На сьогоднішній день збереглося 127 курсів риторики, що були складені й прочитані в Києво-Могилянській академії. Певний розквіт курсів риторики припадає на кінець XVII — початок XVIII ст. Переважна їх більшість мали світський характер. Питання гомілетики, церковно-богословського красномовства розглядалися досить побіжно, як правило, наприкінці курсу поряд з іншими типами промов. Зразком для підручників була антична теорія красномовства, насамперед доробок Арістотеля, Цицерона, Квінтіліана. Курси риторики складались із п'яти розділів: винахід, розташування, словесне вираження, запам'ятовування і виголошення. Крім того, велика увага приділялась теорії трьох стилів: високого, середнього і простого. Кожним з них рекомендувалось користуватися, виходячи з критерію доречності.

На риторичні курси суттєво вплинули також думки античних і ренесансних теоретиків про те, що філософія є найважливішою частиною загальної освіти оратора. Однак основу семи вільних мистецтв складало, все ж таки, красномовство.

Характерною рисою риторичних курсів, що читались в Києво-Могилянській академії, була їх практична спрямованість. У них давались поради щодо складання промов з будь-якої нагоди. В ті часи на різноманітні урочистості, як правило, запрошували оратора як почесного гостя. На риторичні курси суттєво вплинув ренесансний ідеал «універсальної людини», людини високоосвіченої, знавця багатьох наук, що вміє втілити свої знання в блискучих промовах. Як відмічає В. Д. Литвинов:

«І теоретичні настанови, і практичні поради спрямовували на виховання в найкоротший термін дійового, практичного оратора, який розумів би потреби і запити слухачів, був зда-

¹ Стратий Я. М., Литвинов В. Д., Андрушко В. А. Описание курсов философии и риторики профессоров Киево-Могилянской академии. — К., 1982. — С. 5.

тний виступити перед будь-якою аудиторією. Ця традиція виявилася сталою і збереглася аж до початку XIX ст.»¹.

Першим відомим нам риторичним курсом, що був прочитаний у Києво-Могилянській академії в 1635/36 навчальному році, був курс **Йосипа Кононовича-Горбацького**. Він складався з двох частин: риторики і діалектики. Риторика містила вступ і три трактати («Про силу красномовства», «Про ораторську промову», «Про тему дослідження»).

Одним із найвидатніших професорів риторики Києво-Могилянської академії з 1706 р. був **Феофан Прокопович (1677—1736)**. Слід відмітити, що в Києво-Могилянській академії існували певні традиції, які полягали в тому, що перед початком викладання курсу риторики професори виголошували вступні промови перед студентами. В них вони, як правило, торкалися загальних питань риторики, а також демонстрували її користь у повсякденному житті. Свій риторичний курс Ф. Прокопович розпочинає з таких настанов студентам:

«Молоді оратори! Поступивши до школи красномовства, знайте, що ви прагнете до такої почесної справи, яка сама по собі справді настільки корисна, що її належить викладати не лише для вашого добра, а й на благо релігії і батьківщини. Вважаю, що при цьому не менш треба мені думати про мою галузь навчання, ніж вам про ваші здобутки. Бо це є та цариця душ, княгиня мистецтв, яку всі вибирають з уваги на достоїнство, численні бажають з огляду на користь, а лише деякі досягають, внаслідок нерівних сил таланту, так і із-за обсягу самого предмета, а про власні похвали цього останнього поговоримо ширше в самій праці»².

Курс Ф. Прокоповича складається із десяти розділів:

Книжка I. Подає загальні вступні настанови.

Книжка II. Про підбір доказів і про ампліфікацію.

Книжка III. Про розташування матеріалу.

Книжка IV. Про мовно-стилістичне оформлення.

Книжка V. Про трактування почуттів.

Книжка VI. Про метод написання історії і про листи.

Книжка VII. Про судовий і дорадчий рід промов.

Книжка VIII. Про епідиктичний, або прикрашувальний, рід промови.

¹ Литвинов В. Д. Риторика і поетика // Історія української культури. — Т. 3. — К., 2003. — С. 662—663.

² Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво // Прокопович Ф. Філософські твори в 3-х т. — Т. I. — К., 1979. — С. 103.

Книжка IX. Дещо про священне красномовство.

Книжка X. Про пам'ять і виголошування¹.

Ф. Прокопович розглядає визначення риторики, які пропонувались різними античними авторами, і вважає найбільш вдалим таке визначення, яке належить Квінтіліану. Тобто риторика — це вміння добре говорити. Метою оратора, на думку українського ритора, є переконувати мовою, а завданням так складати промову, щоб вона переконувала слухачів. Це положення Ф. Прокопович конкретизує таким чином:

«Аби досягти цього оратор повинен винаходити те, що найбільше сприяє справі: він повинен винайдене викласти у відповідному порядку, має сам те оформити добре підібраними словами, найкращими реченнями і формами речень і слів, обов'язково це все запам'ятати і, нарешті, виголосити усно, пристосовуючи до мови жести і рухи. Через те завдання оратора є, задовольнивши всі ці умови, винаходити, розкладати, мовно оформляти, охоплювати в пам'яті і виголошувати».

Таким чином, риторичний курс українського професора побудовано за античними зразками і докладно висвітлює етапи ораторської діяльності.

У цілому концепція риторики, яку пропонує Ф. Прокопович, прагне певним чином поєднати традиції Арістотеля та Квінтіліана. Адже промова оратора повинна не тільки переконувати, показувати, що відповідь на важливі питання є правильною. Вона повинна також викликати почуття насолоди у слухачів. Завдання оратора полягає не тільки в тому, щоб інформувати, а й зворушити аудиторію. Тлумаченню почуттів присвячена ціла книжка в курсі риторики. Діяльність оратора оцінюється передусім тим, наскільки ефективною була його промова.

Крім того, український ритор докладно розбирає різні види промов і дає поради щодо їх написання. Зокрема, книжки VI—IX присвячені висвітленню саме цих питань. Риторика постає як нормативна дисципліна, що встановлює певні правила, якими повинен керуватися оратор при підготовці того чи іншого виду промови.

У 1716 р. російський цар Петро I запрошує Ф. Прокоповича до Петербурга. Український професор стає главою «Ученої дружини», найближчим радником Петра I з питань освіти й церкви, теоретично обґрунтовує його реформи.

¹ Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво // Прокопович Ф. Філософські твори в 3-х т. — Т. I. — К., 1979. — С. 104.

² Там само. — С. 119—120.

Слід відмітити також указ Петра I 1724 р., який вплинув на розвиток практичного красномовства:

«Панам сенаторам... заборонити промову читати по папірцю, трімо своїми словами, щоб дурість кожного всім явна була» .

Можна стверджувати, що риторичні курси, які читались у Києво-Могилянській академії, вплинули і на розвиток риторики в Росії. Зокрема, певним підсумком східнослов'янської риторики є праці *Михайла Ломоносова (1711–1765)*. Він був знайомий з працями Ф. Прокоповича в цій галузі. Крім того, в примітках до роботи М. Ломоносова «Коротке керівництво до риторики» відмічається:

«Пам'яткою шкільних занять Ломоносова риторикою слугує рукописний її курс латиною, який був прочитаний в 1733/34 навчальному році в московській Слов'яно-греко-латинській академії викладачем риторики, українським монахом Порфирієм Крайським, і переписаний частково рукою Ломоносова...» .

В іншій своїй праці «Коротке керівництво до красномовства», яка була написана після попередньої роботи, М. Ломоносов подає таке визначення даної дисципліни:

«Красномовство є мистецтво про будь-яку матерію красно говорити і тим самим схилити інших до своєї думки. Запропонована за₃чим мистецтвом матерія називається промовою або словом» .

Для того, щоб оволодіти цим мистецтвом, російський ритор вказує на п'ять чинників: природне обдарування, наука, наслідування авторів, вправи з складання промов, знання інших наук. Як певна наука риторика, на його думку, пропонує правила трьох видів. Перший вид правил стосується винаходу матеріалу для майбутньої промови. Другий вид правил вказує на те, як прикрасити ви-найдений матеріал. Третій вид правил стосується розташування матеріалу в майбутній промові. Відповідно М. Ломоносов поділяє риторику на три частини: винахід, прикрашання, розташування.

У своїй попередній роботі «Коротке керівництво до риторики» російський теоретик риторики поділяв дану науку на чотири частини: винахід, прикрашання, розташування, виголошення. Однак останній розділ у підручнику є найменшим за обсягом.

¹ Риторика загальна та судова / Абрамович С. Д. та ін. — К., 2002. — С. 170.

² Ломоносов М. В. Поли. собр. соч. Т. 7. — М.-Л., 1952. — С. 790.

³ Ломоносов М. В. Краткое руководство к красноречию // Там само. — С. 91.

Вищезазначені моменти дають підстави стверджувати, що риторика постає у працях М. Ломоносова як нормативна дисципліна, що спрямована насамперед на складання письмових текстів.

Розвиток риторики в Україні в XIX — поч. XX ст. являє собою доволі строкату картину. Перебування нашої країни в складі Російської та Австро-Угорської імперій не давало можливості розвитку навіть української мови. Як відмічають дослідники:

«...мовами освіти, церкви, юриспруденції була російська, німецька, польська чи церковно-слов'янська» .

Тобто у цей період красномовство розвивається не рідною мовою. Варто відмітити певне піднесення судового ораторства, особливо після судової реформи в Російській імперії 1864 р. Після запровадження суду присяжних відповідно до цієї реформи значно зростає інтерес до публічних змагань між прокурорами та адвокатами. Як відмічає В. В. Молдован, судові промови часто висвітлювалися в пресі². З'являється ціле сузір'я видатних судових ораторів: С. Андрієвський, М. Карабчевський, А. Коні, Ф. Плевако, П. Пороховщиков (П. Сергєйч) та ін. Деякі з них прославились і як теоретики риторики. Відомі, наприклад, книги А. Коні «Судові промови», «Поради лекторам»; П. Сергєйча «Мистецтво промови на суді» тощо.

Певне піднесення переживає й академічне красномовство. Видатними професорами-лекторами були В. Антонович, М. Максимович, К. Зеленецький та ін.

Зі становленням у Російській імперії на початку XX ст. інституту Державної думи спостерігаємо злет і політичного красномовства.

Окремо слід відмітити роботу *Сергія Поварніна (1870–1952)* «Спір. Про теорію і практику спору», яка вийшла друком у 1918 р. Ця робота являє собою спробу в систематичному та популярному викладі подати ті знання, які було накопичено в еристиці, логіці, риториці та психології спілкування. У вступі автор відмічає, що майже не існує книжок, які б розробляли теоретичні та практичні аспекти суперечок. Хоча:

«Спір має величезне значення в житті, в науці, в державних і суспільних справах. Де немає суперечок про важливі, серйозні питання, там застій»³ .

¹ Риторика загальна та судова / Абрамович С. Д. та ін. — К., 2002. — С. 171.

² Лив • Молдован В. В. Судова риторика. — К., 1998. — С. 21.

³ Поварні С. Спор. О теории и практике спора // Логика и риторика. Хрестоматия. Минск, 1997, — С. 471.

Деякі аспекти праці С. Поварніна було висвітлено при розгляді питання про види аргументів. По-справжньому творчий доробок даного автора в галузі мистецтва суперечки оцінили тільки наприкінці ХХ ст. Багато з тих прийомів, що було розглянуто в роботі «Спір. Про теорію і практику спору», не втратили своєї значущості й на сьогоднішній день.

Наступним періодом піднесення ораторського мистецтва можна вважати відкриття у 1919 р. у Петрограді унікального навчального закладу — Інституту Живого Слова. Очолив його професор В. Всеволодський-Гернгрос. До складу викладачів цього інституту ввійшли відомі діячі того часу Ф. Зелінський і (його промову на відкритті Інституту Живого Слова дивіться в юдатку, текст № 5), А. Коні, А. Луначарський та ін. Як зазначає Г. уї. Сагач:

«За найновішими програмами тут готували педагогів загальноосвітньої школи, викладачів — спеціалістів з мистецтва мовлення, ораторів судових, духовних, політичних, а також співаків, письменників, акторів тощо.

До програми входили унікальні предмети: теорія і історія ораторського мистецтва, теорія поезії, прози, історія декламації, ритміка вірша, ритміка прози тощо».

Слід відмітити, що цей «риторичний ренесанс» був досить нетривалим в історії ораторського мистецтва. Загалом у період Радянського Союзу спостерігаємо певний занепад риторики як теорії.

Новий спалах у розвитку української риторики відбувається вже в період розбудови нашої незалежної держави. Останнім часом інтерес до даної науки в Україні все більше зростає. Володіння навичками ораторського мистецтва на сьогоднішній день є необхідною умовою сучасного фахівця в будь-якій сфері. Опануванню риторики сприяють підручники С. Д. Абрамовича, Л. І. Мацько, В. В. Молдована, Г. М. Сагач та інших авторів, що вийшли друком наприкінці ХХ — початку ХХІ ст.



ТЕСТ

1. Християнські проповіді були спрямовані на вирішення питання:

- А) «що», а не «як»;
- Б) «як», а не «що».

¹ Сагач Г. М. Золотослів. 4. 1. — К., 1998. — С. 39.

2. У християнській гомілетичі несприйняття проповіді зумовлювалось недоліками:

- А) аудиторії;
- Б) оратора;
- В) самої проповіді.

3. Християнська проповідь спрямована насамперед на:

- А) інформування;
- Б) переконання.

4. Основоположником візантійської риторики був:

- А) Василій Кесарійський;
- Б) Гермоген Тарсійський;
- В) Григорій Богослов

5. Завдання християнського оратора, на думку Василя Кесарійського, це:

- А) вразити аудиторію;
- Б) переконати аудиторію;
- В) сприяти засвоєнню проповіді аудиторією.

6. У середньовічній системі освіти провідне місце займав:

- А) семичастний канон;
- Б) тривіум;
- В) квадрівіум.

7. Риторика як навчальна дисципліна в епоху Середньовіччя входила до складу:

- А) тривіуму;
- Б) квадрівіуму.

8. В епоху Середньовіччя формуються такі нові види промов:

- А) академічні;
- Б) церковні;
- В) академічні та церковні.

9. Риторика в епоху Середньовіччя свої позиції в культурі:

- А) втрачає;
- Б) зміцнює.

10. Термін «взнат питапкаііа» як «пізнання ТИХ речей, які стосуються життя і звичаїв і які вдосконалюють та прикрашають людину» в епоху Відродження визначав:

- А) Ф. Петрарка;
- Б) Л. Бруні;
- В) К. Салютаті.

11. Думка про те, що філософія — королева наук, а риторика — найвизначніша з мистецтв, належить:

- А) Л. Бруні;
- Б) Л. Валла;
- В) К. Салютаті.

12. В епоху Відродження співвідношення між риторикою і діалектикою розглядається таким чином:

- А) діалектика — це допоміжна майстерність оратора;
- Б) риторика — це допоміжна майстерність діалектика.

13. На думку Дж. Піко делла Мірандола краще:

- А) вірне і некрасиве мовлення;
- Б) красиве і невірне мовлення.

14. Прихильником положення про мовну витонченість був:

- А) Е. Барбаро;
- Б) Л. Валла;
- В) Дж. Піко делла Мірандола.

15. Для епохи Відродження характерна думка про те, що:

- А) красномовство тісно пов'язане з моральністю;
- Б) красномовство не пов'язане з моральністю.

16. Ф. Бекон вважав, що вивчення риторики повинно:

- А) розпочинати освіту;
- Б) завершувати освіту.

17. На думку Ф. Бекона, стиль промови:

- А) повинний бути пристосованим до певної аудиторії;
- Б) є самоцінною категорією.

18. Б. Паскаль вважав, що людина скоріше проникається:

- А) силою доведень;
- Б) тим, що подобається.

19. Занепад риторики як навчальної дисципліни в Західній Європі спостерігається у:

- А) XVII ст.;
- Б) XVIII ст.;
- В) XIX ст.

20. Найбільш тісний взаємозв'язок риторики і філософії був характерний для епохи:

- А) Середньовіччя;
- Б) Відродження;
- В) Нового часу.

21. У період Київської Русі спостерігається розквіт красномовства:

- А) академічного;
- Б) гомілетичного;
- В) судового.

22. Курс риторики в Києво-Могилянській академії студенти вивчали протягом:

- А) 1 року;
- Б) 2 років;
- В) 3 років.

23. Видатним професором-ритором Києво-Могилянської академії був:

- А) М. Ломоносов;
- Б) Ф. Прокопович.

24. У XIX — поч. XX ст. українське ораторство розвивається рідною мовою:

- А) так;
- Б) ні.

25. Українська риторика періоду Радянського Союзу переживає:

- А) занепад;
- Б) розквіт.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Підготуйте реферат на якусь із тем:

- 1) «Гомілетика: історія та сучасність»;
- 2) «Академічне красномовство: історія та сучасність»;
- 3) «Теоретична і практична риторика в епоху Середньовіччя»;
- 4) «Теоретична і практична риторика в епоху Відродження»;
- 5) «Теоретична і практична риторика в епоху Нового часу»;
- 6) «Розвиток риторики в Києво-Могилянській академії»;
- 7) «Риторика в Україні: традиції та сучасність».

• *т* ГОЛОВНІ НАПРЯМИ НЕОРИТОРИКИ

Неориторика оформлюється у 50-х рр. ХХ ст. Зокрема, у 1958 р. виходить праця Х. Перельмана і Л. Олбрехт-Титеки «Нова риторика: Трактат про аргументацію». Ця робота знаменує собою початок нового етапу в розвитку риторики. Після неї інтерес з боку науковців до цієї науки все більше зростає. Слід підкреслити, що неориторика не заперечує досягнення класичної риторики, а намагається їх переосмислити та дослідити механізми впливу в різноманітних типах повідомлень.

На сьогоднішній день риторика являє собою настільки строка-тий напрям досліджень, що охопити всі її відгалуження практично неможливо. Однак можна запропонувати певну типологію сучасної риторики, яка ґрунтується на загальних принципах розуміння предмета цієї дисципліни її представниками. Дана типологія вирізняє два головні напрями в неориторичі з такими умовними назвами:

- **аргументативна риторика**, що представлена роботами І. А. Герасимової, Р. Гроотендорста, Ф. ван Ємерена, А. А. Івіна, А. І. Мігунова, Л. Олбрехт-Титеки, Х. Перельмана, С. Тулміна, Д. Уолтона, Ф. С. Хенкеманс та ін.
- **лінгвістична риторика**, що представлена роботами Р. Барта, У. Еко, групи ц. (Ж. Дюбуа, Ф. Еделін, Ж.-М. Клінкенберг, Ф. Менге, Ф. Пір, А. Трінон), Ю. М. Лотмана, Цв. Тодорова та ін.

Аргументативна риторика — це такий напрям неориторичі, який досліджує різноманітні способи аргументації, обґрунтування в публічних виступах.

Лінгвістична риторика — це такий напрям неориторичі, який досліджує різноманітні засоби виразності та переконливості мовленнєвих повідомлень і намагається екстраполювати їх на інші типи знакових систем.

|⁸.1 | Семіотичний характер неориторичі

Одним із основних стимулів розвитку неориторичі було становлення **семіотики** як загальної теорії знакових систем. Відмітною рисою цієї дисципліни на сьогоднішній день є її між-дисциплінарний характер. Це означає, що будь-яке явище або процес, розглянуті з точки зору їх знакового втілення, можуть бути предметом дослідження семіотики.

Серед розмаїття семіотичних концепцій на становлення та розвиток неориторичі суттєво вплинули такі положення:

- виділення трьох розділів семіотики та двох типів значення знака Ч. У. Моррісом;
- розрізнення позначення і позначеного Ф. де Соссюром;
- модель комунікації Р. Якобсона.

Загалом вихідним поняттям семіотики є поняття знака:

І Знак — це матеріальний предмет, який у процесах мислення та спілкування виступає представником Іншого об'єкта.

Предметом спеціального вивчення знак стає ще в епоху Античності. У період Середньовіччя до цієї проблеми звертався зокрема А. Августин. В епоху Нового часу певні думки щодо особливостей знака були висловлені Дж. Локком, Т. Гоббсом, Г. Лейбніцем.

Як певна наука семіотика виникає наприкінці ХІХ — початку ХХ ст. і розвивається двома напрямками.

Перший напрям представляють американські філософи й логіки **Ч. С. Пірс (1839—1914)** та **Ч. У. Морріс (1901—1978)**. Зокрема, у 1938 р. вийшла друком праця Ч. У. Морріса «Основи теорії знаків», яка була першим систематичним викладом семіотики. Ч. Морріс поділив семіотику на такі розділи:

- **семантика** — вчення про відношення знаків до їх об'єктів;
- **синтактика** — вчення про відношення між знаками;
- **прагматика** — вчення про відношення знаків до інтерпретаторів, тобто тих, хто користується знаковими системами.

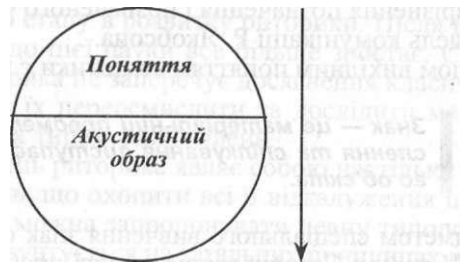
Крім того, важливим є виділення двох типів значень знака:

- предметного;
- смислового.

І Предметне значення — це той об'єкт, який позначається даним знаком.

Смислове значення — це сукупність суттєвих рис і властивостей предмета, який позначається даним знаком.

Другий напрям розвитку семіотики був започаткований швейцарським лінгвістом **Ф. де Сосюром (1857—1913)**. У роботі «Курс загальної лінгвістики» (вона була впорядкована за конспектами тих лекцій із загального мовознавства, що читав Ф. де Сосюр у Женевському університеті в 1906—1907, 1908—1909, 1910—1911 рр., та його особистими записами) накреслювався проект *семіології* як науки, що вивчає життя знаків у житті суспільства. Лінгвістика є лише частиною цієї науки. Вона вивчає мову як певну знакову систему. Лінгвістичний знак, на думку Ф. де Сосюра, являє собою єдність поняття та акустичного образу¹:



Швейцарський лінгвіст пропонує для уникнення двозначностей замість термінів «поняття» та «акустичний образ» використовувати відповідно терміни:

- *позначене* (сигніфікат);
- *позначення* (сигніфікант).

I Позначене — це змістовий бік мовного знака.

і Позначення — це формальний бік мовного знака.

Саме таке розрізнення двох боків у знака суттєво вплинуло на розвиток лінгвістичної риторики. У деяких концепціях цього напрямку замість термінів «позначене/позначення» використовують терміни «зміст/вираз».

Крім того, Ф. де Сосюр встановив два принципи лінгвістичного знака:

- *довільність зв'язку між позначеним і позначенням;*
- *лінійний характер позначення.*

¹ Див.: Сосюр Ф. де. Курс загальної лінгвістики. — К., 1998. — С. 86—89.

Як було відмічено вище, саме становлення семіотики, центральним поняттям якої є поняття знака, та її міждисциплінарний характер суттєво вплинули на формування неориторики. Відповідно, саму неориторику інколи тлумачать досить широко:

«Всього за десятиліття риторики, викладання якої в європейських університетах було остаточно згорнуто до кінця XIX ст., перетворилась у міжнародний ... та міждисциплінарний науковий напрям, що зорієнтований на інтеграцію лінгвістики, семіотики, герменевтики та текстології. Займаючись аналізом дискурсивних (мовленнєвих) практик, які утворюють експериментальне поле семантичних досліджень, які мають справу з процесами породження і функціонування смислу, риторики висвітлила ту обставину, що центральною проблемою гуманітарного знання стала проблема сигніфікації як соціального та культурного феномена».

Значний вплив на розвиток риторики в XX столітті справили також роботи відомого лінгвіста та фахівця у галузі семіотики **Романа Якобсона (1896—1982)**. Особливо слід відмітити його модель комунікації, що ґрунтується на шести чинниках. Її можна вважати певним уточненням² риторичного трикутника. Модель комунікації має такий вигляд:



Кожному з елементів моделі відповідає певна функція мови. Р. Якобсон наголошує на тому, що питання полягає не в монополії, а в ієрархії цих функцій у межах комунікативного акту.

Перша функція — **референтивна** (денотативна або когнітивна) — виявляється в установці на *референт*, *контекст* повідомлення. Вона є центральним завданням багатьох повідомлень.

Друга функція — **конативна** (апелятивна) — виявляється в установці на *адресата*. Її мета полягає у прямому впливі на співрозмовника. Граматичним виразом цієї функції є клична форма та наказовий спосіб.

¹ Мейзерский В. М. Философия и неориторика. — К., 1991. — С. 3.

² Див.: Якобсон Р. Лингвистика и поэтика // Структурализм: «за» и «против». — М., 1975. — С. 198—204.

Третя функція — *поетична* — виявляється в установці на саме *повідомлення*. Вона покликана зосередити увагу на повідомленні заради нього самого.

Четверта функція — *емотивна* (експресивна) — виявляється в установці на *адресанта*. Її мета полягає у прямому виразі ставлення промовця до того, про що він говорить.

П'ята функція — *фатична* — виявляється в установці на *контакт*, її мета полягає у встановленні, продовженні або закінченні комунікації. Ця функція здійснюється через обмін ритуальними формулами (чи навіть діалогами).

Шоста функція — *метамовна* (функція тлумачення) — виявляється в установці на *код*. Її мета полягає в тому, щоб перевірити, чи користуються співрозмовники в спілкуванні одним і тим самим кодом (уточнення значень слів, речень тощо).

Якщо застосувати модель комунікації Р. Якобсона до ораторської діяльності, то можна говорити про те, що в цій діяльності виконуються переважно п'ять функцій мови, окрім метамовної. Тобто референтивна функція виявляється в тому, що на етапі інвенції оратор розробляє предметну царину промови, а на етапі диспозиції він структурує відібраний матеріал; конативна — в тому, що загальною метою ораторської промови є вплив, зміна у думках чи поведінці аудиторії; поетична — в тому, що на етапі елокуції оратор застосовує різноманітні засоби виразності, щоб промова у цілому відповідала критеріям доречності, краси, правильності та ясності; емотивна — в тому, що оратор намагається постати перед аудиторією як людина, гідна того, щоб говорити і бути почутою; фатична — в тому, що без встановлення контакту з аудиторією не можна говорити про вплив на слухачів. Що стосується метамовної функції, то вона реалізується у промовах переважно інформативного характеру, коли завданням оратора є передача інформації.

Слід підкреслити, що модель комунікації Р. Якобсона стосовно риторики можна інтерпретувати і в іншому плані, як це було зроблено представниками л'єжської школи неориторики. Про це мова піде в наступному підрозділі.

(8.2] Загальна характеристика лінгвістичної риторики

Лінгвістична риторика становить собою сукупність досить різноманітних концепцій. Тим не менш ці підходи об'єднує дослідження принципів мовленнєвої виразності різноманітних повідомлень та екстраполяція їх у сферу інших знакових систем.

Для формування певних загальних уявлень про лінгвістичну риторику зупинимось докладніше на концепціях Р. Варта, У. Еко та л'єжської школи.

Роботи французького філософа *Ролана Варта (1915—1980)* власне й «відкрили» у Франції риторику для лінгвістики. Р. Варт стверджує, що класична риторика була, по суті, тим, що зараз розуміється під лінгвістикою тексту, тобто вченням про мовлення. Це перехрещення різних наук: історії, соціології, літературознавства тощо. Дослідження в цій галузі об'єднуються загальним об'єктом аналізу, яким є дискурс. Цей термін Р. Варт тлумачить:

«...як будь-який скінчений відрізок мовлення, що являє собою єдність з точки зору змісту, передається з вторинними комунікативними цілями і має відповідну до них внутрішню організацію, при цьому пов'язаний з іншими культурними факторами, ніж ті, що належать до власне мови».

Для риторики особливо цікавою є робота Р. Варта «Риторика образу», в якій він намагається виявити механізми переконання, що закладені в рекламному дискурсі. Вибір такого об'єкта дослідження мотивується таким чином: знаки у рекламі характеризуються найбільшою виразністю, оскільки позначене має бути якомога точно донесене до адресата. Далі французький філософ виділяє три повідомлення: мовне, іконічне без коду («буквальне», денотативне) та іконічне з кодом («символічне», конотативне) в межах будь-якої реклами. Зокрема, наявність мовного повідомлення в рекламному дискурсі затримує таку цікаву проблему: як співвідносяться текст і зображення? Які функції виконує мовне повідомлення стосовно іконічних повідомлень?

На думку Р. Варта, текст несе в собі дві функції — закріплення та зв'язування. Дійсно, дуже важко уявити собі рекламу без будь-якого тексту. При цьому функція закріплення є найважливішою. Справа в тому, що смисл іконічних повідомлень може бути неоднозначним, але до адресата він має дійти в тому вигляді, який важливий для промовця.

Щодо двох інших іконічних повідомлень — денотативного та конотативного — Р. Варт зауважує, що розрізнення їх є досить хитким. Денотативного зображення у чистому вигляді не існує. Функція цього зображення полягає в тому, щоб надати вигляд природності конотативному зображенню. Про риторику образу можна говорити відносно «символічного» повідомлення.

¹ Варт Р. Лингвистика текста // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. М., 1978. — С. 443–444.

Термін «денотативний» утворений від терміна «денотат», а «конотативний» — від «конотація». Їх можна визначити таким чином:

- I **Денотат** (від лат. *denotatum* — позначене) — це предмет, що позначається певним знаком (предметне значення).
- j **Конотація** (від лат. *connoto* — маю додаткове значення) — це компонент значення знака, який доповнює його денотативне значення і має культурно-історичні, світоглядні, соціальні та інші нашарування, характерні для людського суспільства на певному етапі історичного розвитку.

Загалом риторика у Р. Варта — це сукупність конотаторів, позначуваний бік ідеології. Він зазначає, що риторика залежить від субстанції (звуки, жести, зображення, тощо), але з боку форми вона є універсальною. Це виявляється в тому, що риторичні фігури утворюються через формальні відношення між елементами. Наприклад, тропи, що були виділені та певним чином систематизовані ще представниками класичної риторики, екстраполюються Р. Бартом із сфери словесного повідомлення на будь-яке повідомлення, в тому числі й іконічне. Однак створення універсальної риторики, вважає Р. Варт, ще попереду.

На семіотичну концепцію риторики Р. Варта спирається відомий вчений і письменник *Умберто Еко (нар. 1932)*. Він зауважує, що спонукальний дискурс майже завжди був предметом пильної уваги різноманітних риторик. При цьому поле спонукального дискурсу надзвичайно широке: від найщиріших переконань, які адресант намагається донести до адресата, до прямого обману. У. Еко підкреслює той момент, що в сучасному просторі багато дискурсів не належать до аподиктичного типу, який був виділений ще в епоху Античності й активно розроблявся в епоху Нового часу. В основу такого типу дискурсу покладались дедуктивні способи обґрунтування, а в якості аргументів використовували безсумнівні твердження. На сьогоднішній день більшість дискурсів виступають саме як спонукальні, що ґрунтуються далеко не на безсумнівних твердженнях і силі розуму.

Намагаючись зафіксувати особливості сучасної риторики, він наголошує на такій її «суперечності»:

«...з одного боку, риторика зосереджується на таких промовах, що якимось по-новому (інформація) намагаються переконати слухача в тому, що він ще не знає; з іншого, вона дома-

гається цього, виходячи з того, що вже якимось чином слухачу відомо і бажано, намагаючись довести йому, що запропоноване рішення необхідно впливає з цього знання і бажання»¹.

У. Еко вказує на те, що дослідження спонукальних дискурсів, у тому числі й рекламного дискурсу, має врахувати той інструментарій риторики, який був розроблений з часів Арістотеля до Х. Перельмана. У слухачів не повинно виникати жодних сумнівів щодо тієї аргументації, яка пропонується оратором на їх розгляд. Тобто оратор повинен показати, що його положення ґрунтуються на таких аргументах, які відповідають способу мислення, у ґрунтовності якого слухачі заздалегідь впевнені.

Як відмічає У. Еко, перш ніж спробувати в чомусь переконати аудиторію, потрібно привернути її увагу. Для цього використовуються різноманітні риторичні фігури й тропи (сам автор зрештою зупиняється на терміні «тропи», незважаючи на відмінності між цими засобами виразності, що були встановлені ще в епоху Античності, наприклад у концепції Квінтіліана). Особливо актуальним це є для рекламного дискурсу.

Як і Р. Варт, У. Еко виділяє два виміри повідомлення в рекламному дискурсі: словесний і візуальний. Однак на відміну від французького філософа, він вважає, що відношення між текстом і образом може мати й більш складний характер. Мається на увазі, що хоча здебільшого образ дійсно є неоднозначним і припускає різні варіанти його тлумачення, а текст покликаний закріпити певне значення, іноді співвідношення між словесним і візуальним повідомленням може полягати в тому, наприклад, що образ відсилає до загальноприйнятого аргументу, а текст йому суперечить тощо. Відповідно У. Еко відмічає:

«Одне із завдань дослідження риторики реклами в тому і полягає, щоб прослідкувати, як схрещуються риторичні рішення обох регістрів»².

Таким чином, на думку відомого дослідника, риторичний інструментарій можна застосовувати не тільки для вербальних, але й для візуальних повідомлень (реклами, кіно, телевізійного дискурсу, музики, архітектури тощо). У. Еко підкреслює, що:

«...майже будь-який рекламний візуальний образ являє собою риторичну фігуру...»³.

¹ Еко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию. — СПб, 2004. — С. 128.

² Там само. — С. 227.

³ Там само. — С. 231.

У. Еко також вважає, що докладна розробка риторики візуальних повідомлень ще попереду. Для виконання цього завдання можна звернутись до арсеналу класичної риторики, щоб найбільш повно представити систему риторичних фігур, прикладів та аргументів, в яку можна буде вписувати візуальні повідомлення, що використовуються в рекламі.

Взагалі характерними рисами концепції У. Еко можна вважати такі моменти. По-перше, це семіотична концепція риторики (як і більшість неориторичних концепцій). По-друге, вона являє собою певне поєднання лінгвістичної риторики та аргументативної риторики, оскільки намагається дослідити на прикладі рекламного дискурсу не лише засоби виразності промови, але й різноманітні техніки переконання, способи аргументації, що застосовуються у вербальному та візуальному повідомленнях.

Найбільш цілісно риторика в межах лінгвістичного підходу представлена в *загальній риторичній*, яка була створена групою р. Лінгвісти *Жак Дюбуа, Франсіс Еделін, Жан-Марі Клінкенберг, Філіп Менге, Франсуа Лір і Адлен Трінон* з Центру вивчення поетичної мови при Л'єжському університеті (Бельгія) назвали свою групу першою літерою давньогрецького слова «метафора». Об'єктом аналізу група д обрала літературу.

Література в концепції л'єжських неориторів постає як перетворення мови. У такому контексті метою загальної риторики є аналіз механізмів подібних перетворень.

Вихідним пунктом для групи ц була вищезазначена модель комунікації Р. Якобсона. Однак л'єжські неоритори внесли деякі уточнення. Насамперед, поетичну функцію, коли повідомлення орієнтоване на себе, вони називають риторичною. Справа в тому, що саме повідомлення, на думку представників групи ц, не є окремим фактором у моделі спілкування:

«У дійсності ж повідомлення — це не що інше, як результат взаємодії п'яти основних факторів, а саме, адресанта й адресата, що входять у контакт через код з приводу референта»¹.

Для позначення змін, що стосуються будь-якого аспекту мови, л'єжські неоритори використовують поняття *«метабола»*. Всі риторичні фігури можуть бути впорядковані залежно від того, якого аспекту мови стосується перетворення. В основу всіх риторичних операцій покладається, з одного боку, можливість члену-

вання лінійного дискурсу на більш дрібні одиниці, а з іншого — розрізнення в мовних знаках плану виразу та плану змісту (позначення та позначеного за термінологією Ф. де Сосюра).

Загальну таблицю метабол група ц представляє таким чином¹:

	Вираз (форма)	Зміст (смісл)
Слова (та менші одиниці)	Метаплазми	Метасемеми
Речення (та більші одиниці)	Метатак西斯	Металогізми

Царина метаплазмів — це царина фігур, що змінюють звуковий або графічний вигляд слова або одиниці більш низького рівня.

Царина метатак西斯а — це царина фігур, що змінюють синтаксичну структуру речення. Наприклад, заголовки газет чи рекламних оголошень.

Царина метасемем — це царина фігур, що замінюють одне слово на інше. Від метаплазмів відрізняються тим, що в метаплазмах змінюється лише форма. А метасемеми супроводжуються зміною смислу, що й є суттю цієї операції.

Царина металогізмів — це царина фігур, що змінюють логічну значимість фрази. Їх функція полягає у деформації референтної ситуації або контексту.

Риторичні операції поділяються на дві групи: субстанційні та реляційні. Субстанційні операції змінюють субстанцію одиниць і розпадаються на два підвиди: операції скорочення та операції додавання. Операції скорочення викреслюють, скорочують одиниці в повідомленні, а операції додавання додають нові одиниці до тих, що вже існують. Реляційні операції змінюють лінійний порядок одиниць, а самі одиниці змін не зазнають.

Поняття метаболу виявляється головним поняттям неориторики в л'єжській школі. Вони підкреслюють:

«Основним ефектом будь-якої метаболу є створення умов для сприйняття літературності (в широкому смислі слова) тексту, в якому вони присутні. Отже, метабола і є носієм тієї функції, яку Якобсон називає поетичною й яку ми вважаємо за краще позначити менш маркованим терміном — риторичною функцією. Ця функція робить наголос на повідомленні як такому, на його формі, рівно як і на його змісті...»².

¹ Общая риторика. — М., 1986. — С. 54.

¹ Див.: Общая риторика. — М., 1986. — С. 65—67.

² Там само. — С. 266.

Таким чином, у роботі л'єжських неориторів запропонована певна систематизація риторичних фігур на основі таких принципів: мінімальний об'єкт перетворення (слово/речення), аспект перетворення (зміст/вираз), зміна одиниць перетворення (субстанція/лінійний порядок). Крім того, автори не обмежуються дослідженнями тільки літератури, а залучають також інші сфери спілкування. Зокрема, окремий підрозділ роботи присвячено висвітленню фігур метатакису в пресі.

Неориторика, на думку групи р, є загальною в тому сенсі, що нею накладається на будь-який текст проста матриця, яка виявляє всі тропи й фігури.

Як бачимо, на сьогоднішній день однозначно охарактеризувати лінгвістичну риторичну досить складно. Однак спільною рисою подібних досліджень можна вважати ретельні розробки фундаментального поняття риторики — поняття риторичної фігури та їх реалізації в різних типах повідомлень.

8.3

Загальна характеристика аргументативної риторики

Власне неориторика, як новий історичний етап розвитку риторики, була започаткована роботою *Х. Перельмана (1912—1984)* та *Л. Олбрехт-Титеки* «Нова риторика: Трактат про аргументацію» (1958 р.). Бельгійські науковці так визначили завдання своєї праці:

«...об'єктом теорії аргументації є вивчення дискурсивних прийомів, що дозволяють викликати чи посилити прихильність до запропонованих для згоди тез».

Грунтовність роботи Х. Перельмана та Л. Олбрехт-Титеки (реальне дослідження різноманітних технік аргументації) дала значний імпульс розвитку власне теорії аргументації та неформальної логіки. Неформальна логіка як окрема галузь сучасного логічного знання виникає у 70-х рр. XX ст. На сьогоднішній день слід підкреслити тісний взаємозв'язок між аргументативною риторикою та неформальною логікою.

Загалом можна виділити наступні характерні риси, які поєднують аргументативну риторичну і неформальну логіку. По-перше, це дослідження аргументації як процесу, а не тільки як

результату, що більш властиве формальній логіці. По-друге, це аналіз тих міркувань, що виражаються природною мовою і використовуються в публічному дискурсі. По-третє, це виявлення раціональних стандартів, завдяки яким аргументативний дискурс може використовуватися для обґрунтування певних точок зору.

Досить важливими для риторики є концепції саме тих науковців, які працюють у галузі неформальної логіки та теорії аргументації (Дж. Блер, Р. Гроотендорст, Р. Джонсон, Ф. ван Ємерен, Е. Краббе, Д. Уолтон, Ф. С. Хенкеманс та ін.). Наприклад, відомі фахівці у цій галузі *Франс ван Ємерен, Роб Гроотендорст, Франсиска Снук Хенкеманс* у своєму посібнику «Аргументація: аналіз, перевірка, представлення» відмічають:

«Аргументація — це спроба змінити думку аудиторії»¹.

Ідеалом аргументативного дискурсу є критична дискусія. Вона спрямована на подолання розходження в думках через обговорення того, чи потрібно приймати певну точку зору, чи ні. У критичній дискусії виділяються чотири стадії: стадія конфронтації, стадія відкриття дискусії, стадія аргументації та завершальна стадія.

Аргументативний дискурс може бути представлений у письмовій і усній формах. Ораторська ж промова, з одного боку, являє собою лише елемент критичної дискусії, а з іншого — містить у собі, як правило, не тільки аргументацію.

Взагалі виступ оратора може складатися, на думку Ф. ван Ємерена, Р. Гроотендорста, Ф. С. Хенкеманса, з таких частин: вступ, метою якого є привертання уваги аудиторії до того, що має намір виголосити оратор; опис проблеми; аргументація, коли оратор наводить аргументи на користь своєї позиції; критика передбачуваних заперечень думки оратора; завершення, метою якого є підкреслення основних результатів.

Автори виділяють декілька конкретних способів, що дозволяють зробити вступ більш цікавим: посилання на власний досвід, поточну подію, відомий історичний випадок, парадоксальна цитата, анекдот, запитання. Як правило, у цій частині ораторської промови вказується також та позиція, яку промовець буде захищати.

Стосовно критики інших позицій, які протистоять думці оратора, то тут можливі три варіанти викладу. По-перше, можна спочатку показати неспроможність цих позицій (як правило, в ораторських промовах зустрічається саме такий порядок). По-

Білох В. М. - р ! «PrechtS_~teCU L_» тас New Rhetoric* A Treatise on Argumentation. -

¹ Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. — СПб, 2002. — С. 112.

друге, можна спочатку подати аргументи на користь своєї позиції. По-третє, можна поєднувати тактику критики інших позицій з викладом аргументів на користь власної. За будь-якого варіанту потрібно найбільш сильні аргументи розташовувати або на початку (тоді вони вплинуть на сприйняття аудиторією всієї промови в цілому), або в кінці (тоді вони краще запам'ятаються).

Завершення промови покликане закріпити в аудиторії тези. Тому, на думку авторів, оратору не варто вводити нові аргументи або повністю повторювати свою аргументацію.

У разі написання оратором повного тексту своєї промови Ф. ван Ємерен, Р. Гроотендорст, Ф. С. Хенкеманс пропонують дотримуватись таких загальних рекомендацій:

1. «Користуйтеся короткими реченнями.
2. Формулюйте ваші думки в стислій формі.
3. Замість складних слів користуйтеся більш розмовними формулами.
4. Чергуйте прості й складні речення, речення розповідні й запитальні.
5. Користуйтеся індикаторами аргументації і точок зору (*тому що, по-перше, до того ж*) і сполучниками (*але, і*).
6. Не зловживайте пасивним залогом (замість «У виступі буде наведено ряд прикладів...» скажіть «У своєму виступі я наведу ряд прикладів...»).
7. Наводьте конкретні приклади для ілюстрації абстрактних ідей і узагальнень.
8. Час від часу звертайтеся прямо до аудиторії («Тепер задайте собі запитання...»).
9. Дайте зрозуміти аудиторії, не забуваючи, що це повинно звучати природно, що ви маєте намір навести цитату (не оголошуйте: «Ось цитата...», а скажіть: «Як відмітив пан Х ...»).

10. Не забувайте давати ясні вказівки, на якій стадії своєї аргументації ви перебуваєте, і повторювати основні моменти вашої промови.

Крім того, автори пропонують певні поради оратору, дотримання яких допоможе йому вже на заключному етапі ораторської діяльності — на етапі виголошення промови:

1. «Оголошуйте тільки про те, що ви маєте намір робити.
2. Не говоріть, що з даної теми ще можна багато сказати, але ви не можете цього зробити через брак часу.

3. Запобігайте подвійної вступної частини: «Перед тим, як я розпочну свій виступ, мені хотілося б...».

4. Намагайтесь не створювати уявлення, що ви погано підготувались до виступу або що вас мало хвилює дана тема. Не кажіть: «Йдучи сюди, я подумав про те, що можу вам сьогодні сказати...».

5. Не звинувачуйте аудиторію в нецтві або інших гріхах і не поводьтеся з нею зверхньо. Не пояснюйте слухачам загальновідомі речі. Не кажіть: «Дозвольте мені пояснити значення слова «гомеопатія» тим із вас, хто не знає, що це таке...» або «Мешкаючи тут, ви, звичайно, не знайомі з новітніми досягненнями в цій царині...».

6. Не перестарайтесь в бажанні виглядати скромним і без необхідності не вибачайтесь. Не кажіть: «На жаль, я не є знавцем у цій галузі, але...» або «Я розумію, що те, про що я зараз говорю, не так важливо, але...».

7. Запобігайте постійного повторення фраз «на завершення», «підсумовуючи все вищесказане» тощо. Тільки якщо ви дійсно підійшли до завершальної частини виступу, кажіть: «На завершення» або «З вищенаведеного можна зробити такі висновки...».

8. Не закінчуйте свій виступ на півслові. Промова повинна закінчуватися чітко окресленою завершальною частиною. Останні фрази типу «ось, напевно і все, що я хотів сказати» або «мабуть, я на цьому завершу свій виступ» впливають на слухачів негативно¹.

У цілому специфіку риторичного підходу до аргументації Ф. ван Ємерен і Р. Гроотендорст визначають таким чином. По-перше, це спрямованість аргументації на певну аудиторію. Тобто ефективність моделей аргументації розкривається стосовно тих людей, яких потрібно у чомусь переконати. По-друге, раціональні стандарти прийняття аргументів прирівнюються до тих, які превалюють у певному суспільстві. Тобто аргумент вважається прийнятним, якщо він схвалюється аудиторією. По-третє, це встановлення ефективності різних моделей аргументації. Тобто вивчаються різноманітні прийоми, які в певному контексті впливають на зміну думок аудиторії. Звідси впливає приписуючий характер риторичного підходу, що виявляється у вказівці напрямів, коли на яскравих прикладах і багатократному² повторенні можна навчити досягати успіху в публічних виступах.

¹ Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. — СПб, 2002. — С. 130—131.

Див.: Там само. — С. 12—14.

² Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. — СПб, 2002. — С. 130.

Фахівці у галузі теорії аргументації також підкреслюють необхідність синтетичного підходу до її вивчення:

«Хоча аргументація — це явище використання мови, ясно, що її не можна адекватно розглядати тільки за допомоги дескриптивної лінгвістики (як, здається, вважають дослідники розмовної мови). У такому випадку не всі нормативні аспекти міркування будуть прийняті до уваги, і це призведе до теорії аргументації, яка не зможе дати критичну оцінку прийнятності аргументів. З іншого боку, аргументація не може розглядатися тільки за допомоги нормативної логіки (як вважають багато авторів підручників з логіки). У такому випадку не всі дескриптивні аспекти аргументації, які використовуються в повсякденному мовленні, можуть бути прийняті до уваги, і як наслідок, не буде зрозуміло, чи має таким чином створена теорія аргументації яке-небудь відношення до реальності».

Отже, неориторика в цілому являє собою певне поєднання традиції Арістотеля та традиції Квінтіліана, незалежно від того, чи мова йде про лінгвістичну, чи про аргументативну риторичу. Новий історичний етап розвитку риторичи покликаний дослідити техніки переконання, способи аргументації, засоби виразності, що використовуються в різноманітних вербальних та візуальних повідомленнях. На сьогоднішній день триває інтенсивний розвиток риторичи як такого напряму наукових досліджень, який поєднує в собі здобутки багатьох дисциплін: лінгвістики, логіки, семіотики тощо.



ТЕСТ

1. Засновником неориторичи вважається:

- А) Р. Варт;
- Б) Х. Перельман;
- В) Р. Якобсон.

2. Основними напрямками неориторичи є:

- А) аргументативна риторика та класична риторика;
- Б) аргументативна риторика та лінгвістична риторика;
- В) класична риторика та лінгвістична риторика.

3. Неориторика має семіотичний характер:

- А) так;
- Б) ні.

4. Засновниками семіотики є:

- А) Ч. Морріс, Ч. Пірс, Ф. де Сосюр;
- Б) Ф. де Сосюр, Р. Якобсон;
- В) Ч. Морріс, Ч. Пірс, Р. Якобсон.

5. Ф. де Сосюр у структурі знака виділяв позначене та по значення:

- А) так;
- Б) ні.

6. Структура значення знака складається з:

- А) предметного та смислового значення;
- Б) денотативного та конотативного значення.

7. Модель комунікації Р. Якобсона складається з:

- А) 5 чинників;
- Б) 6 чинників;
- В) 7 чинників.

8. Серед функцій комунікації, виділених Р. Якобсоном, лінгвістична риторика наголошує на:

- А) конативній функції;
- Б) поетичній функції;
- В) референтній функції.

9. Серед функцій комунікації, виділених Р. Якобсоном, аргументативна риторика наголошує на:

- А) конативній функції;
- Б) поетичній функції;
- В) референтній функції.

10. Текст у рекламному повідомленні, на думку Р. Варта, виконує функції закріплення та зв'язування:

- А) так;
- Б) ні.

11. Основним поняттям загальної риторичи групи р є:

- А) поняття метаболі;
- Б) поняття метасеміми;
- В) поняття металогізму.

Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб., 1992. — С 6.

12. Лінгвістична риторика у своїх дослідженнях основну увагу приділяє аналізу:

А) засобів виразності, що використовуються у різноманітних повідомленнях;

Б) засобів переконання, що використовуються у різноманітних повідомленнях.

13. Аргументативна риторика у своїх дослідженнях основну увагу приділяє аналізу:

А) засобів виразності, що використовуються у різноманітних повідомленнях;

Б) засобів переконання, що використовуються у різноманітних повідомленнях.

14. Аргументативна риторика тісно пов'язана з неформальною логікою та теорією аргументації:

А) так;

Б) ні.

15. Неориторика являє собою поєднання традиції Арістотеля і традиції Квінтіліана:

А) так;

Б) ні.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Проаналізуйте рекламне повідомлення (на Ваш вибір), використовуючи головні поняття неориторики.

ТЕКСТИ ДЛЯ АНАЛІЗУ

Проаналізуйте наведені тексти як ораторські промови, тобто:

- 1) визначить мету, вид та структуру промови;
- 2) з'ясуйте прийоми вступу;
- 3) встановить спосіб подання матеріалу та компоненти головної частини;
- 4) з'ясуйте прийоми завершення;
- 5) встановить засоби виразності промови.

Приклад: промова митрополита Антонія Сурожського «Про любов»¹.

У сьогоднішньому Євангелії ми чули слова такі прості й такі очевидні: Якщо хто Мене любить, той збереже Мої заповіді... У житті, в нашому звичайному людському житті, це так очевидно й так просто: якщо ми когось любимо, то *як* ми піклуємося про те, щоб дізнатися його смаки, що для нього є дорогим і що ненависним; і як ретельно, коли у нас у серці любов жива, ми прагнемо до того, аби нічим коханого не засмутити.

У такому смислі можна і слова Христові розуміти. Заповідь Господня — це не наказ, не примус з боку Бога; Він відкрито, щиро нам говорить: Ось, що для Мене дороге, а ось, що для Мене ненависне; ось те, заради чого Я прийшов на землю, а ось те, що на землі призвело до Моєї гіркої й жорстокої смерті... І запитання стоїть цілком ясно й просто: якщо нам не дороге те, що Йому дороге, якщо нам залишається близьким те, що було причиною Його розп'яття і смерті, то про яку любов ми можемо говорити? Хіба так ми говоримо про любов до рідних, до друзів, до тих, які нам дійсно близькі? Звичайно, ні!

І ось замислимося над цими простими словами Христа й над цією простою, людською, земною правдою. Якщо нам не дорога заповідь Господня, то, значить, Він нам не доро-

¹ Митрополит Сурожский Антоний. Во имя Отца и Сына и Святого Духа. Проповеди. — Клин, 2005. — С. 162—163.

гий, і тоді не треба казати, що ми Його любимо, не треба казати, що Він — наш Господь. Краще, чесніше було б сказати: Деся краєчком душі я Тебе люблю, але себе люблю більше, світ люблю більше, багато чого люблю більше, ніж Тебе... І тоді, можливо, нам стало б соромно, уявивши собі Його любов до нас і те, як Він до нас ставиться. А якби стало соромно, то, можливо, що-небудь живе і ворухнулося б у нас у душі; можливо, тоді ми набули б правдивих, чесних відносин з Богом і коли-небудь і до Нього віднесли б ті живі почуття, які ми маємо один до одного.

Замислимося про це цілком серйозно, тому що хто не береже заповідь Господню — не як закон, не як наказ, не зі страху, а просто тому, що Він нам дорогий, — той не може сказати: Люблю Тебе, Господи...

Возлюбимо ж один одного, возлюбимо Господа серйозним, творчим, дорослим чином, і будемо будувати на цьому життя. Амінь!

Результати аналізу тексту

Мета промови: переконання. Вид: гомілетична промова.

Структура: вступ, головна частина, яка містить два блоки, і завершення.

Промова розпочинається з цитати. Автор привертає увагу через підкреслення значимості самого предмета промови. Відразу формулює тезу: «Якщо хто Мене любить, той збереже Мої заповіді».

Перший блок головної частини містить аналогічну аргументацію на користь тези. Матеріал подається компаративістським способом II (теза — аргументи). Схема аргументації має такий вигляд:

Теза: Якщо хто Мене любить **(А)**, той збереже Мої заповіді **(В)**, тому що

Аргумент 1: Якщо ми когось любимо у нашому повсякденному житті **(С)**, то ми дбаємо про те, щоб дізнатися, що є дорогим і що є ненависним для нього і прагнемо не засмучувати його **(В)** і

Аргумент 1.1: Ми не говоримо про любов до рідних, друзів **(не С)**, якщо нам не дорого те, що є дорогим для них **(не В)** і

Аргумент 2: Якщо для нас не є дорогим те, що Бог показав у заповіді, тоді, як і у повсякденному житті, ми не говоримо про любов до рідних **(не С)**, ми не можемо говорити про любов до Бога **(не А)**.

Другий блок головної частини містить причинну схему аргументації тези. Матеріал подається індуктивним способом (хоча теза була заявлена на початку промови):

Теза: Якщо хто Мене любить **(А)**, той збереже Мої заповіді **(В)**, тому що

Аргумент 3.1.1.1.1: Якщо для нас не є дорогою заповідь Бога **(не В)**, тоді ми не можемо говорити, що ми Його любимо **(не А)** і

Аргумент 3.1.1.1.1: У такому випадку **(не А)** ми більше любимо себе, світ **(Б)** і

Аргумент 3.1.1.1: Якщо ми більше любимо себе, світ **(Б)**, то нам може стати соромно **(Е)** і

Аргумент 3.1.1: Якщо ми відчуваємо сором **(Е)**, тоді, можливо, щось живе і ворухнеться в нашій душі **(Т)** і

Аргумент 3.1: Якщо щось живе ворухнеться в нашій душі **(ії)**, тоді ми можемо набути правдивих відношень з Богом **(Є)** і

Аргумент 3: Правдиві відношення з Богом **(в)** можуть призвести до любові **(А)**.

Таким чином, у головній частині наявні два незалежні способи обґрунтування тези. Загальна схема аргументації має вигляд:

Аргумент 1.
(Якщо С, то В)

Аргумент 3.
(Якщо Є, то А)

Аргумент 1.1.
(Якщо не В, то не С)

Аргумент 2.
(Якщо не С то не А)

Аргумент 3.1.
(Якщо Р то С)

Аргумент 3.1.1.
(Якщо Е, то Е)

Аргумент 3.1.1.1.
(Якщо Б, то Е)

Аргумент 3.1.1.1.1.
(Якщо не А, то Щ)

Аргумент 3.1.1.1.1.1.
(Якщо не В, то не А)

У завершенні автор використовує прийом апелювання: «Возлюбимо...».

У промові використано багато риторичних засобів: анафора, апосіопеза, літота, метафора, паратеза, прозопопея, риторичне запитання. Спробуйте самостійно знайти їх.

КОМУ ЗА СЕ СОРОМ?
(ВІДКРИТИЙ ЛИСТ до РЕДАКЦІЇ «ПРАВДИ»)¹

Дуже здивувала мене і львівську поступову молодіж руську «Сучасна хроніка» в VI н-рі «Правди», особливо ж той її уступ, де редакція, звертаючись до галицької молодіж, радить їй «лишити забавку в космополітизм та гру в теорії, а взятися до практичної роботи і перш усього до придбання найбільшої суми такої власної освіти і знання, щоб здалися і тоді, коли доведеться вийти на широку ниву практичного життя, тямлячи перш усього свого бога— рідний край, кланяючись перш усього своєму богові — рідній землі і народові — і пам'ятаючи, що перше треба жити, а потім філософувати».

Коли порівняти ці слова з тим, що редакція колись виявляла свою програму — програму духового і культурного його розвою в душі сучасних європейських думок і поступових змагань, то суперечність наведених слів з сею програмою можу вияснити собі хіба тим, що автор, пишучи ті слова, сам не знав, що пише, і кидав слова на вітер, щоб що-небудь сказати.

Розберемо докладно закиди і ради, адресовані в [ельмишановною] редакцією чи ким-небудь з її співробітників до галицько-руської молодіж.

Автор закидає о її, поперед усього, космополітизм й радить його покинути. Що таке космополітизм, і я досі докладно не знаю. Знаю тільки, що майже кожний з тих, котрі уживають сього слова якщо закиду, розуміють під ним що іншого. Одні називають космополітиами таких, що відрікаються своєї народності, а переходять до другої, другі хрестять тим іменем таких людей, що держаться латинської поговорки: *Ubi bene, ibi patria*, треті розуміють під космополітизмом змагання до якогось абстрактійного вискочення з усяких національних рамок. Але найбільша часть закидів против космополітизму виходить на закиди против усього «не нашого», против «чужих» теорій, «чужої» науки, «чужої» освіти. Скажу одверто, що оскільки перші три закиди вважаю зовсім недоречними, то останній являється просто низьким і реакційним, а на лихо, здається, що іменно такий закид редакція «Правди» схотіла зробити галицько-руській молодіж. Се бачимо з того, що зараз немов для доповнення додала «не бавитись в теорії». Признаюсь, такого закиду я ніколи не надіявся почути від чоловіка мислячого і поступового, а тим менше від такого, хто хоч скільки-

небудь знає галицько-руську молодіж, ту нещасну, богом забуту молодіж, котра при нашій нинішній шкільній системі може пройти і проходитись цілу гімназію і цілий університет, ані разу не почувши імені Данте, Шекспіра і Дарвіна, котра проходить університет, ні чувши ні одної лекції філософії, психології, історії літератур європейських (окрім німецької). Закидувати тій молодіж, що вона бавиться в теорії, се значить кроваво глумитися над її змаганням придбати собі бодай поза університетом, приватно, хоч одну-другу окрушину того загальноєвропейського знання, без котрого нині немислимий освічений чоловік, і тій молодіж радить одинокий поступовий орган Русі-України не бавитись в теорії!

І що ж радить їй редакція «Правди» замість теорій? «Практичне знання». Що се за практичне знання, придатне в практичному житті, — я зовсім не можу зрозуміти. Студент філософії набирає в університеті практичного знання, яке потрібне йому для його професії, юрист тож, медик тож, про теолога і не говорити. Якого ж ще практичного знання редакція хоче? — Ми досі думали якраз противно, що практичне життя обмежує широкі і палкі змагання молодіж, що значить: молодіж, іменно поки молода, повинна дбати про те, щоб огорнути оком і духом якнайбільше світу, якнайширший кругозір, придбати якнайбільше теоретичного знання, принципів і ідеалів, бо пізніше, під ваготою практичного життя, ніколи буде, а часто прийдеться черпати з того скарбу поглядів і ідеалів, придбаних в молодім віці.

Редакція «Правди» підносить нашій молодіж приказку: «Перше треба жити, а потім філософувати» — приказку, від котрої дуже прикро чути моральну гниль. Від себе і від многих моїх товаришів скажу редакції «Правди», що «життя» ми не вважаємо найвищим добром, що коли б прийшлося його віддати в обороні високих принципів людськості, в обороні свободи і добра — народу, ми ані на хвилю не завагуємось се вчинити. Значить, є така філософія, котра стоїть вище життя одиниці, і тою філософією живе людськість, живуть і підносяться народи. А приказка «перше жити, а потім філософувати» — се золотий міст для всіх самолюбів і експлоататорів народу, котрі тим іменно, що «перше треба жити», заслонюють усяку моральну погань, в котрій потопають.

Інтересно, що редакція радить нашій молодіж «тямити перш усього свого бога — рідний край, кланятись перш усього своєму богові — рідній землі і народові». Але се пусті фрази, котрі не значать нічого, або редакція виводить в тих словах справу патріотизму на дуже слизьку і небезпечну дорогу.

Підчеркну поперед усього інтересне упорядкування понять «рідний край», «рідна земля», «народ». Може, се тільки случайно, що народ, жива, безсмертна Україна, поставлений тут на третьому місці за поняттями чисто географічними і геологічними, але мені здається, що таке зіставлення характеризує чуття автора, його розуміння народності. Не стільки йому ходить о живий народ, скільки іменно о народність в географічно-

Франко І. Я. Кому за се сором? (Відкритий лист до редакції «Правди») // Франко І. Я. Зібрання творів у 50-ти т. Т. 45. — К., 1986. — С. 245—248.
Де добре, там і батьківщина {там}.

му абстрактійному розумінні: не стільки о службу тому народові і його живим насущним інтересам, скільки о «кланяння», «боготворення». Патріотизм стає якимсь культом релігійним, народність стає чимсь недосяжним, не підлягаючим критиці. І справді, з таким розумінням патріотизму дуже добре і логічно в'яжеться приказка: «Перше жити, а потім філософувати», такий патріотизм не допускає філософування, а «поклонятись рідній землі і народові можна і тоді», коли дереться з них шкуру і п'ється їх соки, так як роблять ті тунгуси з ведмедем, котрому моляться і кланяються, заким уб'ють його і спечуть на обід.

Підскажемо рішучо — не такий наш погляд на патріотизм і на обов'язки молодіжі. Молодіж, поки молода, повинна набиратися всякого знання теоретичного, повинна, як ті пчолы, літати по всіх нивах людської освіти і культури, збираючи все, що піднімає і окрилює людський ум і убагороднює серце, тямлячи тільки одно, що практичне життя где її серед рідного народу і що все, чим багата і сильна людськість, буде в данім часі придатне і пожиточне і для нашого народу. Нині не ті часи, щоб ми з своїм народом могли відгородитись від Європи китайським муром. Нині народ наш домагається від нас служби на різних полях. Нехай же редакція «Правди» не кидає нашій молодіжі поліна під ноги такими необдуманими пересторогами, а помагає їй, коли хоче бути справді поступовим всеукраїнським органом. Того, здається, від неї где ціла Україна, того ждала і галицько-руська молодіж.

ТЕКСТ №2

Леся Українка

[ЛИСТ ДО ТОВАРИШІВ]¹

Не від імені русько-українського народу, не від імені радикальної партії звертаюсь я до вас, мої знайомі і незнайомі товариші, я одважусь удатись до вас від свого, може, й невідомого вам ймення: обізвіться, покажіть, що ви живете і думаєте. Я чую свій товариський зв'язок з вами, і вся ганьба, недовір'я, іронія, що падає на вас, падає однаково і на мене. Через те я звертаю до вас річ не з докором, я дивлюсь на вас не згори вниз, я хочу говорити з вами, як з товаришами, просячи тільки розуміння безстороннього і ширшої відповіді словом і ділом.

Мені згадуються ті довгі вечори-ночі, проведені у великому гурті або вдвох з яким товаришем (кожний з вас, певне, пам'ятає такі часи), я не можу забути тих речей, що говорились. Скільки хороших, ширих

слів, скільки ясних думок! І політична воля, і освіта народу, і потреби нашого краю, і оборона прав народності, і konieczність здобування волі слова, хоч за кордоном, поки що (ми вірили, що наше вернеться нам), — все то, здавалось, стояло так ясно перед нами, здавалось, що от-от здіймуться руки і закипить робота... Але що ж? Невже то був марний гомін?

Я знаю, дехто, може, робить свою тиху, скриту роботу, але чи се ж вона — та мета, що блищала перед нами в ті довгі вечори?

Хто знає, що робиться на дні моря? Всякий, хто бачить його тихий гладенький поверх і сумно спущені вітрила на кораблях, скаже: «Тиша в морі!» Отже, і в нас доти буде «тиша в морі», поки хвилі з глибини не здіймуться наповерх, власне хвилі, а не ті одинокі сплески з гребінчиком ясної піни, що зараз же зникають без сліду.

Хто ж має здіймати ті хвилі? Ми самі. Ми самі мусимо бути тими хвилями, отже, не нам сидіти край моря та ждати погоди, чи то пак не-годи та супротивного вітру.

Скажіть, мої товариші, чому не чути вашого голосу, тимчасом як усяка «темна сила» не боїться здіймати його прилюдно? Невже для нашої країни ще не настав час, щоб виявила себе сила світліша? Що буде, коли сторонні люди приймуть на віру оті безсоромні речі, що говоряться ніби від усього «русько-українського народу», пам'ятаючи приказку: «Мовчання знак згоди».

Правда, не все було мовчання, було заявлення 62. Після нього минуло більш року — і що ж по тому? Після нього ждалося якось ще іншого заявлення з боку тих 62 словом чи ділом яким. Але ні, то, здається, був сплеск...

Ви, певне, знаєте, що дві газети — «Народ» і «Хлібороб» — тяжко хворі на брак грошей і праці, власне нашої праці. (Якби було більше праці з України, то й гроші українські давались би з більшою охотою, а то тепер декому, либонь, здається, що він дає на чужу користь). Та ще гроші так чи інак даються, але невже ж нам, панове, грішми від роботи відкупляться! «Народ» при всіх своїх хибах (і тут не без нашої вини) єсть все-таки єдина часопись на українській мові, де можлива одкрита розмова про наші громадські питання та подавання фактів з життя нашого люду, незалежно від всякої «тонкої політики», без огляду на різних «іх благородій» (чи там «всечесних» та «високодостойних» або «найсвятіших» та «найясніших», діло не в словах — се як до краю!).

Коли загине «Народ», то хто знає, як довго прийдеться ждати до нової часописі та тинятись по різних «чужих хатах»; все ж тяжче заснувати нову газету, ніж підтримувати давнішу.

Коли згине «Хлібороб», то тим загальмується, хто зна як надовго, і праця над розбуджуванням того селянства в Галичині, що саме тепер почало прокидатись.

Вам відомо, що зложений фонд на видання просвітніх книжечок для селян, головню ж книжечок про релігійні справи, бо се ж, либонь, чи не

сама пекуча потреба нашого люду, замороженого попівської опікою і блукаючого навмання через усякі мальованщини і т. п.

Чи буде ж зложена і праця? Адже гроші без діл, певне, не менш мертві, ніж віра.

Ви знаєте, панове товариші, що вся робота над освітою і обороною прав галицького люду лежить на плечах двох-трьох людей (назва «русько-українська радикальна партія» більш голосна, ніж правдива назва); на них же лежить і прилюдна боротьба за нашу, українську, справу. Чи не пора ж нам, товариші, взяти хоч яку частку їх праці на себе? Не все ж сидіти заложивши руки та дякувати їм, що побиваються за нас.

Робітники біля нашої літератури красної ще є (хоч і то не гурт), робітників же, що ретельно працюють біля нашої волі, що зробили сю працю завданням свого життя, — тільки сих два-три чоловіки і тим уже врешті сили не стає. За нами більш нема старих борців, поперед нас — все ще діти, отже, хто порятує нас, коли не схочем рятуватись? Сумно, що знов мусимо виступати ми, недосвідчена молодь, але ж іншого виходу немає, коли не хочемо зректись нашої волі.

Врешті, не всі ж ми недосвідчена молодь, є між нами і люди з певним громадським становищем і з укінченим образованием, їм, запевне, й початок мусив би належать.

Коли ви не хочете довіряти вашої праці закордонним людям, то не вже, коли справді є праця і охота до неї, не знайдеться у вас людей, що взяли би її доглядати за кордоном? Чому ж перше знаходились такі люди? Чи вже перестали у нас вірити в силу і потребу вільного слова? Не видно сього по ваших заявленнях. Та не чути було і в розмовах. За чим же діло стало?

Поки не буде в нас широкої течії вільного слова, то все буде в нас «тиша в морі» або, шонайбільше «мертвая зыбь»!

ТЕКСТ № 3

А. П. Чехов

ХОРОША НОВИНА¹

У Московському університеті з кінця минулого року викладається студентам декламація, тобто мистецтво говорити красиво і виразно. Не можна не радіти цьому чудовому нововведенню. Ми, російські люди, любимо поговорити і послухати, однак ораторське мистецтво у нас в повному занепаді. У земських і дворянських зібраннях, учених засіданнях, на парадних обідах та вечерях ми соромливо мовчимо, або ж говоримо мляво, беззвучно, тьмяво, «понутивши бороди», не знаючи куди подіти руки; нам говорять слово, а ми у відповідь — десять, тому що не вміємо говорити стисло й незнайомі з тією грацією мовлення,

коли за найменшою витратою сил досягається відомий ефект — по ти і піт всі тика. У нас багато присяжних повірених, прокурорів, професорів, проповідників, у яких за сутністю їхніх професій слід було б передбачати ораторську жилку, у нас багато установ, які називаються «говорильнями», тому що в них за обов'язками служби багато й довго говорять, однак у нас зовсім немає людей, які вміють висловлювати свої думки ясно, стисло і просто. В обох столицях нараховується тільки п'ять-шість справжніх ораторів, а про провінційних златоустів щось нічого не чути. На кафедрах у нас сидять заїки і шептуни, яких можна слухати і розуміти, лише пристосувавшись до них, на літературних вечорах дозволяється читати навіть дуже погано, оскільки публіка давно вже звикла до цього, і коли читає свої вірші який-небудь поет, то вона не слухає, а тільки дивиться. Ходить анекдот про якогось капітана, який нібито, коли його товариша опускали до могили, збирався прочитати довгу промову, однак сказав «бувай здоровий!», крикнув — і більше нічого не сказав. Щось подібне розповідають про поважного В. В. Стасова, який кілька років тому в Клубі художників, бажаючи прочитати лекцію, хвилин п'ять зображував із себе мовчазну, зняковілу статую; постояв на естраді, пом'явся та з тим і пішов, не сказавши жодного слова. А скільки анекдотів можна було б розповісти про адвокатів, які викликали своєю недорікуватістю сміх навіть у підсудного, про жерців науки, які «мучили» своїх слухачів і зрештою викликали до науки повну відразу. Ми люди байдужі, нудні; в наших жилах давно вже запеклась кров від нудьги. Ми не женемося за насолодою і не шукаємо її, і нас тому зовсім не тривожить те, що ми, байдужі до ораторського мистецтва, позбавляємо себе однієї з вищих та благородніших насолод, які доступні людині. Але якщо не хочеться насолоджуватися, то в усякому разі не завадило б пригадати, що в усі часи багатство мови й ораторське мистецтво йшли поруч. У суспільстві, де зневажається справжнє красномовство, панує риторика, святенництво слова або банальна балаканина. И у давнину, і в новіші часи ораторство було одним із найсильніших важелів культури. Немислимо, щоб проповідник нової релігії не був би водночас і захоплюючим оратором. Всі кращі державні люди в епоху процвітання держав, найкращі філософи, поети, реформатори були водночас і найкращими ораторами. «Квітами» красномовства був усіяний шлях до будь-якої кар'єри, і мистецтво говорити вважалося обов'язковим. Можливо, і ми колись дочекаємося, що наші юристи, професори і взагалі посадові особи, зобов'язані по службі говорити не тільки вчено, але й доступно та красиво, не стануть виправдовуватися тим, що вони «не вміють» говорити. По суті для інтелігентної людини погано говорити повинно вважатися такою ж непристойністю, як не вміти читати й писати, і в справі освіти й виховання — навчання красномовству слід було б вважати неминучим. У цьому відношенні почин Московського університету є серйозним кроком уперед.

¹ Чехов А. П. Хорошая новость // Чехов А. П. Полн. собр. соч. и писем в 30-ти т. — Т. 16. — М., 1979. — С. 266—267.

¹ Небагато (за кількістю), однак багато про що (за змістом) (лат.).

ТЕКСТ №4

М. Гоушевський

ПРОМОВА НА ПОХОРОНІ СІЧОВИКІВ¹

Dulce et decorum est pro patria mori! Солодко і гарно вмерти за отчину — каже латинський поет, поезії якого були шкільною книжкою тих, яких тепер ховаємо. Солодко і гарно! Це затишили вони — і не пропустили тієї рідкісної нагоди, яку давала їм нинішня велична хвиля відбудування нашої держави і охорони вільностей і прав нашого трудящого люду. Вони стали грудьми за свою батьківщину і мали щастя полягти головами в цій святій боротьбі!

Велике щастя згинутися так, в боротьбі, а не дезертирами, не нейтральними, не замішаними в юрбі страхополохами, що безплатними пасажирами силкуються прослизнути в нове царство української свободи! Велике щастя окупити своєю кров'ю забезпечення цієї свободи!

От у цю хвилину, коли провозять їх домовини перед Центральною Радою, де протягом року кувалась українська державність, з фронтона її будинку здирають російського орла, ганебний знак російської влади над Україною, символ неволі, в якій вона прожила двісті шістьдесят з верхом літ. Видно, можливість його здерти не давалась даремно, видно, вона не могла пройти без жертв, її треба було купити кров'ю. І кров пролили ці молоді герої, яких ми нині проводжаємо!

Вони щасливі, що могли купити своєю кров'ю такі вартості своєму народові! Батьки, брати, сестри тих, яких ми сьогодні ховаємо! Стримайте сльози, що котяться з ваших очей, як стримую я. Бо ж ті, яких ви ховаєте, доступили найвищого щастя — вмерти за отчину! Їх слава і вдячна пам'ять про них житиме з нашою свободою разом, серед народу нашого однині довіку!

ТЕКСТ №5

Ф. Ф. Зелінський

**Промова, виголошена на відкритті Інституту Живого Слова
15 листопада 1918 р.²**

Як професор класичної філології Петроградського університету й один із прихильників античного світу я з особливим задоволенням вітаю народження цієї нової установи, і тому ні хвилини не вагався, коли отримав від Педагогічної ради почесне запрошення взяти участь в її роботі.

¹ Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. — К., 2003. — С. 252—253.
Русская риторика. Хрестоматия. — М., 1996. — С. 228—231.

Дійсно, історія пов'язала між собою ці два поняття — античний світ і живе слово. Якщо — маючи на увазі під живим словом те, що охарактеризував зараз наш голова, тобто слово, засноване на науці й мистецтві слова, — якщо запитати себе, де ми знайдемо батьківщину такого живого слова, то сама правда відповість нашими вустами: батьківщиною його був античний світ. Раніше живе слово народитися не могло, раніше ми мали державу не стільки монархічну, скільки деспотичну, де свободою користувався тільки один, інші ж були його рабами. Правда, винятки були, і таким винятком, як це кожному одразу прийде в голову, була община давнього Ізраїля. Але я скажу, що і вона все ж таки не була винятком, тому що вона була теократичного характеру. Пророки Ізраїля, дійсно, говорили живим словом, але вони говорили від імені Всевишнього, і потреби в доказах у них не було: досить було згадування того, від імені кого вони говорили.

Навпаки, Елада показує нам такі зразки живого слова, які потім визнані були неперевершеними. В Еладі вже у давнішу героїчну епоху царська влада була настільки обмеженою, що без живого слова царю нічого провести було неможливо. І ось «Іліада» представляє вам живі суперечки в народних зборах, промови царя, який, — дарма, що він був царем, — повинен був переконати свій народ, щоб він погодився піти на певну справу, промови людей, які заперечували йому, промови людей, що виступали зі словом захисту, зі словом переконання. Якщо ця обмежена царська влада давала настільки владну арену для живого слова, то як же воно повинно було розвиватися тоді, коли царська влада поступилася місцем спочатку аристократії, потім демократії, а останнє відбулося в Афінах у V ст. V століття, це було століття справжнього панування, з одного боку, демократії, а з іншого боку, живого слова, тому що вони мали одне спільне джерело. У ті часи з усіх куточків Греції зібралися в Афіни вчителі живого слова і там пізнали вони його красу, пізнали науковість тієї науки, яка вчила ним користуватися. Пізнали, і ту ж мить злякалися: «Так, це краса, однак це та краса, та науковість, яка може надати перемогу неправді над правдою! Як же тут бути?» І ось з цим спантеличеним запитанням кращі уми Греції звернулись до вчителів живого слова, аби дізнатися, що вони їм на це можуть відповісти. І вчителі живого слова відповіли, що, дійсно, в цьому живому слові була отрута, однак ця отрута супроводжувалась також протиотруйним засобом. Цілком правильно казав один із цих учителів: «Але ж ви визнаєте правильність і припустимість фізичних вправ? Ви вважаєте правильним тренувати ваших дітей у боротьбі, киданні диску тощо? Тоді скажіть, якщо учені нашої палестри, який отримав, на вашу думку, правильне виховання, скористається своїми фізичними перевагами для того, щоб бити свого батька, то чи будете ви в цьому випадку звинувачувати вчителів палестри в тому, що вони розвинули в цьому учневі спритність і силу? Ні, звичайно, а тому і мистецтво ви визнаєте також невинним у тому використанні, яке людина з нього зробила». І ось, з тих часів установився погляд, що ораторське мистецтво — річ га-

рна, однак що воно цілком досконалим може бути лише тоді, коли ним користується хороша людина. Етика не входить до завдань науки і мистецтва живого слова, але вона ними передбачається, і тільки на ґрунті етичної добропорядності, чесності живе слово досягає своїх найкращих результатів. Давній Рим погодився з правильністю такої задачі й вустами своїх кращих мужів, у тому числі вустами Катона Старшого, промовив те слово, про яке я міг би сказати, що я бажав, аби воно стало лозунгом нашої нової установи: «*orator est vir hominis disendi peritus*», тобто оратор, по-перше, повинен бути хорошою, чесною людиною, а потім вже тим, що його робить оратором; це те, що він, крім того, володіє навичками, досвідом у живому слові. Логічно — ч плялись до цього визначення, але етично — воно не підлягає докору, і є викликає сумнівів.

Це один бік справи, а інший полягає в тому, з чого я розпочав. Афіньська демократія була тим осередком, який ґиодував живе слово. Подальша історія античного світу типова також і тому, що вона доводить нам нерозривність цих двох понять — демократії і живого слова. Як тільки республіканська свобода поступилася своїм місцем хоча б навіть обмеженій монархії в обличчі Августа, так одразу ми бачимо занепад живого слова. Живе слово щезає з народних зборів просто тому, що таких вже не було. Не було народних витів, і мистецтво втратило більшу частину свого права на існування. Правда, залишався Сенат як політична корпорація, і в Сенаті живе слово продовжувало доживати свій вік, але життя його з року в рік, зі століття у століття ставало все більш і більш жалюгідним і безрадіним, по мірі того, як східний деспотизм займає місце початкового римського, європейського поняття про межі монархічної влади. Коли ж деспотизм остаточно запанував на римському престолі, що сталося до кінця III ст. по Р. Х., тоді й живе слово розпрощалося з містом Римом, розпрощалося з ним надовго. Один із діячів французької революції вказував, що світ був порожній після Риму, що між останнім римським республіканцем і французькою революцією була тільки одна порожня сторінка. Він був не зовсім правий, він захоплювався, але, все ж таки, в його словах була й істина і до цього висновку не можна не дійти, якщо відволіктися від усього іншого й зосередитись на одному тільки мистецтві й спорідненій йому науці живого слова.

Перший оратор, що виступав на наших сьогоднішніх зборах, між іншим, вказав на відродження живого слова у нас у Росії, і те, що він сказав, було підтвердженням того, що є змістом і моєї невеликої промови, а саме, що живе слово і демократія нерозривно пов'язані між собою. Ось ті дві віхи, на які я хотів би вказати й якими слід керуватися, ось ті пізнання, які ми здобуємо з історії розвитку античного світу.

Отже, з одного боку, підґрунтя живого слова — та умова, за якої воно може правильно розвиватися, — абсолютна чесність того, хто користується живим словом, а з іншого боку, — демократія — джерело, що дає цьому живому слову життя. Звичайно, живе слово, внаслідок своєї всезагальності, в той же час і аполітичне. Можна користуватися живим словом

і на захист демократії, і проти неї, але той, хто за допомогою живого слова діє проти демократії, той повинен знати, що він ніби зрубає ту гілку, на якій він, як оратор, виріс. Ця друга умова, ця друга віха така сама непохитна, як і перша, і я буду вірити, що обидві ці умови стануть віхами у діяльності нашої нової установи, якій слід побажати всіляких успіхів.

ТЕКСТ №6

Промова О. О. Ширвінда на ювілеї З. Є. Гердта¹

Друзі! Дозвольте підняти, в даному випадку уможлядно, цей символічний келих за чарівну прикрасу нашого життя — за Зиновія Гердта.

В епоху великої перемоги дилетантизму будь-який прояв високого професіоналізму виглядає архаїчно і неправдоподібно. Гердт — війовничий професіонал-універсал. Я іноді думаю, спростерігаючи за ним: ким би був Гердт, якби не став артистом?

Якби він не був артистом, він був би геніальним теслею або хірургом. Гердтівські руки, що тримають гембель або сокиру, вмілі, сильні, чоловічі — археологічна дивина в наше інфантильне століття. Красиві гердтівські руки — руки майстра, руки артиста.

Якби він не був артистом, він був би поетом, тому що він не тільки глибоко поетична натура, але один з небагатьох знайомих мені людей, які не вчать вірші, а вбирають їх у себе, як деякий нектар <...>.

Якби він не був артистом, він був би чудовим естрадним пародистом, витонченим, доброзичливим, точним. Не дарма з мільйона «своїх» двійників Л. О. Утьосов обожнював Гердта.

Якби він не був пародистом, він був би співаком чи музикантом. Абсолютний слух, рідкісне вокальне чуття і музична ерудиція дали б нам свого Азнавура з тією тільки відмінністю, що у Гердта ще й гарний голос.

Якби він не був музикантом, він був би письменником чи журналістом. Чого б не писав Гердт, чи естрадний монолог, якими він грішив у молодості, чи журнальна стаття — це завжди індивідуально, сміливо за жанровою стилістикою.

Якби він не був письменником, він міг стати чудовим телевізійним шоуменом — але, на жаль, рівень наших телешоу не дозволяє поки залучати Гердта в цій якості на телеекрани.

Якби він не був шоуменом, він міг би стати унікальним диктором-ведучим. Гердтівський закадровий голос — еталон цього іще маловивченого, але, без сумніву, найважливого виду мистецтва. Його голос не переплутаєш з іншим по тембру, по інтонації, по тільки йому властивій іронії, нехай то буде наївний мультик, «Дванадцять стільців» чи розповідь про життя і біди північноморських котиків.

¹ Анисєшова Т. В., Гимпельсон Е. Г. Современная деловая риторика. — М., Воронеж, 2002. — С. 159—160.

Якби він не був артистом... Однак він Артист! Артист, Богом даний, і слава Богу, що при всіх професійних «сумісництвах» цієї бурхливої натури йому (Богу) було бажано віддати Гердта Мельпомені та іншим супутнім мистецтву богам.

Діапазон Гердта-кіноактора великий. Піднімаючись до чаплівських висот у володинському «Фокуснику» або досягаючи величезного узагальнення в ільфівському Паніковському, Гердт завжди сумний, сумний — і все, як би не було смішно те, що він робить. Тонкий смак і висока інтелігентність, звичайно, заважають його кінокар'єрі в нашому попсвіті, але поступитися цим він не може. «Живий» театр захопив Гердта порівняно недавно, однак захопив до кінця. Його Костюмер в однойменній виставі — це дива філігранної акторської техніки, шаленого ритму і такої мовленнєвої швидкості, що думалося: ось-ось згасне і придумав фарбу-паузу, щоб взяти дихання, — не брав, нісся далі, не пропускаючи жодного душевного повороту.

Наївно бажати Гердту творчих успіхів — він втілення успіху. Банально обстоювати вічну молодість — він молодший за тридцятирічних. Треба побажати нам усім допомагати йому, не дратувати його, берегти його, щоб він, не дай Бог, не засмутився, розчарувавшись в нас, тих, заради кого він живе і працює.

ТЕКСТ № 7

ТРИ ПРОПОВІДІ ПРО СПОВІДЬ¹

1

Нерідко мене запитують: як треба сповідуватися?... І відповідь на це сама пряма, саме рішуча може бути такою: сповідуйся, ніби це твоя передсмертна година; сповідуйся, ніби це останній раз, коли на землі ти зможеш принести покаєння у *всьому* твоєму житті, перш ніж вступити у вічність і стати перед Божим судом, ніби це — остання мить, коли ти можеш скинути з плечей тягар тривалого життя неправди і гріха, щоб увійти вільним у Царство Боже.

Якби ми так думали про сповідь, якби ми ставали перед нею, знаючи — не тільки уявляючи, але твердо знаючи — що ми можемо в будь-який час, у будь-яку мить померти, то ми не ставили б перед собою спільки *пустих* запитань; наша сповідь тоді була б нещадно щира і правдива; вона була б пряма; ми не прагнули б обійти тяжкі, образливі для нас, принижувальні слова; ми б їх виголошували з усією різкістю правди. Ми не замислювалися б над тим, що нам сказати або чого не казати; ми говорили б все, що в нашій свідомості постає неправдою, гріхом: все те, що робить мене негідним мого людського звання, мого християнського імені. Не було б у нашому серці жодного почуття, що треба

себе зберегти від тих чи інших різких, нещадних слів; не ставили б ми запитання, чи треба сказати те чи інше, тому що ми *знали* б, з чим можна увійти в вічність, а з чим у вічність *не можна* увійти...

Ось як ми повинні сповідуватися; і це просто, це страшенно просто; але ми цього не робимо, тому що боїмося цієї нещадної, простої прямо-ти перед Богом і перед людьми.

Ми будемо тепер готуватися до Різдва Христового; незабаром починається передріздвяний піст; це час, який образно нам нагадує про те, що наближується Христос, що незабаром Він буде серед нас. Тоді, майже дві тисячі років тому, Він прийшов на землю. Він жив серед нас, Він був одним із нас; *Спаситель*, Він прийшов виправляти нас, дати нам надію, запевнити у Божественній любові, запевнити нас, що *все* можливо, якщо тільки ми повіримо у Нього й у себе...

Але тепер настає час, коли Він стане перед нами — або в годину нашої смерті, або в годину останнього суду. І тоді Він буде стояти перед нами розіп'ятим Христом, з руками і ногами, прорваними цвяхами, поранений у чоло тереном, і ми подивимось на Нього і побачимо, що Він розіп'ятий, тому що *ми* грішили; Він помер, тому що ми заслужили осуд смерті, тому що ми були гідні вічного від Бога осуду. Він прийшов до нас, став одним із нас, жив серед нас і ломер за нас.

Що ми тоді скажемо? Суд не в тому буде, що Він нас засудить, суд буде в тому, що ми побачимо Того, Кого ми *вбили* своїм гріхом і Який стоїть перед нами з усією Своєю любов'ю... Ось — для запобігання цього жаху нам потрібно стояти на *кожній* сповіді, ніби це наша передсмертна година, остання мить надії перед тим, як ми все це побачимо.

2

Я казав, що кожна сповідь повинна бути такою, ніби це — остання сповідь у нашому житті, й що цією сповіддю має бути підведено остаточний підсумок, тому що будь-яка зустріч з Господом, з Живим нашим Богом — випередження останнього, кінцевого, вирішального суду нашої долі. Не можна стати перед лицем Божиїм і не піти звідти або виправданим, або засудженим. І ось постає запитання: як готуватися до сповіді? Які гріхи принести Господу?

По-перше, кожна сповідь повинна бути вкрай особистою, *моєю*, не якоюсь загальною, а моєю власною, оскільки вирішується ж моя *власна* доля. І тому, яким би недосконалим не був мій суд над самим собою, з нього треба починати; треба починати з запитання до себе: чого я соромлюсь у своєму житті? Що я хочу приховати від лица Божия і що я хочу приховати від суду власної совісті, чого я *боюся*?"

І це запитання не завжди легко вирішити, тому що ми так часто звикли ховатися від власного справедливого суду, що коли ми заглядаємо в себе з надією і наміром знайти про себе правду, нам це надзвичайно важко; але з цього треба починати. І якби ми на сповідь не принесли нічого іншого, то це вже була б правдива сповідь, моя, власна.

¹ Митрополит Сурожский Антоний. Во имя Отца и Сына и Святого Духа
ди. — Клин, 2005. — С. 132—138.

Але, крім того, є ще і багато іншого. Варто нам подивитися навколо і пригадати, *що про нас думають люди, як вони реагують на нас*, що трапляється, коли ми потрапляємо в їхнє середовище — і ми знайдемо нове поле, нове підґрунтя для суду над собою... Ми знаємо, що ми не завжди приносимо радість і спокій, правду і добро в долю людей; варто окинути оком ряд наших самих близьких знайомих, людей, які нас так чи інакше зустрічають, і стає ясним, яке наше життя: скількох я поранив, скількох обійшов, скількох образив, скількох так чи інакше спокусив.

І ось новий суд стоїть перед нами, тому що Господь нас попереджає: те, що ми зробили одному з малих цих, тобто одному з людей, братів Його малих, те ми зробили Йому.

А далі пригадаємо, як про нас судять люди: часто їх суд дошкульний і справедливий; часто ми *не хочемо* знати, що про нас люди думають, тому що це — правда і осуд наш. Але іноді буває й інше: люди нас і ненавидять, і люблять несправедливо. Ненавидять несправедливо, оскільки іноді буває, що ми робимо вчинки за Божією правдою, а ця правда в них не вкладається. А люблять нас часто несправедливо, тому що люблять нас за те, що ми надто легко вкладаємося в неправду життя, і люблять нас не за добродієність, а за нашу *зраду* Божої правди.

І тут треба знову виголосити над собою суд і *знати*, що іноді доводиться каятися в тому, що люди до нас ставляться добре, що хвалять нас люди; Христос знов-таки нас попереджав: *Горе* вам, коли всі люди будуть говорити про вас добре...

І нарешті, ми можемо звернутися до суду євангельського і поставити собі запитання: як судив би про нас Спаситель, якби Він подивився — як Він насправді й робить — на наше життя?

Поставте собі ці запитання, і ви побачите, що сповідь ваша буде вже серйозна та вдумлива і що вже не треба вам приносити на сповідь ту марність, того дитячого, давно пережитого белькотіння, яке часто доводиться чути.

І не залучайте інших людей: ви прийшли сповідувати *свої* гріхи, а не чужі гріхи. Обставини гріха мають значення, *тільки* якщо вони відтіняють ваш гріх і вашу відповідальність; а розповідь про те, що трапилось, чому й як — до сповіді жодного відношення не мають; це лише послаблює у вас усвідомлення провини і дух каяття...

Тепер наближуються дні, коли ви, ймовірно, всі будете говіти; почніть готуватися *зараз* до того, щоб принести дорослу, вдумливу, відповідальну сповідь і очиститися.

3

Я казав минулого разу про те, як можна випробувати свою совість, починаючи з того, чим вона нас докоряє, і продовжуючи тим, як до нас ставляться люди. І ось тепер зробимо ще один, останній крок у цьому випробуванні совісті нашої.

Останній суд над совістю нашою належить не нам, належить не людям, а Богу; і Його слово, і Його суд нам ясні в Євангелії — тільки рід-

ко вміємо ми до нього вдумливо й просто ставитися. Якщо ми вчитуємося в сторінки Євангелій з простотою серця, не прагнучи витягти з них більше, ніж ми здатні прийняти, а тим паче — більше, ніж ми можемо життям втілити, якщо ми чесно й просто до них ставимось, то бачимо, що сказане в Євангелії ніби розпадається на три частини.

Є речі, справедливість яких нам очевидна, але які не хвилюють нашу душу — на них ми відгукнемося згодою. Умом ми розуміємо, що це так, серцем ми проти них не опираємося, але життям ми цих образів не торкаємося. Вони є очевидною, простою істиною, але життям для нас не робляться. Ці місця євангельські говорять про те, що наш розум, наша здатність розуміти речі стоять на межі чогось, що ані волею, ані серцем ми ще не можемо досягнути. Такі місця нас засуджують у млявості й у бездіяльності, ці місця вимагають, щоб ми, не чекаючи, аби зігрілось наше холодне серце, рішучістю починали творити волю Божию, просто тому, що ми — Господні слуги.

Є інші місця: якщо ми ставимось до них добросовісно, якщо ми правдиво поглянемо в свою душу, то побачимо, що ми від них відвертаємося, що ми не згодні з Божім судом і з Господнею волею, що якби у нас була сумна мужність і влада повстати, то ми опиралися б так, як повставали в свій час і як повстають із століття в століття всі, кому раптом стає зрозуміло, що нам страшна заповідь Господня про любов, яка потребує від нас жертви, цілковитого зречення будь-якої самості, будь-якого себелюбства, і часто ми хотіли б, щоб її не було.

Так, навколо Христа, мабуть, було багато людей, які хотіли від Нього чуда, щоб бути певними, що заповідь Христова істинна і можна Йому слідувати безпечно для своєї особистості, для свого життя; були, напевно, й такі, які прийшли на страшне Христове розп'яття з думкою, що якщо Він не зійде з Хреста, якщо не трапиться чуда, то, значить, Він був не правий, значить, Він не Божа була людина і можна забути Його страшне слово про те, що людина повинна померти собі й жити тільки для Бога і для інших.

І ми так часто оточуємо трапезу Господню, ходимо до церкви — але з обережністю: як би нас правда Господня не уразила до смерті й не вимагала від нас останнього, що у нас є: зречення самих себе... Коли відносно заповіді любові або тієї чи іншої конкретної заповіді, в якій Бог нам пояснює нескінчену різноманітність вдумливої, творчої любові, ми знаходимо в собі це почуття, тоді ми можемо вимірювати, як ми далекі від Господнього духу, від Господньої волі, і ми можемо над собою здійснити докірливий суд.

І нарешті, є місця в Євангелії, про які ми можемо сказати словами мандрівників у Еммаус, коли Христос з ними розмовляв на шляху: Хіба серця наш не горіли всередині нас, коли Він говорив з нами на шляху?..

Ось ці місця, нехай нечисленні, повинні бути для нас важливі, адже вони говорять, що є в нас щось, де ми і Христос — одного духу, одного серця, однієї волі, однієї думки, що ми чимось вже споріднилися з Ним, чимось вже стали Йому своїми. І ці місця ми повинні берегти у пам'яті

як коштовність, тому що за ними ми можемо жити, не боротися завжди *проти* поганого в нас, а прагнучи *дати простір* життю й перемогу тому, що в нас вже є божественного, вже живого, вже готового перетворитися і стати частиною вічного життя.

Якщо ми так будемо уважно відмічати собі кожну з цих груп подій, заповідей, слів Христових, то нам швидко з'явиться наш власний образ, нам стане зрозуміло, які ми, й коли ми прийдемо на сповідь, нам буде зрозумілий не тільки суд нашої совісті, не тільки суд людський, але й суд Божий: проте не тільки як жах, не тільки як засудження, але як явище цілого шляху й усіх можливостей, що в нас є: можливість стати кожної миті й бути весь час тими людьми, які просвітлені, осяяні, радіють духом, якими ми буваємо іноді, і можливість перемогти в собі, заради Христа, заради Бога, заради людей, заради власного нашого спасіння те, що в нас вороже Богові, те, що мертве, те, чому не буде шляху в Царство Небесне. Амінь.

ТЕКСТ №8

Звернення Папи Римського Іоанна Павла II до українського народу під час перебування в Україні¹

Пане Президенте, шановні представники уряду, члени дипломатичного корпусу, достойні брати у єпископстві, дорогі брати і сестри!

Я довго очікував цього візиту і ревно молився, щоб він міг здійснитися. Нарешті, з глибоким шануванням і радістю я зміг помилуватися оновленою землею України. Дякую Господові за цей дар, яким він мене сьогодні обдарував. Історія церкви знає двох римських архієреїв, які в далекому минулому прибули в Україну, — Святого Климентія наприкінці I-го сторіччя та Святого Мартина Першого в половині УТ-го сторіччя. Вони були заслані на Крим, де і померли, як мученики. Їхній теперішній наступник, навпаки, прибуває до Вас в атмосфері радісного прийому, прагнучи стати паломником славних храмів, колицки християнської культури і всього європейського світу. Приходжу до Вас, дорогі жителі України, як друг Вашого благородного народу. Приходжу як брат у вірі обняти стількох християн, які серед найважчих страждань зберегли вірність Христові. Приходжу, спонуканий любов'ю, щоб усім дітям цієї землі, українцям кожної культурної та релігійної приналежності, висловити свою пошану та щирю приязнь. Вітаю Тебе, Україно, відважний та стійкий свідку приєднання до цінностей літ. Стільки Ти вистраждала, щоб у важкі хвилини відстояти свободу.

Мені спадають на думку слова Святого Апостола Андрія, який, як каже традиція, побачив над київськими горами майбутню велич країни князя Володимира та його народу. Але видіння, яке мав Апостол,

не стосується тільки Вашого миру, воно спрямоване також і в майбутнє країни. Здається мені, очима серця та правди бачу, як по всій Вашій благословенній землі поширюється нове світло. Це те світло, яке випромінює оновлене підтвердження вибору, зробленого далекою 988 року, коли Христос був тут прийнятий — як дорога, правда і життя...

Якщо сьогодні маю радість бути тут серед Вас, то це завдячуючи запрошенню, яке мені зробили Ви, пане Президент Леонід Кучма, як також і Ви, достойні брати в єпископстві традицій східних і західних. Я щиро вдячний за цей люб'язний жест, який дозволив мені вперше, як наступнику Святого Апостола Петра, ступити на землю цієї країни. Моя вдячність, перше всього, звернена до Вас, пане Президент, за цей щирий прийом, за люб'язні слова, з якими ви щойно звернулись до мене від імені всіх Ваших співвітчизників. У Вашій особі бажаю привітати весь український народ, вітаючи його із здобуттям незалежності та дякуючи Господові за те, що це сталося без кровопролиття. З глибини серця впливає оте побажання, щоб український народ зміг продовжувати свій шлях мирно, завдяки одностайному ствердженню різних етнічних, культурних та релігійних груп. Загальний людський добробут неможливий без миру.

З вдячністю звертаюся тепер до Вас, достойні брати єпископи греко-католицької та римо-католицької церков. Я зберіг у серці Ваші неодноразові запрошення відвідати Україну. І тепер я радий, що, нарешті, могу на них відповісти.

В першу чергу радий думкою про Святу літургію, яку будемо мати, щоб з'єднатися у молитві до Господа нашого Ісуса Христа. Уже відтепер передаю Вашим вірним мої щирі привітання. Який величезний тягар Вам довелося перенести минулими роками! Але тепер Ви виявляєте ентузіазм і перебудовується, шукаючи світла і утішення Вашому славному минулому. Як паломник миру і братерства, я вірую, що мене приязно приймуть також і ті, які, хоч і не належать до католицької церкви, однак мають серце відкрите до діалогу і співпраці. Бажаю запевнити їх, що я не прибув сюди з поганими намірами, але для того, щоб славити Христа разом з усіма християнами кожної церкви і кожної церковної спільноти та щоб запросити всіх синів і дочок цієї благородної землі звернути свій погляд на того, хто віддав своє життя за спасіння світу. У такому дусі щиро вітаю перше усього православних владик, єпископів, монахів, священників і вірних, які становлять більшість громадян країни. З приємністю пригадую, що стосунки між римською та київською церквами протягом історії знали світлі періоди. Придивляючись до них відчуваємо себе захооченими сподіватись у майбутньому на дедалі більше благословіння на шляху, що веде до повної єдності. На жаль, були також і сумні періоди, в яких Христова любов була затьмарена. Впавши ниц перед Господом, признаємо наші провини, прохаючи прощення за помилки, вчинені у далекому і близькому минулому. І ми з нашого боку запевняємо прощення за заподіяні несправедливості. Найщиріше побажання, яке впливає з мого серця, — це те, щоб помилки минулого

¹ Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. — К., 2003. — С. 294—297.

не повторилися у майбутньому. Ми покликані бути Христовими свідками і бути ними раз. Нехай спогад про минуле не гальмує сьогодняшнього поступу на шляху до берегів об'єднання, що сприяє братерству та співпраці. Збувається те, що ще вчора було немислимим. Це є поруч із нами. Христос закликає усіх нас до того, щоб оживити у серці почуття братерської любові. Покладаючись на любов, і з Божою допомогою, можна представити це.

Мої привітання до всіх громадян України! Незважаючи на відмінності Вашої культури та релігійної приналежності, Ви всі українці. Вас об'єднують спільні історичні події, а також сподівання, які вони принесли із собою. Весь український народ зазнав надзвичайно важких і виснажливих випробовувань. У межах щойно закінченого сторіччя я маю згадати проміжок двох світових воєн, повторні голодомори, стихійні лиха, усі ті дуже сумні події, які залишили за собою мільйони жертв. Зокрема, під гнітом тоталітарних режимів — комуністичного та нацистського — народ був під загрозою втрати власної національної, культурної та релігійної ідентичності, нищення своєї інтелектуальної віхи, охорони всенародної та релігійної спадщини. І, нарешті, вибух атомного реактора в Чорнобилі з його драматичними та безжалісними наслідками як для довкілля, так і для життя стількох людських істот. Але відтоді стався новий поштовх у Вашій країні — відмовитись від ядерної зброї. Вона також спонукала громадян до енергійного пробудження, мужності і відновлення.

Важко пояснити епохальні зміни останніх десятиріч виключно ходом подій. Але, яке б пояснення ми не хотіли дати, певно, що з усього досвіду впливає нова надія — не розчаруватися в подіях, які тепер виростають в серцях стількох, а найперше, серед молоді. І тому тепер по містах і селах України так терміново необхідно сприяти розквітові нового справжнього гуманізму. Як Ваш великий поет Тарас Шевченко пише у відомій поезії:

Врага не буде, супостата,
А буде син і буде мати,
І будуть люди на землі.

Дорогі українці, обіймаю Вас усіх: від Донецька до Львова, від Харкова до Одеси та Севастополя.

У слові «Україна» є заклик до величчя Вашої Батьківщини, яка своєю історією засвідчує особливе покликання бути межею та дверима між Сходом і Заходом. Протягом сторіч ця країна була привілейованим перехрестям різноманітних культур, місцем зустрічі духовного багатства Сходу і Заходу. Україна має виразне європейське покликання, яке підкреслюють також священні корені Вашої культури. Висловлюю побажання, щоб ці корені могли зміцнити Вашу національну єдність та ініційовані тепер реформи високої справжньої чинності, якою б Ви всі могли користуватися. Нехай же ця земля і далі розвиває своє благород-

не завдання з гордістю, яку висловлював щойно цитований поет, коли писав:

Нема на світі України,
Немає другого Дніпра!

Народе, що живеш на цій землі, не забувай цього!

З душею, переповненою цими думками, роблю перші кроки цього так палко бажаного і сьогодні щасливо розпочатого візиту. Нехай Господь благословить Тебе, дорогий народе України! Нехай завжди береже Твою улюблену Батьківщину!

23 червня 2001 р., м. Київ

ТЕКСТ №9

«МИ ПОЧИНАЄМО НОВУ СТОРІНКУ УКРАЇНСЬКОЇ ІСТОРІЇ» Звернення Президента України Віктора Ющенка до українського народу на Майдані Незалежності¹

Дорогий мій український народе!

Високоповажні гості!

Шановна громадо!

Я прийшов до вас із зали Верховної Ради. Там я виголосив урочисті слова присяги, записані в Конституції. Вони залишились незмінними. Але іншою стала Україна, іншими стали ми з вами. Ми скинули з плечей тягар минулого. Більше ніхто не посміє вказувати нам — як жити, кого обирати.

Я став Президентом волею українського народу. Ми з вами — його сини і дочки. Я хочу говорити сьогодні дивлячись вам в очі. Велика честь — звертатися до вільних людей, які тримають у своїх руках долю своєї країни.

Я хочу перед лицем народу продовжити свою присягу. Присягаю — ми змінимо наше життя. Моя перемога — це перемога всього українського народу і кожного громадянина зокрема. Дякую за неї Господу Богу, який дав нам Віру, Надію і Любов. Ними ми перемогли. Молюся, щоб ми назавжди зберегли їх у серцях. Дякую українському народу за його високу довіру. Дякую всім і кожному, хто відгукнувся на мої слова «Вірю в Україну. Знаю свій обов'язок. Разом переможемо». Ви відкрили своїй країні дорогу в майбутнє.

Дякую всім і кожному громадянину, за кого б він не голосував. Моя перемога — це перемога усіх. Кожен має право шукати шлях для країни. Кожен має право обирати ті політичні кольори, які йому близькі. Але, дорогі друзі, дорогі українці, наш спільний вибір — кольори

¹ Урядовий кур'єр. — 25 січня 2005 р. — № 13 (2926). — С. 3.

українського прапора, він об'єднує нас усіх, хто живе на сході, на заході, на півночі і на півдні.

Дякую своїй команді, яка працювала на перемогу. Ви, мої дорогі побратими, були непохитними на дорозі, пройденій разом. Вірю — ви будете невтомними у роботі, що чекає нас попереду. Дякую своїй родині, дружині, дітям і онукам. Ви були зі мною у найважчі дні. Ви сьогодні зі мною на святі. Вірю — ви завжди будете мені надією і опорою. Низький уклін за науку моєму батькові, Ющенку Андрію Андрійовичу, учителю маленького сумського села Хоружівка, в'язневі Освенціма[^] Бухенвальда, Дахау. Батькова правда вела мене по життю і привела до високої честі стати на чолі моєї країни. Дякую моїй мамі — Варварі Тимофіївні за любов і молитву, що вберегли мене. Прошу у неї вибачення за всі болі, які довелося витримати її материнському серцю й особливо у останні чотири місяці.

Дорогі друзі! Я гордий стояти разом з вами на цьому місці! Два місяці тому на цей Майдан, на площі і вулиці по всій Україні вийшли мільйони людей. Наші брати і сестри, батьки і діти, друзі і сусіди стояли вдень і вночі, у сніг і мороз. Україна ловила кожний порух і кожне слово, сказане тут. Серце України билось на цьому місці. Вільні люди всього світу, наші співвітчизники, розкидані по далеких землях, стали пліч-о-пліч з нами. На Майдані Незалежності українці постали перед світом як сучасна українська нація.

Мужній опір розбудив наші душі. Всі ми відчули себе громадянами України. У нас прокинулися гідність, благородство і милосердя. Озброєний лише вірою і переконанням, народ здобув прекрасну мирну перемогу. Це перемога свободи над тиранією, права над беззаконням, майбутнього над минулим. Переможцем став кожний громадянин України. Ми добилися чесних виборів і 26 грудня не розминулися зі своєю долею. Ми вільно обрали шлях, яким готові йти вперед і вгору.

Наш вибір підготовлений усією нашою історією. Ми обрали достаток, бо не може бідність принижувати землю, вперше в людській історії зорану хліборобським плугом. Ми обрали справедливість, бо не може беззаконня стати нормою в державі, де тисячу років тому був укладений кодекс законів — «Руська правда». Ми обрали свободу, бо не може тиранія панувати над спадкоємцями козацької республіки, де ще триста років тому була написана перша у світі Конституція. Ми обрали незалежність, бо ми є нащадками поколінь, які віками мріяли про Українську державу, здобували волю потом і кров'ю.

Українська держава відбулася. Наш вибір це ще раз підтвердив. Наша перемога — це свято української державності. У цей день згадаймо героїв, що полягли за Перемогу, мучеників Освенцимів і ГУЛАГів, жертв Голодоморів, депортацій і Голокосту. Вони бачать нас і сьогодні, з небес, я переконаний, пишаться нами!

Ми зробили свій вибір, бо пам'ятаємо хто ми, чії діти й онуки. Не в минулому нам шукати відповідей на виклик майбутнього. Проте, ми завжди будемо берегти свої джерела. Тільки так залишимося самими

собою. Тільки так завжди будемо переможцями! Наш вибір породив високі сподівання. Вони справедливі. Вони абсолютно реальні.

Для успіху у нас є все. Багатства нашої землі невичерпні. Таланти наших співвітчизників шанує увесь світ. Працею і волею ми досягнемо всього!

Я — Президент всієї України. Мені відповідати за те, щоб працювали шахти Донбасу і Придніпров'я, порти Чорного моря і галицькі торгові шляхи. Я зроблю все, щоб селяни на Слобожанщині і на Поділлі завжди були з хлібом. Багатство України — це багатство її регіонів. Присягаю його берегти і множити! Ми, громадяни України, стали єдиною українською нацією. Нас не розділити ні мовами, якими ми розмовляємо, ні вірами, які ми ісповідуємо, ні політичними поглядами, які ми обираємо. У нас одна українська доля. У нас одна українська гордість. Ми горді тим, що ми — українці!

Ми з вами вже зробили незворотний крок до демократії. Тільки демократія оберігає найцінніше для людини — родину і дітей, мир і спокій, працю і достаток. Тільки в демократичній державі найвищими цінностями є людська гідність, свобода, рівність і солідарність. Тільки в демократичній Україні яскрава палітра мов, культур і поглядів стане багатством цієї країни. Присягаю — кожен зможе вчити дитину мовою батьків. Кожен зможе молитися у своєму храмі. Усім буде гарантоване право на власну думку. Ми будемо чути один одного, бо у нас буде свобода слова і незалежна преса. Всі будуть рівними перед законом. Незалежний суд захистить права кожного. Я бачу Україну державою, керованою верховенством права. Ми створимо демократичну владу — чесну, професійну і обов'язково патріотичну. Стіна, яка відділяє посадовця від людей, буде зруйнована. Оновлена влада знатиме свій обов'язок, працюватиме для блага громадянина і країни. Бути і у владі, і в опозиції стане однаково почесним — якщо служиш своїй країні. Ми матимемо моральну владу, здатну об'єднати суспільство.

Тільки в єдності і тільки в демократії ми вирішимо наші національні завдання. Ви на тисячах зустрічей говорили мені про це. Я виконаю вашу волю. Ви хочете мати роботу і гідну зарплату, вам гірко кидати сім'ю у пошуках роботи за кордоном. Ми створимо робочі місця. Кожен, хто хоче працювати, отримає роботу і гідну зарплату. Ніщо не обмежуватиме вашу ініціативу, бажання забезпечити достаток родинам. Буде підтриманий кожен, хто дає роботу іншому. Чесна праця буде в пошані. Ми станемо заможною нацією.

Ви добиваєтесь справедливості. Я все зроблю, щоб ніхто не залишався обділеним. Плоди економічного зростання стануть доступними всім. Ми йтимемо вперед, але не залишимо позаду тих, хто захворів, хто втомився на схилі літ. Уряд віддаватиме людям бюджет до останньої копійки. Постійно зростатимуть пенсії, допомоги, обсяги соціальних програм. Здоров'я людини, захист матері і дитини стануть найвищими пріоритетами. Ми станемо солідарною нацією.

Ви прагнете звільнитися від постійних поборів. Ви хочете жити і працювати чесно, легально отримувати зароблені гроші. Ми знищимо систему корупції в країні, введемо економіку з тіні. Податки будуть знижені, але плататимуть їх усі. Бізнес буде відділений від влади. Бюджет ні для кого не буде віднині годівницею. На державних посадах працюватимуть лише ті, у кого видатки відповідають задекларованим доходам. Ми станемо чесною нацією.

Ви хочете бути господарями там, де живете. Ви не хочете, щоб за вас усе вирішували у високих кабінетах. Ми повернемо права місцевим громадам. Громада сама дасть лад вулиці, селу чи місту. Ви самі оберете собі керівника, самі заробите гроші і самі будете їх витрачати. Ми будемо нацією самоврядних громад.

Ви вимагаєте захистити дітей від розтління, прагнете жити не хлібом єдиним. Ми захистимо наш духовний спадок. Разом з вами я буду невтомно доглядати сад української культури, берегти його древні і молоді дерева. Наше коріння не дасть вітрам історії погнати нас перекоптом. Наша культура змусить світ побачити нашу неповторність. Ми будемо нацією високої культури!

Ми будемо сучасною нацією — у динамічному глобальному світі станемо рівними серед рівних. Майбутнє України — найкраща освіта, висока наука, технології завтрашнього дня. Я зроблю все, щоб на повну силу запрацював інтелект нашої нації. Ми станемо першими і ми станемо найкращими! Українці посядуть гідне місце у спільноті народів. Україна не буде ні буфером, ні полем чийось змагань. Ми готові поважати інтереси інших держав. Але для мене, як і для вас, національні інтереси України є понад усе!

Ми добром і повагою вітаємо всіх наших сусідів і на Сході, і на Заході. Я буду все робити для розвитку стабільного співробітництва з усіма країнами. Україна стане надійним партнером у боротьбі зі старими і новими загрозами: тиранією, війною, бідністю, природними лихами і тероризмом. Спільний пошук шляхів до безпеки і процвітання — це і українська відповідальність. Ми готові до неї. Наш шлях у майбутнє — це шлях, яким іде Об'єднана Європа. Ми з її народами належимо до однієї цивілізації, поділяємо одні цінності. Історія, економічні перспективи, інтереси людей дають чітку відповідь на запитання — де нам шукати свою долю. Наше місце — в Європейському Союзі. Моя мета — Україна в Об'єднаній Європі.

У Європі — історичний шанс України розкрити свої можливості. Наша національна стратегія — йти до мети сміливо, прямо і наполегливо. Європейські стандарти стануть нормою у соціальному житті, економіці і українській політиці. Кожен крок до Європи — це нові можливості для мільйонів українців. Ще недавно вступ до Євросоюзу багатьом здавався дуже далекою перспективою. Але вільні європейські народи не раз прискорювали час. Символами швидких змін стали уламки Берлінської стіни, круглий стіл у Варшаві і наш Майдан у Києві. Україна відкриває історію Європи третього тися-

чоліття. Ми — вже не узбіччя Європи. Ми знаходимось у центрі Європи.

Шановні друзі! Ми ставимо перед собою амбітні завдання. Я до останньої своєї клітини переконаний — назабаром вони перетворяться у славі діла. Я зроблю все, щоб українці, всі без винятку, повірили у власні сили, повірили у свою країну, повірили у свою землю. Ми вже довели, що вміємо і сміливо мріяти, і наполегливо працювати. Ми готові до самопожертви і здатні добиватися успіху!

Ми починаємо нову сторінку української історії. Вона буде прекрасною. Вона розповідатиме про нашу єдність, про нашу мужність, про нашу готовність підтримати одне одного. У нашій історії особливе місце належить цьому київському Майдану. Тут ми множитимемо сили і ділитимемося радістю. Цей Майдан — символ вільної нації, яка вірить у свої сили і сама творить своє майбутнє. Над нами завжди сяятиме Національний синьо-жовтий прапор. Над нами мільйонами голосів завжди звучатиме Національний гімн.

Все, що задумано, — збудеться. Вірте в Україну, любіть Україну, служіть Україні!

Слава вам, кожному, слава Господу Богу і слава Україні!

ТЕКСТ № 10

«УКРАЇНУ БУДУЄ КОЖЕН З НАС» Виступ Президента України Віктора Ющенка на Майдані Незалежності 24 серпня 2005 року¹

Дорогий український народе!

Шановна громадо і всі, хто бачить та чує мене!

Добрий день, славний історичний київський Майдане!

Сьогодні ми вшановуємо найбільше творіння української нації — незалежну і вільну Українську державу. 14 років тому ми утвердили своє право бути господарями у власному домі.

Я пишаюся нацією, до якої маю честь належати. Нам вистачило сили і єдності зробити цей незворотний крок. Ми обрали державність як призначення для своєї землі і як талан для кожного з нас. Наш вибір не міг бути інакшим, бо за плечима у нас, як янголи-охоронці, стоять наші великі предки.

Вони залишили нам не лише рядки у літописах. Від них ми успадкували духовну силу і особливу українську ідентичність, народжену у славі, трудах і терпінні багатьох поколінь.

Русь-Україна сама вільно обрала собі віру, і князь Володимир хрестився не вождем підкореного племені, а володарем держави, що про-

¹ Урядовий кур'єр. — 26 серпня 2005 р. — № 160 (3073). — С. 1, 3.

стяглася від Кримського Корсуня до Балтійського берега. Союзу з тією давньою Україною шукали і Візантія, і мусульманський світ, і європейські держави.

З тих віків у наші серця прийшла впевненість — ми можемо самі визначати свою долю, ми можемо бути рівними серед рівних у колі інших народів. З тих часів височить над Києвом Свята Софія, в якій щороку у цей день звучить молитва за нашу державу.

Українська козацька держава передала нам тверде переконання — кожен має свої права і вольності, кожен має шляхетний обов'язок боронити їх. Там наші предки пройшли науку честі і гідності, рівності і демократії. Перша в Європі Конституція Пилипа Орлика — безсмертна слава української мислі і української свободи. Вся наша подальша історія засвідчила — в народній пам'яті прагнення свободи залишилось назавжди.

Пророче Шевченкове слово, праця мислителів і подвижників наших від Франка і Грушевського до Хвильового і Стуса вселила в нас непохитну віру в Україну. Неопалимою купиною освітлює ця віра весь наш пройдений і майбутній шлях. У найтяжчі часи наші батьки і діди не зреклись її.

Найбільші в людській історії трагедії випробовували нашу націю у минулому столітті. Двома Світовими війнами, Голодомором і Голокостом, нищенням духовних святинь чужі імперії хотіли перетворити нашу землю на свою покірну окраїну. Між 1914 і 1945 роками в Україні загинули кожен другий чоловік і кожна четверта жінка. Дерево нашого роду втратило багато кращих гілок.

Але сказано в Писанні: «Ніхто з нас не живе сам для себе і ніхто сам для себе не помирає». Долі тих, хто пішов, тривожним дзвоном лунають у душах тих, хто залишився. Ми, українці, пізнали велику історичну істину — тільки свобода врятує народ, тільки незалежність виведе його на ясні зорі і тихі води.

Істина ця відтоді живе у кожному українському серці. Мільйони людей утверджували її потом і кров'ю. Перемога над нацизмом, 60-ліття якої ми святкуємо цього року, стала всенародним подвигом, здійсненим в ім'я життя і свободи нашого народу.

Ще і ще раз звертаюся до вас, дорогі ветерани, доблесні солдати, яким випало під різними прапорами воювати за Україну. В День незалежності достойно і правильно подати один одному руку. Вірю, що хтось із вас уже зробив це у травні, хтось зробив раніше, хтось це зробить сьогодні, хтось, можливо, це зробить завтра. Але ви не залишите давній розбрат своїм онукам. Ви краще за інших знаєте ціну визволення і ціну української єдності.

Прагнення бачити свою країну вільною дало сили підняти Україну з руїн. Післявоєнна відбудова Хрещатика і Донбасу, старт дніпропетровських ракет і вихід у море миколаївських кораблів, рекордні таврійські врожаї і злети «Руслана» та «Мрії» — це кроки на шляху до української державності. Її наближали відкриття наших вчених, унікальні

операції українських хірургів, поетичне українське кіно, чесні і мудрі книги — все, що створене генієм і працею народу.

Самостійна Україна залишалася метою життя мільйонів наших співвітчизників, розкиданих по далеких світах. Заради неї вони берегли в собі все українське. Вони несли світові правду про Україну, простягали руку допомоги, разом з нами раділи нашій перемозі.

Державність достигла на кінець літа, як яблуко у Довженковому саду. Це ми з вами творили її, нашу незалежність, нашу вільну Україну.

Ми пам'ятаємо все пережите і зроблене. Пам'ять стала невід'ємною частиною нашої ідентичності. Ми знаємо, що Україну будує кожен з нас, якою б мовою він не розмовляв, до якого б храму не ходив, яким би політичним поглядом не симпатизував. В усіх нас одна доля і одна Україна.

Дорогі друзі!

Всі ми хочемо зберегти найдорожче: дітей і родину, мир і спокій, працю і добробут, надію і віру. Ми знаємо — це роблять тільки повага до людської гідності, свобода, демократія і справедливість. Це наші цінності. В них — наша єдність, в них — наша сила. І ми готові стати на її захист.

Ми довели це минулої осені на цьому славному Майдані. Свобода, здобута тут, не належить якійсь одній політичній силі. Мільйони людей, які вистояли в сніг і мороз, захистили гідність і права кожної людини у Донецьку і у Львові, у Сумах і у Криму. З кожним прожитим днем люди бачать все це ясніше і ясніше.

Перемога свободи зміцнила нашу незалежність, утвердила вибір 1991 року. В цьогорічних опитуваннях вперше за чотирнадцять років більшість громадян України назвали нашу державу справді незалежною. Ми витримали складне випробування. Україна постала перед світом нацією, що має унікальне покликання. Я вірю, що ми будемо гідними його.

Тисячі років межі, що ділили Європу, проходили по нашому кордону чи навіть по нашій землі. Але вони не розділили нас. Свобода і єдність України, стабільність нашої держави доводять — старі розмежування можуть бути подолані.

Наш приклад доводить — народи на просторі від Балтійського до Чорного морів можуть бути успішними у модернізації своїх країн, побудові демократії, гарантуванні безпеки. Через це з такою увагою і надією багато наших сусідів дивляться на нас, сприймають Україну як регіонального лідера.

Ми не просто бачимо своє майбутнє в Об'єднаній Європі. Успіх України здатен відкрити нові горизонти для всього нашого континенту. Вірю, що вже скоро без України не можна буде уявити ні нового обличчя Європи, ні її кордонів, ні ролі у сьогоднішньому світі.

Як Президент я представляв нову Україну у багатьох столицях близьких і далеких держав. Всі переговори я вів мовою національних інтересів. Світ почав рахуватися з нами. Країни і народи готові розвивати партнерство з Україною. Нас запрошують стати партнером у важливих проектах як на Заході, так і на Сході. Ми самі здобули історичний шанс стати сучасною, заможною, шанованою нацією.

Шановні українці! Хочу сказати головне! Переконаний, ми реалізуємо свій шанс. Для цього ми мусимо знати — процвітання не приноситься на блюді. Успіх країни, свобода, демократія, добробут ліпляться мільйонами і мільйонами рук. Нас чекає великий труд усієї громади, влади і бізнесу. Він вимагає від нас цілеспрямованості, стабільності, взаємоповаги і єдності. Так ми перемогли на Майдані. Так ми будемо перемогати і далі.

У нас є підстави впевнено дивитися в майбутнє. Так швидко змінити країну, як за останні місяці, могла лише сильна нація. Сьогодні ми говоримо про Україну, часто вживаючи слово «вперше».

Вперше ми можемо вільно висловлювати свої думки. Немає тем і осіб, закритих для ЗМІ. Журналіст, що критикує владу, вже не ризикує ні роботою, ні життям. Свобода слова — альфа і омега демократії — стала сьогодні в Україні реальністю. У нас з'явилася можливість дихати нею на повні груди. Всі ми вчимося жити в її високому просторі.

Вперше соціальна справедливість не просто проголошена, а стала змістом роботи нової влади. Як і було передбачено у моїй програмі, бюджет присвячений людям. Пенсіонери вперше отримали мінімальну пенсію, що дорівнює прожитковому мінімуму. Мати, що народила дитину, вперше отримала гідну державну допомогу.

Знаю, що до перемоги над бідністю ще далеко. Але люди побачили світло в кінці тунелю. В соціальних програмах вперше знайшли свій рядок інвалід, сирота, військовий, учитель, лікар. І з кожним роком вони зможуть впевненіше спиратися на плече держави.

Український бізнес свідомо підтримує зміни в країні. Він вперше демонструє бажання вийти з «тіні», подолати тіньові бар'єри і чесно платити податки. Підприємці вимагають не привілеїв, а стабільних і чесних правил. Вперше держава пропонує підприємцям партнерство замість тиску.

І найголовніше. Нація пробудилася. Мільйони людей вперше відчули себе громадянами, піднялися до високої відповідальності за державу, за родину і за власну долю. Ми стали сильнішими духом, бо побачили — все залежить від нас. Ця сила дозволяє нам, дивлячись один одному в очі, чесно говорити про наше життя. Я готовий до такої розмови. Я знаю, що в наших серцях надія живе поруч з тривогою. Ми знаємо її причину — не відразу все вдалося так, як хотілося. Але немає таких труднощів, яких би не здолали. Нас чекає новий етап роботи.

У владі змінилося багато облич, але обличчя влади змінилося мало. У багатьох кабінетах громадяни бачать той самий бюрократизм і те саме небажання їх чути. Я не збираюся з цим миритися. Оновлення кадрів буде продовжене. Той, хто думає, що пересидів першу хвилю і може керувати по-старому, дуже помиляється. У нас досить порядних і чесних професіоналів — відкрию їм дорогу.

В мене був і залишається один критерій оцінки посадовців — здатність бачити не папір, а людину; готовність підтримати сироту, інваліда, безробітного. Таким вірять люди і таких ми будемо приводити у владу.

Повільно ще відступає корупція. Часто стара система перемелює нові кадри швидше, ніж вони змінюють її. Від сподівань на чесність ми переходимо до жорсткого наступу на корупцію. Всі посадові особи декларуватимуть і доходи, і видатки.

З листів, звернень, опитувань добре відомо, де процвітає хабарництво. Я вимагаю від Уряду, правоохоронних органів негайно встановити жорсткий контроль на митниці, у сфері земельних відносин, при видачі дозволів і ліцензій. З наступного року буде введений єдиний порядок тестування абітурієнтів у вищі навчальні заклади. Ми піднімо статус лікаря, забезпечимо належне фінансування медицини. Ми виб'ємо економічне підґрунтя з-під корупції.

Правоохоронним органам досі не вдалося покінчити з розгулом злочинності, хоча значні успіхи в цьому напрямку є. Головна причина їх слабкості — «кришування» злочинних схем, зрощення з криміналом. Силів структури будуть захищати нашу безпеку, а не набивати кишені. Моє рішення про реорганізацію ДАІ — попередження для всіх: погони нікого не врятують від відповідальності. Порядок на дорогах буде забезпечено іншими формуваннями, які не принижуватимуть водіїв, а навпаки — допомагатимуть їм.

Ще одна наша турбота — стан економіки. Стан економіки, від якого залежить добробут нації. Ми з вами знаємо — шлях до процвітання не встелений квітами.

Молодий, енергійний, впевнений у собі Уряд продемонстрував і макроекономічну культуру, і зростання соціальних стандартів. У вдалому поєднанні цих двох пріоритетів — формула сучасної економіки, яка захоплює сильних і підтримує слабких. Щоб підтримувати такий баланс, потрібна чітка логіка дій, чіткі і довготривалі орієнтири.

Перший з них — високі технології. Саме вони здатні стати локомотивом нашої економіки, швидко створити високооплачувані робочі місця, забезпечити високі соціальні стандарти. Нам є що запропонувати світові в аерокосмічних, комунікаційних, енергетичних сферах. Я поставив перед Урядом завдання — дати поштовх інноваціям, створити максимальний інвестиційний комфорт для всіх галузей.

Достатня увага держави відкриє нове духовне дихання іншим галузям економіки і культури. Зокрема, достатня увага держави буде надана вугільній, машинобудівній, металургійній промисловості. Днями я був на Алчевському металургійному комбінаті. Я там побачив модернізоване виробництво найвищого світового рівня. Там я побачив найбільшу національну інвестицію, яка зроблена за останні 14 років. 2,5 млрд — це той кошт, який був направлений не на яхти, а на конкретну справу модернізації конкретного підприємства. Завдання влади — давати подібні стимули для оновлення всіх базових галузей національної економіки.

Дорогі друзі! Майбутній рік стане роком села. Мудра підтримка аграрного сектора не лише дозволить нам завжди бути зі своїм хлібом. Український виробник зможе зайняти гідні позиції і стабільні позиції на світових продовольчих ринках.

Мільйони людей шукають духовної підтримки. Народ хоче чути голос своєї інтелігенції— митців, письменників, істориків, етнографів. Ваше покликання, шановні друзі, своєю творчістю вказувати суспільству духовні орієнтири, позбавляти свідомість людей фальшивих цінностей та стереотипів, захищати культурне поле від «сірості».

Високу місію повернення нації до її духовних витоків має виконати відроджена єдина Помісна Українська Православна Церква.

Дорогі друзі! Попереду масштабні структурні зміни в економіці і соціальній сфері: від судової до житлово-комунальної реформи. Вони мають спиратися на розуміння і широку підтримку громадян. Моя вимога до Уряду — ведіть діалог, переконуйте людей, демонструйте виграш кожної зацікавленої сторони в цих процесах.

Переконаний— найбільшою мірою це стосується реформування нашої політичної системи.

У листопаді народу довелося вийти на площі тому, що стара система вичерпала себе. Нам потрібні такі механізми, які дають громадянинові важелі для контролю влади, впливу на її рішення, захисту своїх прав та інтересів. Разом ми побудуємо таку систему. Я в цьому глибоко переконаний.

Я звертаюсь до вас, шановні громадяни України! Тільки всією громадою ми створимо гарантії неповернення в минуле. Одна з таких гарантій— ефективність майбутнього парламенту. Я сподіваюся, що у нинішньої Верховної Ради вистачить патріотизму збільшити прохідний бар'єр. Так ми отримаємо справжню представницьку владу, а не клуб власників політичних партій.

Я вірю у мудрість народу, вірю, що навесні ми отримаємо парламент, здатний прискорити зміни, відображати різні інтереси і одночасно — об'єднувати країну навколо демократичних цінностей. Чесно обраний парламент проаналізує уроки недавнього минулого.

Демократія — це щоденний вплив людей і громад на владу. Я з радістю бачу— пробуджена нація шукає і знаходить механізми такого впливу. У Києві люди об'єднуються для захисту історичної забудови, у Донецьку — для захисту прав потерпілих при аваріях. Таких прикладів уже сотні.

Це є наша країна, і все, що в ній діється — це наша справа. Я готовий підтримати ініціативи громадських структур, профспілок, інших громадських організацій. Разом ми створимо потужне поле демократії.

Дорогі мої друзі! Незалежність — символ нашої нації. Вона нагадує нам — якого ми славного роду діти. Ми зможемо подолати всі труднощі. У нас досить таланту і сили здійснити задумане. Головне, мої друзі, бути єдиними. Розділені ми не можемо нічого. Разом ми можемо все.

З святом вас, дорогі співвітчизники! Щастя і процвітання вільній незалежній соборній Україні!

Слава вам, слава кожному із нас, слава Господу Богу і слава Україні!

Підручники і посібники:

- Абрамович С. Д. Риторика та гомілетика. — 4.1. — Чернівці, 1995.
- Андреев В. И. Деловая риторика: Практический курс делового общения и ораторского мастерства. — М., 1995.
- Анисимова Т. В., Гимпельсон Е. Г. Современная деловая риторика. — М., Воронеж, 2002.
- Арредондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение. — Минск, 2002.
- Барков В. Ф., Яскевич Я. С. Культура диалога. — Минск, 2002.
- Ваганова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. — М., 1999.
- Вандишев В. М. Риторика: экскурс в историю вчень і понять. — К., 2003.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. Современная риторика. — Ростов-на-Дону, 1995.
- Волков А. А. Курс русской риторики. — М., 2001.
- Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф. С, Аргументация: анализ, проверка, представление. — СПб, 2002.
- Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. — М., 1998.
- Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать. — М., 2003.
- Клюев Е. В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция). — М., 1999.
- Мальханова И. А. Деловое общение. — М., 2002.
- Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. — К., 2003.
- Михальская А. К. Педагогическая риторика: история и теория. — М., 1998.
- Молдован В. В. Судовая риторика. — К., 1998.
- Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. — СПб, 2001.
- Ребрик С. Презентация: 10 уроков. — М., 2004.
- Риторика / Автор-сост. Кузнецов В. И. — Минск, 2000.
- Риторика загальна та судова / Абрамович С. Д. та ін. — К., 2002.

Сагач Г. М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації. — К., 2003.

Сагач Г. М. Золотослів. — 4.1. — К., 1998.

Сагач Г. М. Похвальне красномовство. — К., 1996.

Сагач Г. М. Риторика. — К., 2000.

Сопер 77. Л. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 2002.

Стернин И. А. Практическая риторика. — М., 2003.

Филиппов А. В., Романова Н. Н. Публичная речь в понятиях и упреждениях. — М., 2002.

Хаззагеров Г. Г., Корнилова Е. Е. Риторика для делового человека. — М., 2001.

Хаззагеров Г. Г., Лобанов И. Б. Риторика. — Ростов-на-Дону, 2004.

Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки. — К., 2001.

Шейное В. П. Риторика. — Минск, 2000.

Хрестоматії, збірники промов:

Антология русской риторики / Отв. ред. и сост. М. И. Панов. — М., 1997.

Демосфен. Речи: В 3 т. — М., 1994.

Лисий. Речи. — М., 1994.

Логика и риторика. Хрестоматия. — Минск, 1997.

Ораторы Греции. — М., 1985.

Памятники позднего античного ораторского и эпистолярного искусства II—V века. — М., 1964.

Русская риторика. Хрестоматия / Авт.-сост. Л. К. Граудина. — М., 1996.

Сагач Г. М. Золотослів. — Ч. П. — К., 1998.

Сочинения итальянских гуманистов эпохи Возрождения (XV век). — М., 1985.

Столыпин П. А. Нам нужна Великая Россия...: Поли. собр. речей в Государственной думе и Государственном совете. 1906—1911 гг. — М., 1991.

Цицерон М. Т. Речи: В 2-х т. — М., 1962.

Черчилль У. Мировой кризис. Автобиография. Речи. — М., 2003.

Довідкова література:

Греймас А. Ж., Курте Ж. Семиотика. Объяснительный словарь теории языка // Семиотика. — М., 1983. — С. 480—550.

Лингвистический энциклопедический словарь. — М., 1990.

Новая философская энциклопедия. — М., 2001.

Словарь терминов французского структурализма // Структурализм: «за» и «против». — М., 1975. — С. 450—461.

Философский энциклопедический словарь. — М., 1997.

Додаткова література до розділу

«Предмет риторики»:

Аристотель. Риторика // Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. — Минск, 1998. — С. 744—1012.

Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. — М., 1991.

Герасимова И. А., Новосёлов М. М. Искусство убеждения в традициях логической науки // Мысль и искусство аргументации. — М., 2003. — С. 9[^]3.

Зимбардо Ф., Лайне М. Социальное влияние. — СПб, 2000.

Квинтилиан М. Ф. Двенадцать книг риторических наставлений. — В 2-х ч. — СПб, 1834.

Лотман Ю. М. Риторика // Учен. записки Тартус. гос. ун-та / Труды по знаковым системам. Вып. 515. — Тарту, 1981. — С. 8—28.

Михальская А. К. Русский Сократ. — М., 1996.

Оптимизация речевого воздействия. — М., 1990.

Психология влияния / Сост. А. В. Морозов. — СПб, 2000.

Светлов В. А. Практическая логика. — СПб, 1997. (Глава X. Логика риторики. — С. 498—523).

Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психология влияния / Сост. А. В. Морозов. — СПб, 2000. — С. 11—31.

Цицерон М. Т. Об ораторе // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 77—252.

Додаткова література до розділів

«Інвенція» та «Диспозиція»:

Алдер Г. Техника развития интеллекта. — СПб, 2001.

Алексеев А. 77. Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.

Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.

Викентьев И. Л. Приемы рекламы и PUBLIC RELATIONS. — Ч. 1. — СПб, 1999.

Вуджек Т. Как создать идею. — СПб, 1997.

Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб, 1992.

Ивин А. А. Основы теории аргументации. — М., 1997.

Конверський А. Є. Логіка (традиційна та сучасна). — К., 2004.

Мигунов А. И. О риторическом контексте проблемы истины // Логико-философские штудии. — СПб, 2001. — С. 73—89.

Микалко М. Тренинг интеллекта. — СПб, 2000.

Мысль и искусство аргументации. — М., 2003.

Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л. Из кн.: «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987. — С. 207—264.

Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб, 1996.
Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1997.

Стешов А. В. Как победить в споре. О культуре полемики. — Л., 1991.
Уолтон Д. Аргументы асі потіпет. — М., 2002.

Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1986.

Хоменко І. В. Логіка. — К., 2004.

Чалдини Р. Психология влияния. — СПб, 1999.

Шопенгауэр А. Эристическая диалектика // Логика и риторика. Хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 410—439.

Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.

Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Додаткова література до розділу «Елокуція»:

Баранов А. Н. Что нас убеждает? (Речевое воздействие и общественное сознание). — М., 1990.

Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации. — К., 1997.

Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти // Психология влияния / Сост. А. В. Морозов. — СПб, 2000. — С. 42—67.

Вайнрих Х. Лингвистика лжи // Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987. — С. 44—87.

Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры. — Саратов, 2000.

Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. — М., 2004.

Лосев А. Ф. Ирония античная и романтическая // Эстетика и искусство. Из истории домарксистской эстетической мысли. — М., 1966. — С. 54—84.

Лотман Ю. М. Иконическая риторика // Лотман Ю. М. Внутри мыслящих миров. — Человек — текст — семиосфера — история. — М., 1996. — С. 74—86.

Лотман Ю. М. Риторика — механизм смыслопорождения // Лотман Ю. М. Внутри мыслящих миров. — Человек — текст — семиосфера — история. — М., 1996. — С. 46—73.

Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 16. Лингвистическая прагматика. — М., 1985.

Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 17. Теория речевых актов. — М., 1986.

Общая риторика / Дюбуа Ж., Эделин Ф., Клиненберг Ж.-М. и др. — М., 1986.

Почепцов Г. Г. Коммуникативные аспекты семантики. — К., 1987.

Рикер П. Метафорический процесс как познание, воображение и ощущение // Теория метафоры. — М., 1990. — С. 416—434.

Рікер П. Мова політики і риторики // Рікер П. Навколо політики. — К., 1995. — С. 169—184.

Роль языка в средствах массовой коммуникации. — М., 1986.

Рорти Р. Случайность, ирония и солидарность. — М., 1996.

Серль Дж. Р. Метафора // Теория метафоры. — М., 1990. — С. 307—341.

Теория и практика риторики массовой коммуникации. — М., 1989.

Теория метафоры. — М., 1990.

Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса. — М., 2004.

Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.

Додаткова література до розділу «Меморія й акція»:

Адаир Дж. Эффективная коммуникация. — М., 2003.

Алдер Х. НЛП: современные психотехнологии. — СПб, 2000.

Баркер А. Как улучшить навыки общения. — СПб, 2003.

Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб, 2000.

Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова. — М., 2006.

Бьюзен Т. Суперпамять. — Минск, 2000.

Горелов И. Н., Енгальцев В. Ф. Безмолвный мысли знак. Рассказы о невербальной коммуникации. — М., 1991.

Джеймс Дж. Эффективный самомаркетинг. Искусство создания положительного образа. — М., 1998.

Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М., 2000.

Как улучшить свою память / Авт.-сост. А. Е. Польской. — Минск, 2000.

Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. — М., 2004.

О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. — Челябинск, 1998.

Основы теории коммуникации. — М., 2003.

Ланн Д. Улучшаем память в любом возрасте. — СПб, 2002.

Льюис Д. Тренинг эффективного общения. — М., 2002.

Панасюк А. Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. — М., 1998.

Панкратов В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация. — М., 2000.

Петрова Е. А. Знаки общения. — М., 2001.

Пиза А. Язык телодвижений. — Нижний Новгород, 1992.

Психология влияния / Сост. А. В. Морозов. — СПб, 2000.

Сорины, сестры. Язык одежды, или как понять человека по его одежде. — М., 1998.

Томсон П. Самоучитель общения. — СПб, 2000.

Фаст Дж. Знак чувства бессловесный / Ниренберг Дж., Калеро Г. Словно раскрытую книгу, прочти человека. — Минск, 1996.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. — Ужгород, 2001.

*Додаткова література до розділу
«Розвиток риторики в Античності»:*

- Аверинцев С. С.* Риторика и истоки европейской литературной традиции. — М., 1996.
- Античные риторика. — М., 1978.
- Аристотель.* Вторая аналитика // *Аристотель.* Соч. в 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 255—346.
- Аристотель.* О софистических опровержениях // *Аристотель.* Соч. в 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 533—593.
- Аристотель.* Первая аналитика // *Аристотель.* Соч. в 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 117—254.
- Аристотель.* Топпика // *Аристотель.* Соч. в 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 347—531.
- Аристотель.* Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. — Минск, 1998.
- Гаспаров М. Л.* Избранные труды. — Т. 1. — М., 1997.
- Диоген Лаэртский.* О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. — М., 1986.
- История греческой литературы: В 3 т. — Т. 2. — М.; Л., 1955.
- История римской литературы: В 2 т. — М., 1959.
- Квинтилиан М. Ф.* Двенадцать книг риторических наставлений: В 2-х ч. — СПб., 1834.
- Ковельман А. Б.* Риторика в тени пирамид. — М., 1988.
- Корнилова Е. Н.* Риторика — искусство убеждать. Своеобразие публицистики античной эпохи. — М., 1998.
- Кузнецова Т. И., Стрельникова М. П.* Ораторское искусство в Древнем Риме. — М., 1976.
- Курбатов Г. Л.* Риторика // Культура Византии IV. — первая половина VII в. — М., 1984. — С. 331—357.
- Платон.* Диалоги. — К., 1995.
- Плутарх.* Избранные жизнеописания: В 2-х т. — М., 1986—1987.
- Проблемы античной культуры. — М., 1986.
- Тацит К.* Диалог об ораторах // *Тацит К.* Сочинения. — СПб., 1993. — С. 356—384.
- Цицерон М. Т.* Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972.
- Чанышев А. Н.* Курс лекций по древней и средневековой философии. — М., 1991.

*Додаткова література до розділу «Риторика
в епоху Середньовіччя, Відродження і Нового часу»:*

- Аверинцев С. С.* Риторика и истоки европейской литературной традиции. — М., 1996.
- Алкуин.* Риторика // Проблемы литературной теории в Византии и латинском средневековье. — М., 1986. — С. 191—225.

- Боткин Л. М.* Итальянское Возрождение: проблемы и люди. — М., 1995.
- Брагина Л. М.* Итальянский гуманизм. Этические учения XIV—XV веков. — М., 1977.
- Бруни Л.* О научных и литературных занятиях // Идеи эстетического воспитания. Антология: В 2-х т. — Т. 1. — М., 1973. — С. 329—336.
- Бэкон Ф.* О достоинстве и приумножении наук // *Бэкон Ф.* Соч. в 2-х т. — Т. 1. — М., 1977. — С. 81—522.
- Валла Л.* Перекапывание [пересмотр] всей диалектики вместе с основаниями всеобщей философии // *Валла Л.* Об истинном и ложном благе. О свободе воли. — М., 1989. — С. 291—368.
- Гарэн Э.* Проблемы итальянского Возрождения. — М., 1986.
- Гаспаров М. Л.* Избранные труды. — Т. 1. — М., 1997.
- Історія української культури: В 5-ти т. — Т. 3. — Українська культура другої половини XVII—XVIII ст. — К., 2003.
- Курбатов Г. Л.* Риторика // Культура Византии IV — первая половина VII в. — М., 1984. — С. 331—357.
- Ломоносов М. В.* Краткое руководство к красноречию // *Ломоносов М. В.* Поли. собр. соч. — Т. 7. — Труды по филологии. — М.-Л., 1952. — С. 89—378.
- Ломоносов М. В.* Краткое руководство к риторике // *Ломоносов М. В.* Поли. собр. соч. — Т. 7. — Труды по филологии. — М.-Л., 1952. — С. 19—79.
- Лосев А. Ф.* Эстетика Возрождения. — М., 1982.
- Огурицов А. П.* Исторические типы дискуссий и становление классической науки // Роль дискуссий в развитии естествознания. — М., 1986. — С. 53—77.
- Паскаль Б.* О геометрическом уме и об искусстве убеждать // Логика и риторика. — Минск, 1997. — С. 209—235.
- Проблемы литературной теории в Византии и латинском средневековье. — М., 1986.
- Прокопович Ф.* Про риторичне мистецтво // *Прокопович Ф.* Філософські твори: В 3-х т. — Т. 1. — К., 1979. — С. 101—433.
- Ревякина Н. В.* Проблемы человека в итальянском гуманизме второй половины XIV — первой половины XV в. — М., 1977.
- Стратий Я. М., Литвинов В. Д., Андрушко В. А.* Описание курсов философии и риторики профессоров Киево-Могилянской академии. — К., 1982.

*Додаткова література до розділу
«Головні напрями неориторики»:*

- Агаян П. Ц.* «Новая риторика» Х. Перельмана (критический анализ) // Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1986. — С. 463—474.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Наталія Андріївна Колотілова

РИТОРИКА

Навчальний посібник

Керівник видавничих проєктів - *БА.Сладкевич*

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки - *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 06.04.2007. Формат 60х84 1/16.

Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.

Умови, друк. арк. 14,5.

Видавництво "Центр учбової літератури"

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

e-mail: office@uabook.com

сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006

Віддруковано в ОП "Житомирська облдрукарня"

з готових діапозитивів замовника. Зам. 97.

Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. — М., 1994.

Барт Р. Лингвистика текста // Новое в зарубежной лингвистике. — Вып. 8. — М., 1978. — С. 442—449.

Барт Р. Риторика образа // *Барт Р.* Избранные работы: Семиотика. Поэтика. — М., 1994. — С. 297—318.

Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. — М., 1991.

Гадамер Г.-Г. Актуальность прекрасного. — М., 1991.

Грифцова И. Н. Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении формальной и неформальной логики. — М., 1998.

Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб, 1992.

Мейзерский В. М. Философия и неориторика. — К., 1991.

Моррис Ч. У. Основания теории знаков // Семиотика. — М., 2001. — С.45—97.

Мысль и искусство аргументации. — М., 2003.

Неориторика: генезис, проблемы, перспективы. — М., 1987.

Общая риторика / Дюбуа Ж., Эделин Ф., Клинкаберг Ж.-М. и др. — М., 1986.

Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л. Из кн.: «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987. — С. 207—264.

Радченко В. Н. Изучение ораторского искусства в США. — М., 1991. Семиотика. — М., 2001.

Сосюр Ф. де. Курс загальної лінгвістики. — К., 1998.

Структурализм: «за» и «против». — М., 1975.

Сычев О. А. Обучение риторике в эпоху компьютеров: введение в опыт США. — М., 1991.

Уолтон Д. Аргументы ad hominem. — М., 2002.

Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию. — СПб, 2004.

Якобсон Р. Избранные работы. — М., 1985.

Якобсон Р. Язык и бессознательное. — М., 1996.

Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. — London: University of Notre Dame Press, 1969. — 566 p.