
В.М. Вандишев

РИТОРИКА

Екскурс в історію вчень і понять

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



2003

ББК 83.7я73
В17

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів
(лист № 14/18.2-884 від 22.05.03)*

Рецензенти:

Біленко Т.І. — кандидат філософських наук, професор;
Ратніков В.С. — доктор філософських наук, професор;
Цикін В.О. — доктор філософських наук, професор

Вандишев В.М.

В17 Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібник.
— К.: Кондор, 2003. — 264 с.

ISBN 966-7982-26-2

Навчальний посібник із загальної риторики має на меті допомогти розібратися в головних етапах її розвитку, основних жанрах ораторського мистецтва, в основних етапах, принципах і засобах підготовки промови. В посібнику розглянуто особливості вітчизняного красномовства. Наведено ряд фрагментів із праць грецьких, римських, українських та російських риторів і філософів.

Розраховано на широку аудиторію студентів, викладачів і всіх, хто цікавиться історією та сучасним станом розвитку ораторського мистецтва.

ББК 83.7я.73

ISBN 966-7982-26-2

© Вандишев В.М., 2003

© «Кондор», 2003

ЗМІСТ

Вступне слово автора	4
Лекція перша. РИТОРИКА ЯК МИСТЕЦТВО І НАУКА. ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ.....	7
Лекція друга. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО У СТАРОДАВ- НЬОМУ СВІТІ. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ КРАСНОМОВСТВА У ГРЕЦІЇ	40
Лекція третя. ХРИСТИЯНСЬКЕ КРАСНОМОВСТВО ЕПО- ХИ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ. ІСУС ХРИСТОС – УЧИТЕЛЬ І РИТОР	118
Лекція четверта. КРАСНОМОВСТВО У ВІТЧИЗНЯНІЙ ДУХОВНІЙ КУЛЬТУРІ. ПЕРШІ РИТОРИ РУСІ.....	134
Лекція п'ята. ІНВЕНЦІЯ І ДИСПОЗИЦІЯ. ОСНОВНІ ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ОРАТОРСЬКОЇ ПРОМОВИ	155
Лекція шоста. ЕЛОКУЦІЯ. ТЕХНІКА ПРОМОВИ ЯК ДЕМОНСТРАЦІЯ КУЛЬТУРИ ОРАТОРА.....	172
Лекція сьома. ЗОВНІШНІЙ ВИГЛЯД ТА ОСОБИСТІСТЬ ОРАТОРА	190
Лекція восьма і остання. СУЧАСНЕ ОРАТОРСЬКЕ МИС- ТЕЦТВО	194
Додаток 1. РИТОРИКА. ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА. Програма курсу, плани практичних занять та тематика контрольних робіт для студентів гуманітарних спеціальностей усіх форм навчання	237

*«Пам'ятай сам про себе
завжди і всюди»*
Г.І. Гурджієв

Вступне слово автора

Риторика як навчальна дисципліна має давню історію. До її структури і змісту доклали руку визнані і визначні європейські і вітчизняні мислителі. Тому запропонований мною навчальний посібник не претендує на якусь особливу, оригінальну позицію стосовно самого предмета. Утім, мною було опрацьовано значну кількість літератури, щоб підготувати власне вже тільки саму Програму курсу, яку я і додаю до посібника.

Зрозуміло, і немає чого приховувати це від тих, кому доведеться мати справу із запропонованим мною посібником, що певним чином – це компіляція, яка відповідає логіці наведеної Програми курсу. Автор-укладач вважає за потрібне використати фрагменти оригінальних промов і текстів тих мислителів-риторів, які прийнятні при розгляді відповідних тем. Це дає можливість по ходу теми ознайомитись зі змістом промови, побачити у ній відповідні риторичні фігури і засоби мовного впливу на слухачів. До того ж відпадає потреба у додатку-хрестоматії, до якої звертаються вряди-годи.

При підготовці і написанні навчального посібника частково були використані навчальні посібники, монографії і збірки праць, що подані в списку використаної та рекомендованої літератури.

Запропонований навчальний посібник з риторики слід розглядати як намагання автора допомогти студентам гуманітарних спеціальностей університетів зорієнтуватись у проблематиці риторики як навчальної дисципліни. Більш ґрунтовне освоєння історії риторики, методики, філософії та методології, якими користувалися вчителі красномовства і ритори-практики, студенти зможуть отримати самостійно, безпосередньо вивчаючи першоджерела: промови і твори мислителів античності, Середньовіччя, епохи Відродження, Нового і Новітнього часів, які існують у численних книжках, а нині вже і на комп'ютерних компакт-дисках та в Інтернеті.

Утім, читаючи посібник, не поспішайте повірити мені на слово. Адже я міг припуститися звисної хиби: матеріалізувати на папері свої уподобання, посилаючись на наведені в тексті думки і висловлювання авторитетів минулого. Тому майте звичку самостійно розмірковувати над текстами.

Висловлюю щиру подяку рецензентам моєї праці, шановним Т.І. Біленко, В.С. Ратнікову, В.О. Цикіну за доброзичливу критику і продуктивні пропозиції, які посприяли поліпшенню змісту навчального посібника.

Д-р філософських наук,
професор В.М. Вандишев

Використана і рекомендована література:

1. *Александров Д.Н.* Риторика. Учебное пособие для вузов. – М.: Юнити, 1999. – 535 с.
2. *Античные риторики.* – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. – 352 с.
3. *Античные теории языка и стиля.* Антология текстов. – Л., 1966.
4. *Аристотель.* О софистических опровержениях. – Соч. в 4-х т. Т.2. – М., 1978. – 687 с.
5. *Буш Г.Я.* Диалогика и творчество. -Рига:Авотс,1985.-318с.
6. *Вомперский В.П.* Риторика в России XVII-XVIII вв. – М.: Наука, 1988. – 180 с.

7. *Демосфен*. Речи. – М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1954. – 608 с.

8. *Дрогобич Юрій*. Verba Magistri: пророцтва і роздуми (Наук. ред. - укл. – проф. В.М.Вандишев, пер. з лат. – доц. Л.М. Гаврило, відп. ред. – проф. В.Г.Скотний). – Дрогобич: Вимір, 2001. – 341 с.

9. *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. – М.: Просвещение, 1990. – 240 с.

10. *Карнеги Д.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М.: Центр «Русская тройка», 1989. – 79 с.

11. *Клюев Е.В.* Риторика. – М.: Приор, 1999. – 272 с.

12. *Корнилова Е.Н.* Риторика – искусство убеждать. – М.: Изд-во УРАО, 1998. – 206 с.

13. *Лисий*. Речи. – М.: Ладомир, 1994. – 373 с.

14. *Ломоносов М.В.* Избранные философские произведения. – М., 1950.

15. *Минго Джек*. Как компании стали великими. Истории о бизнесе и торговле. – СПб.: Питер, 1995. – 172 с.

16. *Молдован В.В.* Риторика загальна та судова. – К.: Юрінком Інтер, 1999. – 320 с.

17. Об ораторском искусстве. – М.: Госполитиздат, 1963. – 351 с.

18. Ораторы Греции. – М.: Худож. лит., 1985. – 495 с.

19. *Платон*. Сочинения в 3-х т. – М., 1970.

20. *Плутарх*. Порівняльні життєписи. – К.: Дніпро, 1991. – 443 с.

21. *Прокопович Феофан*. Філософські твори. У 3-х т. – Т.1. Про риторичне мистецтво. – К.: Наукова думка, 1978. – 512 с.

22. Ранние отцы церкви. – Брюссель, 1988. – 734 с.

23. *Сопер П.А.* Основы искусства речи. – М.: Прогресс-Академия, 1992. – 416 с.

24. Україна: філософський спадок століть. Хроніка – 2000. Вип. I. – К.: ЦПФ, 2000. – 799 с.

25. *Хилл Наполеон*. Думай и богатей! – М.: Эксмо, 2003. – 640 с.

*«Пам'ятай сам про себе
завжди і всюди»*
Г.І. Гурджієв

Вступне слово автора

Риторика як навчальна дисципліна має давню історію. До її структури і змісту доклали руку визнані і визначні європейські і вітчизняні мислителі. Тому запропонований мною навчальний посібник не претендує на якусь особливу, оригінальну позицію стосовно самого предмета. Утім, мною було опрацьовано значну кількість літератури, щоб підготувати власне вже тільки саму Програму курсу, яку я і додаю до посібника.

Зрозуміло, і немає чого приховувати це від тих, кому доведеться мати справу із запропонованим мною посібником, що певним чином – це компіляція, яка відповідає логіці наведеної Програми курсу. Автор-укладач вважає за потрібне використати фрагменти оригінальних промов і текстів тих мислителів-риторів, які прийнятні при розгляді відповідних тем. Це дає можливість по ходу теми ознайомитись зі змістом промови, побачити у ній відповідні риторичні фігури і засоби мовного впливу на слухачів. До того ж відпадає потреба у додатку-хрестоматії, до якої звертаються вряди-годи.

При підготовці і написанні навчального посібника частково були використані навчальні посібники, монографії і збірки праць, що подані в списку використаної та рекомендованої літератури.

Запропонований навчальний посібник з риторики слід розглядати як намагання автора допомогти студентам гуманітарних спеціальностей університетів зорієнтуватись у проблематиці риторики як навчальної дисципліни. Більш ґрунтовне освоєння історії риторики, методики, філософії та методології, якими користувалися вчителі красномовства і ритори-практики, студенти зможуть отримати самостійно, безпосередньо вивчаючи першоджерела: промови і твори мислителів античності, Середньовіччя, епохи Відродження, Нового і Новітнього часів, які існують у численних книжках, а нині вже і на комп'ютерних компакт-дисках та в Інтернеті.

Утім, читаючи посібник, не поспішайте повірити мені на слово. Адже я міг припуститися звисної хиби: матеріалізувати на папері свої уподобання, посилаючись на наведені в тексті думки і висловлювання авторитетів минулого. Тому майте звичку самостійно розмірковувати над текстами.

Висловлюю щиру подяку рецензентам моєї праці, шановним Т.І. Біленко, В.С. Ратнікову, В.О. Цикіну за доброзичливу критику і продуктивні пропозиції, які посприяли поліпшенню змісту навчального посібника.

Д-р філософських наук,
професор В.М. Вандишев

Використана і рекомендована література:

1. *Александров Д.Н.* Риторика. Учебное пособие для вузов. – М.: Юнити, 1999. – 535 с.
2. *Античные риторики.* – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. – 352 с.
3. *Античные теории языка и стиля.* Антология текстов. – Л., 1966.
4. *Аристотель.* О софистических опровержениях. – Соч. в 4-х т. Т.2. – М., 1978. – 687 с.
5. *Буш Г.Я.* Диалогика и творчество. -Рига:Авотс,1985.-318с.
6. *Вомперский В.П.* Риторика в России XVII-XVIII вв. – М.: Наука, 1988. – 180 с.

7. *Демосфен*. Речи. – М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1954. – 608 с.

8. *Дрогобич Юрій*. Verba Magistri: пророцтва і роздуми (Наук. ред. - укл. – проф. В.М.Вандишев, пер. з лат. – доц. Л.М. Гаврило, відп. ред. – проф. В.Г.Скотний). – Дрогобич: Вимір, 2001. – 341 с.

9. *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. – М.: Просвещение, 1990. – 240 с.

10. *Карнеги Д.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М.: Центр «Русская тройка», 1989. – 79 с.

11. *Клюев Е.В.* Риторика. – М.: Приор, 1999. – 272 с.

12. *Корнилова Е.Н.* Риторика – искусство убеждать. – М.: Изд-во УРАО, 1998. – 206 с.

13. *Лисий*. Речи. – М.: Ладомир, 1994. – 373 с.

14. *Ломоносов М.В.* Избранные философские произведения. – М., 1950.

15. *Минго Джек*. Как компании стали великими. Истории о бизнесе и торговле. – СПб.: Питер, 1995. – 172 с.

16. *Молдован В.В.* Риторика загальна та судова. – К.: Юрінком Інтер, 1999. – 320 с.

17. Об ораторском искусстве. – М.: Госполитиздат, 1963. – 351 с.

18. Ораторы Греции. – М.: Худож. лит., 1985. – 495 с.

19. *Платон*. Сочинения в 3-х т. – М., 1970.

20. *Плутарх*. Порівняльні життєписи. – К.: Дніпро, 1991. – 443 с.

21. *Прокопович Феофан*. Філософські твори. У 3-х т. – Т.1. Про риторичне мистецтво. – К.: Наукова думка, 1978. – 512 с.

22. Ранние отцы церкви. – Брюссель, 1988. – 734 с.

23. *Сопер П.А.* Основы искусства речи. – М.: Прогресс-Академия, 1992. – 416 с.

24. Україна: філософський спадок століть. Хроніка – 2000. Вип. I. – К.: ЦПФ, 2000. – 799 с.

25. *Хилл Наполеон*. Думай и богатей! – М.: Эксмо, 2003. – 640 с.

Лекція перша

РИТОРИКА ЯК МИСТЕЦТВО І НАУКА. ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ

ВСТУП ДО ТЕМИ

З давньогрецької міфології відомо, що у Зевса і Мнемосини – богині, яка патрувала науки, поезію та мистецтва, було дев'ять доньок, відомих як музи. Однією з цих юних талановитих красунь була і муза епічної поезії *Калліона*. Саме Калліопу і вважають Пані Риторикою – музою красномовства. У середні віки цю красуню зображували одягнутою у сяючі шати, сиділа вона на пишному троні, а з її вуст виростали лілія (символ краси мови) і меч (символ вражаючої могутності слова, здатності переконувати).

На думку Аристотеля Стагірита, практичне застосування ораторське мистецтво вперше отримало у Сицилії. Батьком риторики Аристотель вважав Емпедокла з Агригента (490-430 до н. е.). З історії філософії Емпедокл відомий як талановитий лікар, поет, філософ і чудотворець.

Риторика – це мистецтво красномовства, мистецтво грамотно, змістовно і захоплююче побудувати свою промову і переконливо донести свої думки до аудиторії. Ораторське мистецтво – одна з найдавніших форм людської діяльності, засіб культурного і духовного впливу на людей, якому вперше у Стародавній Греції в V ст. до н. е. софісти почали навчати молодих людей із заможних родин.

Риторика – це мистецтво красномовства, особливий вид творчої діяльності, якому треба навчатись. Часто можна почути

навіть від авторитетного і знаного спеціаліста: «Я не вмію красиво говорити...». І це в умовах, коли у нас розвивається демократія, коли все більше і більше доводиться переконувати людей у такому динамічному комп'ютеризованому, сповненому гігантських потоків інформації суспільстві!

Особливе місце посідає риторика в системі гуманітарних наук, оскільки це, насамперед, мистецтво публічного спілкування, виховання і переконання. Філологія, філософія, історія, політологія, психологія, соціологія, літературознавство, культурологія, релігієзнавство, література і поезія вимагають від тих, хто долучився до них, значної ерудиції і навичок публічного виступу.

Принцип змагальності – важливий принцип у класичній філології, яка передувала і завжди супроводжує ораторське мистецтво. Жоден глибокий і вражаючий аудиторію виступ неможливий без застосування літературного матеріалу: імен персонажів, крилатих висловів, цитат із віршів і прозових творів тощо.

В історії риторики були злети, був приголомшливий успіх у слухачів, якого досягали її апологети Горгій (кращий учень Емпедокла), Фемістокл, Перикл, Демосфен, Цицерон. Були в її історії падіння і застій. Блискуча плеяда релігійних мислителів своїм словом захоплювала маси людей, стверджуючи в них віру праву. Серед них Апостоли Петро і Павло, апологети християнства Мінучій Фелікс, Квінт Тертулліан, Аврелій Августин, німецький містик Мейстер Екхарт. В часи схоластики риторика була серед семи вільних мистецтв у складі «тривіуму»: граматики, діалектики, риторики. Київські митрополити Іларіон і Петро Могила, а також майстри красномовства і полеміки Кирило Туровський, Феофан Прокопович та Григорій Савович Сковорода залишили визначний слід в історії науки.

Риторика, як і будь-яка інша навчальна дисципліна, передбачає опанування певної системи знань, однак оволодіння нею передбачає ще і наявність значних умінь. Тому практичне її оволодіння побудоване на знаннях, уміннях і тривалому досвіді виступів у різних аудиторіях. До 1917 р. у нас широко викладалась риторика. Вона була обов'язковою дисципліною в гімназіях та університетах. І сьогодні цей пред-

мет широко вивчається в світі. Людей завжди цікавило, як завойовувати друзів і впливати на людей, як гармонійно жити в суспільстві.

Знання основ ораторського мистецтва необхідне кожному, хто бере участь у суспільному публічному житті. Тому важливо знати основні принципи та правила ораторського мистецтва. Освіченому оратору, який має вищу освіту (і вивчав філософію!), слід пам'ятати, що є два різновиди людського пізнання: наукове і естетичне, раціональне та почуттєве, логічне і образне. Наука й мистецтво взаємно доповнюють одне одного. Тому і побудова публічного виступу повинна бути такою, щоб мова виступу, як витвір мистецтва, впливала на свідомість і почуття людини. Вплив на емоційну складову людської психіки надто важливий, а тому слід завжди враховувати обставини виступу і аудиторію.

Сьогодні значна кількість освічених спеціалістів прагне виявити свою особистість на ниві освіти і естради, письменництва і репортерства, дипломатичної та депутатської діяльності. І, як ніколи раніше, впадає у вічі їх здатність або нездатність до обраної сфери діяльності, яка полягає саме в мовних і красномовних якостях цих діячів, причетних до засобів масової комунікації.

Професійне володіння ораторською майстерністю стає в сучасному світі невід'ємним елементом підготовки фахівців у будь-якій професійній царині. Стосовно, зокрема, дипломатії, юриспруденції, педагогіки, медицини, менеджменту, торгівлі, психології, мистецтвознавства, роботи в соціальній сфері, то тут без стійких навичок риторики неможливо і просто дієво працювати. Тому для цих фахівців знання її основ вкрай необхідне.

Фахівці з примітивними мовними якостями, яким украй важко доладно висловити свої думки та логічно побудувати фразу із кількох слів, такими не народжуються, а зростають, на жаль, із студентської молоді. Беззаперечно, фахівець, нехай і з відмінними знаннями, але не здатний діяти, не спроможний виконувати важливу для нього справу.

Для початку не завадить дослухатись і до слів Антона Павловича Чехова, які він виголосив у 1893 році.

А.П. ЧЕХОВ. Хорошая новость

*«В Московском университете с конца прошлого года преподаётся студентам декламация, т. е. искусство говорить красиво и выразительно. Нельзя не порадоваться этому прекрасному нововведению. Мы, русские люди, любим поговорить и послушать, но ораторское искусство у нас в совершенном загоде. В земских и дворянских собраниях, учёных заседаниях, на парадных обедах и ужинах мы застенчиво молчим или же говорим вяло, беззвучно, тускло, «уткнув браны», не зная, куда девать руки; нам говорят слово, а мы в ответ – десять, потому что не умеем говорить коротко и незнакомы с той грацией речи, когда при наименьшей затрате сил достигается известный эффект – *pop multum sed multa* (лат.: немного, но многое). У нас много присяжных поверенных, прокуроров, профессоров, проповедников, в которых по существу их профессий должно бы предполагать ораторскую жилку, у нас много учреждений, которые называются «говорильными», потому что в них по обязанностям службы много и долго говорят, но у нас совсем нет людей, умеющих выражать свои мысли ясно, коротко и просто. В обеих столицах насчитывают всего-навсего настоящих ораторов пять-шесть, а о провинциальных златоустах что-то не слышать. На кафедрах у нас сидят заики и шептуны, которых можно слушать и понимать, только приспособившись к ним, на литературных вечерах дозволяется читать даже очень плохо, так как публика давно уже привыкла к этому, и, когда читает свои стихи какой-нибудь поэт, то она не слушает, а только смотрит. Ходит анекдот про некоего капитана, который будто бы, когда его товарища опустили в могилу, собирався прочесть длинную речь, но выговорил: «Будь здоров!», крякнул и больше ничего не сказал. Нечто подобное рассказывают про почтенного В. В. Стасова, который несколько лет назад в клубе художников, желая прочесть лекцию, минут пять изображал из себя молчаливую, смущенную статую,*

постоял на эстраде, помялся, да с тем и ушёл, не сказав ни одного слова. А сколько анекдотов можно было бы рассказать про адвокатов, вызывавших своим косноязычием смех даже у подсудимого, про жрецов науки, которые «изводили» своих слушателей и в конце концов возбуждали к науке полнейшее отвращение. Мы люди бесстрастные, скучные, в наших жилах давно уже запеклась кровь от скуки. Мы не гоняемся за наслаждениями и не ищем их, и нас поэтому нисколько не тревожит, что мы, равнодушные к ораторскому искусству, лишаем себя одного из высших и благороднейших наслаждений, доступных человеку. Но если не хочется наслаждаться, то по крайней мере не мешало бы вспомнить, что во все времена богатство языка и ораторское искусство шли рядом. Вообще, идепрезируется истинное красноречие, царят риторика, ханжество слова или пошлое краснобайство. И в древности, и в новейшее время ораторство было одним из сильнейших рычагов культуры. Немыслимо, чтобы проповедник новой религии не был в то же время и увлекательным оратором. Все лучшие государственные люди в эпоху процветания государств, лучшие философы, поэты, реформаторы были в то же время и лучшими ораторами. «Цветами» красноречия был усыпан путь ко всякой карьере, и искусство говорить считалось обязательным. Быть может, и мы когда-нибудь дождёмся, что наши юристы, профессора и вообще должностные лица, обязанные по службе говорить не только учено, но и вразумительно и красиво, не станут оправдываться тем, что они «не умеют» говорить. В сущности ведь для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания обучение красноречию следовало бы считать неизбежным. В этом отношении почин Московского университета является серьезным шагом вперед».

Аристотель зазначав, що риторика – це мистецтво, тотожне діалектиці, оскільки обидві вони стосуються тих предметів,

знайомство з якими може певним чином вважатися загальним надбанням усіх і кожного, і які не належить до будь-якої окремої науки. Внаслідок цього усі люди певним чином причетні до обох мистецтв, бо їм усім доводиться як розбирати, так і підтримувати якусь думку, як виправдовуватись, так і звинувачувати. У зазначених випадках одні люди діють випадково, а інші згідно зі своїми здібностями, розвинутими звичкою. Оскільки існують лише ці два шляхи досягнення мети, то їх можна піднести до рівня системи. Важливим елементом такої системи є дослідження доведень, оскільки лише доведення мають ознаки, властиві ораторському мистецтву, а все інше — лише аксесуари. У той же час сутність доведень складають *ентимеми*, які також слід ретельно досліджувати і вивчати.

На думку Аристотеля, риторика ще й корисна, тому що істина і справедливість за своєю природою сильніші від своїх протилежностей, а якщо рішення подаються невідповідним чином, то істина і справедливість обов'язково будуть переможені своїми протилежностями, що заслуговує засудження. Але, коли ми маємо навіть найточніші знання, все-таки нелегко переконувати деяких людей, говорячи на підставі цих знань. Адже легко переконувати людей освічених, а перед натовпом треба підбирати докази і розмірковувати загальнодоступним шляхом.

Якщо не ганебно користуватись своїм тілом для того, щоб захистити себе, то тим ганебнішим виглядає безсилля від нездатності допомогти собі словом. Адже користування словом більш природне для людини, ніж користування тілом.

Риторика не звертається до якогось окремого класу предметів. Як і діалектика, вона має відношення до всіх галузей. Риторика корисна, і справа її не переконувати, а в кожному окремому випадку знаходити засоби для переконання. Це і відрізняє риторику від інших мистецтв, оскільки кожна інша наука може повчати і переконувати тільки відносно того, що належить до її царини: лікарське мистецтво — відносно того, що сприяє здоров'ю або призводить до хвороби; геометрія — відносно можливих між величинами змін; економіка — відносно витрат і прибутків тощо.

Цікаво знати, що засоби переконання Аристотель розрізняв як «нетехнічні» і як «технічні». «Нетехнічними» він

називав ті засоби переконання, які нами не винайдені, але існували раніше. До них належать: свідки, свідчення, дані під тортурами, письмові угоди тощо. «Технічні» засоби, на його думку, можуть бути створені нами за допомогою методу і наших власних засобів, які, до речі, ще треба попередньо знайти.

Що ж стосується мовних засобів переконання, то їх три види: одні залежать від характеру того, хто говорить; другі — від певного настрою виступаючого; треті — від самої промови.

Оскільки доведення здійснюється саме такими шляхами, то, вочевидь, ними може користуватися тільки людина, здібна до умовиводів і дослідження характерів, чеснот та пристрастей, тому риторика виявляється ніби тією галуззю діалектики і тією наукою про мораль, яку справедливо назвати політикою, робить висновок Аристотель.

ОСНОВНІ РОЗДІЛИ РИТОРИКИ

Із самого початку свого існування та розвитку риторика взяла на себе місію всебічно описати характер взаємозв'язку між світом речей і світом слів. Саме риторика демонструє перехід-трансформацію предмета в слово. Тому риторика контролює усі три стадії цього процесу, які відомі як інвенція, диспозиція та елокуція.

Інвенція загалом визначає перший розділ класичної риторики, початок процесу переходу предмета в слово. У цьому розділі послідовно демонструється процедура відбору матеріалу для повідомлення, з яким бажають виступити. Тут йдеться, насамперед, про предмети реальної дійсності, частину з яких належить обрати з усієї сукупності предметного різноманіття. Вибравши належні предмети, їх треба було відокремити від усіх інших. Потім обрані предмети слід було розглянути як цілісну сукупність по відношенню до інших, а також розглянути їх зсередини.

На цій стадії підготовки до виступу передбачається, що оратор систематизуватиме свої власні знання стосовно відібраних ним предметів, співставлятиме їх з тими знаннями, якими

володіють у даний момент інші учасники, та визначить, які з них і в якій кількості мають бути представленими у майбутньому повідомленні. Таким чином, інвенція покликана забезпечити високу якість предметного змісту промови.

Диспозиція – другий розділ класичної риторики. Маючи вже відібраний предмет промови, диспозиція перетворювала його на поняття і розміщувала серед інших понять. Так поняття ставали об'єктом логічних та аналогічних процедур. Поняття визначались, поділялись, поєднувались між собою, ставились поряд і протиставлялись. Диспозиція покликана гарантувати чистоту використовуваних оратором понять і дотримуватись правил оперування поняттями. Усілякого роду зловживання у цьому зв'язку регулювались численними законами і правилами. Порушення їх могли призвести до логічних помилок. Від цього і застерігала диспозиція.

Також диспозиція пропонує моделі розташування понять у складі єдиної промови, слідує за тим, щоб від початку і до кінця повідомлення поняття коректно переміщувались із однієї частини цілісного виступу до іншої. Саме таким чином диспозиція гарантує високу якість поняттєвого апарату промовця.

Елокуція – це завершальна частина підготовки промови. Саме елокуція надає можливість широко використовувати різноманітні фігуральні вирази, які доповнюють прямі, пропонувані диспозицією. Елокуція відкриває перед промовцем галузь паралогіки. Адже ті процедури, які у логіці заборонені принципово, тобто паралогічні, в елокуції набувають нового змісту: негативне застосування законів логіки і трансформація їх у закони паралогіки створюють смислові ефекти великої сили. Ці ефекти були систематизовані у вигляді численних *тропів* (трансформацій значень) і *фігур* (трансформацій структур).

Використовуючи багаті можливості природної мови, паралогіка суттєво розширила логічну практику. Елокуцію прийнято вважати античним вченням про стиль. Повідомлення, побудоване на законах мистецтва, передбачає присутність особистості, яка використовує всі поетичні і риторичні можливості мови. Таким чином, саме навколо слова і будується елокуція. Тут слово починає жити самостійним життям як один із елементів вербального світу.

Меморія – запам'ятовування, тобто тренування пам'яті – також важливий етап підготовки до публічної промови. На цьому етапі розроблено складні техніки, які допомагають оратору спиратись не лише на оперативну пам'ять і характерну для кожного сукупність енциклопедичних знань, але і на особливі прийоми запам'ятовування матеріалу. Такі прийоми допомагають оратору контролювати всю структуру і весь хід виступу, а у потрібний момент ще й демонструвати у порядку імпровізації застосування матеріалу із відомих йому галузей знань. Практика оволодіння меморією забезпечувала оратору постійний доступ до його особистого «банку даних» і швидке застосування будь-яких із цих знань.

Акція, або імідж оратора, також важливі для успішного втілення лекційного матеріалу. Зовнішній вигляд промовця, його манера мовної поведінки визначають рівень позитивного враження у публіки. Промова повинна бути гармонійною, продуманою з точки зору звучності, рівня висоти тону, кількості і тривалості пауз, а також супроводжуватись відповідними жестами і позою оратора. Таким чином, постановка голосу і тренування осанки – конче необхідні умови для успішного публічного виступу.

ОСНОВНІ ФОРМИ ТА ЖАНРИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

Загалом основні форми та жанри ораторського мистецтва тісно пов'язані з тією метою, яку переслідує, виступаючи перед аудиторією, оратор. Мета може полягати в тому, щоб потішити або поінформувати слухачів, можливо, надихнути, у чомусь переконати чи призвати до дії. Певною мірою мислимє і сполучення зазначеного вище. Наприклад, промова розважальна навряд чи можлива без елементів інформаційного характеру, а інколи включатимє і виховні елементи. Промова, яка покликана схилити до дії, не матимє успіху, якщо в ній будуть відсутні елементи переконання і натхнення. У цілому оратор повинен чітко уявляти, чого він хоче досягти своєю промовою.

Таким чином, як найбільш поширені в ораторському мистецтві типи промов слід зазначити такі:

— розважальна промова;

- інформаційна промова;
- надихаюча промова;
- переконуюча промова;
- агітаційна промова.

Розважальна промова має на меті розважити та потішити слухачів, а то і просто затримати їх увагу на чомусь цікаво-му. Цікавість та задоволення інтересів слухачів завжди важливі на бенкеті і загалом у такій обстановці, коли люди зустрічаються, щоб приємно провести час. Тут присутній жарт, серйозна думка, інколи не виключений і вимисел. І все це органічно поєднане в промові разом із анекдотом і оповідкою. Тут може бути щось із особистого життя промовця, а також іронія та удавана серйозність. У вдалому виступі на бенкеті допустимі жартівливі виступи проти тієї чи іншої групи присутніх, випадки в бік протилежної статі або політичної опозиції. Інколи об'єктом жарту може виступити якась особа із числа присутніх. Звісна річ, тон виступу завжди має бути дружнім і привітним.

Розважальна промова, на відміну від інших, не потребує єдності розвитку ідеї. Утім і тут єдність виступу не зайва. Гумористичні промови М.В.Гоголя, А.П.Чехова, Марка Твена, Джорджа Оруела та інших тому і цікаві, що там дотепно і дошкульно розвинуті окремі теми. Якщо ви дійдете думки, що в цій аудиторії має сенс саме розважальна промова, то слід вирішити, яким має бути її характер. Буде це гумористична промова чи ні. Якщо ні, то мова швидше всього йтиме про відому вам або особисто пережиту подію: розповідь про полювання, про наукову експедицію, про відвідування кіностудії, про допомогу людям під час повені, зсуву ґрунту, про життя у морських глибинах, про сходження на якусь визначну вершину тощо.

Якщо ваша промова не гумористична, то в ній мають бути присутніми новизна, конкретність, можливі конфліктні та драматичні моменти, контрасти і активне дійство. Розповідь про те, як ви провели літо у горах, навряд чи викличе інтерес, якщо ви не розповісте при цьому про зливу, бурю або землетрус і про щось таке, що пов'язане з небезпекою і боротьбою. Якщо все-таки ваша промова гумористична, то

подумайте про жартівливі нападки на звички, спосіб життя і поведінку тих людей у цілому, або тієї групи, до якої ви звертаєтесь. Бажано не забути і про свою особу. Не завадить перебільшення в описі звичних ситуацій або іронічний показ зворотної сторони того, про що ви говорите, бажано застосувати умовчання, несподівану розв'язку тощо.

Зразки тем, які допускають гумористичний розвиток: «Спосіб уникнути правильного рішення»; «Прикрій випадок з людиною, яка буквально розуміла приказки»; «Як виховувати своїх батьків»; «Як мені робили операцію»; «Сучасний Дон Кіхот»; «П'ять нескладних кроків, які ведуть до заміжжя».

Приклад розважальної промови, яку виголосив Марк Твен на бенкеті товариства «Нова Англія» у Нью-Йорку 22 грудня 1876 року:

МАРК ТВЕН. Погода в Новій Англії

«Господа! Я глибоко верю, что тот, кто сотворил нас, создает в Новой Англии всё – за исключением погоды. Не знаю, кто её делает, но мне думается, что это довольно неотесанные подмастерья с фабрики Бюро погоды. Проходя обучение, они практикуются за харчи и одежонку на Новой Англии. Затем их продвигают и поручают изготовлять погоду для районов, где потребителю нужен товар получше, иначе он сделает заказ в другом месте. В Новой Англии погода позволяет себе чрезмерное разнообразие, которое поражает воображение чужеземцев и даже вызывает у них сожаление. У нас она всегда деятельна, работает не покладая рук, вечно что-нибудь придумывает и испытывает на населении, чтобы только посмотреть, каково ему придется. Но более всего она занята в весенний сезон. Весной за один день я насчитывал до ста тридцати шести её видоизменений. Это я создал славу и помог нажить состояние человеку, который к выставке в ознаменование столетия собрал чудесную коллекцию разновидностей погоды, изумившую иностранных посетителей. Он намеревался отправиться в кругосветное путешествие за образцами погоды разных климатов.

Я сказал ему: «К чему эта затея? Приезжайте в подходящий весенний день к нам в Новую Англию» ...

Народ в Новой Англии по натуре сдержанный, терпеливый. Однако существуют вещи, которые даже его выводят из себя. Ежегодно он разделяется с массой поэтов, воспевающих «Прекрасную Весну». В общем эти поэты случайно заезжают в Новую Англию с запасом представлений о весне, сложившихся в других местах. Они не могут знать, что думает местное население о собственной весне, и, конечно, первым делом узнают, что возможность порасспросить об этом местных жителей уже безнадежно упущена.

Почтенная старушка Теория вероятностей за свои правильные предсказания пользуется хорошей и вполне заслуженной репутацией. Вы берёте газету и смотрите, как решительно и уверенно она рассчитывает, какая погода будет на Тихом океане, на юге, в центральных штатах, с каким горделивым сознанием своей правоты она шествует дальше, пока очередь не доходит до Новой Англии. Здесь хвост сразу опускается. Она не в силах предугадать, какая здесь будет погода. Объявить об этом можно с той же уверенностью, с какой сказать, сколько людей в Соединенных Штатах собирается стать президентами в ближайшем году. Приходится пораскинуть мозгами, и понемногу получается нечто вроде следующего: возможны – ветер юго-западный с отклонениями к югу, западу, востоку и в промежуточных направлениях; высокие и низкие показания барометра со стремительными скачками в зависимости от местности; местами дождь, снег, град, засуха с последующими и предшествующими землетрясениями, громом и молнией. Затем в состоянии крайнего смятения она на ходу делает поправку «на всякий случай»; но возможно, что программа за это время полностью изменится.

Да, одно из самых драгоценных украшений погоды в Новой Англии – её обольстительное непостоянство. В одном можно быть уверенным – она предстанет пред вами во многих видах, как в большом богатом

обозрени. Нельзя только сказать, с какого конца начнется парад. Вы рассчитываете на ясную погоду и, надев новый котелок, уходите, оставив зонтик дома, и десять к одному, что попадёте в наводнение и утонете. Вы уже настроились, что полагается быть землетрясению, выбираетесь из-под кровли, лезете по-выше, для устойчивости держитесь за что-нибудь, и первое, что вас встречает, – удар молнии, убивающий наповал. Что делать, бывают большие разочарования!.. И молния-то особенная. Убедительная! Уж если поражает, то остается такая малость, что трудно сказать, было ли здесь что-нибудь путное или же член Конгресса.

А гром? Когда он начинает только настраивать инструмент и извлекать из него хриплый рокот, чужеземцы уже говорят: «Ай-ай, какой у вас ужасный гром!» Но вот дирижерская палочка взвилась, концерт начался, и чужеземца можно разыскать разве только в погребке, где он сидит, запрятав голову в кадку с золой.

Я мог бы наговорить целые тома о неслыханных извращениях нашей погоды. Ограничусь маленьким примером. Я люблю слушать шум дождя по железной крыше. Считаюсь с роскошью мероприятия, я покрыл жестью только часть крыши. И вы думаете – дождь падает на жесть? Куда угодно, только не на неё!

Учтите, в своей речи я сделал только попытку воздать должное погоде в Новой Англии... Она покрывает свои долги чарующей красотой осенней листвы. Но она была бы в неоплатном долгу, если бы ещё не одна особенность, которая искупает все её дерзкие выходы. Это зимние бури, когда оголенные деревья покрываются снизу доверху льдом, прозрачным и сверкающим, как хрусталь; когда сучки и ветви увешаны ледяными бусинками, сосульками – и всё дерево сверкает холодным блеском, наподобие алмазного плюмажа персидского шаха. Но выльнет солнце, пробежится ветер по ветвям – и ледяное убранство превратится в гранёные хрусталики, которые звенят, вспыхивают, пе-

реливаются бесчисленными огоньками, непостижимо быстро переходящими из одного цвета в другой – из голубого в красный, из красного в зелёный, из зелёного в золотистый. Дерево блещет, как фонтан, ослепительно играя огнями драгоценных камней... В этом своя непревзойденная красота, высшая красота и предел возможного и в искусстве, и в природе. Великолепное, захватывающее дух, опьяняющее зрелище нельзя описать словами...

Из месяца в месяц у меня накапливаются досада и нелюбовь к нашей погоде. Но когда, наконец, начинаются зимние метели, я говорю: «Отныне прощаю тебя; мы – квиты, ты не должна мне ни цента; иди и грехи побольше; твои маленькие слабости и недостатки – сущие пустяки... Ты самая очаровательная в мире погода!»

Інформаційна промова має на меті не тільки догодити допитливості, але дати і нову уяву про предмет. Вона може бути оповіддю, описом, поясненням. Оповідь — це рух; опис розчленовує предмет, показує часткове і надає їм наочності; пояснення показує, який предмет у дії або який його устрій. В усіх інформаційних промовах переважає якась із зазначених рис.

Інформаційна промова повинна відповідати певним умовам:

а) у ній не повинно бути нічого спірного. Будь-яке питання тут знаходить своє вирішення. При цьому питання повинне бути пов'язане з тим, що вже існує або визнане за істинне;

б) вона повинна викликати допитливість. Якщо раніше поставлені запитання з причини сумніву, роздратування чи здивування, то обов'язок оратора - зрозуміти їх причину;

в) вона повинна задовольняти потреби слухача. Треба відповісти на підняті запитання. Неприпустимо братись за відповідь на запитання про те, чого ви не знаєте, чого не опрацювали глибоко і всебічно;

г) повідомлення має бути актуальним. Інтереси слухача спираються на факти, їх знання, принципи та події самі по собі. Також вони мають безпосереднє відношення до занять слухача, його побуту, релігійних уподобань, відпочинку, політичних поглядів або його суспільного життя.

З одного боку інформаційна промова має багато спільного з розважальною: конкретність, новизна, конфлікт, контраст і, можливо, гумор. З іншого боку, інформаційна промова наближається до агітаційної. Наприклад, бесіда про поліомієліт уже несе в собі заклик до вирішення важливої суспільної проблеми. За всіх умов інформаційна промова (на відміну від розважальної) повинна викликати у слухача відчуття, що пізнання, які він отримав, варті витраченого часу і уваги.

Практичні висновки, обумовлені характером інформації та цікавістю до неї, визначають основну цільову установку оратора. Інколи бесіда, яка мала інформаційний характер, у дійсності матиме агітаційне значення. Розповідь про те, як діяли розбійники Робін Гуда, буде цікавою. А от розповідь про методи діяльності сучасних гангстерів спонукатиме аудиторію вимагати більш активної протидії злочинцям з боку державних органів.

Ось, наприклад, така тема:

Почему «Кока» ненавидит «Пепси» и наоборот

«В бизнесе часто происходят соревнования – причём соперничество бывает как здоровым, так и нездоровым. Случаются и ревность, и обида. Но едва ли в деловом мире можно встретить более яростную и кровавую вражду, чем между «Кока-Колой» и «Пепси-Колой», – когда противники не берут пленных, когда их лица покрыты боевыми шрамами, когда ради победы соперники согласны идти на все. Как и когда началось это соперничество? Ответ зависит от того, кого вы спрашиваете. Но, чтобы понять его, придётся вернуться к истокам, лет на сто назад.

Май 1886 г., Атланта. Юг страны всё ещё залит кровью, болезненно переживая свое поражение в Гражданской войне; люди ищут утешения в фундаменталистской религии и патентованных лекарствах. Универсальные средства, рекламируемые как «лекарства от всех болезней», ввозились из северных штатов. Обычно это были спиртовые настойки, а южане как раз в тот момент развернули мощную кампанию

за здоровый образ жизни, особенно непримиримую борьбу с пьянством. Поэтому их фармацевты уже начали заменять спирт другим ингредиентом, считавшимся безопасным, не вредным для здоровья и «морально чистым». Это был... кокаин. Местному фармацевту Джону С. Пембертону пришлось под давлением активистов Общества трезвенников изменить рецептуру напитка, называвшегося «Французская винная кока – идеальный тоник для стимуляции работы мозга», и заменить спирт веществом, дающим не меньший тонизирующий эффект. Такое вещество он нашел в орехах колы, стимулятора, завезенного рабами из Африки. Рабы говорили, что кола уменьшает головную боль «как рукой» снимает.

Пембертон смешал экстракт орехов колы с напитком кока, впервые соединив эти два сильнейших стимулятора. Получившаяся жидкость была действительно мощным тонизирующим средством. Вот только вкус напитка был отвратительным, и седебородый Пембертон истратил ещё уйму времени, упорного труда, бесконечно komponуя различные масла, травы и экстракты, пока неприятный вкус нового психотропного снадобья не удалось заглушить. Тогда «Кока-Кола» ещё не была газированной. Жидкость представляла собой густой, сладкий сироп бурого цвета в бутылках из-под пива. Пембертон поставлял новый напиток в аптеки города Атланта, а владельцы аптек продавали его либо бутылками по 25 центов за штуку, либо в разлив. В последнем случае они разбавляли напиток водой, дабы его легче было проглотить.

«Безалкогольный тонизирующий напиток» стал пользоваться некоторым спросом как освежающий, бодрящий лимонад и как средство от похмелья для тех южан, которые еще не поддались истерии трезвенности, бушевавшей вокруг. В то лето в аптеке Якобса, где продавали «Кока-Колу», произошло событие, последствиями граничащее с землетрясением. Один из покупателей страдал тяжелым похмельем. Он купил бутылку сиропа «Кока-Кола» и попросил Уилли Венэйбла, разливавшего содовую, открыть бутылку и развести сироп водой. Венэйбл

не хотел идти в другой конец помещения к водопроводному крану и предложил посетителю развести напиток содовой вместо обычной воды. Посетителю было всё равно, его мучила головная боль. Он залпом выпил шипучую «Кока-Колу», и воскликнул: «Эй, вот это – да! Здорово! Это куда лучше, чем с водопроводной водой!» Эти слова мгновенно разнеслись по Атланте, и все стали пить только так, с содовой.

Пембертон продавал «Кока-Колу» как лекарство «от всех болезней»: нервных расстройств, головной боли, невралгии, истерии, меланхолии и т. п. Увидев, что снадобье восстанавливает силы, он сразу сообразил, где выгода, и тут же изменил текст рекомендаций на этикетке. Теперь там значилось: ««Кока-Кола» – это восхитительный, тонизирующий, освежающий напиток, придающий новые силы». В то же самое лето в Атланте вступил в действие сухой закон: отныне спиртные напитки запрещались официально. Объем продаж «Кока-Колы» вырос с 25 галлонов до 1049 галлонов за год при активном участии в бизнесе Фрэнка Робинсона, который дал название «Кока-Кола» и придумал логотип, используемый и сегодня.

Робинсон был дальновидным предпринимателем и бизнесменом. Он стал работать на «Кока-Колу», и остался верен ей до конца, хотя другие владельцы бизнеса менялись несколько раз. Робинсон же до ухода в отставку почти тридцать лет служил «Кока-Коле».

Когда в 1887 г. Пембертон ослаб здоровьем, а «Кока-Кола» стала приносить недостаточно дохода, чтобы фирма обрела финансовую независимость, он за очень скромную сумму продал две трети своей доли Уиллису Венэйблу, тому самому, который впервые развёл сироп с содовой шипучкой. Инвентарная опись, составленная Пембертоном ко времени перепродажи бизнеса, даёт нам ключ к тщательно засекреченному рецепту «Кока-Колы». Он таков: масло лимона, масло лайма (lime – сорт мелких зеленых лимонов со своеобразным горьковатым вкусом и сильным ароматом), масло мускатного ореха, экстракт муската, экстракт листьев коки,

ванилин, цитрусовая кислота, апельсиновый эликсир, масло нероли (из цветков апельсинового дерева) и кофеин. Пембертон умер в нищете 16 августа 1888 г. и был похоронен на кладбище для бедных, и только 70 лет спустя основателю компании «Кока-Кола» поставили каменное надгробие. Перед смертью он продал оставшиеся акции Азе Кандлеру, преуспевающему коллеге-фармацевту.

Словно предчувствуя грянувший через сотню лет бум, Кандлер и Фрэнк Робинсон засели за разработку нового рецепта на основе пембертоновского оригинала, с тем, чтобы улучшить вкус и увеличить срок годности при сохранении мощного ободряющего воздействия на организм листьев коки, орехов колы и кофеина. Прошло несколько лет, и Кандлеру пришлось еще раз пересматривать рецептуру чудодейственного напитка – достигла апогея антикокаиновая истерия... Лотки по продаже содовой теперь называли «точками холодного допинга».

В 1903 г. «Кока-Кола» незаметно переключилась на новую рецептуру с применением листьев коки, из которых уже экстрагировали кокаин. (Фирма и сейчас продолжает использовать «обезвреженные» листья коки. Их поставляет химическая компания из Нью-Джерси, единственная легальная фабрика по переработке медицинского кокаина в США).

Однажды солдат по имени Бенджамин Ф. Томас, служивший на Кубе во время испано-американской войны, увидел, что кубинцы пьют из бутылок что-то под названием «Пина Фриа» (Pina Fria). Страдая от отсутствия «Кока-Колы», он подумал: «А почему бы не разливать в бутылки предварительно газированный напиток, ведь тогда его можно было бы продавать повсюду?» Вернувшись домой в США, он партнером, Джозефом Уайтхедом, навестил Кандлера. Владелец бизнеса не увидел большой выгоды от бутылочного разлива и согласился продать посетителям права на бутылирование.

Однако у Томаса и Уайтхеда не было достаточного капитала, чтобы открыть розливочное предприятие.

Они начали продавать франчайзинги на бутылочную расфасовку. Кандлер, как истый южанин, преисполненный методистским благочестием и не лишенный здоровой предпринимательской смекалки, начал активно бороться за введение антиалкогольных законов во всех южных штатах. К 1907 г. 825 из 994 графств бывшей Конфедерации оказались под действием сухого закона. Общенациональный запрет на продажу спиртного по всей стране был наложен тринадцать лет спустя. А продажа «Кока-Колы» подскочила так высоко, что реклама напитка даже взлетела в небо.

Успех напитка породил множество подражателей. Только в 1916 г. юристам пришлось разбираться в легитимности таких наименований, как «Кафе Кола», «Афри-Кола», «Чар Кола», «Ко-Ко-Колиан», «Донб Кола Кола», «Пау Пау Кола», «Кинг Кола», «Фи Кола», «Сола Кола», «Кэнди Кола», «Тока-Кола», «Колд Кола», «Кос Кола», «Кэй-Ола», «Кока Ола», «Кока-Нола», «Кел Кола», «Кау-Кола», «Ко Кола», «Кола-Нола», «Каро-Кола». К 1926 г. юрисконсульт фирмы «Кока-Кола» Гэрролд Хирш изгнал из мира бизнеса более семи тысяч конкурентов, начав против них судебные дела за использование названий или логотипов, похожих на первоначальный оригинал «Кока-Колы». Он подавал в суд на фирму, даже если она продавала сироп в красных бочках или если цвет сиропа был темно-карамельным с коричневым оттенком.

Компания начала поиски новой оригинальной формы бутылки. «Такой, – как впоследствии рассказывал Томас, – чтобы её можно было опознать даже в темноте, на ощупь, и в разбитом виде, чтобы даже по осколкам можно было узнать, что в ней была Кока-Кола». Фирма остановилась на ставшем ныне классическим дизайне, предложенном С. Дж. Рут Комианиси. Новая бутылка имела форму юбки годэ с перехватом ниже коленей (модной в 1914 г.). Она сразу завоевала симпатии покупателей.

Промышленный дизайнер Рэймонд Лоуи считал форму идеальной и «агрессивно женственной», которая приятна

и мужчинам, и женщинам. Бутылки изготавливали из утолщенного стекла, что создавало обманчивое впечатление, так что покупатели не догадывались, насколько невелик в действительности объем тары (всего 612 унций = 184,3 л). К тому же такая бутылка представляла собой подручное оружие во время драки.

Несмотря на внедрение бутылки новой формы и бесконечные судебные иски юрисконсульта Хирша, один из конкурентов «Кока-Колы» остался на плаву и выжил. Как и «Кока-Кола», напиток «Пепси-Кола» родился на юге, а его рецептуру придумал бывший офицер армии конфедератов Калев Б. Брэбхем. В свое время Калев был вынужден уйти из медицинского училища, поскольку дела его отца пришли в упадок. В 1893 г. он открыл свою аптеку в городе Нью-Берн, Северная Калифорния. Аптека процветала за счет продажи содовой воды. Как и другие владельцы аптек, Брэбхем экспериментировал с разными эликсирами и патентованными средствами, используя знания, полученные в медицинском училище. Он придумал рецептуру напитка, подобного «Кока-Коле» и предназначенного для облегчения желудочных недомоганий и снижения болей при язве желудка. Напиток был назван «Брэдз Дринк» (Brad's Drink) и представлял собой приятную смесь из ванилина, масел и специй тропических фруктов и растений, сахара и экстракта африканского ореха кола. Напиток понравился местным жителям. В 1902 г. Брэбхем переименовал напиток в «Пепси-Колу», а в 1904 г. выпустил в продажу акции и, по аналогии с «Кока-Колой», стал продавать «Пепси» в бутылках.

Первая мировая война смешала все карты. Быстро подскочившие цены на сахар и возросшие расходы на заработную плату погубили фирму. В 1922 г. компания стала банкротом, и Брэбхем вернулся к прописыванию лекарств в своей аптеке в Нью-Берне. Один денежный человек с Уолл-стрит по имени Рой Мегард-жел купил торговую марку «Пепси» вместе с акциями и создал в городе Ричмонде, штат Вирджиния, новую фирму «Пепси-Кола». Но у него не доставало средств, чтобы держать фирму на плаву.

Вновь компания «Пепси-Кола» сорела в 1932 г. Тут на сцене появился Чарльз Гут, президент «Лофт Инкорпорэйшн», кондитерской фирмы с Лонг-Айленда. Гут держал камень за пазухой против «Кока-Колы» за то, что они не предоставили ему значительной скидки, хотя он ежегодно закупал у них по 31 000 галлонов напитка для своих 115 торговых точек. Он решил составить собственный рецепт, купил права на «Пепси» и взял Мегарджела в качестве партнера. Так на Лонг-Айленде появилась новая компания «Пепси-Кола».

Компания «Кока-Кола» подслала тайных агентов в магазины Лофта, и вскоре возникло судебное дело по обвинению Лофта в том, что когда его клиенты заказывали «Кока-Колу», продавцы мошенничали и приносили им «Пепси». Гут подал встречный иск, обвинив «Кока-Колу» в незаконном преследовании и умышленном очернении служащих Лофта. С тех пор начались несчастные судебные тяжбы, продолжавшиеся долгие-долгие годы.

Тем временем компании «Пепси» коснулись и другие неприятности, и она была на волосок от смены владельца в третий раз. Но тут подвернулся предприниматель, который убедил Гута разливать «Пепси» в пивные бутылки. Емкость пивных бутылок была вдвое больше фирменных бутылок «Кока-Колы», поэтому Гут в два раза поднял цену на «Пепси». Увы, страна переживала Великую Депрессию, и лишние десять центов были для клиентов серьезной суммой. Гут снизил цену до одного никеля (5 центов) и дал рекламу, что «Пепси» предлагает в два раза больше напитка за ту же цену, что и «Кока-Кола». Объем продажи «Пепси» сразу подскочил до потолка. Гут допустил много финансовых просчетов и весной 1939 г. Гуту вручили 300.000 дол. и указали на дверь.

В 1938 г. фирма «Кока-Кола» предъявила «Пепси» иск за нарушение прав на торговую марку, заявив, что «Пепси» незаконно использует их зарегистрированный логотип «Кола» в названии товара. На первом заседании суда адвокаты «Кока-Колы» уст-

роили впечатляющее шоу, вывалив на стол груду документов, подтверждающих прежние победы фирмы над теми, кто покушался на их знаменитую торговую марку. Суду казалось, что дело ясное и решенное. Вдова жертвы первого судебного иска «Кока-Колы» обратилась к Уолтеру Мэку, новому президенту «Пепси», со словами сочувствия. Ее муж был президентом некой фирмы под названием «Клео Кола». Между прочим, она упомянула, что компания «Кока-Кола» передала её мужу чек на 35.000 дол., чтобы откупиться от его дальнейшего участия в делах фирмы. Взятка? Мэк не мог поверить своим ушам. Так, значит, «Кока-Кола» не так уж уверена в своей победе... На следующий день адвокаты «Пепси» запросили суд о том чеке, и адвокатам «Кока-Колы» пришлось уговорить судью отложить слушание на два дня, чтобы они могли подготовить ответ на запрос. В тот же день президент «Кока-Колы» Роберт Вудрафф позвонил Мэку и предложил тому встретиться.

Бизнесмены подписали перемирие.

Хотя судебные иски и контрриски прекратились, фирмы продолжали нападать друг на друга как на рынках сбыта, так и через правительственные каналы. «Пепси» имела связи в высших эшелонах власти среди республиканцев, а «Кока-Кола» – среди демократов. «Кока-Кола» расширила свой рынок за счет государства, утверждая, что её напиток укрепляет боевой дух американских солдат. Бутылки с «Кока-Колой» вошли в список «внеочередных военных поставок» и перевозились на боевых кораблях наряду с продовольствием и боеприпасами.

В то время как «Кока-Кола» улюбливала свое влияние в стане демократов, «Пепси» обхаживала республиканскую партию, причем особособ старательно сенатора Джоя Маккарти, который за выданную им компанией ссуду в 20.000 дол. получил прозвище «сынок «Пепси-Колы»». Двадцать лет спустя «Пепси» заручилась поддержкой провалившегося кандидата в президенты Ричарда Никсона. Позднее «Пепси» финансировала его

предвыборную кампанию, завершившуюся успешным воцарением Никсона в Белом Доме.

«Пепси» и «Кока-Кола» сражались и в области рекламы при помощи лозунгов, призывов и всяческих торговых трюков. Обе компании широко рекламировали свою продукцию. Реклама «Кока-Колы» взяла на себя патриотическую роль создания образа сплоченного Союза американских штатов. «Пепси» больше ориентировалась на молодежь, на будущее поколение американцев. Фирма в 1950 году, чтобы привлечь покупателей, даже изменила рецептуру. Война двух «Кола» продолжается».

Надихаюча промова має на меті привнести натхнення в аудиторію, переконати її та викликати активну реакцію. Загалом ці три види цільових установок взаємодоповнюють і перекривають одна одну. Більшість промов на політичних або спортивних зборах і виступи з привітаннями, з оцінкою заслуг і в ознаменування подій та явищ, а також бесіди про значення моральних і суспільних цінностей і проповіді — це і є, по суті, надихаючі промови. Певним чином до них належать і передвиборні виступи політичних ораторів, які висміюють своїх супротивників. Матеріал у надихаючих промовах слід підбирати і подавати таким чином, щоб викликати не лише допитливість, а й загострити увагу слухачів до значення традицій, якостей особистості, правил поведінки, віри тощо.

Теми для надихаючих промов слід підбирати залежно від їх здатності зачіпати глибокі особисті інтереси: відчуття конфлікту, боротьби, небезпеки, почуття гніву і ненависті. Вони повинні пробуджувати думки про справедливе і несправедливе, про батьківську любов, любов до батьківщини і до ближніх.

Для таких промов характерні теми: «Добрий друг»; «Пам'яті героїв вітчизняних воєн»; «Думки, пов'язані зі столітнім ювілеєм нашої школи»; «Жахи невігластва»; «Людина, яка любила дітвору».

Поширена небезпека для оратора, який обрав цей вид доповіді — впасти у сентиментальність, нещирий тон і над-

мірну емоційність. Цим частіше всього грішать у промовах на такі теми: «Помиляється чи не помиляється моя країна?»; «Велика стара партія»; «Чи повернеться до нас минула слава?»; «Добрі старі часи»; «Найдивовижніша на світі матір».

Для прикладу такого типу промов наведу уривок із промови американського науковця і державного діяча:

РОБЕРТ М. ХЕТЧІНС. Що таке університет?

«Університет – это община учёных. Это не детский сад, не клуб, не реформаторий; это не политическая партия и не агентство по пропаганде. Університет – община учёных.

Учёные, составляющие эту общину, были избраны своими предшественниками, потому что оказались наиболее подходящими для изучения и преподавания той или иной отрасли знания. Лучший университет тот, в котором наибольшая часть учёных являются самыми компетентными в выбранных ими отраслях науки.

До известной степени возможности университета привлечь наилучших ученых ограничиваются тем вознаграждением, которое он в состоянии предложить. В известной мере они зависят от условий библиотек и лабораторий, которые он может предоставить. Но известно, что великие учёные жертвовали материальными и другими благами ради одного совершенно неотъемлемого для их призвания условия – свободы.

Без свободы исследования, свободы суждений и свободы преподавания университет не может существовать. Без этих свобод университет становится политической партией или агентством по пропаганде. Он перестает быть университетом».

Переконуюча промова. Переконати – означає логічними засобами довести або спростувати якийсь положення. Це – чисто логічне завдання. На практиці оратор усіма прийнятними засобами намагається переконати слухачів погоди-

тися з його позицією у спірному питанні. Переконаюча промова взагалі має на меті визначити стиль мислення і поведінки, хоча це ніяк не заклик до безпосередніх дій.

Основний предмет переконуючої промови – питання факту (що є правдою, а що неправдою) або питання поведінки (що треба робити, а що не треба). Показати, що даний кандидат буде президентом США, – значить переконати з питання-факту. А довести, що він повинен стати президентом, означає переконати з питання політики. Усілякі заклики голосувати за цього кандидата – це вже спонукання до дії.

Як і всяка інша, переконуюча промова має бути цікавою. Інтерес до неї у самому питанні, що виноситься, або у спірності цього питання. Інтерес можна викликати або підсилити питанням: «Чому ж вірити?» або «Що робити?». При цьому можливі дві помилки, які супроводжують вибір предмета промови: або звертаються до теми, що не має реального чи потенціального інтересу, або розглядають питання, яке не в змозі вирішити чи хоча б допомогти у його вирішенні. Щоб уникнути таких помилок, бажано врахувати ряд моментів:

а) обирайте дійсно спірне питання. Адже якщо з самого початку вашого виступу всі уже згодні з вами, то не існує потреби викликати інтерес до теми і тут нічого вирішувати. А якщо промова не має мети, слухачі нудьгуватимуть і жалкуватимуть за витраченим часом. Таким буде виступ у туристичному клубі про переваги піших походів. Треба зважувати на те, що значну кількість питань, цікавих і актуальних місяць чи рік тому, сьогодні вже вирішено. Утім, є коло політичних і соціальних проблем, які непросто вирішити. Приклади: продаж алкогольних напоїв і тютюнових виробів, податки з прибутку, державний контроль над комунальними послугами, військова підготовка і військова освіта, безробіття і розвиток малого бізнесу, міжконфесійні відносини тощо. Обираючи для виступу одну із зазначених тем, можна бути упевненим, що ви внесете в неї щось нове і конструктивне, чого давно не чула аудиторія.

б) обирайте змістовну тему. Люди хочуть, щоб їх розважали і знайомили з предметами, цікавими за змістом, чи завдяки захоплюючій і дотепній формі викладу. Але питання, які стосуються переконань, завжди практичні та серйозні.

Нудно було б слухати бесіду про те, хто розумніший, чоловік чи жінка і що з'явилось раніше, курка чи яйце. Хоча для схоластів логіка подібних дискусій була цікавою. Для групи істориків християнства і Київської Русі завжди цікава дискусія про те, хто увів у нас християнство, князь Володимир чи раніше княгиня Ольга. Але для більшості слухачів таке питання не актуальне.

в) обирайте питання, яке є вирішуваним. Звісна річ, у своїй переконуючій промові ви не можете вирішити будь-яке питання. Але ви повинні зробити щось для можливого вирішення. Деякі змістовні спірні питання не вирішувані, бо поки що відсутні фактичні дані. Це стосується, насамперед, передбачень майбутнього. Але якщо ви зупинились на проблемах, що ґрунтуються лише на теоріях, потурбуйтеся, щоб вони викликали інтерес, були схожими на правду і тим самим виправдали ваш вибір. Можна з користю обговорити питання смаку, наприклад, який фільм чи книга кращі, або що краще, невеликий котедж за містом чи комфортабельна квартира в центрі міста, хоча вони не піддаються точному дослідженню.

Наведу приклад переконуючої промови. Це фрагмент однієї з бесід із учнями видатного окультиста і містика Георгія Івановича Гурджієва.

Г.И. ГУРДЖИЕВ. Самонаблюдение

«Самонаблюдение – это очень трудное дело. Чем больше вы наблюдаете за собой, тем больше вы в этом отдаёте себе отчёт.

На данный момент вы должны в этом упражняться, но не для результата, а для понимания того, что вы не можете наблюдать за собой. До сих пор вы думали, что видите и знаете себя.

Я говорю об объективном самонаблюдении. Объективно вы не способны себя видеть даже на минуту, потому что речь идёт об отличительной функции: функции хозяина.

Если вы думаете, что можете наблюдать за собой в течение пяти минут, то это неверно; что двадцать минут или одна минута, всё равно. Если вы просто

констатуєте, що не можете спостерігати за собою, тоді ви праві. Ваша мета – досягти цього.

Щоб досягти цієї мети, ви повинні зробити кілька спроб. Їх результатом не буде само-спостереження в повному сенсі слова. Але сам факт спроб зміцнить ваше уваження. Ви навчитеся краще концентруватися. Пізніше все це вам пригодиться. В подальшому ви зможете істинно звертатися до себе.

Сьогодні ви користуєтеся тільки частковим уваженням, існуючим, наприклад, від тіла або від почуттів.

Якщо ви працюєте свідомо, то ви викликаєте самих себе, не одразу, але поступово, тому що само-виклик є все більш і більш вимогливим. Це не так легко.

Вираження само-спостереження буде достатнім на кілька років. Не спокушайте нічим іншим. Якщо ви працюєте свідомо, то ви побачите те, в чому потребуєте».

Агітаційна промова, або промова, яка закликає до дії. Слухача закликали до дії, до нового, до продовження або припинення попереднього. Виходить так, що його переконали. Заклик до дії буває прямим і опосередкованим; дія може статися коли-небудь або негайно. Але завжди мають на увазі дії самих слухачів, а не відсутніх.

Агітаційній промові притаманні відмінні риси інших промов: необхідні фактичні дані, пробудження психічної сприйнятливості, приведення до узгодження. Але є характерний лише для неї елемент: примусити слухача відчувати потребу зробити те, про що його просить оратор.

Щодня ми просимо інших щось зробити. Один студент звертається до іншого: «Пішли на дискотеку!». Це короткий залик до дії. Продавець запитує покупця: „Не бажаєте ще чогось?». Тим самим він підказує бажану для себе дію покупця. А про що можуть просити оратори аудиторію? Можна навести декілька типових прикладів публічних заликів.

У виступах на комерційні теми нині характерні заклики накопичувати гроші на пенсійних рахунках, розповсюджувати страхові поліси, перспекти вкладення капіталу, книги,

посуд, комп'ютери і сотні інших предметів, про які йде мова на зібраннях.

Досить поширені заклики про надання підтримки місцевим благодійним фондам, організаціям природоохоронним, лікувальним, церковним, громадським. Державні і міжнародні органи часто закликають надати допомогу потерпілим від повені, лісових пожеж, землетрусу чи виверження вулкана або населенню країн, які потерпають від голоду внаслідок громадянських конфліктів чи посухи.

Політичні заклики належить до голосування за того чи іншого кандидата на офіційну посаду, за шляхове будівництво, реформу освіти або відміну запропонованої владою реформи тощо.

Досить поширені заклики взяти участь у роботі якоїсь релігійної громади або школи, подивитись фільм, театральну постанову, зайнятись спортом чи прослухати спеціальний курс лекцій.

Існує багато звернень до громадськості стосовно особистої поведінки, шкідливих звичок, мови, харчування, заликів не пити, не палити, займатись фізичними вправами, нормально спати, боротись з поганим настроєм, поставити собі важливу життєву мету.

Обираючи агітаційну тему, слід перевірити її зміст з точки зору таких ознак:

а) чи викличе вона достатній інтерес? Не очікуйте на підтримку аудиторією будь-якої теми. Враховуйте, чи відчує слухач нагальність і невідкладний характер теми, чи зрозуміє він необхідність термінових і бажаних дій.

б) чи здатні слухачі до дії? Скажімо, ви хочете, щоб слухачі взяли активну участь у загальнонаціональних виборах, а вони не відповідають віковому цензу. Ви хочете, щоб слухачі зайнялись дрібним бізнесом, а забуваєте про те, що ведете розмову серед учасників районної шкільної конференції. Навіщо переконувати студентів займатись вивченням іноземної мови, коли вони вже твердо вирішили попрацювати на канікулах у Німеччині?

в) чи не існує занадто сильна опозиція? Пам'ятайте, що в аудиторії можна зустріти таку внутрішню протидію, за якої прямий заклик лише зашкодить. Повинна бути упевненість у тому, що якусь частину слухачів можна переконати. За та-

ких обставин необхідно бути обережним. Багато залежить від суті предмета виступу і від поставленої мети. Слід уявити собі моральний аспект справи, скільки часу, зусиль, грошей витратять слухачі, слідуючи вашому заклику, який зиск вони з цього матимуть. Саме це і спонукатиме їх до дії. Тут немає однозначних рекомендацій. Якщо в опозиційній вам аудиторії два-три учасники підтримали вас, якщо на розпродажах відбудеться одна покупка з двадцяти спроб, то, можливо, це і стане вашим успіхом. Але якщо ви дійшли думки, що своїми закликами лише підсилите опозицію, то замість агітаційної промови вам слід провести чисто інформаційну.

Стримано, з великим тактом потрібно підходити до питань, пов'язаних із шанованими традиціями, моральними нормами, релігією, бо це найбільш вразливі місця. Відомі економічні і військові успіхи США у Другій світовій війні. Але ні в 1935-му, ні в 1939 роках президент Франклін Делано Рузвельт, визнаний стратег у питаннях організації суспільної думки, не закликав підняти зброю проти Німеччини та Японії. В той же час крок за кроком він добивався створення сильних флотів на двох океанах, уведення ембарго проти агресивних режимів, загальної військової повинності тощо. Загалом уникати антагонізмів не варто. Адже деякі вороги допоможуть вам здобути друзів. До того ж слухачі цінують в ораторі сміливість.

Як приклад наведу уривок з промови Уїнстона Черчілля, яку він виголосив 13 травня 1940 року в палаті общин:

УЇНСТОН ЧЕРЧІЛЛЬ

«Я заявляю палаті, як уже заявив міністрам, вошедшим в состав правительства, что могу только предложить кровь, труд, слёзы и пот. Нам предстоят самые горестные испытания. Пред нами долгие, долгие месяцы борьбы и страданий.

Вы спросите – в чём наша политика? Скажу вам – начать войну на суше, на море и в воздухе, войну со всей нашей мощью, со всей силой, дарованной богом; начать войну против ужасной тирании, невиданной даже в самых тёмных, самых прескорбных списках человеческих преступлений. Такова наша политика.

Вы спросите – какая наша цель? Могу ответить одним словом: победа. Победа любой ценой, победа, невзирая на все ужасы, победа, каким бы долгим и тяжёлым ни был путь к ней, ибо без победы мы погибнем. Представим это себе с предельной ясностью. Не станет существовать Британская империя, погибнет всё, что она отстаивала, исчезнут и вековые импульсы, толкающие человечество вперёд к его цели.

Я принимаю возложенные на меня обязанности, преисполненный бодрости и надежды. Я верю, что люди не допустят, чтобы наше дело постигла неудача.

Я чувствую себя вправе в данном положении, в данное время потребовать содействия у всех и сказать: «Так идите же, вместе пойдём вперёд, объединив наши силы».

Основні жанри ораторського мистецтва можна систематизувати таким чином:

- промова академічна,
- промова урочиста,
- промова соціально-політична,
- промова судова,
- промова церковно-богословська,
- промова соціально-побутова.

Академічна промова — це насамперед лекція. Лекція є основою університетського навчального процесу. У цій галузі поширені також виступи з рефератами на визначену тему, доповіді на наукових конференціях та семінарах. Академічного характеру виступ передбачає досить чіткий план, певну логіку викладення матеріалу, аргументацію і доведення. Сама оточуюча обстановка не повинна відволікати від основного, від засвоєння напрацьованого промовцями матеріалу. Адже всі зазначені форми академічної промови мають на меті навчити іншого тому, що я — оратор — уже засвоїв і зрозумів по-своєму.

УЇЛЬЯМ ФОЛКНЕР: фрагмент промови з нагоди вручення йому Нобелівської премії

«Я не могу примириться с мыслью, что человечеству приходит конец. Легко сказать, что человек бессмертен

лишь потому, что он всё преодолает; что даже если бы пробили замер последний удар на часах судьбы из-за ничтожной крупицы элемента, который облаком расплывётся и не движимо застынет в багровом отблеске последнего умиряющего заката, то и тогда будет ещё слышен один звук – звук слабого неиссякающего человеческого слова. Я от-казываюсь допустить это. Я верю, что человек не только всё превозможет. Он победит. Он бессмертен не потому, что среди живых существ только ему дано неиссякающее слово, а потому, что ему дарована душа, способная жертвовать, сострадать и терпеть.

Долг писателя и поэта – писать об этом. Им принадлежит особое право помочь человечеству в его борьбе, поднимать его дух, напоминать ему о мужестве, чести, надежде, гордости, сострадании, жалости, о самопожертвовании, из которых слагалась слава его прошлого. Но голос поэта – не только летопись человечества. Он может быть оружием человечества и его опорой в борьбе и победе».

Урочиста промова – досить поширений жанр ораторського мистецтва. Будь-яка значима подія, а особливо відзначення ювілейних дат, передбачає застосування відповідних атрибутів. Яскраві кольори, транспаранти, оркестрова музика, гарно вдягнені учасники події, піднесений настрій, впевненість у передбачуваному світлому майбутньому супроводжують відзначення урочистих подій.

Соціально-політична промова – це майже повсякденне явище у країнах, що розвиваються. Це всілякого роду доповіді державних діячів про очікувані успіхи і досягнення, огляди політичного і суспільно-економічного характеру, визначення напрямків подальшого розвитку країни, критика існуючих режимів, агітаційна передвиборча програма на захист ідеології тієї чи іншої партії, а також промови депутатів парламенту на його засіданнях.

Судова промова, у відповідності із існуючими у суді правовідносинами, має декілька основних напрямків: звинувачувальна промова позивачів або прокурора, промова потерпілого, виступи свідків і захисників потерпілого.

У *церковно-богословських промовах* головною формою є церковна проповідь, у якій священнослужитель, спираючись на релігійні догмати, дає оцінку тієї чи іншої церковної або світської події. Широко відомі й мають значний вплив на свідомість віруючих усілякого роду притчі.

Соціально-побутові промови також посідають важливе місце у повсякденному житті. Насамперед це численні ювілейні промови, до дня народження, весілля тощо, а також усілякі ритуальні і застільні промови (тости).

МАСОВА КУЛЬТУРА І СУЧАСНІ ФОРМИ КРАСНОМОВСТВА: БЕСІДИ, ІНТЕРВ'Ю І ДИСПУТИ

Масова культура — це поняття, яке узагальнює загальний стан культури індустріально розвинених країн, починаючи з середини 20 століття. У цей час відбулись суттєві зміни у розвитку засобів масової комунікації: радіо, кіно, телебачення, величезні накладки газет, ілюстрованих журналів, дешевих книжок кишенькового формату, грамплатівок, магнітофонних записів тощо. Нині з'явилися нові форми поширення масової культури: кабельне телебачення, компактні диски для персональних комп'ютерів та музичних центрів, мобільні відеотелефони.

Особливістю масової культури стало індустріально-комерційне виробництво та розповсюдження стандартизованих духовних благ, відносна демократизація культури, підвищення рівня освіченості мас. Середня родина нині має більше вільного часу для сприйняття масової культури, яка стала вже високоприбутковою галуззю економіки.

Серійна продукція масової культури визначається низьким рівнем духовних запитів, примітивізацією характеристики відносин між людьми, соціальні і кланові конфлікти зведені до сюжетно привабливих зутічок «хороших» та «поганих» людей, чия мета — досягнення особистого щастя і достатків будь-якою ціною. Для масової культури потішність, розважальність, сентиментальність коміксів і ходових книжково-журнальних публікацій; комерційне кіно і телебачення зі смакуванням сцен насильства, жорстокості і сексу; орієнтація на підсвідомість та інстинкти володіння, почуття власності, культ успіху сильної особистості.

Свідомість і підсвідомість споживача масової культури потрапили під контроль виробників цієї культури, ведучих телевізійних програм, шоу, апостолів масової культури в особі популярних і «розкручених» співаків, кіноакторів, спортсменів, політичних діячів і священиків.

Масова культура через відчутний механізм моди орієнтує і підкоряє усі галузі людського існування, від стилю життя і одягу до типу хобі, ритуалів сімейно-родинних та інтимних відносин. Величезний внесок у цю справу вносять зазначені вище «апостоли» масової культури. Якщо ж узяти до уваги рівень їх загальної, а особливо мовної культури, досить поширену під час бесід та інтерв'ю, а також під час проведення відповідних шоу брутальність, розбещеність і нахабність, то стає цілком зрозумілим, що вони можуть дати молодим людям, які знаходяться на стадії пошуків життєвих стандартів та ідеалів.

Лекція друга

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО У СТАРОДАВНЬОМУ СВІТІ. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ КРАСНОМОВСТВА У ГРЕЦІЇ

Історики Греції V-VI ст. до н.е. зберегли для нащадків імена великих діячів афінської демократії. Важливо, що люди ці досягли значного авторитету і політичної могутності завдяки своєму вмінню переконання та ораторському мистецтву. Найбільш відомими серед них були *Фемістокл* (525-460 до н.е.) – афінський стратег і полководець, який очолював демократичну спільноту і був творцем морської могутності Афін. Не менш авторитетним діячем був і політичний супротивник Фемістокла полководець *Аристид* (540-467 до н.е.), який заснував і очолив Афінський морський союз.

Утім, неперевершеним майстром слова все-таки був вождь афінської демократії *Перикл* (490-429 до н.е.). Він зробив значні перетворення у суспільному житті, ввів платню посадовим особам. Навіть супротивники називали його Олімпійцем за здатність приголомшувати душі слухачів за допомогою слова. Насамперед він привертав до себе увагу твердою логікою і упевненістю в своїй правоті. Перикл не намагався вразити слухачів, був вільний від пафосу і розпалювання емоцій у слухачів. На ораторській трибуні він тримався спокійно і з гідністю, не жестикулював. Ніколи не сміявся сам і не смішив інших. Ретельно готувався до своїх промов, відповідав лише на ті запитання, на які міг відповісти.

Перикл вважав, що «людина, яка не займається суспільною діяльністю – зайва», а тому наполегливо відстоював

принципи демократії. Інколи, у найбільш складних ситуаціях, він вдавався до патетики. Прощаючись із загиблими молодими воїнами, він сказав, що втрата молодих має для суспільства таке ж значення, якби із року зникла весна. Віддаючи шану загиблим у іншій ситуації, він сказав: «Визнавши більш благородним вступити у боротьбу на смерть, аніж уступити, рятуючи життя, вони уникли звинувачень у боягузстві, і вирішальний момент прощання із життям був для них і кінцем страху, і початком посмертної слави». Застосовував Перикл і риторичні прийоми, наприклад, градацію: «Адже той, хто добре розбирається у справі, але не може роз'яснити це іншому, не кращий від того, хто сам нічого не змислить; хто може і те і інше, маючи талант і красномовство, але до міста ставиться недоброзичливо, не стане подавати добрі поради як той, хто любить батьківщину; нарешті, якщо людина любить батьківщину, але не може встояти перед підкупом, то вона може все продати за гроші».

СОФІСТИ

У період розквіту рабовласницької демократії в V ст. до н.е. з'явився новий тип філософа. Це було викликане новими суспільними потребами в загальній і політичній освіті, якої потребували розвиток політичних та судових закладів, наукова, філософська і художня культура. Таким чином з'явилися софісти. Слово «софіст» спочатку означало «мудрець», «винахідник», «умілець», «мастак», а з другої половини століття стало назвою певного типу філософа-професіонала, вчителя філософії, людини, яка заробляла собі на життя інтелектуальною працею. За свою працю вони брали досить високу плату.

Навчити мислити, говорити і робити – у цьому полягало завдання софістів як перших платних вчителів чеснот. Поява софістики пов'язується із зростанням авторитету риторики. Софістика і риторика – споріднені мистецтва. Платон вважав, що «софіст і ритор – одне й те ж або близькі один до одного». Великі заслуги софістів у галузі філології. Софіст Протагор прославився своїм мистецтвом правильного застосування слів: поділив імена на чоловічі, жіночі і середні,

а саму мову на чотири види: прохання, питання, відповідь і свідчення. Софіст Продік Кеоський перший звернув увагу на синоніми, намагаючись розрізнити відтінки у їх змісті.

Аристотель досить ретельно досліджував особливості софістичних вивертів і спростувань. Він зазначав, що число предметів і речей необмежене, а число слів і імен — обмежене. Тому одне й те ж слово і одне ім'я можуть мати багато значень. Досвідчені вводять в оману тих, хто не вміє користуватись словами.

Софісти воліють здаватись мудрими, шукають вигоди від удаваної мудрості. Тому Аристотель вважав за потрібне дослідити типову аргументацію софістів. Аргументи *повчальні* походять від власних начал науки і від розуміння того, хто відповідає. Їм слід довіряти. Аргументи *діалектичні* доводять від правдоподібного до одного з членів протиріччя. Аргументи *випробувальні* — це такі, що спираються на положення, які той, хто відповідає, вважає правильними. Аргументи *еристичні* спираються на думки, які здаються правдоподібними.

Аристотель вбачає п'ять цілей софістів у їх суперечках, які частіше ведуться заради самих суперечок і заради бажання будь-що здолати супротивника. По-перше, софісти мають намір створити видимість того, що вони спростовують. Наприклад, «П'ять — це два і три. Таким чином, п'ять — це парне і непарне». «Якщо Кориск не те ж, що Сократ, а Сократ — людина, Кориск не те ж, що людина». По-друге, софісти схильні довести, що їх співрозмовник говорить неправду. Наприклад, «Кого слід слухатись — мудрих чи свого батька?». По-третє, софісти воліють привести співрозмовника до того, що не узгоджується із загальноприйнятим. Скажімо, «Що ліпше — потерпати від несправедливості чи робити шкоду іншому?». Питання непросте. Адже щаслива людина обов'язково справедлива? І тиран також щасливий? По-четверте, софісти мали на меті примусити співрозмовника робити огріхи в промові. Наприклад, досить-таки пусте запитання: «Чи існує потяг до задоволення?» Але «Потяг — це вже прагнення задоволення!» Таким чином, одне й те ж повторюється. По-п'яте, софісти намагались примусити свого співрозмовника часто говорити одне й те ж, тобто повторюватись. От по-

гляньте, «Чи добре вивчати те, що знати добре?» Але знати погане добре! Таким чином, «Погане – добрий предмет для вивчення!» Або ще таке: «Чи топчуть ногами те, що проходять? Так. Але хтось ходив цілий день!»

Серед перших софістів зазвичай називають Корака і Тисія. Обидва вони походили із Сицилії. Корак був відомим державним діячем, який намагався за допомогою слова схилити демос до корисного і відвернути від некорисного. Пізніше він відкрив школу, в якій став викладати на основі свого досвіду судової практики. Він випустив збірку «загальних місць» – хрестоматію готових прикладів для заучування, щоб оратори використовувати їх у своїх виступах. Його учень і соратник Тисій завершив роботу, створивши теоретичний посібник *техне*, у якому не було прикладів, а були рекомендації стосовно структури ораторських виступів.

З іменами Корака і Тисія пов'язують історичний анекдот із софістичним підґрунтям. Як учень Тисій повинен був після навчання мистецтву переконали заплатити винагороду своєму вчителю. Але він відмовився це зробити. Тоді Корак притягнув його до суду. Тисій заявив: «Якщо ти навчив мене мистецтву переконати кого завгодно, то ось я тебе переконую нічого з мене не брати. Якщо ж ти мене не навчив переконувати, то і в цьому випадку я тобі нічого не винен, тому що ти не навчив мене тому, чому обіцяв». На це Корак заперечив: «Якщо, навчившись у мене мистецтву переконувати, ти переконуєш мене нічого з тебе не брати, ти повинен віддати мені винагороду, тому що ти вмієш переконувати. Якщо ж ти мене не переконуєш, то ти знову ж таки повинен заплатити мені гроші, бо я не переконаний тобою не брати з тебе грошей». Судді вислухали обох і замість вироку сказали щось подібне нашій поговорці: «Ворон ворону ока не виклює». А комізм ситуації полягав у тому, що на грецькій мові *корак* означає *ворон*.

Найбільшої слави як видатний ритор зазнав Горгій з Леонтини (480-380 до н.е.). Дуже глибоко і аргументовано демонструє Платон у своїх діалогах «Горгій» і «Федр» особливості ораторського мистецтва Горгія. Дискутуючи з Сократом, Горгій стверджував, що ритор – майстер переконування. Володіючи цим мистецтвом, ти будеш здатний переконати словом і

суддю в суді, і радників у раді, і народ у народному зібранні. Володіючи такою силою, ти і лікаря будеш тримати у рабстві, і вчителя гімнастики, і підприємця, який наживатиме гроші саме для того, хто вміє переконувати словом, запевняв Сократа оратор Горгій. Головну хибу у софістиці Горгія відразу визначає Сократ, і її можна сформулювати словами самого Горгія: «...не існує предмета, про який оратор не сказав би перед юрбою переконливіше, ніж будь-хто із знавців своєї справи».

Сократ відразу спіймав Горгія на слові: «Але «у юрби» – це, звичайно, означає у невігласів? Тому що у знавців навряд чи він знайде більше довіри, ніж лікар». Горгій погодився, тим самим визнавши, що невіглас серед невігласів матиме більше довіри, ніж будь-який спеціаліст. Таким чином, зрозуміло, що для софіста головне – досягти успіху в публічній дискусії, а не наблизити слухачів до істини.

Софіст Горгій створив у Афінах школу красномовства. Ораторська манера Горгія імпонувала слухачам своїми антитезами і римованим співзвуччям слів. Протиставлення понять і пов'язана з цим гра слів перетворювалась у нього на членування мови на симетричні відрізки із свідомо підбраною співзвучною кінцівкою. Саме Горгій вперше уважно аналізує звукову організацію словесних засобів, застосовуваних у молитвах, наговорах і поезії, та переносить їх у свою мову. Він сам говорить про це так: «Заклинання, проникнуті божественною силою мови, і радість приносять, і печаль відвертають, тому що сила заклинання, поєднуючись з людською думкою, чарує її, переконує і робить іншою засобами свого чаклунства. Існує два способи чарування: чарування духу та обман думки». Звідси зрозуміло, що чарування духу і обман думки і є головними атрибутами софістичного релятивізму. Така риторика, яка паплюжить істину і потурає пануючим у юрбі оманам, просякнута духом аморальності й нещирості і не приносить народу користі, зазначали Сократ і Платон.

Антична традиція приписує Горгію винахід словесних фігур, відомих нині як *горгіанські фігури*. *Антитеза* – сполучення членів фрази, які знаходяться між собою у відношенні протилежності (напр., «приємно лестощі починаються і гірко вони закінчуються»). *Рівночленованість*, або *ісоколон* –

симетрія складів, вирівнювання між собою синтаксичних членів речення. *Співзвуччя закінчень* – звичайна прикраса анти-тези (напр., «Чи була вона силою викрадена, чи промоваи улещена, чи коханням охоплена?»).

Значної слави Горгій набув як майстер урочистого красномовства, яке пізніше Аристотель назвав епідейктичним. У цій галузі красномовства треба було майстерно хвалити все розмаїття оточуючого від ординарного (похвала глечикам, мишам, камінцям) до найпрестижнішого (похвала місту, правителю). Вміння хвалити передбачає три аспекти: як хвалити найбільш ефектно і благозвучно, за що хвалити, для чого хвалити. Похвала могла бути основною темою промови з метою прославлення (пізніше такою стала *ода*), а могла бути лише частиною промови, наприклад, у епітафіях (надгробних промовах).

Секрет ораторського таланту Горгія полягав ще і в тому, що він умів по-новому перетлумачити факти і надати їм несподіваного відтінку. Обігруючи відому протилежність «сильний-слабкий», у своїй поемі «Олена» Горгій дає ряд подвоєних антитез, кожна з яких важко заперечити:

Від природи не слабкий сильному засторога,

А сильне слабкому влада і вождь.

Сильний веде, а слабкий слідом іде.

А в результаті контрастних протиставлень Горгій буде умовивід, який безапеляційно виправдовує Олену, винуватицю Троянської війни: «Бог сильніший від людини і могутністю, і мудрістю, як і в усьому іншому: якщо Богу або випадку ми вину повинні приписати, то Олену вільною від безчестя повинні визнати...». Граючи контрастами, можна було справляти сильне враження на слухачів, а тому доводити речі прямо протилежні.

Утім, що є краще, аніж увічнене у тексті слово самого Горгія.

ГОРГИЙ. Похвала Елене

«Славой служит городу смелость, телу – красота, духу – разумность, речи приводимой – правдивость; всё обратное этому – лишь бесславие. Должно нам мужчину и женщину, слово и дело, город и посту-

пок, ежели похвальны они – хвалою почитать, ежели непохвальны – насмешкой сразить. И напротив, равно неумно и неверно достохвальное – порицать, осмеяния же достойное – восхвалять. Предстоит мне здесь в одно и то же время и правду открыть, и порочащих уличить – порочащих ту Елену, о которой единогласно и единодушно до нас сохранилось и верное слово поэтов, и слава имени её, и память о бедах. Я и вознамерился, в речи своей привести разумные доводы, снять обвинение с той, которой довольно дурного пришлось услышать, порицателей её лжицими вам показать, раскрыть правду и конец положить невежеству.

Что по роду и породе первое место меж первейших жен и мужей занимает та, о ком наша речь, – нет никого, кто бы точно об этом не знал. Ведомо, что Леда была её матерью, а отцом был бог, слыл же смертный, и были то Тиндарей и Зевс: один видом таков казался, другой молвою так назывался, один меж людей сильнейший, другой над мирозданием царь. Рождённая ими, красотой была она равна богам, её открыто являя, не скрыто тая. Многие во многих страсти она возбудила, вокруг единой себя многих мужей соединила, полных гордости гордою мощью: кто богатства огромностью, кто рода древностью, кто врожденною силою, кто приобретенною мудростью; все, однако же, покорены были победной любовью и непобедимым честолюбьем. Кто из них и чем и как утолил любовь свою, овладевши Еленою, говорить я не буду: известное у знающих доверье получит, восхищенья же не заслужит. Посему, прежние времена в нынешней моей речи миновав, перейду я к началу предпринятого похвального слова и для этого изложу те причины, в силу которых справедливо и пристойно было Елене отправиться в Трою.

Случая ли изволением, богов ли велением, неизбежности ли узаконением совершила она то, что совершила? Была она или силой похищена, или речами улещена, или любовью охвачена? Если примем мы первое, то не может быть виновна обвиняемая: божьему промыслу

людские помыслы не помеха – от природы не слабое сильному препона, а сильное слабому власть и вождь: сильный ведёт, а слабый следом идет. Бог сильнее человека и мощью и мудростью, как и всем остальным: если богу или случаю мы вину должны приписать, то Елену свободной от бесчестья должны признавать. Если же она силой похищена, беззаконно осилена, неправедно обижена, то ясно, что виновен похититель и обидчик, а похищенная и обиженная невиновна в своем несчастье. Какой варвар так по-варварски поступил, тот за то пусть и наказан будет словом, правом и делом: слово ему – обвинение, право – бесчестие, дело – отмищение. А Елена, насилью подвергшись, родины лишившись, сирогою оставшись, разве не заслуживает более сожаления, нежели поношения? Он свершил, она претерпела недостойное; право же, она достойна жалости, а он ненависти. Если же это речь её убедила и душу её обманом захватила, то и здесь нетрудно её защитить и от этой вины обелить. Ибо слово – величайший владыка: видом малое и незаметное, а дела творит чудесные – может страх прекратить и печаль отвертять, вызвать радость, усилить жалость. А что это так, я докажу – ибо слушателю доказывать надобно всеми доказательствами.

Поэзию я считаю и называю речью, имеющей мерность; от неё исходит к слушателям и страх, полный трепета, и жалость, льющая слёзы, и страсть, обильная печалью; на чужих делах и телах, на счастье их и несчастье собственным страданием страждет душа – по воле слов. Но от этих речей перейду я к другим. Боговдохновенные заклинания напевом слов сильны и радость принести, и печаль отвести; сливаясь с души представленьем, мощь слов заклинаний своим волшебством её чарует, убеждает, перерождает. Два есть средства у волшебства и волхвования: душевные заблуждения и ложные представления. Искольких и скольких и в скольких делах убедили и будут всегда убеждать, в неправде используя речи искусство! Если б во всём все имели о прошедших делах воспоминанье,

и о настоящих пониманье, и о будущих предвиденье, то одни и те же слова одним и тем же образом нас бы не обманывали. Теперь же не так-то легко помнит прошедшее, разбирать настоящее, предвидеть грядущее, так что в очень многом очень многие берут руководителем души своей представление – то, что нам кажется. Но оно и обманчиво, и неустойчиво, и своею обманностью и неустойчивостью навлекает на тех, кто им пользуется, всякие беды.

Что же мешает и о Елене сказать, что ушла она, убеждённая речью, ушла наподобие той, что не хочет идти, как незаконной если бы силе она подчинилась и была бы похищена силой. Убежденью она допустила собой овладеть; и убеждение, ей овладевшее, хотя не имеет вида насилия, принуждения, но силу имеет такую же. Ведь речь, убедившая душу, её убедив, заставляет подчиниться сказанному, почувствовать сделанному. Убедивший так же виновен, как и принудивший; она же, убеждённая, как принуждённая, напрасно в речах себе слышит поношение. Что убежденье, используя слово, может на душу такую печать наложить, какую ему будет угодно, – это можно узнать прежде всего из учения тех, кто учит о небе: они, мнением мнение сменяя, одно уничтожив, другое придумав, всё неясное и неподтверждённое в глазах общегонения заставляют ясным явиться; затем – из неизбежных споров в судебных делах, где одна речь, искусно написанная, не по правде сказанная, может, очаровавши толпу, заставить послушаться; а в-третьих – из прений философов, где открываются и мысли быстрота, и языка остроумия: как быстро они заставляют менять доверие к мнению! Одинаковую мощь имеют и сила слова для состоянья души, и состав лекарства для ощущения тела. Подобно тому, как из лекарств разные разно уводят соки из тела и одни прекращают болезни, другие же жизнь, – так же и речи: одни огорчают, те восхищают, эти пугают, иным же, кто слушает их, они храбрость внушают. Бывает, недобрым своим убеждением душу они очаровывают и заколдовывают

вают. Итак, этим сказано, что, если она послушалась речи, она не преступница, а страдальца.

Теперь четвертою речью четвертое я разберу её обвинение. Если это свершила любовь, то нетрудно избегнуть ей обвинения в том преступлении, какое она, говорят, совершила. Всё то, что мы видим, имеет природу не такую, какую мы можем желать, а какую судьба решила им дать. При помощи зрения и характер души принимает иной себе облик. Когда тело воина для войны прекрасно оденется военным оружием из железа и меди, одним чтоб себя защищать, другим чтоб врагов поражать, и узрит зрение зрелище это, и само смутится, и душу смутит, так что часто, когда никакой нет грозящей опасности, бегут от него люди, позорно испуганные: изгнана вера в законную правду страхом, проникшим в душу от зрелища: представ перед людьми, оно заставляет забыть о прекрасном, по закону так признаваемом, и о достоинстве, после победы часто бываемом. Нередко, увидев ужасное, люди теряют сознание нужного в нужный момент: так страх разумные мысли изглушает, и изгоняет. Многие от него напрасно страдали, ужасно хворали и безнадежно разум теряли: так образ того, что глаза увидали, четко отпечатлевался в сознании. И много того, что страх вызывает, мною опущено, но то, что опущено, подобно тому, о чём сказано. А вот и художники: когда многими красками из многих тел тело одно, совершенное формой, они создают, то зрение наше чаруют. Творенье кумиров богов, создание статуй людей – сколько они наслаждения нашим очам доставляют! Так через зренье обычно бывает: от одного мы страдаем, другого страстно желаем. Много умногих ко многим вещам и людям взгорается страсти, любви и желанья.

Чего ж удивляться, ежели очи Елены, телом Париса плененные, страсти стремление, битвы любовной хотение в душу ее заронили! Если Эрос, будучи богом богов, божественной силой владеет, – как же может много слабейший от него и отбиться, и защититься! А если любовь – болезней людских лишь страданье,

чувств душевных затменье, то не как преступленье нужно её порицать, но как несчастья явленье считать. Приходит она, как только придёт, судьбы уловленьем – не мысли веленьем, инету любви уступить принужденная – не воли сознательной силой рожденная.

Как же можно считать справедливым, если поносят Елену? Совершила ль она, что она совершила, силой любви побежденная, ложью ль речей убежденная или явным насиллием вдаль увлеченная, иль принужденьем богов принужденная, – во всех этих случаях нет на ней никакой вины.

Речью своею я снял поношение с женщины. Закончу: что в речи сначала себе я поставил, тому верным остался; попытавшись разрушить поношения несправедливости, общего мнения необдуманность, эту я речь захотел написать Елене во славу, себе же в забаву».

СУДОВА РИТОРИКА В СТАРОДАВНІЙ ГРЕЦІЇ

Найбільш поширеним видом практичної риторики у Греції було судове красномовство. Адаже людина, яка виступала у суді як відповідач, ризикувала своїм майном, свободою, а часом і життям. Виступаючи як обвинувач, та ж людина ставила під удар іншого. Утім доля і обвинувача, і обвинуваченого залежала від волі суддів, від їх вердикту. Тому практично всі знамениті оратори мали судову практику.

Визнані судові оратори V ст. до н.е. – Антифонт, Андокід та Лисій. Творчі пошуки цих мислителів були пов'язані із *теорією правдоподібності* – важливим постулатом судового і світського ораторського мистецтва. Так стали визначати особливий тип аргументації, коли за відсутністю фактичних доказів або достовірних свідчень про реальність якоїсь події оратор розкривав логічну або психологічну залежність між особами і подіями. При цьому оратор визнавав, що подія могла відбутись, якщо вона схожа на те, що часто відбувається в житті. Аргумент правдоподібності або вірогідності дуже легко сприйняла софістика. Наприклад, у керівництві Тися, якщо «слабкі звинувачуються у побитті когось – це неправдоподібно, однаке якщо звинувачуваний сильний, то і

тоді це неправдоподібно, тому що побиття слабшого загрозувало б здатись правдоподібним». Платон у «Федрі» на-сміхається над таким методом, вказуючи, що звідси походить можливість варіацій та експериментів на одну й ту ж тему, і звідси ж здатність одне й те ж оцінювати прямо протилежним чином.

Антифонт створював свої виступи, наповнюючи їх тверезістю та діловитістю. Він написав також збірку риторичних вправ. А його система аргументації могла бути використана як для звинувачення, так і для виправдання підсудного. Він любив сміливі образні вислови. Наприклад: «Внаслідок мого бездитинства я заживо буду закопаний», тобто втративши сина, я стану мертвим за життя. Загалом ораторське надбання Антифонта простодушне і архаїчне, але деякі із його «загальних місць» залишились у практиці судових промов, наприклад: вихваляння справедливості законів і суддів; заява обвинуваченого, що він заслуговує співчуття, а не засудження.

Лисій (бл. 435-бл. 380 до н.е.) — народився в Афінах у родині багатого сіракузянина, який був запрошений Периклом до Афін і мав зброярську майстерню. Оскільки Лисій із своїм братом належали до демократичної партії, у часи правління тридцяти тиранів вони були засуджені на смерть, а майно їх було конфісковане. Лисію вдалося врятуватися. Він повернувся до Афін уже після падіння тиранів. Аристотель розповідає, що Лисій відкрив власну школу риторики, але зазнав невдачі. Тоді він зайнявся практичним красномовством, з яким виступив, переслідуючи вбивць свого брата. Таким чином Лисій став знаним і популярним *логографом*.

Хоча влада демократії після повалення тиранів була поновлена в Афінах у 403 р. до н.е., фінанси країни були в жалюгідному стані, громадяни несли тягар величезних податків, мало місце масове невдоволення діями посадових осіб. Звідси велика кількість судових позовів. Відповідно до громадянських обов'язків кожна людина повинна була виступати в суді особисто і сама захищати свою справу. Тому малодосвідчені люди часто зверталися по допомогу до ораторів, які складали для них текст виступу. Доповідь повинна була відповідати особистості людини, яка виступала у суді. Зро-

зуміло, що завдання логографа — дописувача промов для інших — було нелегким. Певним чином він був драматичним письменником. Фабула виступу складалась у відповідності із справою, а аргументи, докази, стиль промови дописував оратор, який оволодів мистецтвом впливати на суддів.

Саме в цьому мистецтві був відомий оратор Лисій. Він написав більше 200 промов, до нас дійшли 34. Більшість із них — захисні промови стосовно приватних позовів. Защищаючи свою родину, Лисій особисто виступав обвинувачем на процесі. Широко відома його «Промова проти Ератосфена, у минулому члена колегії Тридцяти». Лисій стверджує: «...ми виконували усі обов'язки з спорядження хорів, робили багато внесків на військові потреби, були друзями закону і порядку й виконували всі вимоги уряду, ворогів у нас не було нікого, а багатьох афінян ми викупили у супротивників із полону». Уже з цієї цитати видно, яким був моральний ідеал громадянина у демократичному полісі.

Цікаві риторичні засоби, якими користувався Лисій. Ось приклад майже пісенного початку, надмірного пафосу і розміреного ритму: «Не почати звинувачення мені здається важким, а закінчити промову, такі значні і численні злочини цих людей. Тому, якби обвинувач став казати брехню, то не міг би інкримінувати їм факти, гірші від дійсних; а якби і хотів додержуватись істини, то не міг би оповісти усіх їх злодіянь; поза сумнівом, у обвинувача не вистачило б або сил, або часу». Часто застосовував Лисій і таку фігуру промови, як риторичне запитання: «Виходить так, підлий негіднику, ти заперечував, щоб нас урятувати, але заарештовував, щоб стратити?».

Звинувачуючи Ератосфена, Лисій з величезним публіцистичним пафосом описує жахливі беззаконня, які творилися в період влади Тридцяти: «Багатьох громадян вони вигнали на чужину до недругів, багатьох несправедливо стратили і позбавили належного поховання, у багатьох повноправних громадян відібрали права громадянства, донькам багатьох громадян, які були вже нареченими, завадили вийти заміж. А тепер вони дійшли до такої зухвалості, що з'являються сюди і виправдовуються, й говорять, що вони нічого дурного та ганебного не зробили». Увесь виступ Лисія насичений рито-

ричними фігурами. Антитеза: «...будь він дійсно порядною людиною, він насамперед не повинен був входити до складу незаконного уряду». Асидентон: «Я закінчу обвинувачення. Ви чули, бачили, постраждали; вони у ваших руках, судіть!».

Широко відома також промова, яку логограф Лисій написав для афінянина Євфілета «Про вбивство Ератосфена». Справа стосувалася вбивства чоловіка, який спокусив жінку Євфілета. У цій промові Лисій дав класичний взірець мистецтва *етопеї*. У яскраво написаному виступі незнатного афінського громадянина - землероба зображено картину моралі сучасного Лисію суспільства. Тут головні діючі особи: Євфілет – обманутий чоловік, його суперник – молодий донжуан, легковажна жінка, служниця, яка допомагає хазяйці, і стара жінка, котра своїм доносом доводить справу до катастрофи. Підзахисний Лисія – маленька людина, але людина честі. Довідавшись про зраду дружини, Євфілет має намір помститись кривднику, зібравши свідків і друзів. Він убиває Ератосфена на місці злочину, у власному будинку. Родичі Ератосфена подали до суду на Євфілета за вбивство. Цікаво, що дописуючи промову, Лисій володіє відчуттям міри, він не застосовує злих слів і не висміює недоліків противника.

Утім, краще самому прочитати уривок з написаної Лисієм промови.

ЛИСИЙ. Об убийстве Эратосфена

«Мне было бы дорого, господа, если бы вы на суде в настоящем деле поступили со мной так же, как поступили бы, если бы вас самих постигло подобное несчастье: я глубоко убежден, что если бы вы смотрели на дело, касающееся другого, теми же глазами, как на своё собственное, то среди вас не нашлось бы ни одного человека, которого не возмущало бы это происшествие; но все вы считали бы установленные законами наказания для таких преступников слишком малыми. И, думается мне, такое воззрение принято не только у вас, но и во всей Греции: это – единственное преступление, за которое и в демократических, и в олигархических государствах законом предоставлен са-

мым ничтожным в государстве людям один и тот же способ мести по отношению к самым влиятельным, так что и самый незнатный, и самый знатный гражданин может получить одно и то же удовлетворение: вот до какой степени тяжким считают все люди такое поругание чести.

Таким образом, что касается меры наказания, все вы держитесь, я полагаю, одинакового со мною воззрения, и никто не смотрит на дело так легко, чтобы думать, что виновные в подобных деяниях должны получить прощение или что они заслуживают лишь малого наказания. А мне доказать следует, я думаю, лишь то, что Эратосфен был в преступной связи с моей женой и через это не только её совратил, но и детей моих опозорил, и мне самому нанёс оскорбление, проникнув в мой дом; что вражды между мной и им не было никакой, кроме как по этому поводу, и что сделал я это не из-за денег, чтобы из бедного стать богатым, и вообще не из корыстных целей, а только ради законом дозволенного мщения. Поэтому я изложу вам все обстоятельства моего дела с самого начала, ничего не пропуская, всё расскажу по правде: единственное спасение себе я вижу в том, если сумею рассказать вам всё, как было.

Когда я решил жениться, афиняне, и ввел в свой дом жену, то сначала я держался такого правила, чтобы не докучать ей строгостью, но и не слишком много давать ей воли делать что хочет: смотрел за нею по мере возможности и наблюдал, как и следовало. Но когда у меня родился ребенок, я уже стал доверять ей и отдал ей на руки всё, что у меня есть, находя, что ребенок является самой прочной связью супружества. В первое время, афиняне, она была лучшей женой в мире: отличная, экономная хозяйка, расчетливо управлявшая всем домом. Но когда у меня умерла мать, то смерть её сделалась причиной всех моих несчастий. Жена моя пошла за её телом в похоронной процессии; там её увидал этот человек и спустя некоторое время соблазнил её: поджидая на улице нашу

служанку, которая ходит на рынок, он стал через неё делать предложения моей жене и наконец довел её до несчастий. Так вот прежде всего, господа (надо и это рассказать вам), у меня есть домик, двухэтажный, с одинаковым устройством верхних и нижних комнат как в женской, так и в мужской половине. Когда родился у нас ребенок, мать стала кормить его; но, чтобы ей не подвергать опасности здоровье, сходя по лестнице, когда ей приходилось мыться, я стал жить наверху, а женщины внизу. Таким образом, уже было заведено, что жена часто уходила вниз спать к ребёнку и кормить его грудью, чтобы он не кричал.

Дело шло долго таким образом, и мне никогда не приходило в голову подозрение; напротив, я был настолько глуп, что считал свою жену самой честной женщиной в городе. Время шло, господа, и вот как-то я вернулся неожиданно из деревни; после обеда ребенок стал кричать и капризничать: его нарочно для этого дразнила служанка, потому что тот человек был в доме; впоследствии я всё узнал. Я велел жене пойти и дать грудь ребенку, чтобы он перестал плакать. Она сначала не хотела, потому будто бы, что она давно не видалась со мной и рада была моему возвращению. Когда же я стал сердиться и велел ей уходить, она сказала: «Это для того, чтоб тебе здесь заигрывать с нашей девчонкой; ты и раньше выпивши приставал к ней». Я смеялся, а она встала и, уходя, как будто в шутку заперла дверь за собой и ключ унесла. Я, не обращая на это никакого внимания и ничего не подозревая, сладко уснул, потому что вернулся из деревни. На рассвете она вернулась и отперла дверь. Когда я спросил, отчего двери ночью скрипели, она отвечала, что в комнате у ребёнка потухла лампа, и тогда она послала взять огня у соседей. Я промолчал: думал, что так и было. Но показалось мне, господа, что лицо у неё было набелено, хотя не прошло ещё и месяца со дня смерти её брата; но всё-таки и тут я ничего не сказал по поводу этого и вышел из дому молча. После этого,

господа, прошло немало времени, я был далёк от мысли о своих несчастиях.

Вдруг однажды подходит ко мне какая-то старуха, подосланная женщиной, с которой он был в незаконной связи, как я потом слышал. Та сердилась на него, считая себя обиженной тем, что он больше не ходит к ней по-прежнему, и следила за ним, пока, наконец, не открыла, какая тому причина. Так вот, эта служанка, поджидавшая меня возле моего дома, подошла ко мне и сказала: «Евфилет, не думай, что я подошла к тебе из праздного любопытства: нет, человек, наносящий оскорбление тебе и твоей жене, вместе с тем и наш враг. Так, если ты возьмёшь служанку, которая ходит на рынок и прислуживает вам за столом, и допросишь её под пыткой, то узнаешь всё». «А человек, который делает это – прибавила она – Эратосфен из дема Эи: он соблазнил не только твою жену, но и многих других. Это уж его специальность». Так сказавши, господода, она ушла, а меня это сейчас же взволновало; всё мне пришло на ум, и я был полон подозрения: я стал думать о том, как она заперла меня в спальне, вспомнил, как в ту ночь скрипела дверь, ведущая со двора в дом, и та, которая выходит на улицу, чего раньше никогда не случалось; а также и то, что жена, как мне показалось, была набелена. Всё это пришло мне на ум, и я был полон подозрения.

Вернувшись домой, я велел служанке идти со мной на рынок. Я привёл её к одному из моих друзей и стал говорить, что я всё узнал, что делается у меня в доме: «Так вот, можешь выбирать из двух любое: или я тебя выпорю и сошлю на мельницу, где конца не будет твоим мукам, или если ты скажешь всю правду, то тебе не будет ничего дурного и ты получишь от меня прощение за свою вину. Но только не лги, говори правду». Она сперва стала было отпираться и говорила, что я волен делать, что хочу, так как-де она ничего не знает; когда же я назвал ей Эратосфена и сказал, что это он ходит к моей жене, она испугалась, подумав, что я всё знаю доподлинно. Тут она уж бросилась мне

в ноги и, взяв с меня обещание, что ей ничего худого не будет, стала рассказывать прежде всего, как после похорон он подошёл к ней; затем, как она сама наконец передала его предложение госпоже, как та после долгого времени сдалась на его убеждения и какими способами она принимает его посещения; как на фесмофориях, когда я был в деревне, она ходила с его матерью в храм; и всё остальное, что произошло, она в точности рассказала. Когда она кончила, я сказал: «Смотри же, чтоб ни одна душа не узнала об этом; а то весь наш договор с тобою нарушен. Но я хочу, чтоб ты доказала мне это на месте преступления: слов мне не надо, но, раз дело обстоит так, нужно, чтобы преступление было очевидным». Она на это согласилась. После этого прошло дня четыре-пять... как я вам докажу это вескими аргументами.

Но сначала я хочу рассказать, что произошло в последний день. Сострат – мне друг и приятель. Я встретился с ним после заката солнца, когда он шел из деревни. Зная, что, вернувшись в такой час, он ничего не найдёт дома съестного, я пригласил его отобедать со мной. Придя ко мне домой, мы поднялись в верхний этаж и стали обедать. Поблагодарив меня за угощение, он ушел домой, а я лег спать. И вот, господа, пришел Эратосфен. Служанка сейчас же разбудила меня и сказала, что он тут. Я велел ей смотреть за дверью, молча спустился вниз и вышел из дома. Я заходил к одному, к другому; одних не застал дома, других, оказалось, не было в городе. Взяв с собою сколько можно было больше при таких обстоятельствах людей, я пошёл. Потом, взяв факелы в ближайшей лавочке, мы вошли в дом: дверь была отворена служанкой, которой было дано это поручение. Толкнув дверь в спальню, мы, входившие первыми, увидели его лежащим с моей женой, а вошедшие после – стоящим на кровати в одном хитоне. Тут, господа, я ударом сбил его с ног и, скрутив ему руки назад и связав их, стал спрашивать, на каком основании он позволяет себе такую дерзость – входит в мой дом. Он вину

свою признал, но только слёзно молил не убивать его, а взять с него деньги. На это я отвечал: «Не я убью тебя, но закон нашего государства; нарушая закон, ты поставил его ниже твоих удовольствий и предпочел лучше совершить такое преступление по отношению к жене моей и детям, чем повиноваться законам и быть честным гражданином».

Таким образом, господа, он получил то возмездие, которое, по повелению закона, должны получать подобного рода преступники; но при этом он не был втащен силою в дом с улицы и не прибег к домашнему очагу, как утверждают обвинители. Да и как он мог прибегнуть к нему, когда он ещё в спальне, как только я его ударил, тотчас же упал, когда я скрутил ему руки назад, и когда в доме было столько людей, через которых он не мог пробиться, не имея ни ножа, ни палки, словом сказать, ничего, чем бы он мог обороняться от вошедших?

Но, господа, как и вам, я думаю, известно, люди, совершающие незаконные деяния, никогда не признают того, что их противники говорят правду, а сами лживыми уверениями и тому подобными неблагоприятными средствами стараются возбудить в слушателях негодование против лиц, на стороне которых находится право.

Прежде всего прочти закон».

Для того, щоб написати промову для учасника судового засідання, логограф мусив зробити її такою, щоб вона відповідала характеру, природним схильностям, напрямку думок і освіті промовця. Логограф повинен був володіти мистецтвом перевтілення, щоб потрапити в такт мисленню і виразам підзахисного. Тому Лисій обирав найбільш привабливу і постань свого клієнта, його вчинки, які виглядали найбільш типовими. Однак написати промову було лише малою часткою справи. Логограф увесь час виступав у судовому процесі за сценою. Перед тим як написати промову, треба було зібрати усі попередні матеріали, обрати найбільш слушну форму скарги, вказати судову інстанцію, котрій належало вести справу, визначити

прийнятну міру покарання, щоб суд не скористався з тієї, що запропонувала противна сторона. Саме тут Лисій виявив себе як блискучий юрист, який розраховував не стільки на систему юридичних викладок, скільки на вміння улестити присяжних і таким чином привернути їх голоси.

Афінський суд встановлював короткі терміни для подання позовів. Тому Лисій писав промови швидко і лаконічно. У *приступі* було звернення до суддів і емоційно прикрашені зауваження стосовно суті справи; *diegesis*, або оповідна частина, включала аргументацію захисту і, за потреби, — спростування аргументів звинувачення; *епілог* був найбільш емоційною частиною виступу, хоча почуття міри Лисію ніколи не зрадило.

Ось, наприклад, одна промова, від якої дійшов до нас лише фрагмент, завдячуючи цитаті у творі Афіней «Учені сотрапезники». Афіней наводить фрагмент на доказ того, що «немає нікого настільки чужого філософії, як філософи». Промову Лисій написав для якоїсь особи, яка дала гроші в борг Есхіну, учню Сократа. Сам Есхін був бідною людиною, внаслідок чого займався викладанням і складав за гроші судові промови.

Дата промови невідома, хоча очевидно, що написано її після смерті Сократа. Місця, які надруковані курсивом, належать Афінейу.

ЛИСИЙ. Речь против сократика Эсхина по поводу долга

«Нет никого столь чуждого философии, как философы. Вот, например, кто бы мог ожидать, что сократик Эсхин был таким, каким изображает его оратор Лисий в своих речах об обязательствах?.. Лисий говорит это в речи, озаглавленной так: «Против сократика Эсхина по поводу долга». Хотя и длинно это место, но я приведу его по случаю большого чванства вашего, философы. Оратор начинает так:

Я никогда не мог предполагать, господа судьи, что Эсхин осмелится заводить такую позорную для него тяжбу; думаю, ему нелегко было бы найти другую, более крючкотворную. У него есть долги, господа су-

дѣи, меняле Сосиному и Аристогитону, по которому он обязался платить три драхмы процентов. Он обратился ко мне и просил меня принять участие в нём, – не допустить, чтобы он лишился имущества из-за процентов. «Я хочу заняться, – сказал он, – парфюмерным делом, и мне нужен капитал; я буду платить тебе по девяти оболов в месяц процентов». Я поверил такому заявлению его, имея в виду, что он, как бывший ученик Сократа, говоривший много пышных речей о справедливости и добродетели, никогда не вздумает и не решится поступать так, как решаются поступать люди самые скверные, самые бесчестные.

После этого оратор опять делает нападение на него по поводу его займа, говорит, что он не хотел отдавать ни процентов, ни капитала, что он не уплатил деньги в срок, назначенный по заочному приговору суда, что в виде залога представил клеймёного раба, и много других обвинений выставляет он против него и в конце речи говорит вот что:

Но, господа судьи, таким он выказал себя по отношению не одного только меня, но и по отношению ко всем, кто имел с ним дело. Живущие поблизости кабатчики, у которых он берет вино в долг без отдачи, разве не судятся с ним, разве не запирают перед ним свои кабаки? А соседям его разве не приходится так плохо от него, что они бросают собственные дома и нанимают другие подальше? Сколько ни соберет он взносов, взносы других он присваивает себе, а своих не платит; они разбиваются об этого кабатчика, точно о беговой столб. К его дому с самого утра приходит столько народа требовать уплаты долгов, что прохожие думают, что он умер и что народ сошёл на его похороны. Отношение к нему живущих в Пирее таково, что им кажется гораздо безопаснее плыть в Адриатическое море, чем иметь дело с ним: занятые деньги он считает гораздо более своими, чем оставленные ему отцом. А разве он не завладел имуществом парфюмерного торговца Гермея, соблазнивши его жену, семидесятилетнюю старуху? Притворившись влюблённым

в неї, он так її настроял, что мужа её и сыновей сделал нищими, а себя – из кабатчика парфюмерным торговцем. Вот как любовно он обходился с этой девочкой, наслаждаясь её молодостью, у которой легче пересчитать зубы, чем пальцы на руке. Возьмите ко мне, свидетели этого! »

Ісократ (436-338 до н.е.) – визнаний мислитель, мораліст і вчитель. Він жив у ту епоху афінської демократії, коли ораторське мистецтво, філософія й історичні твори почали відігравати вирішальну роль у суспільстві, коли більше уваги приділялось індивідуальності, а замість трагедії поширювалась комедія. Ісократ створив у Афінах школу красномовства, яка стала великим риторичним центром Еллади. Навчання тривало три-чотири роки і коштувало одну тисячу драхм, що могли дозволити собі добре забезпечені люди. Ісократ вважав, що навчання красномовству сприяє формуванню систематичних знань, формує професійні навички у будь-якій сфері діяльності. Тим самим люди можуть стати кращими. Мистецтво складання промов Ісократ розглядав як філософію, яка піклується про душу людини.

У школі Ісократа фізичні вправи, заняття сценічною промовою, пластикою проходили разом із вивченням фізики, історії, математики, біології, астрономії, міфології, літератури і економіки. Адже оратор ніколи не може знати наперед, на яку тему йому доведеться виступати, а тому різноманітні знання йому потрібні, як повітря. Сам Ісократ не виступав з промовами, хоча інших учив красномовству. Тому на питання, хто він сам, Ісократ відповідав: «Точильний камінь сам не може різати, але він робить залізо гострим».

На думку Ісократа, оратор повинен розмовляти мовою, зрозумілою для тих, хто його слухає. Тому треба у виступі використовувати вкорінені стереотипи, маніпулювати відомими фактами. У школі Ісократа з'явилося поняття «думка більшості». Завоювати думку більшості – це означає вловити настрій аудиторії, встановити з нею контакт і тим самим досягти бажаного результату. Ісократ вказував, що мистецтво оратора можна використати як на благо, так і на зло. Природа слова така, що «одне й те ж можна викласти різним

чином: велике подати як незначне, мале звеличити, старе подати як нове, а про недавні події розповісти так, що вони здадуться стародавніми».

Школа Ісократів принципово відрізняється від софістичних шкіл заміною релятивізму вимогою моральних аспектів риторики. Завдяки цьому він і входить в історію як засновник загальноосвітньої школи. Також Ісократ чітко відокремив аналітичний метод публіцистичної прози ораторського виступу від пластичного способу зображення у поезії. Метод виявлення логічного зв'язку між предметами став новим досягненням у його публіцистичній практиці. До того ж Ісократ першим став домагатися благозвуччя у виступах, а свої думки викладати більш розгорнуто і в м'якіших ритмах.

Однією з умов добре складеного виступу Ісократ вважав важливість проблем, які в ньому розглянуто. Він звертається до історичних фактів як до матеріалу, необхідного для теоретичних побудов, аналізує тенденції політичного і економічного життя суспільства. Тим самим він намагається допомогти правителям і громадянам знайти правильний шлях у сучасній політиці. Завдання правителів він вбачає у тому, щоб своїм піклуванням зробити керованих щасливішими. Звісна річ, і в теоретичних принципах, і в риторичній практиці Ісократів було багато невідповідного. Але той суттєвий крок уперед у плані поширення знання, який він зробив, заслуговує на високу оцінку історичного надбання Ісократів.

Вважаю, що тут слід навести уривки з навчальної промови Ісократів, яку можна було б виголосити на загальногрецькому зібранні. Відома ця промова як «Панегирик», а написано її було до Олімпійських ігор 380 р. до н.е.

ИСОКРАТ . Панегирик

«Меня всегда удивляло, что на праздниках и состязаниях атлетов победителю в борьбе или в беге присуждают большие награды, а тем, кто трудится на общее благо, стремясь быть полезным не только себе, ни наград, ни почестей не воздают, хотя они более достойны уважения, ибо атлеты, даже если они станут вдвое сильнее, пользы не принесут никому, а мыслящий человек полезен всем,

кто желает приобщиться к плодам его мысли. Но, решив с этим не считаться и полагая достаточной наградой славу, которую мне принесёт эта речь, я пришел сюда, чтобы призвать Элладу к единству и к войне против варваров. Хотя многие, притязавшие на звание ораторов, уже выступали на эту тему, я твёрдо намерен их превзойти, ибо лучшими речами считаются такие, которые посвящены самым важным предметам, которые и оратору дают себя показать, и слушателям приносят наибольшую пользу, а моя речь, надеюсь, именно такова.

Да и время еще не настолько упущено, чтобы призывать к действиям было уже поздно. Только тогда оратор должен молчать, когда дело сделано и обсуждать его нет смысла или когда вопрос исчерпан и к нему нечего больше добавить. Но если дело не сдвинулось с места, так как прежние выступления оказались неудачны, неужели не стоит потрудиться над речью, которая в случае своего успеха покончит с междоусобной войной и избавит нас от великих бедствий? Если бы имелся только один способ высказаться по существу предмета, было бы излишне докучать слушателям, повторяя сказанное другим; но так как в речи можно по-разному истолковать одно и то же – великое сделать ничтожным, малое великим, по-новому взглянуть на события прошлого, а недавние пересмотреть в свете прежних, – значит, нужно не избегать предмета, о котором уже говорилось, а постараться его выразить ещё лучше. Дела минувшие знакомы нам всем, но только разумному человеку дано вовремя извлечь из них урок, правильно понять и ясно выразить их подлинный смысл. Высокого совершенства достигнут искусства, и красноречие в их числе, если будет цениться не новизна, а мастерство и блеск исполнения, не своеобразие в выборе темы, а умение отличаться в её разработке.

Тем не менее некоторые порицают тонко отделанные речи, трудные для неискушенного слушателя, но они заблуждаются, так как речи, исключительные

по своим задачам и потому требующие особой пышности, не отличают от судебных, которые не принято украшать, думают, что они одни знают надлежащую меру, а тот, кто говорит изобильно и пышно, не способен выразиться просто и точно. Не стоит и доказывать, что эти люди хвалят только таких ораторов, которые недалеко ушли от них самих. Меня их мнение не заботит: я обращаюсь к знатокам, взыскательным, требовательным и суровым, которые будут искать в моей речи достоинств, каких не найти у другого, и для них я прибавлю ещё несколько слов, прежде чем перейти непосредственно к делу. Вначале выступающие обычно оправдываются, говоря, что не успели хорошо подготовиться или что трудно найти слова, соответствующие важности темы. Так вот, если моя речь окажется недостойной своего предмета и моей славы, если она не оправдает потраченного на нее времени, и больше того – всей моей жизни, то пусть меня презирают и осыпают насмешками за то, что, не имея особых дарований, я взялся за такую задачу. Вот всё, что я хотел сказать о себе.

Теперь – о том, что касается всех. Ораторы, которые говорят, что пора нам прекратить взаимные распри и обратить оружие против варваров, перечисляя тяготы междоусобной войны и выгоды от будущего покорения Персии, совершенно правы, но забывают о главном. Эллинские города большей частью подвластны либо Афинам, либо Спарте, и разобщенность эту усиливает разница в их государственном и общественном строе. Безрассудно поэтому думать, что удастся побудить эллинов к совместным действиям, не примирив два главенствующих над ними города. Если оратор хочет не только блеснуть красноречием, но и добиться чего-то на деле, он должен убедить Афины и Спарту признать друг за другом равные права в Элладе, а выгоды искать в войне против персов... Я буду стремиться прежде всего убедить Афины и Спарту покончить с соперничеством и объявить войну персам, а если эта цель недостижима, то по крайней мере я назову ви-

новника нынешних бедствий Эллады и докажу, что Афины с полным правом добиваются в Элладе первого места...

Гостеприимство и благожелательность афинян привлекают в Афины всех, кто желает разбогатеть или волюю пожить на свои деньги; бедняк, откуда бы он ни приехал, найдёт здесь надежное пристанище, а богач – самые изысканные наслаждения. Не всякая местность может себя обеспечить всем необходимым; нехватка в одном и избыток в другом принуждают эллинов к нелегкому делу сбывать излишки и ввозить то, чего им недостает. Но и здесь мы оказали неоценимую услугу: в сердце Эллады, а именно – в Пирее, афиняне устроили богатейший рынок, где можно легко приобрести любые самые редкостные товары.

Заслуженно хвалят тех, кто учредил общеэллинские празднества за установленный ими обычай заключать всеобщее перемирие и собираться вместе, чтобы, свершив обеты и жертвоприношения, мы могли вспомнить о связывающем нас кровном родстве, проникнуться друг к другу дружескими чувствами, возобновить старые и завязать новые договоры гостеприимства. Собравшись вместе, эллины получают возможность приятно и с пользой провести время, одни – показывая свои дарования, другие – глядя на их соперничество, причём все остаются довольны: зрители могут гордиться тем, что атлеты ради них не жалеют сил, а участники состязаний рады, что столько людей пришло на них посмотреть. Вот сколько пользы приносят нам празднества, а Афины в их устройстве не уступят никому. Великолепных зрелищ, дорогостоящих и утонченных, в Афинах можно увидеть так много, а число приезжающих к нам так велико, что можно с уверенностью сказать: в нашем городе люди всегда могут воспользоваться благами общения друг с другом. В Афинах легче, чем где бы то ни было, завязать прочную дружбу и разнообразные связи. Здесь можно увидеть не только состязания в силе и ловкости: с не меньшим пылом у нас соревнуются в красноречии и остроумии. А на-

грады поистине велики: наш город не только вручает их сам, но и побуждает к этому других, ибо награда, полученная в Афинах, приносит обладателю великую славу и всеобщее признание. Наконец, в других местах общезеллинские празднества справляются редко и длятся недолго, а в Афинах для приезжего всегда праздник, доступный каждому и в любое время.

Философия, прихотившая нас к общественной жизни, сделавшая более дружелюбными друг к другу, научившая остерегаться зла невежества и стойко переносить неизбежное, в нашем городе укоренилась по-настоящему прочно. А красноречие у нас стало настолько почётным, что овладеть им стремится чуть ли не каждый, понимая, что только дар речи возвышает человека над животными, что во всем остальном по прихоти судьбы неудачу терпят и умные люди, а успеха добиваются часто глупцы, зато искусство речей глупцам недоступно, являясь уделом лишь одарённых, что оно – важнейший признак образованности, что не по мужеству и богатству, но по речам познается истинное благородство и настоящее воспитание, что владеющий словом уважаем не только у себя в городе, но и повсюду. В уме и красноречии Афины своих соперников опередили настолько, что стали подлинной школой всего человечества, и благодаря именно нашему городу слово «эллин» теперь означает не столько место рождения, сколько образ мысли и указывает скорее на воспитание и образованность, чем на общее с нами происхождение...

Вражда наша к персам так велика, что нет для нас более приятных сказаний, чем о Троянской и Персидской войне, потому что в них говорится о поражениях варваров. Легко заметить, что о войне против персов у нас слагают хвалебные песни, а о войнах против эллинов – только плачи; те поют на торжествах и праздниках, а эти вспоминают в горести и беде. Думаю, что и творения Гомера славятся больше других за то, что он воспел войну против варваров. Именно потому наши предки сочли полезным исполнять их на

состязаниях музыкантов и при обучении детей, что-бы, часто слушая эти поэмы, мы учились ненавидеть варваров, подражая доблести воевавших с ними, стремились совершить такой же подвиг.

Даже слишком многое, я считаю, нас побуждает к войне против персов, а сейчас для этого самое время. Позор упускать удобный случай и потом о нём с горечью вспоминать. А ведь лучших условий для войны с царём, чем теперешние, и пожелать нельзя. Египет и Кипр против него восстали; Финикия и Сирия разорены войной; Тир, который для царя столь важен, захвачен его врагами; большая часть городов Киликии уже в руках наших союзников, остальные же будет легко покорить; а Ликия персам вообще неподвластна. Наместник Карики Гекатомн, по сути, давно отложился от персов и открыто станет на нашу сторону, как только мы этого захотим. Побережье Малой Азии от Книды до Синопы населяют наши соплеменники, эллины, а их не нужно настраивать против персов, они сами горят желанием воевать. Имея в запасе столько союзников, окруживших Азию со всех сторон, нужно ли гадать об исходе войны? Если даже воюя с каждым в отдельности, персы не могут его одолеть, нетрудно представить, что с ними будет, когда мы пойдём на них все вместе... Опыт учит, что в случае войны с разноплеменным противником следует не ждать, пока он соберёт свои силы, а нападать, пока они разбросаны по разным местам. Наши предки допустили явный промах, но исправили его в тяжёлых боях; а мы, если будем действовать умнее, подобной оплошности не повторим, и постараемся внезапным ударом занять Лидию и Ионию, зная, что жители этих областей давно тяготятся господством персов, и лишь потому терпят их власть, что поодиночке не справятся с царским войском. И если мы туда переправим большие силы – а это нетрудно, стоит лишь захотеть, – то без риска станем владыками Азии. Куда лучше отвоевывать у царя его державу, чем оспаривать друг у друга первенство в Элладе...

Как могут власти наших городов гордиться со- бой, когда они бездействуют, видя всё это? Будь они достойны своего положения, им следовало давно от- ложить все дела и настойчиво предлагать войну про- тив персов. Они могли бы хоть что-нибудь сделать, а если бы даже и не достигли успеха, то по крайней мере оставили бы в назидание потомкам свои вдохно- венные речи. А сейчас они заняты пустяками и оста- вили это важнейшее дело нам, далеким от государ- ственных дел...

Мне могут возразить, что от объявления войны нас обязывает воздержаться мирный договор с Перси- ей. Но из-за него города, получившие независимость, признательны царю как своему освободителю, а горо- да, отданные под власть варварам, клянут как ви- новников своего рабства спартанцев и других подни- савших мир. Неужели не следует порвать договор, создающий впечатление, будто варвар заботится об Элладе и потому охраняет мир, а некоторые из нас нарушают мир и тем причиняют Элладе зло? Нелепее всего то, что мы соблюдаем самые ненавистные положения до- говора: тот его раздел, где говорится о свободе ост- ровам и городам европейской части Эллады, уже дав- но и прочно забыт, а самая позорная для нас статья, отдавшая ионийцев в рабство персам, по-прежнему остается в полной силе. Мы признаём законным то, чего не должны были терпеть ни дня, считая это не договором, а основанным на грубой силе приказом...

Поэтому мы должны во что бы то ни стало ото- мстить за прошлое и обеспечить своё будущее. По- зор, что у себя дома мы держим варваров на положе- нии рабов, а в делах Эллады миримся с тем, что наши союзники в рабстве у них. Когда-то, во времена Тро- янской войны, из-за похищения одной женщины наши предки вознегодовали настолько, что родной город преступника сровняли с землёй. А сейчас, когда жер- тва насилия – вся Эллада, мы не желаем отомстить за неё, хотя могли бы осуществить свои лучшие меч- ты. Это единственная война, которая лучше, чем мир.

Похожая больше на лёгкую прогулку, чем на поход, она выгодна и тем, кто хочет мира, и тем, кто горит желанием воевать: те смогут открыто пользоваться своим богатством, а эти разбогатеют за чужой счёт. Во всех отношениях эта война необходима. Если нам дорога не пожива, а справедливость, мы должны сокрушить наших злейших врагов, которые всегда вредили Элладе. Если есть в нас хоть капля мужества, мы должны отобрать у персов державу, владеет которой они недостойны. И честь, и выгода требуют от нас отомстить нашим кровным врагам и отнять у варваров богатства, защищать которые они не способны... А какую славу стяжают при жизни, какую посмертную память оставляют те, кто отличится в этой войне! Если воевавших когда-то против Париса и взявших осадой один только город продолжают восхвалять до сих пор, то какая же слава ждёт храбрых, которые завоюют Азию целиком? Любой поэт и любой оратор не пожалеет ни сил, ни труда, чтобы навеки запечатлеть их доблесть.

Я уже не чувствую той уверенности, с которой начинал свою речь: я думал, что речь будет достойна своего предмета, но вижу, что не сумел его охватить и многое не сказал из того, что хотел. Значит, вам остается самим подумать, какое нас ждёт великое счастье, если войну, губящую нас, мы перенесём из Европы в Азию, а сокровища Азии доставим к себе. Я хочу, чтобы вы ушли отсюда не просто слушателями. Пусть те из вас, кто сведущ в делах государства, добиваются примирения Афин и Спарты, а те, кто опытен в красноречии, пусть перестанут рассуждать о денежных залогах и прочих безделках, пусть лучше попробуют превзойти эту речь и поищут способа на эту же тему высказаться красноречивей, чем я, помня, что настоящему мастеру слова следует не спускаясь возиться и не то внушать слушателям, что для них бесполезно, а то, что и их избавит от бедности, и другим принесёт великие блага».

СОКРАТ

Сократ (469-399 до н.е.) – визначний мислитель Греції, який залишив незгладимий слід у світовій історії. Батько його – каменеріз, мати – сповитуха. Сократ брав участь у війнах Афін зі Спартою, відзначився мужністю і героїзмом. До активного громадського життя не прагнув, але мав тверді переконання і був прихильником демократії, хоча до демократії афінської ставився критично. Жив невибагливо, працював мало. Вважався поганим сім'янином. Сократ говорив, що чим менше людина потребує, тим ближче вона до богів. Вільний час присвячував філософським бесідам і диспутам, мав багато учнів.

Останнього року свого життя він був звинувачений у безбожництві та розбещенні молоді. На суді проти Сократа виступили три обвинувачі. Один із них сказав: «Сократ учив своїх співрозмовників нехтувати встановленими законами. Він говорив, що нерозумно посадових осіб у державі вибирати за допомогою бобів, адже ніхто не хоче мати обраного бобами керманіча, теслі, флейтиста й інших, хоча їх помилки в роботі приносять набагато менше шкоди, ніж помилки в державному управлінні. Промови Сократа збуджують у молоді презирство до встановленого державного ладу і схильність до насильницьких дій». Обвинувачі хотіли змусити Сократа залишити Афіни. Але він відмовився від цього і був засуджений на смерть. Філософ випив чашу отрути і, коментуючи своє вмирання, залишив ілюзорний матеріальний світ квітучого травня.

Ще за життя його піфія сказала: «Сократ вищий від усіх своєю мудрістю». А самому ж Сократу належить вислів: «Я знаю, що я нічого не знаю». Цей вислів завжди тлумачать із позицій виправдання невігластва. Але, якщо зрозуміти, що ключовим словом тут є «*нічого*», то все стане на свої місця. Сократ знав усе, що мав знати істинний мислитель, носій генія, окультуреного багатьма попередніми поколіннями. Але магія *нічого* настільки значна, що Сократ не бажав відкрити його зміст непосвяченим.

Філософія в розумінні Сократа – це вчення про те, як варто жити. Метод Сократа сформувався в ході диспутів і бесід, учасником яких він був. Його цікавив насамперед зміст

теми, він уникав зовнішніх ефектів і в той же час прагнув підкорити супротивника суб'єктивній діалектиці своїх міркувань.

Сократ умів переконати будь-кого із своїх співрозмовників. Розмірковуючи з Феететом про науку, він залишив того божественно одухотвореним. Говорячи про благочестя з Євтифроном, який подав на батька в суд за вбивство гостя, він відмовив його від цього задуму. Сократ умів знаходити докази в тому, що відбувається. Він переконав брата Платона Главкона, який хотів зайнятися державними справами, що той для такої справи ще мало досвідчений.

Сократ був іронічний і лукавий. Удавши з себе простака, він просив свого співрозмовника роз'яснити те, що, як здавалося оточуючим, співрозмовник добряче знав. Уміло поставленими запитаннями Сократ демонстрував співрозмовнику його незнання предмета як наслідок надмірної зарозумілості. Сократ зовсім не хотів принизити співрозмовника, але хотів показати йому, що власні думки слід співвідносити з єдиною для всіх істиною. Далі Сократ продовжував розмову з утихомиреним знавцем, запитуючи, уточнюючи, досліджуючи питання з усіх боків. Він допомагав народженню істини в душі свого співрозмовника, уподібнюючи свій метод повивальному мистецтву, *майєвтиці*. Мета майєвтики, на думку Сократа, в тому, щоб, дискутуючи стосовно якогонебудь предмета, визначити його поняття. Знати – значить розуміти, тобто мати поняття. Метод Сократа також був пов'язаний з індукцією. У ході бесіди він вів співрозмовника від факту до факту і, нарешті, до загального поняття.

Сократ категорично виступив проти релятивізму софістів. Він стверджував, що софісти Протагор і Горгій люди нещирі. Протагор обіцяє з кожним днем вдосконалювати своїх учнів у мистецтві управління домашнім господарством і справами громадськими. Завдяки його мистецтву можна стати сильнішим від усіх у вчинках і в державних промовах. Горгій стверджує, що його наука дає свободу і владу над іншими людьми у місті. Важливо, що вивчаєш тільки це одне, а не поступаєшся майстрам будь-якого іншого.

Сократ заперечує такі погляди, вважаючи, що хибна думка – найнебезпечніше для людини. Софістика – це влада невігласа над невігласом. Бо весь напружений процес пошуку

має бути спрямований на благо і доброчесність. Мудрість і полягає в тому, щоб знати і розуміти зміст доброчинності.

Сократ творчо розвинув мистецтво полеміки (полеміка в перекладі з грецької – військова справа). У ті часи мистецтво суперечки – еристика – було дуже поширене, а основними засобами для його втілення Сократ вважав іронію (від удавання) і майєвтику.

Сократ не залишив по собі ніяких текстів. Але певне уявлення про його стиль промов може дати фрагмент з роботи його учня Платона.

ПЛАТОН. Апологія Сократа

Речь после вынесения смертного приговора

«Из-за малого срока, который мне осталось жить, афиняне, теперь пойдет о вас дурная слава, и люди, склонные поносить наш город, будут винить вас в том, что вы лишили жизни Сократа, человека мудрого, - ведь те, кто склонны вас упрекать, будут утверждать, что я мудрец, хотя это и не так. Вот если бы вы немного подождали, тогда бы это случилось для вас само собою: вы видите мой возраст, я уже глубокий старик, и моя смерть близка. Это я говорю не всем вам, а тем, которые осудили меня на смерть. А ещё вот что хочу я сказать этим самым людям: быть может, вы думаете, афиняне, что я осуждён потому, что у меня не хватило таких доводов, которыми я мог бы склонить вас на свою сторону, если бы считал нужным делать и говорить всё, чтобы избежать приговора. Совсем нет. Не хватает-то у меня, правда, что не хватило, только не доводов, а дерзости и бесстыдства, и желания говорить вам то, что вам всего приятнее было бы слышать: чтобы я оплакивал себя, горевал – словом, делал и говорил многое, что вы привыкли слышать от других, но что недостойно меня, как я утверждаю. Однако и тогда, когда мне угрожала опасность, не находил я нужным прибегать к тому, что подобает лишь рабу, и теперь не раскаиваюсь в том, что защищался таким образом. Я скорее пред-

почитаю умереть после такой защиты, чем оставаться в живых, защищавшись иначе. Потому что ни на суде, ни на войне ни мне, ни кому-либо другому не следует избегать смерти любыми способами без разбора. И в сражениях часто бывает очевидно, что от смерти можно уйти, бросив оружие или обратившись с мольбой к преследователям; много есть других уловок, чтобы избежать смерти в опасных случаях, - надо только, чтобы человек решился делать и говорить всё что угодно.

Избежать смерти нетрудно, афиняне, а вот что гораздо труднее - это избежать испорченности: она настигает стремительней смерти. И вот меня, человека медлительного и старого, догнала та, что настигает не так стремительно, а моих обвинителей, людей сильных и проворных, - та, что бежит быстрее, - испорченность. Я ухожу отсюда, приговоренный вами к смерти, а мои обвинители уходят, уличенные правдою в злодействе и несправедливости. И я остаюсь при своем наказании, и они при своём. Так оно, пожалуй, и должно было быть, и мне думается, что это правильно.

А теперь, афиняне, мне хочется предсказать будущее вам, осудившим меня. Ведь для меня уже стало то время, когда люди бывают особенно способны к порицаниям, - тогда, когда им предстоит умереть. И вот я утверждаю, афиняне, меня умертвившие, что тотчас за моей смертью постигнет вас кара тяжелее, клянусь Зевсом, той смерти, которой вы меня наказали. Сейчас, совершив это, вы думали избавиться от необходимости давать отчет в своей жизни, а случится с вами, говорю я, обратное: больше появится у вас обличителей - я до сих пор их сдерживал. Они будут тем тягостней, чем они моложе, и вы будете еще больше негодовать. В самом деле, если вы думаете, что, умерщвляя людей, вы заставите их не порицать вас за то, что вы живете неправильно, то вы заблуждаетесь. Такой способ самозащиты и не вполне надежен, и не хорош, а вот вам способ и самый хороший, и самый легкий: не затыкать рта другим, а самим стараться быть как

можно лучше. Предсказав это вам, тем, кто меня осудил, я покидаю вас.

А с теми, кто голосовал за мое оправдание, я бы охотно побеседовал о случившемся, пока архонты заняты и я еще не отправился туда, где я должен умереть. Побудьте со мною это время, друзья мои! Ничто не мешает нам потолковать друг с другом, пока можно. Вам, раз вы мне друзья, я хочу показать, в чем смысл того, что сейчас меня постигло. Со мною, судьи, – вас-то я по справедливости могу назвать моими судьями – случилось что-то поразительное. В самом деле, ведь раньше все время обычный для меня вещей голос моего гения слышался мне постоянно и удерживал меня даже в маловажных случаях, если я намеревался сделать что-нибудь неправильное, а вот теперь, когда, как вы сами видите, со мной случилось то, что всякий признал бы – да так оно и считается – наихудшей бедой, божественное знамение не остановило меня ни утром, когда я выходил из дому, ни когда я входил в здание суда, ни во время всей моей речи, что бы я ни собирался сказать. Ведь прежде, когда я что-нибудь говорил, оно нередко останавливало меня на полуслове, а теперь, пока шел суд, оно ни разу не удержало меня ни от одного поступка, ни от одного слова. Какая же тому причина? Я скажу вам: пожалуй, всё это произошло мне на благо, и, видно, неправильно мнение всех тех, кто думает, будто смерть – это зло. Этому у меня теперь есть великое доказательство: ведь быть не может, чтобы не остановило меня привычное знамение, если бы я намеревался совершить что-нибудь нехорошее.

Заметим ещё вот что: ведь сколько есть надежд, что смерть – это благо! Смерть – это одно из двух: либо умереть – значит стать ничем, так что умерший ничего уже не чувствует, либо же, если верить преданиям, это какая-то перемена для души, переселение её из здешних мест в другое место. Если ничего не чувствовать, то это всё равно что сон, когда спишь так, что даже ничего не видишь во сне; тогда смерть

– удивительное приобретение. По-моему, если бы кому-нибудь предстояло выбрать ту ночь, в которую он спал так крепко, что даже не видел снов, и сравнить эту ночь с остальными ночами и днями своей жизни и, подумавши, сказать, сколько дней и ночей прожил он в своей жизни лучше и приятнее, чем ту ночь, – то, я думаю, не только самый простой человек, но и великий царь нашёл бы, что таких ночей было у него наперечёт по сравнению с другими днями и ночами. Следовательно, если смерть такова, я, что касается меня, назову её приобретением, потому что таким образом все время покажется не дольше одной ночи.

С другой стороны, если смерть есть как бы переселение отсюда в другое место и верно предание, что там находятся все умершие, то есть ли что-нибудь лучше этого, мои судьи? Если кто придёт в Аид, избавившись вот от этих самозванных судей, и найдёт там истинных судей, тех, что, по преданию, судят в Аиде, – Миноса, Радаманта, Эака, Триптолема и всех тех полубогов, которые в своей жизни отличались справедливостью, – разве плохо будет такое переселение?

А чего бы не дал всякий из вас за то, чтобы быть с Орфеем, Мусеем, Гесиодом, Гомером! Да я и готов умереть много раз, если всё это правда: для кого другого, а для меня было бы восхитительно вести там беседы, если бы я там встретился, например, с Паламедом и с Аяксом, сыном Теламона, или еще с кем-нибудь из древних, кто умер жертвою неправого суда, и я думаю, что сравнивать мою участь с их участью было бы отрадно.

А самое главное – проводить время в том, чтобы испытывать и разбирать обитающих там точно так же, как здешних: кто из них мудр, а кто только думает, что мудр, на самом же деле не мудр. Чего не дал бы всякий, мои судьи, чтобы испытать того, кто привел великую рать под Трою, или Одиссея, Сисифа и множество других мужей и жен, – с ними беседовать, проводить время, испытывать их было бы несказанным блаженством. Во всяком случае уж там-то за это не казнят. Помимо всего прочего обитающие там блажен-

*нее здешних ещё и тем, что остаются всё время бес-
смертными, если верно предание.*

Но и вам, мои судьи, не следует ожидать ничего плохого от смерти, и уж если что принимать за верное, так это то, что с человеком хорошим не бывает ничего плохого ни при жизни, ни после смерти и что боги не перестают заботиться о его делах. И моя участь сейчас определена не сама собою, напротив, для меня ясно, что мне лучше умереть и избавиться от хлопот. Вот почему и знамение ни разу меня не удержало, и я сам ничуть не сержусь на тех, кто осудил меня, и на моих обвинителей, хотя они выносили приговор и обвиняли меня не с таким намерением, а думая мне повредить, за что они заслуживают порицания. Все же я кое о чём их попрошу: если, афиняне, вам будет казаться, что мои сыновья, повзрослев, станут заботиться о деньгах или ещё о чём-нибудь больше, чем о добродетели, воздайте им за это, донимая их тем же самым, чем я вас донимал; и если они, не представляя собой ничего, будут много о себе думать, укоряйте их так же, как я вас укорял, за то, что они не заботятся о должном и много воображают о себе, тогда как сами ничего не стоят. Если вы станете делать это, то воздадите по заслугам и мне, и моим сыновьям.

Но уже пора идти отсюда, мне – чтобы умереть, вам – чтобы жить, а что из этого лучше, никому неизвестно, кроме бога».

ЖИТТЯ І БОРОТЬБА ДЕМОСФЕНА

Демосфен (384-322 до н. е.) – видатний оратор і політичний діяч Греції. Народився і жив у Афінах. Батько його, також Демосфен, належав до шанованих громадян і був власником великої майстерні, де раби виготовляли ножі та мечі. Батько помер на сьомому році життя Демосфена і залишив значне майно. Але опікуни погано господарювали і майно те розтринькали. Навіть учителі Демосфена не отримували достатньої платні, а тому він не отримав належної освіти, яку мав би отримати за своїм походженням. До цього

спричинилась ніжна та квола будова його тіла, бо мати не допускала його до виснажливих фізичних вправ, а дядьки-опікуни до них не примушували.

Тільки-но Демосфен дійшов повноліття, як подав скаргу до суду на своїх опікунів і активно взявся захищати свої права в суді, став брати уроки в спеціалістів і виграв процес проти розкрадачів свого майна. Але отримав він від цього лише моральну втіху, бо грошей уже не було. Однак успіх надихнув юнака на вибір професії логографа. Відчувши смак честолюбства і сили, які з'являються завдяки участі в публічних дискусіях, Демосфен твердо вирішив виступати перед народом і присвяти себе державній діяльності.

Так Демосфен став на шлях професійного оратора. Він швидко зрозумів, що самі по собі риторичні вправи мало дають, якщо оратор не розмірковує над тим, як найліпше донести і передати слухачам зміст твоїх слів. Він влаштував собі в печері кімнату для занять, де вчився акторському мистецтву і зміцнював свій голос. Будь-яку бесіду, зустріч, ділову розмову він перетворював на предмет для подальшої наполегливої роботи. Він знаходив нові аргументи і засоби для висловлювання однієї й тієї ж думки. Слід зважити на те, що звичайний судовий оратор в Афінах годинами на відкритому повітрі вимушений був виступати перед аудиторією в 6 тисяч чоловік. Урешті-решт Демосфен виліпив себе, надолуживши те, що не спромоглась зробити природа. Це був рідкісний феномен в історії Афін, а кімната, де він „робив себе», існує і донині.

Витоки ораторської слави Демосфена полягають і в майстерності акторської подачі матеріалу і у публіцистичній силі ідей, зрозумілих масовому слухачеві. Він дуже відповідально готувався до виступів, продумуючи аргументацію, підбираючи факти і вислови. Ніколи не виступав, якщо не вважав себе в цей момент достатньо підготовленим для виступу. Демосфен доводив, що людина, яка готується до виступів - справжній прихильник демократії, бо поважає людей і силу слова. А вороги демократії більше покладаються на силу рук.

Демосфен-оратор, насамперед, був публічним політиком, непримиренним ворогом промакедонської партії. Цар Македонії Філіпп мав у Афінах групу підтримки, яка вноси-

ла розбрат у відносини між полісами еллінського світу. Головним засобом Демосфена-оратора стало його вміння передати слухачам своє душевне хвилювання про долю рідного полісу серед інших і про зовнішню політику, яку слід було б вести демократії стосовно інших політичних систем. Демосфен мужньо проводив волю демократії в життя, часто виконував посольські функції. Він був не тільки видатним оратором, але і дипломатом, публіцистом, аналітиком, а загалом людиною, яка здатна була взяти на себе відповідальність за політичні рішення.

В основі політичної позиції Демосфена лежить давній етичний кодекс людини-громадянина, згідно з яким смертельним ворогом полісного устрою є тиранія. Демосфен стверджує: «Народ, який потрапляє в залежність від царя, перестає бути вільним і перетворюється на раба, адже кожний цар або тиран є ворогом свободи і противником законів». Опора на закони — головне завоювання демократії і основа народовладдя у Афін, тому що демократична держава — це держава правова.

Головним супротивником Демосфена був Есхін — прибічник промакедонської партії, підкуплений Філіппом. Саме зрадницька діяльність Есхіна і його соратників неодноразово призводила до тяжких матеріальних і людських втрат Афін і їх союзників. Демосфен-оратор, який звинувачував зрадницьку політику промакедонської партії, насамперед мусив довести, що ця партія домагається зруйнування існуючого демократичного державного ладу і незалежності Афін. Але всі оратори говорили майже одне й те саме: про героїчне минуле, про справедливість предків, про чесну політику. Тому звичайний афінянин уже не міг відрізнити своїх захисників від своїх ворогів. Демосфен у цій ситуації змушений доповнювати високу патетику політичного красномовства низьким жанром *інвективи*, ганьблення, викриття конкретної людини. Тут він не цурається найлайливіших виразів, низькопробних нагадувань про походження батьків, про ганебні позашлюбні зв'язки, численні жіночі зради, акторські невдачі, що загалом покликане принизити супротивника, знищити особистість Есхіна — помічника Філіппа. Цікаво, що вже тут Демосфен використовує риторичний прийом *претеруїції*, заявляючи, що він лаятись не вміє і не любить, а після цієї заяви вибухає

страшенною лайкою на адресу свого ворога. Застосування такого прийому ґрунтувалось на думці, що людина неохайна в особистому житті, не має права займатись суспільними справами. У народному зібранні Афін, де більшість склали селяни і матроси, успіхом користувались гострі слівця, грубі вислови, лайка, божіння та інші елементи народно-сміхової культури, яких ніколи не бракувало Демосфену.

Утім, Демосфен був політиком спостережливим, а тому бачив трагічну перспективу афінської демократії, адже в Елладі в ту пору повсюдно зріс такий „урожай» зрадників, хабарників і святотатців, якого досі ніколи не було. Хвора корупцією демократія нездатна протистояти зовнішній агресії, бо громадяни втратили ціннісні орієнтири. Там, де немає ідеалів, панує чистоган, аморальність і підкуп.

Есхін також був талановитим професійним актором і оратором. Він міг прихилити на свій бік публіку чіткими і логічно обґрунтованими періодами, майже трагедійним пафосом в апології самому собі, а також і інвективою проти Демосфена. Саме тому в найбільш відповідальний момент, коли Есхіна судили, він зумів, саме апелюючи до пафосу, довести свою правоту, здобути прихильність незначної більшості. Після цього Демосфен заявив, що головна якість оратора і передумова успіху – жвавність, жвавність і ще раз жвавність під час виступу.

Промови Демосфена проти Філіппа мали загальногрецький успіх і заслужили визнання нащадків. А в цілому для мислення Демосфена характерна іронія. Він називає Есхіна «театральною мавпою», порівнює його з лікарем, який нездатний лікувати, але на тризні по померлому пацієнту говорить про те, що якби небіжчик зробив так, як він казав, то залишився б живим. Викриваючи Есхіна-хабарника, Демосфен застосовує іронію, антитезу і риторичне запитання одночасно: «Не виступаючи з промовою, треба ховати руку під плащ, Есхін, а перебуваючи послом, треба ховати руку під плащ. А ти там простягав і підставляв її, згальовивши усіх, тут же бундючно прорікаєш і вважаєш, що, приготувавши нікчемні слова і добре поставивши голос, не заплатиш за таку кількість тяжких злочинів?»

Лексику своїх промов Демосфен увесь час вдосконалював. Він віддавав перевагу логічному наголосу, тому ключові

слова ставив або на перше, або на останнє місце в періоді. Звідси любов до анафори – повторення одного і того ж слова на початку кількох фраз. Засобом значущого виділення послуговує і застосування синонімів, що визначають дію: «нехай говорить і радить», «радіти і веселитися», «плакати і лляти сльози», «стверджував і пояснював». В середину фрази біля ключових слів Демосфен часто вставляв слова з нульовим («як я вважаю»), або сакральним значенням («клянусь Зевсом та всіма богами»), або божився («Щоб мені впасти у пірву!»).

Чудово володів Демосфен антитезою. Протиставляючи себе супротивнику, він стверджував: «Ти служив при школі – я в школі вчився, ти посвячував у таїнства – я прилучався до таїнства, ти записував за іншими – я засідав і вирішував, ти грав треті ролі – я дивився постанови, ти провалювався – я освистував, ти допомагав ворогам – я працював заради вітчизни». Демосфен також часто застосовував у своїх виступах метафори і гіперболи.

Після смерті царя Олександра Македонського афіняни програли війну проти Македонії і змушені були підписати дуже не вигідний мирний договір. Усім ораторам, які закликали до війни з Македонією, народне зібрання за пропозицією Демада винесло смертний вирок. Демосфен намагався врятуватися втечею, але його знайшли. Щоб позбавити себе тортур і знущання, Демосфен прийняв отруту і помер.

ДЕМОСФЕН. Четвёртая речь против Филиппа (340 г. до н.э.)

Что касается настоящего положения вещей и теперешнего тревожного состояния, то это имеет много причин, идущих издалека. Об этом, если вам угодно слушать, я и хочу рассказать. Вы, граждане афинские, отступили от того основания, которого завещали вам держаться ваши предки: вставать во главе греков и, имея наготове постоянное войско, защищать всех притесняемых; это вы теперь, послушавшись некоторых политических деятелей, признали за излишнее дело и за напрасную трату средств, зато в том, чтобы прозреть

в спокойствии и не исполняют никаких обязанностей, но уступать одно за другим все свои владения и отдать их таким образом во власть другим, – в этом вы стали находить удивительное счастье и важное средство к безопасности. А воспользовавшись этим, вот этот другой человек занял тот пост, на котором следовало бы стоять вам, и он стал славным и великим властителем многих областей, – это естественно; действительно, то почетное, великое и славное дело, из-за которого всё время спорили друг с другом величайшие из наших государств, теперь он взял на себя всеми покинутое, после того как лакедемоняне потерпели неудачу, фиванцы оказались занятыми фокидской войной, а мы не хотим о нём думать. Вот так, в то время, как на долю всех вообще остался только страх, ему достаётся много союзников и большая сила; вместе с тем всех греков теперь обступило со всех сторон столько таких трудностей, что нелегко даже найти нужный совет.

Но если, граждане афинские, теперешние обстоятельства создают, как я полагаю, угрозу для всех, то никто во всем свете не подвергается большей опасности, чем вы, не потому только, что против вас более всего направляет свои замыслы Филипп, но и потому, что сами вы наиболее бездеятельные из всех людей. К тому же, если вы, видя у себя большое количество товаров и изобилие продовольствия на рынке, так очарованы этим, что не замечаете никакой опасности для государства, то вы не дооцениваете положение дел и неправильно судите о нём.

Конечно, о состоянии рынка и праздничной ярмарки, плохо или хорошо они снабжены, по этим данным, пожалуй, можно судить, но насчет государства, которое, по представлению того, кто бы всегда хотел властвовать над греками, одно только могло бы дать ему отпор и вступить за свободу, – о таком государстве судить надо, клянусь Зевсом, не по тому, хорошо ли снабжено оно товарами, но по тому, может ли оно рассчитывать на преданность союзников и достаточно

ли сильно оно своим вооружением. Вот на что надо смотреть в нашем государстве. А это всё у вас ненадежно и отнюдь не в благополучном состоянии. Вы убедитесь в этом, если взглянете на дело вот с какой точки зрения. Когда в делах у греков было наиболее тревожное состояние? Да другого такого времени, как теперь, никто, пожалуй, не укажет. Действительно, в прежнее время греческий мир всегда разделялся лишь на две таких стороны – лакедемоняне и мы, а из остальных одни подчинялись нам, другие им. Царь же сам по себе внушал недоверие одинаково всем; но если он оказывал поддержку тем, которые терпели поражение на войне, он сохранял за собой доверие лишь до тех пор, пока не добивался равновесия между теми и другими, но после этого уже и те, кого он спасал, ненавидели его не менее, чем те, которые были его врагами с самого начала. А сейчас, во-первых, у царя установились дружественные отношения со всеми греками, и хуже всего эти отношения именно с нами, если только теперь мы хоть немного не поправим их. Во-вторых, повсеместно образуется много простасий и, хотя на первенство заявляют притязания все, но на деле все отступились от этого и только все завидуют и не доверяют друг другу, а не тем, кому следовало бы; все держатся особняком, сами по себе – аргосцы, фиванцы, лакедемоняне, коринфяне, аркадяне, мы. Но хотя весь греческий мир разделился на столько частей и на столько династий, всё-таки, если сказать откровенно всю правду, ни у кого из них в государственных учреждениях и советах нельзя увидеть, чтобы греческие дела обсуждались так редко, как у нас; и это естественно: любит ли кто-нибудь нас, верит ли нам или боится – всё равно никто не вступает с нами в переговоры.

А причина этого не в какой-нибудь одной ошибке, граждане афинские (тогда легко было бы вам это исправить), но во многих и разнообразных ошибках, сделанных за всё время; все их одну за другой я не стану перечислять, но назову только одну, к которой восходят все

остальные, причем попрошу вас, если буду говорить откровенно сущую правду, отнюдь не сердиться на меня за это. Выгоды всякого благоприятного положения у вас проданы, и вы получили на свою долю праздное существование и покой; прельстившись этим, вы не возмущаетесь против своих обидчиков, а награды достаются другим людям.

Конечно, всех вообще примеров такого рода не стоит нам разбирать сейчас; скажу только об одном: всякий раз, как зайдёт речь об отношениях к Филиппу, сейчас же встает кто-нибудь и заявляет, что не надо заниматься пустыми разговорами и писать предложение о войне, и сейчас же прибавит к этому для сравнения одно за другим: „Какое хорошее дело – мир!“ – „Как тяжело содержать большое войско!“ или: „Некоторые люди хотят расхищать государственные деньги!“ или ещё какие-нибудь речи в этом же роде, стараясь придать им вид как можно более правдоподобный. Но, конечно, относительно соблюдения мира не вас надо убеждать, поскольку вы и так вполне убеждены в этом и потому сидите, сложа руки, но того, кто войною только и занят: если он согласится на это, то с вашей стороны всё это уже есть налицо. А тяжёлыми надо считать не те затраты, которые мы делаем на своё спасение, но бедствия, которые постигнут нас в случае, если мы не согласимся на эти затраты; разговоры же о том, что „будут расхищены государственные деньги“, надо прекращать, изыскав меры к их сохранению, а вовсе не отказываясь от собственной пользы. Но меня возмущает уже само по себе то обстоятельство, как некоторые из вас сокрушаются при мысли, что будут расхищены деньги, хотя от вас зависит и беречь их, и карать грабителей, но не сокрушаются о том, что Грецию всю, вот так – одно место за другим, расхищает Филипп и притом расхищает, собирая силы против вас.

Так в чем же, значит, причина такого несоответствия, граждане афинские, почему про одного человека, который так явно совершает преступления, за-

хватывает города, никто из этих людей ни разу не сказал, что он совершает преступление и является зачинщиком войны, а между тем ораторов, которые советуют не допускать этого и не оставлять без помощи эти города, они обвиняют в том, будто они затевают войну? Это – потому, что вину за огорчения, ожидающие нас от войны (неминуемо ведь, конечно, неминуемо, что от войны бывает много горя), они хотят свалить на тех ораторов, которые обычно предлагают ради вашей пользы наилучшие меры. Они думают, что, если вы единодушно и согласно будете обороняться против Филиппа, вы и его победите, и им не дадите возможности получать деньги в качестве наемников, а если, наоборот, после первой же тревоги вы начнете обвинять кого-нибудь и привлекать к суду, тогда сами они будут выступать в качестве обвинителей против них и достигнут этим сразу двух целей – и в ваших глазах приобретут себе славу, и от него получат деньги, а вы за то самое, за что следует наказывать их, будете карать людей, которые в своих речах защищали вашу же пользу. Вот на что они рассчитывают и на чем строят свои обвинения, будто некоторые люди хотят затеять войну.

Но я лично знаю хорошо, что, хотя до сих пор никто из афинян не писал предложения относительно войны, Филипп захватил уже многие города, принадлежащие нашему государству, и вот теперь послал помощь в Кардию. Конечно, раз мы сами не хотим видеть того, что он воюет с нами, он был бы самым безумным из всех живых людей, если бы сам стал раскрывать это. Действительно, уж раз сами обижаемые отрицают это, что же ещё делать обидчику? Но что мы будем говорить тогда, когда он пойдет уже против нас самих? Он, конечно, и тогда не будет говорить, что воюет, как не говорил и орейцам, когда его воины были уже в их стране, как еще раньше того не говорил ферейцам, когда подступил уже к их стенам, и как не говорил вначале олинфянам до тех пор, пока не вступил со своим войском в самую

страну их. Или, может быть, и тогда про людей, которые станут призывать к обороне, мы всё ещё будем говорить, что они затевают войну? В таком случае нам остается только... быть рабами: ведь другого нет ничего. Да, кроме того, и опасность, которая угрожает вам, совсем не такова, как всем остальным: ведь Филипп хочет не просто подчинить своей власти наше государство, а совершенно его уничтожить... Он знает отлично, что рабами быть вы и не согласитесь, и хоть бы даже согласились, – не сумеете, так как привыкли главенствовать, затруднений же ему доставит в при случае будете способны более всех остальных людей, взятых вместе. Ввиду этого он и не пощадит вас, если выйдет победителем.

Итак, следует иметь в виду, что борьба сейчас предстоит самая существование, и потому людей, явно продавшихся ему, надо ненавидеть и запороть на колоде. Нельзя ведь, никак нельзя одолеть внешних врагов государства, пока вы не покараете врагов внутри самого государства, но вы будете наткаться на них, как на подводные камни, и по необходимости не поспевать за теми. Как вы думаете, почему теперь он надругается над вами (иначе никак нельзя, мне кажется, назвать то, что он делает) и не прибегает даже к обману, хотя бы под видом благодеяния, как это делает по отношению ко всем остальным, но уже прямо угрожает? Так, например, фессалийцев он путём многих подачек вовлек в теперешнее состояние рабства; а уж сколько раз он обманывал злополучных олинфян, когда сначала отдал им Потидею, потом и еще много других мест, про то и сказать никто не мог бы. Вот теперь он старается обольстить фиванцев, передав им под власть Беотию и избавив их от долгой и тяжелой войны. Таким образом все они получили какие-нибудь выгоды сами для себя, но за это одни уже теперь поплатились, как всем известно, другие еще поплатятся, когда только настанет время. А вы – я молчу о том, чего вы лишились прежде, – но как вы были обмануты при самом заключении мира, скольких владений вы лишились при этом!

Разве не покорил он фокидян, Пилы, области во Фракии, Дориск, Серрий, самого Керсоблента? Разве сейчас не завладел он государством кардийцев и разве не признаёт этого сам? Почему же к вам он относится совершенно иначе, чем ко всем остальным? А потому, что из всех вообще государств в одном только вашем предоставляется свобода говорить на пользу врагам и, получив взятку, без страха выступить перед вами, хотя бы вам пришлось лишиться вашего собственного достояния. Не было бы безопасно в Олинфе высказываться в пользу Филиппа, если бы заодно с этими людьми не был облагодетельствован и народ олинфский предоставлением в его распоряжение Потидеи. Не было бы безопасно в Фессалии высказываться за Филиппа, если бы народ фессалийцев не был облагодетельствован тем, что Филипп изгнал у них тиранов и вернул им участие в Пилейской амфикионии. Не было это безопасно в Фивах, пока он не отдал им Бетию и не разгромил фокидян. А вот в Афинах, хотя Филипп не только отнял Амфиполь и землю кардийцев, но и обращает Эвбею в укрепленный оплот против вас и теперь идет походом на Византию, можно безопасно говорить в пользу Филиппа. Да и недаром же некоторые из этих людей быстро делаются из нищих богатыми, из неизвестных и бесславных славными и именитыми, а вы, наоборот, из славных бесславными и из богатых бедными; для государства ведь богатством я считаю союзников, доверие и общее расположение, а всем этим как раз вы теперь и стали бедны. А вследствие того, что к этим вещам вы относитесь беспечно и предоставляете их своему течению, он благоденствует и велик, и страшен всем – грекам и варварам, а вы одиноки и унижены, блистаете изобилием продовольствия на рынке, но до смешного слабы в подготовке того, что нужно для войны.

Между тем некоторые из ораторов, подавая свои советы, руководятся, как я наблюдаю, одними соображениями, когда дело касается вас, и другими, когда касается их самих; именно, вам они говорят, что надо

оставаться спокойными, даже если кто-нибудь действует вам во вред, сами же они никак не могут у вас оставаться спокойными, хотя никто не наносит им вреда. Но если бы кто-нибудь, не допуская никакой брани, спросил тебя, Аристомед: „Скажи, пожалуйста, – в чём тут дело? – раз ты знаешь определённо (никого ведь нет, кто бы не знал таких вещей), что жизнь частных людей идет без потрясений, без хлопот и опасностей, тогда как жизнь политических деятелей сопряжена с обвинениями, неустойчива и полна изо дня в день борьбы и невзгод, так почему же всё-таки ты избираешь не ту спокойную и безмятежную жизнь, а эту полную опасностей?» – что бы ты на это ответил? Да, если бы мы предложили тебе указать по правде самое лучшее, какое можешь, основание, – именно, что на всё это ты идешь ради чести и славы, тогда я не понимаю, почему же себе самому ты считаешь нужным для достижения этого всё делать – и трудиться, и подвергаться опасностям, между тем, когда дело идет о государстве, ты советуешь ему бросить без раздумья всё, как пришлось. Ведь не скажешь же ты, что тебе самому надо занимать в государстве видное положение, тогда как государству нашему никакого значения среди греков не нужно иметь. Также я не вижу и того, чтобы безопасность нашего государства требовала от него заниматься только своими собственными делами, а чтобы тебе, наоборот, было опасно не вмешиваться вовсе, подобно всем остальным, в чужие дела; нет, напротив, я вижу, что именно для тебя от твоей деятельности и вмешательства во все дела происходят крайние опасности, тогда как для государства – от бездействия.

Или, клянусь Зевсом, может быть, у тебя есть дедовская или отцовская слава, и позорно будет, если на тебе она кончится, тогда как у государства предки были неведомые и ничтожные? Нет, и это не так! У тебя отец был вор, если он был похож на тебя, а у нашего государства отцами были такие люди, которых знают все греки, поскольку благодаря им сами они

дважды спаслись от величайших опасностей. Но, как видно, некоторые политические деятели не умеют относиться к делам личным и к делам своего государства так, как того требует справедливость и гражданское сознание. Нет, – если из этих людей некоторые, едва выйдя из тюрьмы, забывают про себя, кто они, разве справедливо допустить, чтобы наше государство, которое до сих пор главенствовало над остальными и занимало первое место, теперь находилось в полном бесславии и унижении?

Хотя много еще я мог бы сказать и о многих делах, я всё-таки кончаю, так как думаю, что и сейчас, и во всякое другое время дела государства приходят в упадок не от недостатка речей; но это бывает тогда, когда вы, прослушав обо всех необходимых мерах и единодушно признав правильность сделанных предложений, после этого с таким же вниманием, сидя здесь, слушаете ораторов, которые хотят губить и портить всё это, и это вы делаете не потому, чтобы не знали их (вы знаете отлично, едва поглядев на человека, кто говорит за плату и действует в пользу Филиппа и кто в самом деле имеет в виду наилучшие цели), но только для того, чтобы, обвинив последних и подняв на смех и разбранив это дело, самим ничего из своих обязанностей не исполнять. Вот вам истинная правда, наилучший совет, высказанный со всей откровенностью, просто из преданности, – речь, не пропитанная ради лести ни пагубой, ни обманом, не способная принести деньг оратору, но зато и не направленная на то, чтобы предать дела государства в руки врагов. Итак, надо или покончить с этими обычаями, или уж никого другого не винить в плохом состоянии всех дел, кроме самих себя». (Фрагменты 46 – 76).

«РИТОРИКА» АРИСТОТЕЛЯ

Аристотель (384- 322 до н. е.) підвів певні підсумки усього риторичного надбання античності. Саме йому належить фун-

даментальна праця з риторики, яку він написав близько 330 року до н.е. Найважливішим у риториці Аристотель визнав учення про доведення та способи переконання. Він вважав, що промова складається з трьох елементів: з самого оратора, предмета, про який ідеться, та з особи, до якої він звертається.

Природним вважав Аристотель поділ риторичних промов на три види: дорадчі, судові та епідейктичні. Справа промов дорадчих – схилити або відхилити, бо саме до цього прагнуть оратори і люди у приватному житті. Справа судових промов – звинувачувати або виправдовувати, бо цього прагнуть у тяжбі учасники сторін. Справа епідейктичної промови – хвалити або гудити.

Що ж стосується часу, який має на увазі кожний із вказаних видів промов, то людина, яка радиться з кимось, має на увазі майбутнє: відхилиючи від чогось або схилиючи до чогось вона дає поради стосовно майбутнього. Людина, втягнута у тяганину, має справу з минулим часом, оскільки завжди стосовно подій, які вже відбулися, один звинувачує, а інший захищається. Для епідейктичного оратора найбільш важливий дійсний час, бо похвала чи огуда визначається стосовно чогось існуючого нині.

Для кожного виду зазначених промов суттєва також їх мета. Для того, хто дає пораду, мета – користь або шкода. Для того, хто у позові, суттєвими є поняття справедливості-несправедливості. Для тих, хто вихваляє або гудить, метою є прекрасне і ганебне. Зрозуміло, що у кожному випадку у промову привносяться й інші міркування.

Взагалі, головну мету людської діяльності Аристотель вбачав у досягненні *щастя* (eudaimonia) з його складовими частинами. Він визначив щастя як добробут, поєднаний з доброчинністю, або як задоволення своїм життям, або як дуже приємний спосіб життя, поєднаний з безпекою, або як надлишок майна і рабів у поєднанні з можливістю охороняти їх і користуватись ними. Якщо насправді щастя є чимось подібним, то до складових його частин обов'язково будуть належати шляхетність походження, велика кількість друзів, дружба з хорошими людьми, заможність, здорові й численні нащадки, щаслива старість, фізичні переваги, слава, повага, удача.

Риторика, на думку Аристотеля, існує для винесення рішення. Тому необхідно піклуватись і про те, щоб промова була доказовою, викликала довіру, і про те, щоб показати себе людиною певного складу і певним чином налаштувати суддю. Адже коли людина з любов'ю ставиться до того, над ким чинить суд, їй здається, що той не винен, або мало винен; якщо ж вона його ненавидить, тоді їй здається навпаки. Буває, що людина зовсім байдужа до долі іншого, і це також погано, бо заважає прийняти справедливе рішення.

Є три причини, які викликають довіру до промовця, в силу яких ми віримо без доведення. Це – розум, чесність, прихильність. Аристотель вважає, що люди помиляються в тому, що говорять або радять, або з усіх цих причин у сукупності, або з однієї з них. А саме: вони або помилково міркують з причини нерозумності; або вони правильно розмірковують, але говорять інше через свою нечесність; або вони розумні і чесні, але не прихильні до людини, тому не дають найкращої у цій ситуації поради. Якщо слухачам здається, що оратор відповідає цим трьома якостям, вони відчують до нього прихильність.

Важливе значення для правильного розуміння сутності ораторської справи має правильне розуміння пристрастей. Пристрасті – це все те, під впливом чого люди змінюють свої рішення, з чим пов'язане відчуття задоволення або незадоволення, як, наприклад, гнів, співчуття, заздрість, обурення, страх і такі подібні і протилежні ним відчуття. Кожну пристрасть Аристотель пропонує розглянути з трьох точок зору. Наприклад, гнів: у якому стані люди бувають сердитими, на кого вони звичайно сердяться, за що. Звідси випливає висновок: якби людина була здатна проаналізувати хоча б два моменти із зазначених, то навряд чи вона змогла б пробудити у собі почуття гніву.

Значну увагу у своїй «Риториці» Аристотель приділив дослідженню стилю. Адже недостатньо знати, що слід сказати, а сказати це слід належним чином, щоб отримати бажаний результат. Важливо знати, наприклад, як слід користуватись голосом для кожної пристрасті, коли слід говорити голосно, коли тихо, коли слід користуватись інтонаціями, якого ритму притримуватись у виступі.

Достоїнство стилю полягає в ясності, бо якщо зміст промови не ясний, вона не досягне своєї мети. Стель завжди слід узгоджувати із змістом промови. Із дієслів і імен ті відрізняються ясністю, які увійшли у загальний вжиток. У виступі також бажано використовувати епітети і метафори, порівняння. Важлива також правильна мова. Аристотель вважав, що стиль буде мати відповідні якості, якщо він сповнений почуття, якщо він відображує характер, якщо він відповідає істинному стану. Останнє буває тоді, коли про важливі речі не говориться злегка і про дрібниці не говорять урочисто, і коли до простого слова не додають прикрас. Слухач завжди співчуває оратору, якщо той говорить з почуттям, навіть якщо він не говорить нічого суттєвого.

У «Риторичі» Аристотеля досить часто присутні практичні поради для виступаючого. Наприклад, досить ґрунтовно він описує, яким чином можна спростувати звинувачення. Тут відчувається фундаментальність опрацювання спостережень і рекомендацій його попередників на ниві судового красномовства. Аристотель зазначає ряд випадків, коли слід застосувати запитання. Що ж стосується жартів, то вони також зустрічаються у полеміці. Тут, як говорить Горґій, слід серйозність супротивника долати, застосовуючи жарт, а жарт — за допомогою серйозності.

ЦИЦЕРОН: ЖИТТЯ, ОСОБИСТІСТЬ, ФІЛОСОФІЯ

Марк Туллій Цицерон (106-43 до н.е.) — видатний римський оратор, політичний діяч, філософ, письменник, автор трактатів з етики і виховання — став цілою епохою у римській історії і найвидатнішою постаттю в латинському красномовстві взагалі. Імена Демосфена і Цицерона заслужено стоять поруч в історії риторики.

Уже на початку свого шкільного навчання Цицерон виявив великі здібності, кмітливість і тямущість. Натуру він мав жадібну до знань, схильну до філософствування і був спроможний сприймати будь-яку науку, не гребував жодним знанням чи освітнім предметом. Особливо пристрасно тягнувся юний Цицерон до поезії, і на цій ниві він також відзначився. Після закінчення школи Цицерон слухав академіка Філона, спілку-

вався з Муцієм та іншими державними діячами, знайомився із законами. Деякий час Цицерон служив у війську, брав участь у походах Сулли. Побачивши, що насуваються міжусобні чвари, а за ними – необмежене єдиновладдя, він віддався науці, перебуваючи в товаристві вчених греків.

Оскільки шлях до вершин політичної влади у Римі пролягав через гучні судові справи, друзі порадили Цицерону виступити у судовій справі на захист Росція, звинуваченого у батьковбивстві. Суть справи була такою. На розпродажу майна одного громадянина, який загинув під час проскрипцій, вільновідпущеник Сулли купив майно за 2000 драхм. Росцій, син і спадкоємець, наполягав, що майно коштує 250 талантів, тобто дорожче в 750 раз. Саме після цього сина і звинуватили.

Цицерон використав мистецтво епопеї, спираючись на те, що характеристика сорокарічного Росція не дає підстав для таких звинувачень. Захищаючи конкретну людину, Цицерон показав, що безсовісні злочинці наживаються на загибелі співгромадян і користуються своїми зв'язками для того, щоб приховати злочини. Цицерон при цьому звернувся до суддів з вимогою суворо покарати злочинців, дати відсіч нахабним людям і пам'ятати, якщо цього зараз не станеться, то жадібність, злочинність і зухвалість дійдуть такої міри, що на очах трибуналу прямо між лавками вбиватимуть людей. Цицерон виграв процес, але про всяк випадок від зловмисності влади поїхав подалі – у Афіни.

До Риму він повернувся вже після смерті Сулли. Але римляни не забули Цицерона. Наступна судова справа, за яку він взявся, була проти намісника Сицилії Гая Верреса, звинувачуваного в корупції і хабарництві. У Верреса була могутня підтримка в Римі, але Цицерон почав вельми дотепно, посилаючись на слова самого Верреса, який казав своїм друзям, що прибутки першого року візьме собі, другого року – віддасть покровителям, а третього – віддасть суддям, бо їм треба віддати найбільшу частку. І цю справу Цицерон виграв. Веррес змушений був одягнутися в чорне і піти у добровільне вигнання. На користь сицилійців з обвинуваченого було стягнуто 40 млн. сестерціїв.

Цікаве застосування Цицероном риторичного прийому ампліфікації, тобто перебільшення, «роздування»: «Я стверджую,

що у всій Сицилії, такій багатій, такій давній провінції, в якій так багато міст, так багато заможних осель, не було жодної срібної, жодної коринфської або делоської вази, жодного дорогоцінного каменя або перлини, жодного предмета із золота або зі слонової кістки, жодного зображення з бронзи, із мармуру або слонової кістки, не було жодної писаної фарби або ткані картини, яких би він не розшукав, не роздивився і, якщо вони йому сподобались, не забрав собі». У мистецтві ампліфікації, коли Цицерон вдавався до перерахування, йому не було рівних. Саме за допомогою цього прийому емоційна напруга досягала високого ступеня.

Цицерон намагався досягти високих державних посад заради впровадження свого ідеалу суспільної рівноваги. Йому хотілося задовольнити вимоги всіх суспільних сил, які були втягнуті в конфлікт громадянської війни, щоб досягти згоди всіх чесних громадян, усіх верств населення. Звинувачуючи у 63 році до н.е. змову Катиліни, Цицерон ще не мав доказів вини, але почав своє обвинувачення серією патетичних риторичних запитань: «Допоки ти, Катиліно, будеш зловживати нашим терпінням? Як довго ще ти, у своєму оскаженінні, будеш знущатись над нами?». А далі риторичні запитання доповнюються виразною анафорою: «Невже тебе не стривожили *ні* нічні караули на Палатині, *ні* стражі, що обходять місто, *ні* страх, який охопив народ, *ні* присутність усіх чесних людей, *ні* вибір цього надто надійного місця для засідання сенату...». Емоційна напруга знаходить розрядку у виразному, сповненому пафосу, афоризмі: «*O tempora, o mores!*» («О часи, о звичаї!»). Нарешті Цицерон застосовує градацію разом з корекцією та іронією: «І цей чоловік ще живий. Та хіба тільки живий? Ні, навіть приходить у сенат, бере участь у обговоренні державних справ, намічає і вказує своїм поглядом тих із нас, кого слід убити, а ми, хоробрі мужі, вважаємо, що виконуємо свій обов'язок перед державою, відвертаючись від його злості та ухилиючись від його зброї».

Після того як Катиліна залишив засідання сенату і зник, Цицерон вважає себе переможцем, застосовуючи чудову етичну антитезу: «Адже на нашому боці б'ється відчуття честі, на тому – нахабність; тут – соромливість, там – розпуста; тут – вірність, там – обман; тут – відвага, там – злочин; тут –

непохитність, там – шаленство; тут – чесне ім'я, там – ганьба; тут – стриманість, там – розбещеність...нарешті, достаток б'ється зі злиднями, порядність – з підступністю, розум – з безумством, нарешті, добрі сподівання – з повною безнадійністю. Невже при такому зіткненні, у такій боротьбі самі безсмертні боги не дарують цим прославленим чеснотам перемогу над такими численними тяжкими вадами?».

Римське життя привносило свої неблаганні зміни у повсякдення, а тому як адвокат і політичний оратор Цицерон усе частіше став захищати людей, чиї вчинки і моральні якості вочевидь були сумнівними. Тут спрацював філософський релятивізм і скептицизм, які певним чином укорінені в риторику як певний різновид професійної діяльності. Це і дозволяло оратору перетворювати аморальне у моральне за допомогою словесної еквілібристики. Тим самим Цицерон усе більше поглиблював прірву між ним і старою аристократією, яку він раніше захищав. У 58 р. до н. е. він змушений був рятуватись втечею з Риму, а майно його було конфісковане.

Невдовзі Цицерона помилували, повернули майно, і він став знову активно виступати з публічними промовами, ганьблячи своїх супротивників. Він широко використовує метафору і ампліфікацію, описуючи консульство Габінія та Писона, як несподівану бурю, коли «настав морок для чесних людей, жахи несподівані і непередбачувані, тьма над державою, знищення і спалення всіх громадянських прав, навіювання Цезарю побоювань стосовно його особистої долі, злочини консулів, жадібність, нахабність!». У цій промові Цицерон застосовує претерицію, стверджуючи, що не стане керуватися голосом кривди і гніву не піддається. Але зразу ж піддає Габінія і Писона інвективі, звинувачуючи їх у найтяжчих гріхах та злочинах, яких ті, можливо, і не скоїли. А закінчує виступ знову ж претерицією: «Про все це (про те, що він *уже сказав!*) я промовчу не тому, що злочини ці недостатньо тяжкі, а тому, що виступаю тепер, не маючи свідчень».

Зразок ораторської майстерності Цицерона - дуже показова, яскрава і віртуозна промова на захист Мілона. Саме Мілон у сутичці вбив Клодія – головного політичного противника Цицерона. Останній намагається довести суддям за допомогою алітерації та ритмізованої антитези, що Мілон

лише захищався: «Стало быть, судьи, есть такой закон: не нами писанный, а с нами рожденный; его мы не слышали, не читали, не учили, а от самой природы получили, почерпнули, усвоили; он в нас не от ученья, а от рождения, им мы не воспитаны, а пропитаны; и закон этот гласит: если жизнь наша в опасности от козней, от насилий, от мечей разбойников или недругов, то всякий способ себя оборонить законен и честен. **Когда говорит оружие, законы молчат**». Утім цей процес Цицерон програв і змушений був відійти від активного політичного життя.

У цей час Цицерон написав відому трилогію «Про оратора», «Про державу», «Про закони». У цих працях він створює образ оратора-політика і правозахисника, який знайомий з усіма науками, бо саме вони дають йому методичку мислення і матеріал для його промов. Філософи стверджували, що риторика — не наука, а ритори твердили протилежне. Цицерон вирішує суперечку між філософами і риториками компромісом: риторика — не істинна наука, але риторика — це практично корисна систематизація ораторського досвіду. Однак Цицерон згідний з античними філософами, що всередині самої риторики немає моральних критеріїв. Тому промова оратора повинна слугувати тільки високим і шляхетним цілям, а улещувати суддів красномовством так же ганебно, як і підкуповувати їх грошима.

Знаного ратора і політичного діяча Цицерона цікавило і запитання: чому красномовством займається багато людей, а успіху досягають одиниці? Сам же він на нього і відповів: бо красномовство — найважче з мистецтв, воно вимагає від оратора знань відразу багатьох наук, кожна з яких значуща сама собою. Красномовство — вершина науки, стверджував Цицерон. У світі скепсису, де всі істини науки відносні, лише істини красномовства абсолютні, бо вони переконливі. Цицерон поділяв погляди скептика Філона: а) критеріїв істинності пізнання немає; б) буття божества довести неможливо; в) долі не існує; г) у людини є свобода волі. У сфері практичної філософії — етики - Цицерон стояв на позиціях стоїцизму: а) природою керує розум; б) чотири чесноти душі (мудрість, справедливість, мужність, помірність) диктують людині її моральний обов'язок; в) виконання морального обов'язку приносить людині щастя.

Життя Цицерона закінчилося трагічно. Його зрадили, вислідили і вбили. Вбивці відрубали йому голову і руки, які пізніше було виставлено в Римі на ораторському узвишші над корабельними носами.

МАРК ТУЛЛІЙ ЦИЦЕРОН. Первая филиппика против Марка Антония

(В сенате, 2 сентября 44 г. до н.э.)

«(I) Прежде чем говорить перед вами, отцы-сенаторы, о положении государства так, как, по моему мнению, требуют нынешние обстоятельства, я вкратце изложу вам причины, побудившие меня сначала уехать, а потом возвратиться обратно. Да, пока я надеялся, что государство, наконец, снова поручено вашей мудрости и авторитету, я как консуляр и сенатор считал нужным оставаться как бы стражем его. И я действительно не отходил от государства, не спускал с него глаз, начиная с того дня, когда нас созвали в храм Земли. В этом храме я, насколько это было в моих силах, заложил основы мира и обновил древний пример афинян; я даже воспользовался греческим словом, каким некогда при прекращении раздоров воспользовалось их государство, и предложил уничтожить всякое воспоминание о раздорах, навеки предав их забвению. Прекрасной была тогда речь Марка Антония, превосходны были и его намерения; словом, благодаря ему и его детям заключение мира с виднейшими гражданами было подтверждено.

Этому началу соответствовало и все дальнейшее. К происходившему у него в доме обсуждению вопроса о положении государства он привлекал наших первых граждан; этим людям он поручал наилучшие начинания; в то время в записях Цезаря находили только то, что было известно всем; на все вопросы Марк Антоний отвечал вполне твердо. Был ли возвращен кто-либо из изгнанников? «Только один, – сказал он, – а кроме него, никто». Были ли кому-либо предоставлены какие-нибудь льготы? «Никаких», – отвечал он. Он

даже хотел, чтобы мы одобрили предложение Сервия Сульпиция, прославленного мужа, о полном запрещении после мартовских ид водружать доски с каким бы то ни было указом Цезаря или с сообщением о какой-либо его милости. Обхожу молчанием многие достойные поступки Марка Антония; ибо речь моя спешит к его исключительному деянию: диктатуру, уже превратившуюся в царскую власть, он с корнем вырвал из государства. Этому вопросу мы даже не обсуждали. Он принес с собой уже написанное постановление сената, какого он хотел; после прочтения его мы в едином порыве приняли его предложение и в самых лестных выражениях в постановлении сената выразили ему благодарность.

(II) Казалось, какой-то луч света засиял перед нами после уничтожения, уже не говорю – царской власти, которую мы претерпели, нет, даже страха перед царской властью; казалось, Марк Антоний дал государству великий залог того, что он хочет свободы для граждан, коль скоро само звание диктатора, не раз в прежние времена бывавшее законным, он, ввиду свежих воспоминаний о диктатуре постоянной, полностью упразднил в государстве. Через несколько дней сенат был избавлен от угрозы резни; крюк вонзился в тело белого раба, присвоившего себе имя Марция. И всё это Антоний совершил сообща со своим коллегой; другие действия Долабелла совершил уже один; но если бы его коллега находился в Риме, то действия эти они, наверное, предприняли бы вместе. Когда же по Риму стало расползаться зло, не знавшее границ, и изо дня в день распространяться все шире и шире, а памятник на форуме воздвигли те же люди, которые некогда совершили то пресловутое погребение без погребения, и когда пропащие люди вместе с такими же рабами с каждым днем все сильнее и сильнее стали угрожать домам и храмам Рима, Долабелла покарал дерзких и преступных рабов, а также негодяев и нечестивцев из числа свободных людей так строго, а ту проклятую колонну разрушил так быстро, что мне непонятно,

почему же его дальнейшие действия так сильно отличались от его поведения в тот единственный день.

Но вот в июньские календы, когда нам велели присутствовать в сенате, все изменилось; ни одной меры, принятой при посредстве сената; многие и притом важные – при посредстве народа, а порой даже в отсутствие народа или вопреки его воле. Избранные консулы утверждали, что не решаются явиться в сенат; освободители отечества не могли находиться в том городе, с чьей выи они сбросили ярмо рабства; однако сами консулы в своих речах на народных сходках и во всех своих высказываниях их прославляли. Ветеранов – тех, которых так называли и которым наше сословие торжественно дало заверения, подстрекали не беречь то, чем они уже владели, а рассчитывать на новую военную добычу. Предпочитая слышать об этом, а не видеть это и как легат будучи свободен в своих поступках, я и уехал с тем, чтобы вернуться к январским календам, когда, как мне казалось, должны были начаться собрания сената.

(III) Я изложил вам, отцы-сенаторы, причины, побудившие меня уехать; теперь причины своего возвращения, которому так удивляются, я вкратце вам изложу.

Отказавшись – и не без оснований – от поездки через Брундисий, по обычному пути в Грецию, в сестильские календы приехал я в Сиракузы, так как путь в Грецию через этот город мне хвалили; но город этот, связанный со мной теснейшим образом, несмотря на все желание его жителей, не смог задержать меня у себя больше, чем на одну ночь. Я боялся, что мой неожиданный приезд к друзьям вызовет некоторое подозрение, если я промедлю. Но после того, как ветры отнесли меня от Сицилии к Левкопетре, мысу в Регийской области, я сел там на корабль, чтобы пересечь море, но, отплыв недалеко, был отброшен австром назад к тому месту, где я сел на корабль. Когда я, ввиду позднего времени, остановился в усадьбе Публия Валерия, своего спутника и друга, и находился

там и на другой день в ожидании попутного ветра, ко мне явилось множество жителей муниципия Регия; кое-кто из них недавно побывал в Риме. От них я прежде всего узнал о речи, произнесенной Марком Антонием на народной сходке; она так понравилась мне, что я, прочитав ее, впервые стал подумывать о возвращении. А немного спустя мне принесли эдикт Брута и Кассия; вот он и показался, по крайней мере, мне – пожалуй, оттого, что моя приязнь к ним вызвана скорее заботами о благе государства, чем личной дружбой, – преисполненным справедливости. Кроме того, приходившие ко мне говорили, – а ведь те, кто желает принести добрую весть, в большинстве случаев прибавляют какую-нибудь выдумку, чтобы сделать принесенные ими вести более радостными, – что будет достигнуто соглашение, что в календы сенат соберется в полном составе, что Антоний, отвергнув дурных советчиков, отказавшись от провинций Галлии, снова признает над собой авторитет сената.

(IV) Тогда я поистине загорелся таким сильным стремлением возвратиться, что мне было мало всех весел и всех ветров – не потому, что я думал, что не примчусь вовремя, но потому, что я боялся выразить государству свою радость позже, чем желал это сделать. И вот я, быстро доехав до Веллий, увиделся с Брутом; сколь печально было это свидание для меня, говорить не стану. Мне самому казалось позорным, что я решаюсь возвратиться в тот город, из которого Брут уезжал, и хочу в безопасности находиться там, где он оставаться не может.

Так как вы, отцы-сенаторы, несомненно, признали справедливыми основания для обоих моих решений, то я, прежде чем говорить о положении государства, в немногих словах посетую на вчерашний несправедливый поступок Марка Антония; ведь я ему друг и всегда открыто заявлял, что я ввиду известной услуги, оказанной им мне, таковым и должен быть.

(V) По какой же причине вчера в таких грубых выражениях требовали моего прихода в сенат? Разве

я один отсутствовал? Или вы не бывали часто в неполном собрании? Или обсуждалось такое важное дело, что даже заболевших надо было нести в сенат? Ганнибал, видимо, стоял у ворот или же о мире с Пирром шло дело? Для решения этого вопроса, по преданию, принесли в сенат даже знаменитого Анния, слепого старца. Докладывали о молебствиях; в этих случаях сенаторы, правда, обычно присутствуют; ибо их к этому принуждает не данный ими залог, а благодарность тем, о чьих почестях идет речь; то же самое бывает, когда докладывают о триумфе. Поэтому консулов это не слишком беспокоит, так что сенатор, можно сказать, волен не являться. Так как этот обычай был мне известен и так как я был утомлен после поездки и мне нездоровилось, то я, ввиду дружеских отношений с Антонием, известил его об этом. А он заявил в вашем присутствии, что он сам явится ко мне в дом с рабочими. Это было сказано поистине чересчур гневно и весьма несдержанно. Действительно, за какое преступление положено такое большое наказание, чтобы он осмелился сказать в присутствии представителей нашего сословия, что он велит государственным рабочим разрушить дом, построенный по решению сената на государственный счет? И кто когда-либо принуждал сенатора к явке, угрожая ему таким разорением; другими словами, разве есть какие-нибудь меры воздействия, кроме залога или пени? Но если бы Антоний знал, какое предложение я собирался внести, он, уж наверное, несколько смягчил бы суровость своих принудительных мер.

(VI) Или вы, отцы-сенаторы, думаете, что я стал бы голосовать за то, с чем нехотя согласились вы, – чтобы паренталии превратились в молебствия, чтобы в государстве были введены не поддающиеся искуплению кощунственные обряды – молебствия умершему? Кому именно, не говорю. Допустим, дело шло бы о Бруте, который и сам избавил государство от царской власти и свой род продолжил чуть ли не на пятьсот лет, чтобы в нём было проявлено такое же мужество и было совершено подобное же деяние; даже и тогда меня не

могли бы заставить причислить какого бы то ни было человека, после его смерти, к бессмертным богам – с тем, чтобы тому, кто где-то похоронен и на чьей мошле справляются паренталии, совершались молебствия от имени государства. Я, безусловно, высказал бы такое мнение, чтобы в случае, если бы в государстве произошло какое-нибудь тяжкое событие – война, мор, голод (а это отчасти уже налицо, отчасти, боюсь я, нам угрожает), я мог с легкостью оправдаться перед римским народом. Но да простят это бессмертные боги и римскому народу, который этого не одобряет, и нашему сословию, которое постановило это нехотя.

Далее, дозволено ли мне говорить об остальных бедствиях государства? Мне поистине дозволено и всегда будет дозволено хранить достоинство и презирать смерть. Только бы у меня была возможность придти сюда, а от опасности, связанной с произнесением речи, я не уклоняюсь...

(VII) И прежде всего я выражаю Писону благодарность и глубоко чувствую ее: он подумал не о том, что его выступление принесет государству, а о том, как сам он должен поступить. Затем я прошу вас, отцы-сенаторы, даже если вы не решитесь принять мое предложение и совет, все же, подобно тому как вы поступали доньше, благосклонно меня выслушать.

Итак, я предлагаю сохранить в силе распоряжения Цезаря не потому, чтобы я одобрял их (в самом деле, кто может их одобрить?), но так как выше всего ставлю мир и спокойствие. Я хотел бы, чтобы Марк Антоний присутствовал здесь, но только без своих заступников. Впрочем, ему, конечно, разрешается и заболеть, чего он вчера не позволил мне. Он объяснил бы мне или, лучше, вам, отцы-сенаторы, каким способом сам он отстаивает распоряжения Цезаря. Или распоряжения Цезаря, содержащиеся в записках, в собственноручных письмах и в личных записях, предъявленных при одном поручителе в лице Марка Антония и даже не предъявленных, а только упомянутых, будут неизбежны? А

то, что Цезарь вырезал на меди, на которой он хотел закрепить постановления народа и постоянно действующие законы, никакого значения иметь не будет? Я полагаю, что распоряжения Цезаря – это не что иное, как законы Цезаря. А если он что-нибудь кому-либо и обещал, то неужели будет неизбежно то, чего он сам выполнит не мог? Правда, Цезарь многим многое обещал и многих своих обещаний не выполнил, а после его смерти этих обещаний оказалось даже гораздо больше, чем тех милостей, которые он предоставил и даровал за всю свою жизнь.

Но даже этого я не изменяю, не оспариваю. С величайшей настойчивостью защищаю я его великолепные распоряжения. Только бы уцелели в храме Опис деньги, правда, обгаренные кровью, но при нынешних обстоятельствах – коль скоро их не возвращают тем, кому они принадлежат, – необходимые. Впрочем, пусть будут растрачены и они, если так гласили распоряжения. ...кое на что я даже закрываю глаза; что же касается важнейших вопросов, то есть законов, то отмену этих распоряжений Цезаря я считаю недопустимой.

(VIII) Есть ли лучший и более полезный закон, чем тот, который ограничивает управление преторскими провинциями годичным сроком, а управление консульскими – двухгодичным? Ведь его издания – даже при самом благополучном положении государства – требовали чаще, чем любого другого. Неужели после отмены этого закона распоряжения Цезаря, по вашему мнению, могут быть сохранены в силе? Далее, разве законом, который объявлен насчет третьей декурии, не отменяются все законы Цезаря о судостроительстве? И вы распоряжения Цезаря отстаиваете, а законы его уничтожаете? Это возможно разве только в том случае, если все то, что он для памяти внес в свои личные записи, будет отнесено к его распоряжениям и – хотя бы это и было несправедливо и бесполезно – найдёт защиту, а то, что он внёс на рассмотрение народа во время центуриатских комиций, к распоряжениям Цезаря отнесено не будет...

(IX) Второй из объявленных законов предоставляет людям, осужденным за насильственные действия и за оскорбление величества, право провокации к на- роду, если они этого захотят. Что же это, наконец: закон или отмена всех законов? И право, для кого ныне важно, чтобы этот твой закон был в силе? Нет чело- века, который бы обвинялся на основании этих зако- нов; нет человека, который, по нашему мнению, бу- дет обвинен. Ведь за вооруженные выступления, ко- нечно, никогда не станут привлекать к суду. «Но предложение угодно народу». О, если бы вы действительно хотели чего-либо, поистине угодно народу! Ибо все граж- дане, и в своих мыслях, и в своих высказываниях о благе государства, теперь согласны между собой. Так что же это за стремление провести закон, чрезвычайно позорный и ни для кого не желанный? В самом деле, что более позорно, чем положение, когда человек, сво- ими насильственными действиями оскорбивший ве- личество римского народа, снова, будучи осужден по суду, обращается к таким же насильственным дей- ствиям, за какие он по закону был осужден? ...

Итак, права провокации этот закон не дает, но два необычайно полезных закона и два вида постоян- ного суда уничтожает. Разве он не призывает моло- дежь в ряды мятежных граждан, губителей государ- ства? До каких только разрушительных действий не дойдет бешенство трибунов после упразднения этих двух видов постоянного суда - за насильственные действия и за оскорбление величества? А разве тем самым не отменяются частично законы Цезаря, которые ве- лят отказывать в воде и огне людям, осужденным как за насильственные действия, так и за оскорбление величества?

(X) Изгнанников возвратил умерший; не только отдельным лицам, но и народам и целым провинциям гражданские права даровал умерший; предоставле- нием неограниченных льгот нанес ущерб государственным доходам умерший. И все это, исходящее из его дома, при единственном – ну, конечно, честнейшем – пору- чителе мы отстаиваем, а те законы, что сам Цезарь

в нашем присутствии прочитал, огласил, провел, законы, изданием которых он гордился, которыми он, по его мнению, укреплял наш государственный строй, – о провинциях, о судоустройстве – повторяю, эти Цезаревы законы мы, отстаивающие распоряжения Цезаря, считаем нужным уничтожить? Но всё же эти-ми законами, что были объявлены, мы можем, по крайней мере, быть недовольны; а по отношению к законам, как нам говорят, уже изданным, мы лишены даже этой возможности; ибо они без какой бы то ни было промугляции были изданы еще до того, как были составлены.

...Я хорошо вижу, насколько опасно иметь против себя человека раздраженного и вооруженного, особенно при полной безнаказанности для тех, кто берется за меч; но я предложу справедливые условия, которых Марк Антоний, мне думается, не отвергнет: если я скажу что-либо оскорбительное о его образе жизни или о его нравах, то пусть он станет моим жесточайшим недругом; но если я останусь верен своей привычке, [какая у меня всегда была в моей государственной деятельности], то есть если я буду свободно высказывать все, что думаю о положении государства, то я, во-первых, прошу его не раздражаться против меня; во-вторых, если моя просьба будет безуспешной, то прошу его выражать свое недовольство мной как гражданином; пусть он прибегает к вооруженной охране, если это, по его мнению, необходимо для самозащиты; но если кто-нибудь выскажет в защиту государства то, что найдет нужным, пусть эти вооруженные люди не причиняют ему вреда. Может ли быть более справедливое требование? Но если, как мне сказал кое-кто из приятелей Марка Антония, все сказанное наперекор ему глубоко оскорбляет его, даже когда ничего обидного о нем не говорилось, то мне придется примириться и с таким характером своего приятеля. Но те же люди говорят мне еще вот что: «Тебе, противнику Цезаря, не будет разрешено то же, что Писону, его тестю». В то же время они меня предостерега-

ют, я приму это во внимание: «Отныне болезнь не будут признавать более законной причиной неявки в сенат, чем смерть».

(XII) Но – во имя бессмертных богов! – я, глядя на тебя, Долабелла (а ведь ты мне очень дорог), не могу умолчать о том заблуждении, в какое впали мы оба: я уверен, что вы, знатные мужи, стремясь к великим деяниям, жаждали не денег, как это подозревают некоторые чересчур легковерные люди, не денег, к которым виднейшие и славнейшие мужи всегда относились с презрением, не богатств, достигающихся путем насилия, и не владычества, нестерпимого для римского народа, а любви сограждан и славы. Но слава – это хвала за справедливые деяния и великие заслуги перед государством...

Можешь ли ты вспомнить какой-нибудь день в твоей жизни, озаренный более светлой радостью, чем тот, когда ты, очистив форум от кощунства, рассеяв сборище нечестивцев, покарвав зачинщиков преступления [избавив Рим от поджога и от страха перед резней], вернулся в свой дом? Разве тогда представители разных сословий, люди разного происхождения, словом, разного положения не высказывали тебе похвал и благодарности?..

(XIII) А ты, Марк Антоний, – обращаюсь к тебе, хотя тебя здесь и нет, – не ценишь ли ты один тот день, когда сенат собрался в храме Земли, больше, чем все последние месяцы, на протяжении которых некоторые люди, во многом расходящиеся со мной во взглядах, именно тебя считали счастливым? Какую речь произнес ты о согласии! От каких больших опасений избавил ты тогда сенат, от какой сильной тревоги – граждан, когда ты, отбросив вражду, забыв об австипциях, о которых ты, как авгур римского народа, сам возвестил, коллегу своего в тот день впервые признал коллегой, а своего маленького сына прислал в Капитолий как заложника мира! В какой день сенат, в какой день римский народ ликовали больше? ... Неужели ты, совершив во имя блага государства такие великие де-

яния, был недоволен своей счастливой судьбой, высоким положением, известностью, славой? Так откуда вдруг такая перемена? Не могу подумать, что тебя соблазнили деньгами. Пусть говорят что угодно; верить этому необходимости нет; ибо я никогда не видел в тебе никакой подлости, никакой низости. Впрочем, порой домочадцы оказывают дурное влияние, но твою стойкость я знаю. О, если бы ты, избегнув вины, смог избежать даже и подозрения в виновности!

(XIV) Но вот чего я опасюсь сильнее: как бы ты не ошибся в выборе истинного пути к славе, не счел, что быть могущественнее всех, внушать согражданам страх, а не любовь, - это слава. Если ты так думаешь, путь славы тебе совершенно неведом. Пользоваться любовью у граждан, иметь заслуги перед государством, быть восхваляемым, уважаемым, почитаемым - все это и есть слава; но внушать к себе страх и ненависть тяжело, отвратительно; это признак слабости и неуверенности в себе. Как мы видим также и в трагедии, это принесло гибель тому, кто сказал: «Пусть ненавидят, лишь бы боялись».

О, если бы ты, Марк Антоний, помнил о своем деде!..

Но стоит ли мне пытаться воздействовать на тебя своей речью? Ведь если конец Гая Цезаря не может заставить тебя предпочесть внушать людям любовь, а не страх, то ничья речь не принесет тебе пользы и не произведет на тебя впечатления. Ведь те, которые думают, что он был счастлив, сами несчастны. Не может быть счастлив человек, который находится в таком положении, что его могут убить, уже не говорю - безнаказанно, нет, даже с величайшей славой для убийцы. Итак, сверни с этого пути, прошу тебя, взгляни на своих предков и правь государственным кораблем так, чтобы сограждане радовались тому, что ты рожден на свет, без чего вообще никто не может быть ни счастлив, ни славен, ни невредим.

(XV) А римский народ? Я приведу вам обоим многие суждения его; они, правда, вас мало трогают, что

меня очень огорчает. В самом деле, о чем свидетельствуют возгласы бесчисленного множества граждан, раздававшиеся во время боев гладиаторов? А стихи, которые распевал народ? А нескончаемые рукоплескания статуе Помпея и двум народным трибунам, вашим противникам? Разве все это не достаточно ясно свидетельствует о необычайно единодушной воле всего римского народа? И неужели вам показали малозначительными рукоплескания во время игр в честь Аполлона, вернее, суждения и приговор римского народа? ..

Я не напрасно возвратился сюда, отцы-сенаторы, ибо и я высказался так, что – будь что будет! – свидетельство моей непоколебимости останется навсегда, вы выслушали меня благосклонно и внимательно. Если подобная возможность представится мне и впредь и не будет грозить опасностью ни мне, ни вам, то я воспользуюсь ею. Не то – буду оберегать свою жизнь как смогу, не столько ради себя, сколько ради государства. Для меня вполне достаточно того, что я дожил и до преклонного возраста, и до славы. Если к тому и другому что-либо прибавится, то это пойдет на пользу уже не столько мне, сколько вам и государству».

КРАСНОМОВСТВО В ІМПЕРАТОРСЬКОМУ РИМІ

Час становлення імператорської влади у Римі – І ст. до н.е. У цей час республіканські традиції красномовства стають фактом далекої історії, а пропагування республіканської ідеології заборонене під загрозою смерті. Значення політичного красномовства упало, а піднесене було урочисте красномовство. Судове красномовство як і раніше процвітало, а імена знаних ораторів, наприклад, Епрія Марцела чи Аквінія Регула, були широко відомі і користувались великим авторитетом. Римське право складалося в жорстку систему, у промовах судових ораторів ставало все менше юридичного змісту і все більше формального блиску.

Докладні промови у дусі Цицерона ставали вже непотрібними, на зміну їм приходили короткі, влучні сентенції,

лаконічно відточені, загострені антитезами, вражаючі парадоксами. Усе підкорялось миттєвому ефекту. Новий стиль швидко набув поширення в філософії і драмі Сенеки, в епосі Лукана, в сатирі Персія і Ювенала.

Красномовству головним чином навчалися тоді у риторичних школах, де провідними посібниками залишалися класичні промови і трактати Цицерона. У цьому дусі було складено «Збірник декламацій» Сенеки-батька, свого роду хрестоматію навчальних промов за принципом *texne*. Досить змістовним у плані подання маси усіляких ефектних висловів, незвичних подій, (навіть і фантастичних) був відомий збірник «Достопам'ятні діяння і вислови», який підготував і видав у 31 р. до н.е. Валерій Максим.

Звичайно шкільні вправи поділялись на **суазорії** (переконуючі промови) і **контроверсії** (протиріччя), тобто промови стосовно вигаданого судового казусу. Приклад суазорії: «Агамемнон обговорює, чи принести йому в жертву Іфігенію, якщо мантис Калхас стверджує, що інакше плести неможливо?». Або приклад контроверсії: «Хворий вимагає, щоб раб дав йому оруту. Той відмовився. Вмираючий наказав спадкоємцям розп'яти раба. Раб шукає захисту у трибунів. Ритор, який виступає проти раба, дивується: «Уся сила заповітів загинула, якщо раби не виконують волю живих, трибуни – волю мертвих. Невже не пан рабу, а раб панові визначає смерть?». Ритор, який захищає раба, заперечує: «Безумний був той, хто наказав убити раба; а чи не безумний той, хто і себе хотів убити? Якщо вважати смерть покаранням, навіщо її просити? Якщо благом, навіщо нею загрожувати?»».

Зазначені шкільні вправи були чудовою гімнастикою для розуму та мови. Винахідливість і цікавість сюжету, психологічні колізії, патетика, орієнтація на образне сприйняття конфлікту, гра уяви – усе це зближувало риторіку і поезію. Наслідком цього став розвиток жанру авантюрного роману і інших плідних жанрів «другої софістики», що врешті-решт вплинуло і на розвиток європейської літературної традиції.

Марк Фабій Квинтиліан (бл. 35 – бл. 96) – визначний римський оратор і теоретик ораторського мистецтва. Написаний ним трактат «Про освіту оратора» залишається найдетальн-

ішим з усіх відомих нам курсів античної риторики. Квинтиліан вважав, що головною причиною занепаду красномовства є невідповідне виховання молодих ораторів. Щоб виховати оратора «достойним мужем», треба розвивати його моральність, а щоб він був здатним до промов, слід розвивати його смак. Першому сприяє філософія, а другому – вивчення кращих зразків красномовства.

Хоча Квинтиліан високо поцінював мистецтво Цицерона, між підходами до риторики Цицерона і Квинтиліана існує принципова розбіжність. Для Цицерона основу риторики складає вивчення філософії, для Квинтиліана – вивчення класичних письменників. Цицерон прагне бачити у особі оратора мислителя, а Квинтиліан – стиліста. Вищим суддею ораторського успіху для Цицерона завжди був народ, а для Квинтиліана – думка літературно підготовленого знавця. Цицерон бачив золотий вік ораторського мистецтва попереду, а його візаві – у далекому минулому.

Луцій Анней Сенека (бл. 4 р. до н.е. – 65 н.е.) був також визначною постаттю в історії нового красномовства. У молоді роки він досить успішно пробував свої сили в ораторському мистецтві, мав успіх, виступаючи з промовами у сенаті. Відомо, що Цицерон писав свої філософсько-етичні трактати у формі діалогу, а Сенека в своїх творах дійшов форми діатриби, тобто проповіді-дискусії, коли нові й нові питання спонукають філософа весь час із різних боків підходити до одного і того ж центрального тезису. Тим самим логічне доведення замінюється емоційним ефектом. Повторюючи одну тезу постійно, ритор демонструє невичерпні можливості слова, нові визначення, нові аспекти існуючого.

От, наприклад, філософсько-етичні міркування Сенеки стосовно плинності дійсності і сенсу життя: «Усе, що ми бачимо і відчуваємо, Платон не відносить до числа речей, які існують істинно. Адже вони невпинно прибувають і відходять. Ніхто не залишається у старості таким, яким був у юності. Завтра ніхто не буде таким, яким був учора. Наші тіла відносяться подібно до річок; усе, що ти бачиш, відходить разом із часом, ніщо із баченого нами не перебуває непорушним. Я сам змінююсь, поки розмірковую про змінюваність усіх речей. Про це говорить і Геракліт: «Ми і входимо, і не

входимо двічі в один і той же потік». Ім'я потоку залишається, а вода вже утекла. Річка — більш наочний приклад, аніж людина, однак і нас відносить не менш швидка течія. І я дивуюсь нашому безумству, пригадуючи, до чого ж ми любимо тіло — найшвидкоплиннішу з речей, і лякаємось одного разу вмерти, в той час як кожна мить — це смерть нашого попереднього стану. Так не треба тобі боятись, щоб одного разу не трапилось те, що відбувається щоденно. Я говорив про людину, істоту нестійку і слабку, підвладну будь-якій порчі; але навіть світ, вічний і непереможний, змінюється і не залишається одним і тим же. Хоча у ньому і перебуває все, що було раніше, але інакше, ніж раніше: порядок речей змінюється».

У зазначених міркуваннях Сенеки є певна логіка і послідовність доведення. У той же час його філософія стверджує не тільки небуття-смерть, але і буття, оскільки все, що було, залишається в цьому світі, змінюючи лише своє місце, свій порядок у сукупності речей.

Вороги звинувачували Сенеку в тому, що він використовує в своїх промовах дешеві прийоми. Сам він заперечував звинувачення, бо йому, як філософу, слова як такі байдужі; вони важливі як засіб досягти потрібного впливу на душу слухача, а для цієї мети його прийоми придатні.

Сенека зайняв високу посаду в ієрархічній системі влади при молодому Нероні, в якого він довгі роки був наставником. Так трапилось, що і смерть Сенеки прийшла від Нерона. Імператор наказав своєму наставнику вмерти. І Сенека розкрив собі вени і жили під колінами, бо кров ішла слабо, і до останньої миті диктував писцям свою промову. Істинно правий філософ Сенека: «Утримаєш в руках сьогоднішній день — менше будеш залежати від завтра. Інакше, поки будеш відкладати, все життя і промайне».

ЕЛЛІНСЬКЕ ВІДРОДЖЕННЯ

Еллінське Відродження — останній період розквіту античної культури, пов'язаний з відносно стабільним життям у Римській імперії II-III ст. нашої ери. В цей час у культурі імперії значну роль відіграють Мала Азія, Сирія, а також

Африка. Тоді великої популярності набули мандрівні ритори, які демонстрували свою інтелектуальну вправність, виступали перед юрбою, як факіри, що демонструють дива. Це звище назвали «другою софістикою».

У цей час відомими риторами були Апулей (бл. 125 – 180) та Плутарх (бл. 45 – після 120), знані нині як автори відомих художніх та історичних творів. Блискучим і талановитим оратором був також Діон Хрисостом (40 – 120), який уособлював у собі ідеал мандрівного оратора і філософа-кініка. У середині II ст. популярним був Елій Аристид (бл. 117 – 189). За життя він був дуже знаменитим. Його промови несуть у собі багато містики, переоповідань віщих снів, пророчтв, описів жертвопринесень, чудесних спасінь, явлення бога самому оповідачу. Загалом ці промови відповідали умонастрою суспільства, натовпу, що відсторонився від суспільної проблематики, схильний до містицизму і забобонів, до крайніх форм східних містичних культів.

Лібаній (314 – 393) – найбільш цікава постать останнього століття античної риторики. Майстерності ратора і граматики з Антіохії наслідували і імператор Юліан Відступник (331 – 363), і його християнські супротивники-антагоністи Василь Кесарійський та Григорій Назіанзін. Як учитель красномовства Лібаній навчав своїх учнів певним риторичним вправам – декламаціям, серед яких були: **байка** (типу езопівської), **дигема** (розповідь на історичну тему), **хрия** (розробка морального принципу якимось знаним чоловіком), **сентенція** (розробка філософського положення), **спростування** або **захист** правдивості оповідання про богів або героїв, **похвала** або **осуд** якоїсь людини чи предмета, **порівняння** (двох людей або речей), **екфраз** (опис пам'ятника образотворчого мистецтва або визначної пам'ятки місцевості). У риторичних школах учні того часу отримували загальноосвітні знання, навички композиційної побудови промови, вчилися знаходити матеріал, який робив би промову жвавішою.

Важливим елементом навчання у школі Лібанія були **декламації** – риторичні «прописи», зразки яких учні заучували напам'ять. Такою була, наприклад, промова Менелая, який прийшов послом у Трою, вимагати видачі Олени. Іншим типом декламації були так звані **етології** – промови,

зміст яких демонстрував характери людей через виголошувані ними промови. От, наприклад, декламація – «Непривітний чоловік, який оженився на язикатій жінці, подає в суд на самого себе та просить смерті». Найбільше цього чоловіка турбує те, що він зустрине свою дружину у царстві мертвих, де вона знову примусить його слухати своє базікання.

Ритор і учитель Лібаній не може стримати свого гніву, коли йдеться про «дурних учнів»:

«Виноват ли наставник в том, что леность, недостаток способностей или добронравия помешали кому-то из питомцев его усвоить зерно наставлений, как хотелось учителю? Не в ученике ли самом, что безразличен остался к словам старшего – по легкомыслию, а может статься, оттого, что с уроком в душе не соглашался, ибо склонялся к примерам иным, – причина никудышнего результата? Представьте для сравнения земледельца, трудившегося на пашне усердно, орудия выбравшего наилучшие и самых крепких волов, однако оставшегося ни с чем, когда пришло время жатвы, ибо все приложенные усилия бесплодие почвы сгубило? Кого обвините вы в неудаче – пахаря или безжизненный грунт?

Какому угодно ремеслу обучаясь, – башмачника ли, плотника, – успехами ученики не одинаковы: один превзойдѣт учителя, другой точь-в-точь приѣмы мастера повторяет, ни на шаг от усвоенного урока отступить не отваживаясь; дурак же и азбуки дела не одолеет. А всё потому, афиняне, что разнятся люди природой своей в дарованиях и способностях, и иной раз усилия учителя тщетны».

Лібаній доречно використовував у своїх промовах риторичні запитання, антитези, ампліфікації, метафори, порівняння тощо. Усі прийоми його, як зазначали сучасники, зрозумілі і наочні, змістовні і застосовані до місця, тільки наведені у такій кількості, що загальний сенс того, що говориться, губиться в свідомості недосвідченого слухача.

Вражаюча обізнаність в літературі і ерудиція Лібанія в історії Еллади потрібні йому, насамперед, для пишних порівнянь, як прикраса, а не аргумент у політичній полеміці, як це було за часів Ісократів і Демосфена. Адже за часів Лібанія публіцистика стала мистецтвом кабінетним, а не публічним. На завершення наведу декілька фрагментів з його промови,

написаної у 365 р. і присвяченої пам'яті імператора Юліана, вбитого у 363 р.

ЛИБАНИЙ. Надгробное слово по Юлиану

«К нынешнему дню, почтенные слушатели, должны были исполниться все мои и ваши надежды: чтобы сокрушилась Персидская держава и чтобы не сатрапы, но римские наместники правили землю персов, и правили по нашим законам, и чтобы храмы наши украсились победною добычею, и чтобы воссел победитель на царском своем престоле, дабы принять хвалы за победу свою. Воистину, как я мыслю, таково было бы ему честное воздаяние, достойное многих всесожжений, кои воскурял он богам, – но нет! Ныне зависть демонская одолела благие упования, и мертвым воротился от рубежей вавилонских тот, кому самой малости не достало для завершения подвига его. Сколько можно пролить о нём слез, столько и пролито, однако же кому под силу спорить со смертью? Что нам теперь осталось, то и ему всего милее: пусть не услышать уже ему похвального слова делам своим, но хоть другие услышат слово моё, а потому скажу. И еще вот почему скажу. Во-первых, отняв награду у того, кто столь ревностно искал славы, я был бы попросту несправедлив, а во-вторых, был бы я прямым подлецом, когда бы того, кого живого готов был чтить, не почтил бы и опочившего. Мало того, что лишь низкий льстец в глаза угождает, а об отошедшем не поминает, но живого – то ежели словом и не порадуешь, так иным способом ублажишь, а для мертвых можем мы сделать лишь одно: хвалить их и славить, дабы во всех временах звучала повесть о доблестных их деяниях.

Вот и я, сколько ни затевал славословий достойному сему мужу, всякий раз находил речи свои ничтожными по делам его, однако же никогда – свидетели боги! – ничуть не досадовал, что доблесть царственного моего друга витийственности моей неpossильна, как ни люблю его. Воистину, полагал я, не к

общей ли выгоде граждан, ежели тот, кто восприял державу ради спасения многих, обгонит делами своими всякое слово? Даже битвенное его богатырство, на брегах океанских явленное, не сумел я восславить как надо, – так мне ли сегодня в единой речи успеть и о прежних его подвигах достолично поведать, да ещё и о походе на персов?

Право, когда бы он, милостью дольних богов воскреснув мне на помощь, соделался бы незримым моим сотоварищем в сем тяжком труде, то и тогда речь моя не была бы вполне соразмерна с деяниями его: хоть и прибавилось бы ей лепоты, да все же не столько, сколько надобно. Так неужто нужно уповать, что выйдет прок от усердия моего, ежели труд столь велик и огромен, а помощи нет?

Знай я заранее, что вы хотя и услаждаетесь словесами, однако же сознаете, сколь дела превосходнее речей, лучше всего было бы мне молчать. Но поелику вы и прежде в неизменном своем словолюбии речам моим рукоплескали, то, полагаю, и ныне по справедливости пристало мне не молчать, но сказать, как сумею, о государе моём и друге...

Как сказано у Фукидида о Перикле, что смертью своею яснее всего явил он, сколь много послужил государству, так же надобно сказать и о сем муже. И правда, хотя прочие обстоятельства отнюдь не изменились, однако же бойцы, доспехи, кони, военачальники, строй, пленные, казна, припасы – всё от одной лишь смены правителя пришло в совершенное ничтожество. Сначала они не сумели отбить тех, кого сами же прежде знали, а после соблазнились разговорами о мире – враги применили прежнюю уловку, но наши на этот раз завопили, что очень даже согласны, и больше всех был доволен новый правитель. Между тем Мидянин, прельстив их желанным покоем, не торопился: медлил с вопросами, мешкал с ответами, это принимал, от того отказывался, да ещё и несчетные послы его доедали наши припасы, покуда не настало в нашей войске полное оскудение и голод. Тут уж пришлось просить, ибо нужда

ко всему приневолит, и тогда-то царь захотел себе самой пустячной мзды: городов, областей и племен, кои были для безопасности державы Римской словно крепостные стены. А новому нашему всё было нипочем – всё отда-ет и всему поддакивает! До того дошло, что уж и я часто дивился, почему Мидянин при таком случае не хочет взять побольше – право, неужто кто-нибудь стал бы ему перечить, когда бы притязал он на земли хоть до Евфрата? Да хоть до Оронта, хоть до Кидна, хоть до Сангария, хоть до самого Боспора – никто бы слова поперек не сказал, ибо был при римлянах наставник, твердивший, что и оставшегося-де доста-нет для власти, и роскошества, и пьянства, и разврата! Ежели кто радуется, что такого всё же не случи-лось, тот пусть за радость сию благодарит персов, кои потребовали лишь самой малости, хотя заполу-чить могли все. Вот так-то наши молодцы побросали оружие – пусть достается врагу! – и повернули до-мой голы и босы, да еще чуть ли не все по дороге поби-рались, точно как после кораблекрушения...

О города! – ты воздвигнул бы их! О развалины! – ты отстроил бы их! О словесность! – при тебе была бы ей честь! О доблесть! – тобою бы она крепла! О справедливость! – при тебе воротилась она с небес на землю, а ныне вновь вознеслась от нас! О переменчивое счастье, о всеобщее благоденствие! – поздно началось и скоро кончилось! То, что случилось с нами, – вроде как если бы кто-нибудь у жаждущего, едва пригубив-шего прохладной и чистой воды, отнял бы кубок после первого глотка да с тем бы и ушел. Уж если суждена была нам столь скорая потеря, так лучше бы и вовсе не пробовать нам державства его – лучше, чем не ус-петь насытиться! А он отнял и ушел, дабы плакали мы не о неизведанном, но об изведанном, коего – и мы это знаем – более нам не вкусить, и это точно как если бы Зевес, уже явивши людям солнце, навсегда со-крыл его у себя и не творил более света. Что ж! Хоть и ходит солнце по обычному пути своему, но нет от того добрым людям прежней радости, ибо печаль по

усопшему, затопляя душу, помрачает разум, застит взор, и едва ли отличаемся мы от живущих во тьме.

Да и правда, что случилось после убийства государя нашего? А вот что. Снова хулители богов в почете, а жрецы в незаконном утеснении, снова за приношения и всеожжения небожителям взимается пеня, или, вернее сказать, кто побогаче, тот платит, а кто победнее, тот так и пропадает в тюрьме. Из храмов иные разрушены, иные стоят недостроенные на смех негодьям, а любомудры отданы на поругание палачам и всякий принятый от государя дар числится долгом. Да ещё и обвинения в воровстве! Вот и стоят ответчику летним полднем и мучиться на солнцепеке, покуда с него требуют не только полученное, но и то, чего он, по всей очевидности, и отдать не может, и не для того требуют, чтобы отдал, – невозможное и сделать невозможно! – а для того, чтобы за таковую невозможность ломать на дыбе и жечь огнём. Учителей словесности, кои прежде были в приятелях у властей предержавших, ныне гонят от порога, словно каких убийц, а толпы прежних их учеников, видя такую слабость красноречия, разбегаются в поисках иной для себя силы...

Сильный словом и разумением, премногими добродетелями отличенный, не он ли был достоин первенствовать среди прочих, ибо во всем их превосходил? Никогда более не увидать нам его, но можно видеть его сочинения, а их немало, и все составлены весьма искусно. Многие сочинители хотя и состарились за писаниями своими, однако же решились испытать себя лишь в нескольких родах словесности, а большинства таких родов избегали, так что похвалы за написанное досталось им не больше, чем хулы за ненаписанное. А вот сей муж и воевать успевал, и сочинять: остались от него сочинения всех родов, и во всех родах превзошел он прочих сочинителей, а в письмах и самого себя превзошел. Перечитывая написанное им, обретаю я утешение в скорби моей, да и вам сии создания его облегчат печаль, ибо завещал он нам бессмертных чад

своих, кои не уничтожатся временем, стирающим с досок пестроцветные краски.

Овскормленник небожителей, и питомец небожителей, и совместник небожителей! О ты, малую пядь земли занявший могилою своею и всю вселенную поразивший изумлением! О ты, в боях победивший чужих и без боя своих! О ты, кто отцу милее сына, и сыну милее отца, и брату милее брата! О ты, содеявший великое и взыскующий величайшего! О ты, защитник богов и наперсник богов! Все презрел ты утехи и лишь в словесности находил себе усладу – прими же дар от скудного моего красноречия, ибо сам ты его возвеличил! »

Лекція третя

ХРИСТІЯНСЬКЕ КРАСНОМОВСТВО ЕПОХИ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ. ІСУС ХРИСТОС – УЧИТЕЛЬ І РИТОР

Відомо, що найбільш ранні християнські тексти були написані грецькою мовою, а тому слід припустити, що автори цих текстів знаходилися під впливом елліністичних культур у цілому і під впливом риторики зокрема. Перші півстоліття свого існування християнство розповсюджувалося усно в проповідях і оповіданнях. Мандрівні пророки проповідували благовіст про Ісуса Христа та його місію. Рання монологічна проповідь була спрямована на роз'яснення, сповіщення істини і тим самим мала певну дидактичну мету.

Християнство виникло серед бідних і знедолених як релігія людей, далеких від скарбниці освіти і культури. Рукописні книги були дуже дорогі, а тому головне у проповідях християн полягало в оволодінні прийомами прямого емоційного звернення до громади. Промови проповідників не стільки несли інформацію, скільки пробуджували певну реакцію слухачів, були формою агітації і завоювання прихильників. Емоційний вплив слова підсилювався відчуттям спільності людей, які разом збиралися на слухання проповіді. Навряд чи такого ефекту проповідник міг би досягти, спілкуючись з людиною на самоті.

Першим у ряду євангельських учителів, безумовно, стоїть Ісус Христос, який проповідував своє вчення серед учнів і послідовників. Промови Ісуса, так звані *логії*, довгий час заучували напам'ять і передавали із вуст у вуста, бо пам'ять близькосхідної людини у ті часи була добре тренованою. Логії Ісуса докорінно відрізняються

від промов героїв греко-римської історії. Показовими є семітичні форми повчання, знамениті заповіді блаженства: «Блаженни нищие духом, ибо их есть Царство Небесное. Блаженны плачущие, ибо они утешатся. Блаженны кроткие, ибо они наследуют землю. Блаженны алчущие и жаждущие правды, ибо они насытятся...» (Матф. 5, 3-6 і далі). Заповідям блаженства протистоять погрози за формулою «горе вам!», наприклад: «Горе вам, книжники і фарисеї, лицеміри...», «Горе вам, вожді сліпі...» (Матф. 23, 13-16).

Промови і повчання Ісуса Христа несуть у собі відчутний потенціал риторичних запитань, антитез, ампліфікацій і метафор:

«Светильник для тела есть око. Итак, если око твоё будет чисто, то всё тело твоё будет светло;

Если же око твоё будет худо, то всё тело твоё будет темно. Итак, если свет, который в тебе, тьма, то какова же тьма?

Никто не может служить двум господам: ибо или одного будет ненавидеть, а другого любить; или одному станет усердствовать, а о другом нерадеть. Не можете служить Богу и маммоне.

Посему говорю вам: не заботьтесь для души вашей, что вам есть и что пить, ни для тела вашего, во что одеться. Душа не больше ли пищи, и тело – одежды?» (Матф. 6, 22-25).

Дуже сильний вплив на слухачів мали численні *притчі*, з якими звертався Ісус Христос до слухачів. Ось, наприклад, завершення знаменитої Нагірної проповіді:

«Итак всякого, кто слушает слова Мои сии и исполняет их, уподоблю мужу благоразумному, который построил дом свой на камне;

И пошел дождь, и разлились реки, и подули ветры, и устремились на дом тот; и он не упал, потому что основан был на камне.

А всякий, кто слушает сии слова Мои и не исполняет их, уподобится человеку безрассудному, который построил дом свой на песке;

И пошел дождь, и разлились реки, и подули ветры, и налегли на дом тот; и он упал, и было падение его великое» (Матф. 7, 24-27).

Притча про невірною управителя з 16 глави Євангелія від Луки також покликана відобразити необхідність бачення світу кращого, ніж він є насправді. Завжди є сенс дати шанс людині стати кращою, виявивши до неї довіру. Управителя, який зменшив боржникам їх борги шляхом підробки розписок і перекручування рахунків, хазяїн похвалив. Дивно? Але тут Ісус Христос говорить про те, що прощаючи людям їхні обов'язки-гріхи, ми уявляємо їх собі кращими, ніж вони є насправді. За допомогою такої неправди людина охороняє себе від певних небезпек.

Ісус — спадкоємець традицій окультної науки. Існує також зв'язок і близькість багатьох ідей Ісуса і Будди. Будда, спонукуваний жалістю і жалем до людей, учив доступною для них мовою вищим істинам і вказав чотири шляхетні істини і шлях до пробудження. Ісус таємне знання посвячених перевів у знання, доступне людям, на мову притч. Природно, Ісус не міг відкрити все, бо завжди існує небезпека, що людина аморальна може скористатися Істиною на шкоду іншим. Звідси: «Не давайте святини псам и не бросайте жемчуга вашего перед свиньями, чтобы они не попрали его ногами своими и, обратившись, не растерзали вас» (Матф. 7, 6). Але якщо людина щиро жадає вищого знання, жертвує заради цього ілюзорними цінностями матеріального світу, якщо вона прокинулася від страхіття безглуздої суєти, цій людині слід допомогти. Звідси і знак надії: «Просите, и дано будет вам; ищите, и найдёте; стучите, и отворят вам. Ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят» (Матф. 7, 7-8). Але, ступивши на шлях, треба твердо і неухильно йти ним.

Христос був практичним філософом. Вчення його практичне, бо воно призначене не для всіх. Багато людей не здатні нічого отримати від нього, окрім помилкових ідей, і Христу нічого їм сказати. Христос не був і сентиментальним філософом. Багато зла в житті від того, що люди, боячись виявитися недостатньо милосердними чи позбавленими широти ро-

зуму, виправдовують те, що не гідне виправдання. Христос ніколи не боявся висловити неприємну істину і не боявся діяти. Вигнання торговців із храму – чудовий приклад, що свідчить про ставлення Христа до того життя, в якому і храм перетворено на зняряддя для особистого збагачення.

Учні та послідовники Ісуса Христа створили також велику кількість промов, поширюючи вчення Учителя. Відомий значний перелік *послань* (письмових проповідей) Апостолів Христових, а особливо вражає пафос і невгамовність найпалкішого проповідника християнства – Апостола Павла. Яскравий взірець його красномовства – Послання до Римлян:

«Вот, ты называешься Иудеем, и успокаиваешь себя законом, и хвалишься Богом,

И знаешь волю Его, и разумеешь лучшее, научаясь из закона,

И уверен в себе, что ты путеводитель слепых, свет для находящихся во тьме,

Наставник невежд, учитель младенцев, имеющий в законе образец ведения и истины:

Как же ты, уча другого, не учишь себя самого?

Проповедуя не красть, крадешь? Говоря: «не прелюбодействуй», прелюбодействуешь? Гнушаясь идолов, святотатствуешь?

Хвалишься законом, а преступлением закона бесчестишь Бога?» (2, 17-23).

Невгамовний дух і пристрасна натура Апостола Павла надають поетичності і яскравості його знаменитому першому посланню до Коринтян:

«Если я говорю языками человеческими и ангельскими, а любви не имею, то я – медь звенящая, или кимвал звучащий.

Если имею дар пророчества, и знаю все тайны, и имею всякое познание и всю веру, так-что могу и горы переставлять, а не имею любви, – то я ничто.

И если я раздам всё имену мое и отдам тело мое на сожжение, а любви не имею, – нет мне в том никакой пользы.

Любовь долготерпит, милосердствует, любовь не завидует, любовь не превозносится, не гордится,

Не бесчинствует, не ищет своего, не раздражается, не мыслит зла,

Не радуется неправде, а сорадуется истине;

Всё покрывает, всему верит, всего надеется, всё переносит.

Любовь никогда не перестанет, хотя и пророчества прекратятся, и языки умолкнут, и знание упразднится» (13, 1-8).

КРАСНОМОВСТВО ХРИСТИЯНСЬКИХ АПОЛОГЕТІВ І ОТЦІВ ЦЕРКВИ

Одним із перших відомих ранньохристиянських творів, які відзначаються високим рівнем красномовства, вважають «Вчення дванадцяти Апостолів», яке, очевидно, написав християнин іудейського походження на початку II ст. н.е. Автор закликає: «Утримуйся від плотських і тілесних похотей. Якщо хто вдарить тебе у праву щоку, поверни до нього і іншу, і будеш довершений. Якщо хто відніме у тебе верхній одяг, віддай йому і нижній. Усякому, хто просить у тебе, давай і не вимагай назад, бо Отець хоче, щоб усім було дано від дарів кожного. Блажен той, хто дає, бо він не винен. Горе тому, хто бере! Бо якщо він бере, маючи у тому нужду, то він не винен; а той, хто не має нужди, дасть звіт, навіщо і для чого він узяв. Він буде ув'язнений доти, допоки не сплатить останнього кодранту. Утім про це сказано ще так: нехай запітніє милостиня твоя у руках твоїх, поки ти визнаєш, кому даєш».

Найвизначнішим грецьким апологетом II ст. вважають *св. Іустина*. Він з юних літ жадав істини, пізнання Творця і сенсу людського життя. Вчення Платона ненадовго його втішило. Однак зустріч з одним статечним старцем змінила його життя. Той довів, що науки емпіричні дають змогу пізнати оточуючий світ, а пізнання Бога досягається лише безпосереднім спогляданням або через свідчення тих, хто такого вже досяг. Бог трансцендентний і тому не може являтися світу. Посередник між Богом і людиною – Логос, через Нього Бог відкривається світу. Спочатку Логос був у самому Богові,

але перед створенням світу він зійшов з Бога, як вогонь виходить з вогню, не применшуючи вогню, від якого він запалений. Навіть Платон визнавав, що споглядати Бога може тільки людина, очищена добродійним життям. Вчення Платона про трансміграцію душ старець також заперечив, апелюючи до моральних цінностей. Істина не потребує доказів. Тому пророки, люди праведні і угодні Богу, говорили Духом Святим і пророкували майбутнє, яке зараз збувається...

Св. Іустин заявляв у своїй «Апології»: „Ми жадаємо життя вічного і чистого, ми прагнемо перебувати з Богом, Отцем і Творцем усього миру, сповідуємо нашу віру, будучи впевненими і віруючи, що такої нагороди можуть досягнути ті, хто своїми справами довів перед Богом вірність у служінні Йому і любов до життя у Нього, відсторонюючись від зла. Ми не приносимо пожертви, не робимо вінків з квітів на честь тих, кого зробили люди і поставили у храмах, назвавши богами. Нам передано, що Бог не має потреби у матеріальних приношеннях від людей. Він Сам усе нам подає. Ми навчені і віруємо, що Йому приємні лише ті, хто прагне довершеності у цнотливості, правді і любові до людей. Коли ми говоримо про очікування царства, то ми говоримо про царювання разом з Богом. Оскільки наші сподівання спрямовані не до сьогодення, то ми не боїмось, коли нас вбивають. Ми знаємо, що всі беззаперечно повинні вмерти».

Татіан (помер бл. 175 р.) – учень Іустина, сирієць. Відома його апологія – «Промова проти еллінів». Спочатку він вдається до інвективи на адресу відомих грецьких філософів: Діогена, Платона, Аристотеля, Геракліта, Зенона, Ферекида, Піфагора та інших. Потім виправдовує християн і виступає з викладенням змісту християнського вчення.

«Зачем вы, эллины, как в кулачном бою, хотите возбудить против нас общественные власти? За что я подвергаюсь ненависти, как самый преступный человек, если не хочу пользоваться учреждениями некоторых? Велит ли царь платить подати? Я готов. Велит ли господин служить и повиноваться? Я признаю себя рабом. Ибо человека нужно почитать по человечески; но бояться должно только Бога, которо-

го нельзя видеть человеческими глазами и выразить никаким искусством. Если мне велят отвернуться Его, в этом только не послушаюсь и скорее умру, чем покажу себя лжецом и неблагодарным. Бог наш не получил начала во времени, потому что Он один безначален и Сам есть начало всего. «Бог есть Дух» не живущий в материи, но Создатель вещественных духов и форм материальных, Он невидим и неосязаем, ибо Он Сам виновник вещей чувственных и вещей невидимых...

Бог был в начале: а начало есть, как мы приняли, разумная сила. Господь всего, будучи основанием всего, прежде сотворения мира был один. С Ним существовало, как разумная сила, и Само Слово, бывшее в Нем. Волею Его простого существа произошло Слово, и Слово произошло не напрасно – оно становится первоорожденным делом Отца. Оно, как мы знаем, есть начало мира. Родилось же Оно через сообщение, а не через отсечение. Ибо что отсечено, то отделяется от первоначала. А что произошло через сообщение и приняло свободное служение, то не уменьшает того, от кого произошло. Как от одного факела зажигается много огней, и притом свет первого факела не уменьшается от зажжения многих факелов: так и Слово, происшедшее от могущества Отца, не лишило Родителя Слова. Вот и я говорю, а вы слушаете, но от передачи слова я, беседующий, не лишаюсь слова, но произнося звуки я хочу привести у вас в порядок ту материю, которая прежде была без порядка».

З перемогою християнства і масовим поширенням вчення проповідники його серед малоосвіченого сільського населення змушені були спрощувати манеру викладання і приклади брати із повсякденного життя. Таким чином розвиток отримали три різновиди християнських риторичних творів. Перші, екзегези, мали на меті роз'яснити тексти Святого Письма, використовуючи надбання античних граматиків. Другі – повчальні, настановні проповіді багато чого взяли з досвіду античного дорадчого красномовства. Треті – богословські проповіді, у

яких використовували багатий арсенал засобів античної філософії. Значний внесок у розвиток і довершеність християнської риторики зробили три великих каппадокійці - єпископи Василь Кесарійський, Григорій Назіанзін, Григорій Нисський, які проповідували у 370-390-х роках.

Василь Кесарійський (бл. 330-379) отримав риторичну освіту в школах Афін і досить довгий час займався професією логографа. Йому найбільше до вподоби була школа Лібанія, у якій панували простота і ясність промови. Повернувшись у 370 р. до Каппадокії, він був обраний єпископом Кесарійським. Наполегливо і творчо стверджував православ'я, за що помертвено його прозвали Великим. Найбільш відомі його проповіді, які увійшли до складу «Гексамерона», або «Шестиднева». Вони вміщують дев'ять богословських бесід стосовно шести днів творіння світу.

Григорій Назіанзін, або **Богослов** (бл. 330 – бл. 390) – автор уславлених філософсько-полемічних трактатів з догматики.

Григорій Нисський (бл. 335 – бл. 394) – молодший брат Василя Великого, визнаний майстер філософсько-богословського алегоричного, але *досить вільного тлумачення* Священного Писання. Григорій Нисський – вчений ритор, він віддає перевагу відточеним, філософськи обґрунтованим висловам, домагаючись очевидності й доведеності своїх висловів. Цитатами він не зловживав, наводив їх лише за необхідністю. Ось, наприклад, його тлумачення подвійної природи людини:

«Во Христе Иисусе, – говорит апостол, – нет мужского пола, ни женского». Но, утверждает Писание, так был разделён человек... По-видимому, на это указывает священный текст, если мы будем читать его со вниманием к порядку слов. Ибо сначала говорится: «И сотворил Бог человека по образу Своему, по образу Божию сотворил его», а затем: «мужчину и женщину сотворил их», а такое не может быть соотнесено ни с чем, подобным Богу. Тем самым, как я разумею, Писание хочет преподать нам учение высокое и величественное. Вот оно.

Человек образует середину между двумя крайностями: природой Божией, целиком духовной, и нера-

зумной природой животной. В составе человеческого легко распознать присутствие каждого из этих двух начал. Ибо божественная природа человека наделена разумом и пониманием, не ведающим пола, от природы неразумной получает он своё тело, разделённое на два пола. Одно и другое начало безусловно присутствуют во всяком индивидуе, причастном человеческой жизни. Однако порядок, коего придерживается повествователь, указывает нам на то, что разумное начало стоит на первом месте, и что общение и родство с началом неразумным было добавлено к человеку...

Бог по природе Своей всеблаг. Он заключает в Себе всякую мыслимую благодать. Он сотворил жизнь человеческую не по какой иной причине, кроме как по благодати Своей. И, будучи благим, Он, взявшись за устройство природы человеческой, не пожелал лишь наполовину проявить Свою благодать, дав человеку лишь одну часть Своих даров, ревниво воспретив ему всякий доступ к другой. Ибо совершенство благодати проявило себя в том, что Он вызвал человека из небытия к бытию и осыпал его всеми дарами...

Среди же этих благодетей укажем на избавление от необходимости, на неподчинение господству Природы, на возможность свободно располагать собою по своему усмотрению. Ибо добродетель есть вещь независимая, владеющая сама собой... В чём же тогда различие между Божеством и тем, что Его напоминает? А вот в чём: Божество пребывает нетварно, тогда как человек существует лишь благодаря тому, что был создан... Так существо, начавшее жить через изменение, сохраняет в себе родство с этим изменением... Вот почему Тот, Кто, по слову Писания, видит все вещи до их появления на свет, исследовав, или скорее предугадав заранее, в какую сторону повлечёт человека его свободный и независимый выбор, как только прозрел это, добавил к образу разделение на мужское и женское начало, разделение, не имеющее никакого отношения к божественному Первообразу, но которое,

как было сказано, породняется с природой неразумной.

Причину этого разделения на два пола могут понять до конца лишь те, кто созерцал истину и передал нам Слово. Что касается нас, ищущих истину путём догадок и образов, то мы излагаем то, что пришло на ум, ничего не утверждая безусловно, как бы упражняясь и предоставляя наши изыскания благосклонному вниманию читателей. Что же мы «измыслили» по этому поводу?

Слово, говорящее о том, что Бог сделался человеком, обозначает тем самым и всю человеческую природу. Ибо имя Адам не было дано существу сотворённому, о котором затем рассказывает Писание. Человечек тварный не имеет особого имени, он – человек всеобщий. И потому этим всеобщим обозначением природы нам дают уразуметь, что Провидение, то есть Всевластие Божие, распространяется на весь род человеческий с первого дня творения... В этом отношении нет ни малейшей разницы между человеком первого дня творения, и человеком, грядущим в конце веков, ибо равным образом они запечатлены образом Божиим. Вот почему всё множество было названо одним человеком, ибо для власти Божией нет ни прошлого, ни будущего, но то, чего ожидаем, заключено вместе с настоящим во всеохватывающей Власти.

И потому вся человеческая природа от первых людей до последних несёт в себе образ Суцего».

Аврелій Августин (354-430) став визначною і авторитетною постаттю епохи християнської патристики. Талановитий мислитель і ритор, він залишив по собі значну кількість промов і богословських творів. Його «Сповідь» – один з таких творів. Наведу декілька фрагментів.

«Итак, что же я люблю, любя Бога? Кто Он, пребывающий над вершинами души моей? Этой душой моей поднимусь к Нему. Я пропускаю ту силу, которая соединяет меня с телом и наполняет жизнью его

состав. Не эта сила поможет мне найти Бога моего, иначе его нашли бы и лошады, и мул, у которых нет разума, но есть эта самая сила, оживляющая и их тела. Есть другая сила, которой я оживляю не только мою плоть, но и сообщаю ей чувствительность. Ее создал Господь, повелев глазу не слышать, но видеть, а уху не видеть, но слышать, определив каждому чувству в отдельности его место и его обязанности: разное выполняю я с их помощью, оставаясь единым, я – разум. Пропускаю и эту силу мою; и она есть у лошади и у мула: и у них тело обладает внешними чувствами.

Итак, пропускаю и эту силу в природе моей; постепенно поднимаясь к Тому, Кто создал меня, прихожу к равнинам и обширным дворцам памяти, где находятся сокровищницы, куда свезены бесчисленные образы всего, что было воспринято. Там же сложены и все наши мысли, преувеличившие, преуменьшившие и вообще как-то изменившие то, о чём сообщили наши внешние чувства. Туда передано и там спрятано всё, что забвением ещё не поглощено и не погребено...

Там раздельно и по родам сохраняется всё, что внесли внешние чувства, каждое своим путём: глаза сообщили о свете, о всех красках и формах тел; уши – о всевозможных звуках; о всех запахах – ноздри; о всех вкусах – рот; всё тело в силу своей общей чувствительности – о том, что твёрдо или мягко, что горячо или холодно, гладко или шероховато, тяжело или легко, находится вне или в самом теле...

Там в моём распоряжении небо, земля, море и всё, что я смог воспринять чувством, – всё, кроме мной забытого. Там встречаюсь я и сам с собой и вспоминаю, что я делал, когда, где и что чувствовал в то время, как это делал. Там находится всё, что я помню из проверенного собственным опытом и принятого на веру от других...

Велика она, эта сила памяти, Господи, слишком велика! Это святилище величины беспредельной. Кто исследует его глубины! И, однако, это сила моего ума, она свойственна моей природе, но сам я не могу пол-

ностью вместить себя. Ум тесен, чтобы овладеть собой же. Где же находится то своё, чего он не вмещает? Ужели вне его, а не в нём самом? ...» (кн. 10-я, VII-VIII).

«Удивительна глубина слов Твоих! Вот перед нами их поверхность, – она улыбается детям, но удивительна их глубина, Боже мой, удивительна глубина! С трепетом вглядываешься в неё, с трепетом почтения и дрожью любви. Ненавижу неистово врагов Писания. О, если бы погубил Ты их мечом обоюдоострым – да не будут они врагами его. Так хочу я, чтобы они погибли для себя, чтобы жить Тобой!» (кн. 10-я, XIV).

«Истинно, Господи, что Ты создал небо и землю. Истинно, что Начало есть Мудрость Твоя, которой «Ты сотворил всё». Истинно также, что в этом видимом мире есть две большие части: небо и земля; этим кратким обозначением охватываются все созданные существа. Истинно, что всё изменяющееся подсказывает нам мысль о чём-то бесформенном, что может принять форму, изменяться и становиться разным. Истинно, что не подвластно времени настолько слившееся с неизменяемой формой, что, и будучи изменчиво, оно не изменяется. Истинно, что для бесформенного, которое почти «ничто», не может быть смены времён. Истинно, что вещество, из которого какой-то предмет делается, может в переносном смысле получить название по предмету, из него сделанному; поэтому и можно было назвать «небом и землёй» любую бесформенную материю, из которой созданы небо и земля... Истинно, что не только сотворённое и приобретшее форму, но всё, что могло быть сотворено и могло принять форму, создал Ты, «от Которого всё». Истинно, что всё, получившее форму из бесформенного, было сначала бесформенным, а затем приобрело форму» (кн. 10-я, XIX).

Блаженный Августин дуже глибоко опрацював тему християнської любові, змістовно поєднуючи її з поняттям соціальної справедливості. Він ніби відчував, що псевдохристиянські системи паразитуватимуть

на цьому. Бл. Августин вже задовго до Ф. Ніцше з'ясував, що особлива схильність робити добро біднякам може інколи приховувати в собі і прагнення до влади. Утім, послухаємо самого єпископа Гіппонського з його яскравими анафорами, епітетами та метафорами:

«Всё, что мы любим из того, что питает нас, мы любим истребляя и восстанавливая свои силы. Так не значит ли это, что следует любить людей как бы для того, чтобы истребить их? Но есть другая любовь, любовь благосклонная, которая благодетельствует тем, кого любит. Но если нет ничего, чем мы могли бы их облагодетельствовать? Однако благосклонности, которая любит, достаточно ей самой.»

Мы вовсе не должны стремиться к тому, чтобы существовали несчастные, позволяющие нам исполнить наши дела милосердия. Ты даёшь хлеб голодному, но пусть лучше никто не голодает, и ты бы никому не давал. Ты одеваешь нагого, но если бы все были одеты, то не было бы необходимости такой! Ты погребашь усопшего, но да явится жизнь, где никто не умирает! Ты примиряешь спорящие стороны, но да придёт вечный мир, мир Иерусалима, где нет никаких раздоров! Всякое из этих служений вызвано какой-то необходимостью. Изнать несчастье, и дела милосердия будут сделаны. Но как только не станет дел милосердия, значит угаснет и любовь?

Тем подлиннее та любовь, которую ты приносишь счастливцу, коего ничем ты не можешь облагодетельствовать, она чище тем, чем свободней добро, которое ты делаешь. Ибо если ты делаешь добро несчастному, то, может быть, желаешь возвыситься над ним, дабы он, вызвавший тебя на благодеяние, стал бы ниже тебя. Он оказался в нужде, ты поделился с ним своими средствами. И поскольку ты сделал ему добро, то стал казаться в каком-то смысле чем-то большим, чем он, тобой облагодетельствованный. Пожелай же, чтобы он был равен тебе, и вместе будьте послушны Тому, Кому никто не может оказать благодеяния».

ХРИСТИЯНСЬКЕ КРАСНОМОВСТВО У КИЇВСЬКІЙ РУСИ

Після прийняття християнства Київською Руссю наші предки стали причетними до нового духовно - культурного середовища, в якому вже майже тисячоліття перебувала переважна більшість європейських країн, що оточували Київ. Християнську культуру слід було наполегливо поширювати серед народу за умов, коли не було в ужитку достатньої кількості книг Святого Письма, а християнську освіту могли отримати лише одиниці. Тим більш важливими були проповіді і промови, з якими виступали перед віруючими нечисленні тоді священнослужителі.

Іларіон, митрополит Київський (XI ст.) зіграв визначну роль у становленні християнського красномовства. Він походив із русичів, а навчався в Константинополі, у школі при соборі Сорока Мучеників. Іларіон був надто ерудованим мислителем, глибоко знав Святе Письмо, твори отців Церкви, канонічну та апокрифічну літературу, літературу європейських країн. Серед відомих творів, що належать перу Іларіона, найбільш відоме «Слово про закон і благодать». Ось що він промовляв до своїх сучасників:

«І ми вже не називаємось ідолопоклонниками, а християнами; не залишаємося далі безнадійними, але надіємося на життя вічне.

І вже капища сатанинського не будуємо, а споруджуємо церкви Христові; вже більше один одного не приносимо в жертву бісам, але Христос приноситься в жертву за нас і стає приємною жертвою Богу Отцю. І вже більше, споживаючи жертвовну кров, не погибаємо, але причащаючись Пречистої Крові Христової, — спасаємось.

Добрий Бог наш усіх кінців світу і нас не забув; захотів — і спас нас, і до правдивого розуміння привів...

А ми сліпими були і світла правди не бачили, й блудили в омані ідольській, і глухі були до спасенної науки; але Бог помилував нас і засяло нам світло розуміння, бо ми пізнали Його згідно з пророцтвом: «Тоді відкриються очі сліпим і вуха глухих почують» (Іс. 35, 5)...

І так, чужими будши, людьми Божими назвалися, ворогами будши, ми дітьми його прозвалися; і вже не по-юдейсь-

кому знеславляємо, а по-християнському благословляємо; не кричимо, щоб розіп'яти, а щоб Розіп'ятому поклонитися. Не розпинаємо Спасителя, а до Нього руки простягаємо; не пробиваємо ребер Його, а п'ємо з них джерело нетління; не тридцять срібняків вимагаємо за Нього, але один одного й усе життя наше Йому поручаємо; не затаюємо Його воскресіння, а по всіх своїх домах звиваємо: Христос воскрес із мертвих!...

Хвалить же похвальними голосами Римська країна Петра і Павла, що через них увірувала в Ісуса Христа, Сина Божого; Азія, Ефес і Патмос – Іоанна Богослова; Індія – Фому; Єгипет – Марка; всі краї, міста і люди шанують і прославляють кожне свого учителя, що їх навчив Православної Віри. Похвалім же і ми, по силі нашій, малими похвалами, що великі і дивні діла доконав, нашого учителя й наставника, великого кагана нашої землі Володимира...»

Володимир Мономах (1053-1125) – державний і політичний діяч Київської Русі, багато зусиль доклав до зміцнення Київської держави. Був високоосвіченою людиною, талановитим воєначальником і авторитетним проповідником християнства. Широко відоме його «Повчання», з якого наведу декілька фрагментів, які свідчать про значний риторичний потенціал праці.

«Хай діти мої, чи інший хто, слухаючи цю грамотицю, не посміються, а кому із дітей моїх вона буде люба – хай прийме її в серце своє і, не лінуючись, почне, як і я, трудитися.

Перш за все, Бога ради і душі своєї, майте страх Божий в серці своєму і милостиню подавайте щедрю, – бо то початок всякого добра. Якщо ж комусь не люба грамотиця ся, хай не посміхається, а так про неї скаже: на далекій путі та на саях сидячи, небилиць наговорив...

Справді, діти мої, зрозумійте, який до тебе чоловіколюбивий Бог милостивий і премилостивий. Ми люди, грішні і смертні, і якщо нам хтось зло робить, то хочемо стерти його і кров його пролити негайно; а Господь наш, володіючи життям і смертю, безмірні гріхи наші терпить і аж до кінця життя нашого. Як люблячий батько б'є дитя своє і знову пригортає до себе, так і Господь наш показав нам, як ворогів перемагають, як трьома добрими ділами позбуватися від них і

перемагати їх: покаянням, сльозами і милостинею. І це вам, діти, не тяжка заповідь Бога, як тими ділами трьома позбутися гріхів своїх і царства небесного не лишитися. І, Бога ради, не лінуйтеся, умоляю вас, не забувайте тих трьох діл: не тяжкі вони, ні усамітнення, ні чернецтво, ні голод, що інші добродійні терплять, адже й малими ділами можна заслужити милість Божу...

А понад усе – гордині не майте ні в серці, ні в розумі, але скажемо: смертні ми, сьогодні живі, а завтра – в гріб; це все, що ти нам дав, не наше, а твоє, доручене нам тобою на мало днів. І в землю не ховайте скарбів, то нам великий гріх. Старих шануйте, як отця, а молодих – як братів. У домі своєму не лінуйтеся, а все помічайте... На війну вийшовши, не лінуйтеся, не покладайтеся на воєвод: ні питву, ні їди не попускайте, ні спанню; і сторожів самі споряджайте, і вночі, розставивши скрізь сторожу, біля воїв самі лягайте, а рано вставайте; а оружжя не спішіть із себе знімати, не роздивившись, бо з-за лінощів раптово чоловік гине. Лжі остерігайтеся, і п'янства, і блуду, бо в них гине душа і тіло. Куди б ви не йшли і якими шляхами по своїх землях, не давайте отрокам чинити пакості, ні своїм, ні чужим, ні в селах, ні в житлах, щоб не почали вас проклинати. Куди не підете, і де не станете, напійте і нагодуйте страждущого. А найбільше шануйте гостя, звідки б він до вас не прийшов, чи простий чоловік, чи знатний, чи посол... Хворого відвідайте, покійного проведіть, бо всі ми смертні. І чоловіка не минайте, не привітавши, доброго слова не сказавши. Жінку свою любіть, але не давайте їй над собою влади. Це ж і кінець всьому: страх Божий майте над усе.

Якщо почнете забувати це, то частіше перечитуйте: і мені не буде соромно, і вам буде добре.

Не забувайте того доброго, що вмієте, а чого не вмієте, тому навчайтеся, як батько мій, дома сидячи, вивчив п'ять мов, у тому честь мав від інших країн. Лінь бо – мати всьому: що уміє, то забуде, а чого не вміє, того не навчається. Добро діючи, не лінуйтеся ні на що добре, найперше – до церкви: хай не застане вас сонце в постелі. Так і отець мій блаженний робив, і всі знатні мужі славні».

Лекція четверта

КРАСНОМОВСТВО У ВІТЧИЗНЯНІЙ ДУХОВНІЙ КУЛЬТУРІ. ПЕРШІ РИТОРИ РУСИ

Магістр Юрій Котермак з Дрогобича (бл. 1448-1494). Наш видатний співвітчизник, мислитель епохи італійського Відродження був знаним доктором філософії і доктором медицини свого часу. Протягом недовгого свого життя був він і ректором Болонського університету, і деканом Ягелонського університету у Кракові, і навчав основам астрономії та астрології Миколу Коперніка, і залишив глибокий слід в історії європейської науки. Перу Юрія Дрогобича належить перша книжка, яку надрукував наш співвітчизник у Римі. Сталася ця подія в 1483 році. Уривок-присвяту з цієї книжки наводимо як зразок риторичного мистецтва того далекого часу.

МАГІСТР ЮРІЙ ДРОГОБИЧ. Прогностичний погляд на 1483 рік (Нашому найсвятішому владиці, вищому Понтифіку, папі Сіксту IV)

«Отче найсвятіший, багато хто пропонує тобі свої доробки. Звичайно їх спонукають до цього жадоба наживи і честолюбство. Я ж видаю свої твори щорічно для прочитання, вважаючи, що цим я сприяю людському роду. Адже вони не пусті і не для пришелепенуватих наслідок – самою Мінервою подаровані з юрнього безмежжя.

Ти пізнав, яка сила зірок; я знаю, що ти вивчив усі причини речей.

І якщо величезність неба незбагненна для очей, то вона не відстоїть далеко від людського розуму. Ми знаємо за наслідками причини і за ними ж розрізняємо небесні впливи: так відкривається шлях. Усе смертне підлягає небесним законам. Хто б став заперечувати це?

Таким чином, зірками управляються справи земні. Не примушують вони, але дозволяють самим правити; а якщо раптово загрожують – люди можуть відвести ці загрози розумом.

Ти ж могутній найвищими достоїнствами, завдячуючи виключному сузір'ю, під верховенством котрого ти заслужено називаєшся тепер богом. До таких величезних справ тебе піднімає і ставить попереду Сонце, що приєднане до Венери, і любов Юпітера твого гороскопу.

Всім у цілому ти керуєш за вказівкою Бога, а якщо чого не вистачає, нехай зірка продовжить роки твої: про це в Римі прохає кожний. Таким чином, я благаю дати оцінку цьому твору. І щоб ти не думав, що він некорисний, якщо допоможе взнати те, що буде: для цього є час.

Нехай до тебе будуть прихильними кращі долі в ці дні. І якщо що-небудь буде шкодити, щоб ти вичитав тут: тих, кого надихає Марс, тих, кого годуює мир; і ти побачиш, у яких місцях буде загрожувати жорстока чума, затемнення Місяця і щезлу владу її брата. Що вони принесуть, відкриється в судженні».

«Риторика» Макарія. Найбільш рання з відомих нині риторик Давньої Русі належать до початку XVII ст. Автором її вважають митрополита Новгородського і Великолуцького Макарія (вм. 12.09.1626 р.). Дослідники вважають, що «Риторика» Макарія походить від польського джерела або є перекладом з латинської мови. Утім, латинське джерело нині встановлене. Це новолатинська риторика видатного німецького мислителя, філософа, астролога, богослова, філолога, ригора Філіппа Меланхтона (1497-1560).

Жанр риторики як навчального посібника був усталений і традиційний. Усі європейські риторики середніх віків, а також

і російські XVII ст. переважно спирались на античну риторику, цитували Ісократа, Демосфена, Аристотеля, Цицерона, Квинтиліана та інших теоретиків, використовували греко-латинську термінологію. Поділ кожної промови, озвученої чи писаної, в процесі її розробки на п'ять частин: знаходження матеріалу, розташування, словесне визначення, запам'ятовування і вимова – був обов'язковим. Цей поділ визначила традиція риторичного мистецтва, він був незаперечною істиною для оратора і слухача, для письменника і читача, для учителя і учня. У «Риторичі» Макарія укладач масово використовував терміни латинської поетики і риторики, які перекладав за допомогою грецьких слів і відповідних російських кальок. Так, латинське *translatio*, якому відповідає грецьке *μεταφορα*, автор подає як *перенесення слова*.

Автор зазначеної «Риторичі» вважає, що риторика в житті суспільства виконує великі соціально-культурні і просвітницькі функції. Вона дає поради стосовно побудови промови, рекомендує взірці житейської поведінки. Високі вимоги ставляться і до автора. Визнано три джерела авторського красномовства (дарування, навчання і вправління) і три мети красномовства (переконати, утішити і схвилювати слухачів). Ритор повинен бути чесною і чуйною людиною. Він повинен відгукуватися на важливі життєві суспільні події, вчинки людей.

Автор визначає три види «глаголанія»: смиренний, високий і помірний. Смиренний вид – це промова, якою користується народ у повсякденному житті. Високе «глаголанія» – це риторично прикрашена промова, далека від повсякденної. Тут застосовано метафори та інші приємні речі. Помірний вид – це літературно-писемні промови: послання, грамоти, публіцистичні твори, віршовані жанри.

Петро Могила (1596-1647) – митрополит Київський, богослов і ритор; залишив по собі величезну духовну спадщину, а також найважливішу справу свого життя – Києво-Могилянський колегіум, який із 1701 року було перетворено на академію. Ще перебуваючи настоятелем Києво-Печерської лаври, він зіткнувся з великою кількістю проблем православної церкви. Духовна освіта практично була відсутня, значно ушкоджені церковні обряди, не було і повного та точного викладення православного віровчення. Священики і дяки були

переважно неграмотні, не знали мов. Невігласи - попи не могли не тільки відповісти на запитання, а навіть і поставити його, безугаву пиячили й вели недостойний спосіб життя. Треба було радикально змінити ситуацію у київському православ'ї. Митрополит Петро Могила вирішував одночасно три проблеми: потрібна була книга з точним викладенням православного вчення, необхідно було здійснити зовнішнє облаштування церкви, налагодити добрі відносини з Константинополем і Москвою. І усе це він здійснив.

Петро Могила був талановитим полемістом, демонструючи свою обізнаність у догматичних питаннях під час дискусій з католиками, що видно в його «Ліфосі». Але найбільш значимим стало його «Православне сповідання кафедральної і апостольської церкви східної» (1645). Натхненно і блискуче виклав він зміст таїнств християнських, вчення про блаженства і про гріхи, зміст дванадцяти членів Віри, вчення про Надію і Любов. Петро Могила застерігав від гріхів християн, які благають до Бога про помсту вже у цьому житті: 1) навмисне вбивство; 2) гріх содомський; 3) утискання бідних людей, вдів і сиріт; 4) затримка в оплаті праці найманих робітників; 5) неповага і невдячність до батьків. Досить послідовно спростовує Петро Могила і католицький догмат про вогонь чистилищний, оскільки «по смерті душа не в змозі прийняти жодного таїнства Церковного», тобто душа після смерті вже не може покаятись, щоб якось полегшити свій гріх.

Вельми цікаві пояснення Петра Могили стосовно блаженств, які проповідував Ісус Христос на горі:

Блаженство перше: «Блаженны нищие духом, ибо их есть Царство Небесное».

Петро Могила пояснює, що тут йдеться про багатство і речі мирські: якщо їх до когось приходиться багато із благодаті Божої, то слід користуватися ними не як необмеженому володарю їх, а як управителю, і не варто бажати їх з надмірною жадібністю серця. Наслідуючи довершеності перших християн, ми не повинні мати нічого власного, усе має бути спільним. Така чеснота називається злиденністю духу. Однак не позбавляються вічного життя й спасіння ті, хто надбав майно і багатство правильним чином, правильно користується ним: жертвує на потреби церковні, на милостиню злиденним,

мандруючим, німецьким. Але всі ті, хто від розпутсти і марнотратства приходять у крайні злидні, не можуть сподіватись отримати ніякої винагороди від Бога за свої злидні. Навпаки, вони мусять покаятись за неправильне використання свого майна.

Блаженство друге: «Блаженны плачущие, ибо они утешатся».

Це блаженство вчить, що, по-перше, блаженні ті православні люди, які весь час свого життя проводять у скорботі серця і плачуть про вдіяні ними гріхи, якими вони образили Бога і ближнього свого. До цього блаженства непричетні люди, плач яких спричинено земними і мирськими нещастями: злочинці, які бояться покарання, люди, які сумують за втраченим майном, за чимось тлінним і мінливим тощо. По-друге, блаженство це вчить, що блаженні люди, які плачуть за гріхи ближніх своїх, молять Бога, щоб Він дарував цим ближнім покаєння, щоб єретиків на вернув у лоно Церкви, а тих, хто живе беззаконно, на вернув на праведний шлях життя. По-третє, це блаженство вчить, що блаженні ті, хто потерпає від гонінь з боку великих і сильних світу цього, наприклад, з причини несправедливої втрати майна. Вони мусять просити захисту в Бога. Ще до цього блаженства причетні усі, хто потерпає від гонінь за Православну Віру і Святу Церкву.

Блаженство восьме: «Блаженны изгнанные за правду, ибо их есть Царство Небесное».

Це блаженство належить тим, хто сповіщає істину, викриває пороки і беззаконня нечестивих; за що їх переслідує велика ненависть, а часто вони позбавляються і життя, як Іоанн Хреститель від Ірода. Це блаженство належить усім Учителям Церкви, Проповідникам Євангелія та Сповідникам.

Іван Вишенський – визначний мислитель, богослов і полеміст. Дослідники вважають, що народився він близько 1545-1550 р.р., а помер в Афонському монастирі близько 1620 р. Написав значну кількість творів, послань, відповідей. Був послідовним захисником і пропагандистом православною віровчення, вболівав за долю українського народу, який потерпав від тотального гноблення польськими панами і польсько-католицькою церквою. Широко відома його «Книжка»,

з якої наведемо декілька фрагментів, що дасть змогу продемонструвати соціально-політичні і богословські погляди полеміста І. Вишенського.

«Звіщаю вам, що земля, якою ходите вашими ногами, і в ній ви у життя, народившись, пущені і нині живете, плаче, стогне і волає на вас перед Господом Богом, просячи сотворителя, щоб послав смертного серпа погибельної кари, як це було в давнину на содомлян, і всесвітнього потопу, котрий міг би вас вигубити й викоренити, щоб не оскверняли більше її антихристовим безбожним невір'ям і поганським нечистим і несправедливим життям, волючи ліпше порожньо в чистоті стояти, аніж через вашу безбожність спустошеною від хвали всесильного Бога, сотворителя і творця небес і землі, бути.

Де-бо нині в Лядській землі віра, де надія, де любов, де правда, де справедливість суду, де покора, де євангельські заповіді, де апостольська проповідь, де закони святих, де збереження заповідей, де непорочне священство, де хрестоносне життя іноче, де просте благоговійне благочестиве християнство? ... І як дерзаєте безсоромно називати себе християнським іменем, коли сили того імені не бережете і не хочете вчитися і на ділі осягнути й зберегти суть того імені? О, окаянна утроба, котра таких синів породила на вічну погибель і випустила на знаду цього звабного світу!...

Покайтесь отожд, усі жителі тієї землі! Покайтесь, щоб нагло від скорого божого гніву не загинули подвійною смертю: і вічною, й дочасною...

Отожд, відаючи про те, ви, православні християни, не печальтесь! Господь-бо з нами, і я повсякчас з вами. Майте віру й надію в живого Бога — міцну й нерудну! На панів же ваших руського роду, на синів людських, не надійтесь! У них-бо немає спасіння! Всі-бо вони від живого Бога та віри в нього відступились, а прихилились до зваби єретицької, до любові марнославного духа, життєлюбства і лиходійства...

Хай прокляті будуть владики, архімандрити й ігумени, котрі монастирі привели в запустіння і починили собі із святих місць фільварки, а самі зі слугами та приятелями у них перебувають тільки тілесно і по-скотському; на святих місцях лежачи, гроші збирають, із тих прибутків, що подані для

Христових богомольців, дівкам своїм віна готують, синів одягають, жінок прикрашають, слуг множать, барвисті одержі справляють, приятелів збагачують, карети купують, заводять ситих і стрійно одягнених візників, — заживають розкіш поганську!..

Покайтеся отожд, Бога ради, покайтеся, доки на покаяння маєте ще час: після смерті того учинити не зможете. Чому такі нечутливі стали, одебелили й окам'янили серцем та помислом? Хіба не вірите, що помрете? Хоч краде вам диявол ту пам'ять і осліплює вас світолюбством, а ви прийдіте з пам'яттю тих, що народили вас і предків ваших!».

РИТОРИКА В КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКІЙ АКАДЕМІЇ

Дослідники стверджують, що в київських архівах збереглися 183 рукописних риторичних курси, прочитаних на латині в XVII-XVIII ст. в Києво-Могилянській академії, або привезених з інших країн. Серед професорів, які викладали курс риторики, слід назвати *Йосипа Кононовича-Горбацького* (вм. бл. 1653 р.). Загалом він викладав увесь тривіум: діалектику, логіку, риторіку. Курс його називався «Оратор Могилянський, прикрашений найдовершенішими ораторськими розділеннями Марка Туллія Цицерона» і був написаний у 1635-1636 р.р. Вражає ерудиція автора, який цитував твори Цицерона, Квинтиліана, відомих гуманістів Джакомо Забаререлли, Еразма Ротердамського, Станіслава Оріховського та ін. Зазначена риторика складалася зі вступу і трьох трактатів. У вступі з'ясовується зміст мистецтва риторики й вимоги до оратора. У першому трактаті — п'ятичастна структура риторики. У другому — природа ораторської промови: ампліфікація, тропи, фігури, почуття, збуджувані ораторською промовою. Третій — вчення про три стилі й існуючі жанри промов.

Іоанікій Галятовський (вм. 1688 р.) — відомий богослов і проповідник, ректор Києво-Могилянського колегіуму. У 1659 р. видрукував перший посібник з гомілетики — теорії церковної проповіді. Адаже цьому мистецтву вже давно навчають у духовних семінаріях і академіях. У відповідності з традицією, встановленою ще Василем Великим, Іоанном Златоустом та іншими отцями церкви, Іоанікій Галятовський виділяв у гомілетичі дві частини: правила вибору пред-

мета опису і правила викладення. Звісна річ, предмет опису – Священне Писання і церковна література. У той же час автор пропонує вивчати філософію, природничо-наукові твори, твори світської тематики.

Стефан Яворський (1658-1722) – визначний письменник-полеміст і церковний діяч, відомий також і як ритор. Освіту отримав у Києво-Могилянському колегіумі. Пізніше навчався в католицьких академіях Польщі. Стефан Яворський викладав у Києві риторику, філософію, теологію та інші дисципліни. Пізніше Петро I викликав його до Москви, де той реформував Слов'яно-греко-латинську академію, підбравши туди викладачів із західною освіченістю. «Риторична рука» – основний твір Стефана Яворського з риторики, написаний на латині. Як проповідник він вражав своїх сучасників. Загальна побудова творів Стефана відрізнялась особливою вишуканістю. Обравши для себе текст, він не завжди звертав увагу на суттєве. Звичайно він обирав якусь одну ідею, якусь випадкову обставину, або знаходив відношення їх до іншого, стороннього, предмета.

Вчення про словесне вираження – витійство, або красномовство, – найбільш опрацьована частина риторики Стефана Яворського: «Витийство есть вещей изобретенных и расположенных красное и избранное возвещение». Прикрашенню слів або повчань служать періоди, тропоси, фігури, афекти. Проголошення – остання частина «Риторичної руки». Наводимо цю частину твору з метою передачі її духу:

«Проголошення є речей і промов по достоїнству голосу і тіла рух.

У проголошенні слідкуйте за голосом і діями.

По-перше, голос. Голос має бути різним відповідно до справ і речей виголошуваних. Так, у люті голос має бути розлючений, у печалі сумовитий і густий, у пристрасті притишений, добрий, сумний. Силою помірний, у стані задоволення рівний, світлий, веселий, вільний тощо.

Хибні недоліки.

1. Слід уникати частого відпочинку.
2. Голос у вимові хай не буде співом.
3. Хай не буде він вищої сили.
4. Щоб частою задишкою або кашлем не розтлівався.

5. Щоб у ніздрі не вимовлявся.
6. Щоб узвишшями не вештався.
7. Щоб не дуже недорікувати.
8. Щоб не вельми крикливо.
9. Щоб останні склади вимовлялися».

Стефан Яворський вважав, що вираз обличчя має змінюватись залежно від змісту промови: іноді ласкавий, іноді печальний, іноді веселий тощо. Очі також повинні відповідне промовляти. І руки треба використовувати, наприклад, коли йдеться про небо - показувати у височінь, про землю - вниз.

Феофан Прокопович (1677 – 1736) – видатний український філософ, богослов і ритор, в 1712-1716 р.р. був ректором Києво-Могилянської академії. Визначну роль відіграв і в історії Російської держави (з 1716 року тісно співпрацював з Петром I). У 1721 р. став главою щойно створеного Синоду – вищого церковного органу. Важливе місце у філософській спадщині Ф.Прокоповича посідає риторика, яку він називав «царицею мистецтв». Нижче подається декілька фрагментів з його курсу риторики, де розглянуто значення збудження відповідних почуттів оратором, який бажає найкращим чином досягти своєї мети.

«Першопричиною почуттів є сам Бог, творець природи... про першоджерело почуттів різні автори говорять неоднаково. На мою думку, джерелом усіх почуттів є любов. Особливо необхідні для оратора у веденні справи зазначені нижче емоції.

Перший клас почуттів: любов, прагнення, занепокоєння або тривога, надія чи впевненість, задоволення, або вітха, або радість.

Другий клас: ненависть, страх, розпач, гнів, обурення, смуток, сором, співчуття.

Два основних правила збудження почуттів. Оскільки емоція викликається частково величиною речей, а частково їх безпосереднім впливом на орган зору, запам'ятай правило: щоб зворушити слухачів, говорячи про якусь річ, треба сказати, що вона з даного роду речей найбільша. Її ти (якщо дозволяє її природа) опиши і зобрази так, начебто можна було її побачити. Перше досягається шляхом ампліфікації, а

друге – описом. На цьому, наче на двох завісах, ґрунтується все мистецтво збудження почуттів, а про те, що треба збільшувати, а що описувати, ще скажемо там, де йтиметься про кожне почуття зокрема...

Шляхи збудження любові. Основну причину любові та доброзичливості визначають Аристотель («Риторика», кн. 2, розділ 2), оратори та інші приблизно так: по-перше, доброзичливість; по-друге, спільність та співучасть у щасті та горі; по-третє, такі чесноти, як справедливість, розсудливість, знання, побожність і т.ін. По-четверте, ласкавість, згода, готовність. По-п'яте, подібність характерів, прагнень, репутації, життєвого становища і т.і. По-шосте, близькі відносини старших з молодшими. По-сьоме, повага молодших до старших. По-восьме, чесність, або довіра та простота. По-дев'яте, краса; по-десяте, споріднення; по-одинадцяте, сама любов – це важливий фактор взаємної любові...

Про надію та впевненість. Більше очікуймо майбутнього добра, ніж біймося прийдешнього лиха. Це почуття варто викликати, передусім, у дорадчих промовах, і особливо тоді, коли дораджуємо важку справу, грізну та ризиковану, закінчення якої сумнівне, як, наприклад, у бойовій лаві, коли солдат боїться наслідків війни, в облозі або штурмі, при виконанні важливої справи і взагалі в усіх важких умовах та страхіттях будемо викликати надію таким.

Про благородну ревність. Благородна ревність – це душевне страждання, породжене безпосереднім впливом почесних благ, що можуть нам дістатись. Вона виникає між рівними не тому, що вони недостойні, а тому, що ми хочемо, щоб ці блага належали нам...

Шляхи збудження благородної ревності знаходимо в прикладах інших, їх, однак, є декілька видів. По-перше, необхідно пригадати доблесних предків... По-третє, особливо дійовим засобом збудження благородної ревності вважається зображення вчинків менш знатних людей, ніж той, кому даємо пораду. Августин, коли прочитав про життя Антонія Великого, піднесеним голосом сказав до своїх: «Встають невчені і займають небо, а ми зі своїми творами звалимось до пекла», - так він сам передає це у своїй «Сповіді». По-четверте, саме місце проживання, батьківщина, здатність, навіть ім'я та прізвище –

значний стимул для цього. Ось чому Олександр, коли побачив однойменного з ним воїна, але лінивого, сказав йому: «Зміни або ім'я, або характер!». По-п'яте, варто розповісти й про походи інших, тому що від тебе чекають не чогось буденного, а величного...

Про жарти та дотепи. Що жарти необхідні для оратора, видно з промов Цицерона, де вони вжиті часто і не без причин, бо, по-перше, вони виявляють певні чесноти, звідси їх інакше називають міською витонченістю, начебто вони наслідували місто, а не село. По-друге, жарти змінюють великі справи, стримують від важких переживань, ламають ненависть та гнів, злагіднюють жорстокість.

Передусім запам'ятай, що є два види жартів: перший – благородний або витончений і вільний, а другий – невільний, непристойний, блюзнірський. Перший підходить вільній людині, навіть начальникові, другий – блазням, підлабузникам та іншим покидькам суспільства.

Жартувати по-міському витончено – значить створювати нешкідливе задоволення, яке не ображає слухача ані не осоромлює його. Саме цей вид жартів повинен використовувати оратор, коли, очевидно, вимагатиме цього справа, і зовсім уникати грубих жартів.

Найелегантніший вид жартів полягає в полісемії: коли слово має багато значень, воно означає щось інше, ніж, очевидно, має означати...

З уподібнення виходять також витончені жарти, але тільки тоді, коли ця подібність несподівана, а саме, якщо ми щось більше зводимо до меншого, а менше до більшого, або коли ми якось особливо зображуємо чиєсь обличчя, рухи, ходу. Так, Август сказав до воїна, який давав йому зі страхом книжечку: «Не вагайся, а то наче ти даєш слонові аса». А якийсь Публій Несс, за словами Фалія, назвав Юнія, людину похмуру, худу та горбату, залізним гаком. Отже, подібність явно можна застосовувати або зводити до метафори, як видно з прикладів...

Засоби збудження ненависті та гніву. Ненависть легко викличеш, якщо скажеш протилежне тому, що було сказано про любов. Засоби збудження ненависті такі: по-перше, огидність; по-друге, жорстокість або варварство; по-третє, підступність,

віроломність; по-четверте, всі вади, протилежні чеснотам, та, передусім, гордість, яка з першого погляду відвертає душі всіх і особливо тоді, коли вона поєднується з незнанням, огидністю, глупотою та нікчемністю. По-п'яте, відвертаємось ми від наклепника, який не тільки ганьбить наше ім'я, а й інших...»

Ломоносов Михайло Васильович (1711-1765) – видатний російський мислитель, вчений, літератор і винахідник. Його перу належить також і «Коротке керівництво до красномовства». Вже у стінах Московської слов'яно-греко-латинської академії М.В.Ломоносов отримав ґрунтовну підготовку з риторики. Подальша його наукова і викладацька діяльність спричинила до створення відповідного посібника, який мовою оригіналу у більшій мірі відповідав тим змінам у російській мові, до яких був причетний і сам Ломоносов. Наводимо декілька фрагментів з «Керівництва».

ЛОМОНОСОВ М.В. Краткое руководство к красноречию

«ВСТУПЛЕНИЕ

§1. Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению. Предложенная по сему искусству материя называется речь или слово.

§2. К приобретению оного требуется пять следующих средств: первое – природные дарования; второе – наука; третье – подражание авторов; четвертое упражнение в сочинении; пятое – знание других наук.

§3. Природные дарования разделяются на душевные и телесные. Душевные дарования, а особливо остроумие и память к получению сего искусства столь необходимо нужны, как добрая земля к посеянию чистого семени, ибо как семя на неплодной земле, так и учение в худой голове тщетно есть и бесполезно... Телесные дарования, громкий и приятный голос, долгий дух и крепкая грудь в красноречии, а особливо в произношении слов упражняющимся, очень надобны; также до родство и осанковатый вид приличны, ежели слово пред народом говорить должно.

§4. Наука состоит в познании нужных правил, которые показывают подлинный путь красноречию. Они должны быть, первое, кратки, чтобы не отягочить памяти многим изустъ учением...; второе, порядочны, для того чтобы они были вразумительны и тем к научению способственны; третье, удовлетворены примерами, которые бы показывали самую оных силу для яснейшего их понятия...

§7. Материя риторическая есть всё, о чём говорить можно, то есть все известные вещи в свете, откуда явствует, что, ежели кто имеет большее познание настоящих и прошедших вещей, то есть чем искуснее в науках, у того большее есть изобилие материи к красноречию. Итак, учащиеся оному великое будут иметь в своём искусстве вспоможение, ежели они обучены по последней мере истории и нравоучению.

§8. Слово двояко изображено быть может – прозою или поэмою... Первым образом сочиняются проповеди, истории, учебные книги, другим составляются имны, оды, комедии, сатиры и других родов стихи.

КНИГА I, СОДЕРЖАЩАЯ РИТОРИКУ

§1. Риторика есть учение о красноречии вообще...

§2. В сей науке предлагаются правила трёх родов. Первые показывают, как изобретать оное, что о предложенной материи говорить должно; другие учат, как изобретённое украшать; третьи наставляют, как оное располагать надлежит, и посему разделяется Риторика на три части – на изобретение, украшение и расположение.

Часть первая. Глава вторая. О изобретении простых идей

...§23. Сочинитель слова тем обильнейшими изобретениями оное обогатить может, чем быстрейшую имеет силу соображения, которая есть душевное дарование с одною вещью, в уме представленною, купно воображать другие, как-нибудь с нею сопряженные, например: когда представив в уме корабль, с ним воображаем купно и море, по которому он плавает, с морем – бурю, с бурю – волны, с волнами – шум в берегах,

с берегами – камни и так далее. Сие всё действуем силою соображения, которая, будучи соединена с рассуждением, называется остроумие.

§24. *Отсюда видно, что чрез силу соображения из одной простой идеи расплодятся могут многие, а чем оных больше, тем в сочинении слова больше будет изобилия...*

§25. *Материя, сочинителю слова данная, обыкновенно бывает сложенная идея, которая называется тема. Простые идеи, из которых она составляется, называются терминами. Например, сия тема: неусыпный труд препятства преодолевает имеет в себе четыре термина: неусыпность, труд, препятства и преодоление. Предлоги и другие вспомогательные части слова за термины не почитаются.*

§26. *От терминов темы произведены быть могут чрез силу соображения (по §23 и §24) многие простые идеи, которые мы разделяем на первые, вторичные и третичные. Первыми называем те, которые от терминов темы непосредственно происходят, вторичными, которые от первых, третичными, которые от вторичных идей рождаются. Например, в предложенной теме неусыпность есть термин, от которого рождаются непосредственно первые идеи: 1) утро, в которое неусыпный человек рано встаёт; 2) вечер и ночь, в которые он не сия в трудах упражняется. Вторичные идеи, которые от первой – утро – происходят, суть: заря, скрывающиеся звёзды, восходящее солнце, пение птиц и прочая. Третичные идеи, которые от вторичной – заря – рождаются, суть: багряный цвет, сходство с некоторою округлою дверью и прочая.*

Глава шестая. О возбуждении, утолении и изображении страстей

§94. *Хотя доводы и довольны бывают к удостоверению о справедливости предлагаемая материи, однако сочинитель слова должен сверх того слушателей учинить страстными к оной. Самые лучшие доказательства иногда столько силы не имеют, чтобы прямого преклонить на свою сторону, когда другое мнение*

в уме его вкоренилось. Мало есть таких людей, которые могут поступать по рассуждению, преодолев свои склонности. Итак, что пособит ритору, хотя он своё мнение и основательно докажет, ежели не употребит способов к возбуждению страстей на свою сторону или не утолит противных?

§95. *А чтобы сие с добрым успехом производить в дело, то надлежит обстоятельно знать нравы человеческие, должно самым искусством чрез рачительное наблюдение и философское остроумие высмотреть, от каких представлений и идей каждая страсть возбуждается, и изведать чрез нравоучение всю глубину сердец человеческих. Из сих источников почерпнул Демосфен всю свою силу к возбуждению страстей, ибо он немалое время у Платона учился философии, а особливо нравоучению. Также и Цицерон оттуда же имел чрезвычайную свою власть над сердцами слушателей, которой и самые жестокие нравы не могли противиться. Для сего предлагаются здесь правила к возбуждению страстей, которые по большей части из учения о душе и из нравоучительной философии происходят.*

§96. *Страстию называется сильная чувственная охота или неохота, соединённая с необыкновенным движением крови и жизненных духов, при чем всегда бывает улаждение или скука. В возбуждении и утолении страстей, во-первых, три вещи наблюдать должно: 1) состояние самого ритора, 2) состояние слушателей, 3) самое к возбуждению служащее действие и сила красноречия...*

§100. *Больше всех служат к движению и возбуждению страстей живо представленные описания, которые очень в чувства ударяют, а особливо как бы действительно в зрении изображаются»...*

Часть II. Глава третья. О тропах речений

§181. *Тропы речений знатнейшие суть шесть: метафора, синекдоха, метонимия, антономазия, катахресис и металепсис.*

§182. *Метафора есть перенос речений от собственного знаменования к другому ради некоторого обоих подобия, что бывает, 1) когда речение, к бездушной вещи*

надлежащее, переносится к животной, например: твёрдый человек вместо скупой; каменное сердце, то есть несклонное; мысли колеблются, то есть переменяются; 2) когда речение, к одушевленной вещи надлежащее, переносится к бездушной: угрюмое море, лице земли, луга смеются, жаждущие пустыни, земля, плугом уязвленная, необузданные ветры; 3) когда слово от неживотной вещи к животной же переносится: в волнах кипящий песок вместо мутящийся; небо звездами расцветает вместо светит; 4) когда речения переносятся от животных к животным вещам: алчный взор, летающие мысли, лаятель Зоил.

§184. *Синекдоха есть троп, когда речение переносится от большого к меньшему или от меньшего к большему, что бывает, 1) когда род полагается вместо вида, как цвет вместо розы, ветер вместо севера; 2) вид вместо рода, как: сокол вместо птицы, река вместо воды. Но притом надлежит остерегаться, чтобы не поступить противнатуры, наприм.: из Кипра в Крит плыть способным западом, ибо оный ветер пловущим в ту сторону противен; 3) когда целое полагается вместо части: египтяне Нилом жажду свою утоляют вместо частию водь из Нила; 4) часть вместо целого, например: сто голов вместо сто человек; 5) когда положено будет множественное число вместо единственного, например: он пишет краснее Цицеронов; 6) единственное вместо множественного: россиянин радуется о получении победы вместо россияне; 7) когда известное число полагается вместо неизвестного: там тысящи валятся вдруж вместо множество валится.*

§185. *Метонимия есть, когда вещей, некоторую принадлежность между собою имеющих, имена взаимно переносятся, что бывает, 1) когда действующее вместо страждущего полагается: имеете Моисея и пророков вместо имеете книги Моисеевы и пророческие; читать Вергилия, то есть Вергилиевы стихи; 2) когда положено будет действие или свойство вместо действующего: убийство достойно смертной казни вместо убийца достоин; милость на суде по-*

хвальна, то есть милостивый; иде оная злоба, кото-
рая меня погубила? то есть иде оный злобный? 3) когда
материя приемлетя вместо той вещи, из которой
она сделана: животворящее древо, то есть живото-
ворящий крест; серебром искупить, то есть серебря-
ными деньгами; пронзен железом, то есть железным
оружием; 4) или вещь, сделанная вместо самой мате-
рии: хлеб собирать с поля, то есть пшеницу; венки
щипать в лугах, то есть цветки, из которых венки
сплетают; 5) когда вещь содержащая или место по-
лагается вместо содержимой: восток и льдистый океан
свои колена преклоняют, то есть живущие на восто-
ке и при Ледовитом океане; острая голова, то есть
острый ум в голове; любезна небесам страна, то есть
богу, живущему на небесах; 6) когда вместо вещи по-
лагается тот, кто ею владеет: сильный малоомощно-
го съедает, то есть его добро; при военном шуме мол-
чат законы, то есть судьи; Укалегон горит, то есть
дом его; 7) намерение или причина, для которой что
бывает вместо действия: честь на алтарь возложить,
то есть жертву для чести божией; 8) признак вмес-
то самой вещи: орел вместо Российской империи; луна
вместо Турции; десять дымов, то есть десять домов;
седьму почитать должно, то есть старых.

§186. Антономазия есть взаимная перемена имен
собственных и нарицательных, что бывает, 1) когда
употребляется имя собственное вместо нарицатель-
ного, например: Сампсон или Геркулес вместо силь-
ного, Крез вместо богатого, Цицерон вместо красно-
речивого; 2) нарицательное вместо собственного: Апостол
пишет, то есть Павел; стихотворец говорит, то есть
Вергилий; 3) когда предки или основатели полагают-
ся вместо потомков, напр.: Славен вместо славян,
Иуда вместо еврейского народа; 4) имя отечествен-
ное вместо собственного: арпинянин вместо Цицера-
на, троянин вместо Енея; 5) стихотворцы нередко
полагают своё собственное имя вместо местоимения
я, как Овидий нередко называет себя своим прозвани-
ем Назон.

§187. *Катахресис есть перемена речений на другие, которые имеют близкое к ним знаменованіе, что бывает ради напряженія или послабленія какого-нибудь действия или свойства, например: для напряженія – бояться вместо ждать; бежать вместо идти; бранить вместо выговаривать; лукав вместо хитр; скуп вместо бережен; нахален вместо незастенчив; для послабленія – ждать вместо бояться; идти вместо бежать; выговаривать вместо бранить; хитр вместо лукав; незастенчив вместо нахален.*

§188. *Металепсис есть перенесеніе слова через одно, два или три знаменованія от своего собственнаго, которые одно из другаго следуют и по оному разумеются: Как десять жатв прошло, взята пространна Троя. Здесь через жатву разумеется лето, через лето целый год. Таковы суть и следующие примеры: помнить союз вместо хранить; знать бога вместо бояться; под темною ивою, то есть в тени у ивы.*

Глава четвертая. О тронах предложений

§189. *Тропы предложений суть пять: аллегорія, парафразис, эмфазис, ипербола, иронія, от которых перед прочими украшениями получает слово особливое возвышеніе и великолепіе, а особливо от четырёх первых.*

§190. *Аллегорія есть перенесеніе предложений от собственнаго знаменованія к другому стеченіем многих метафор, между собою сродных и некоторую взаимную принадлежность имеющих. Пример из Цицеронова слова против Калпурнія Пизона:*

Таков я боязлив не был, чтобы, управив в превеликих бурях и волнениях корабль общества и невредим в пристанище поставив, утрашился от малого туману твоего бесстудія и от сквернаго дыханія твоего сообщника.

Из сего примера видеть можно, что от начала до конца аллегоріи полагаются реченія, между собою сродные, как: бури, волнения, корабль, пристанище, туман, дыханіе.

§192. К сему тропу принадлежат загадки и пословицы. Загадки всегда состоят из чистой аллегории, пример о льде:

Меня родила мать, которую я рождаю.

Так же и пословицы, которые состоят из чистой или смешанной аллегии, надлежат до сего тропа:

И всяк спляшет, да не так, как скоморох.

Молебен нет, а пользы нет.

Либо полон двор, либо корень вон.

§193. Аллегоричным штилем многие излишно усаждаются и чрез меру часто сей троп употребляют, а особливо те, которые не знают подлинной красоты слова, но прельщаются притворным его видом. Умеренно употребленная аллегория слово украшает и возвышает, а без меры часто в слово внесенная оное помрачает и обезображает. Однако иногда служит к возбуждению страха и в сем случае ночи подобна, ибо потаенное страшит больше, нежели явное. От вымыслов разнится аллегория тем, что в них сами идеи, а в аллегии только одне речи переносятся.

§194. Парафразис есть представление многими речением того, что одним или немногими изображено быть может, например: храбрый разоритель Карфагена, то есть Сципион. К составлению парафразисов служат следующие правила: 1) когда к существительному приложишь пристойное прилагательное и, оное переменяв на существительное ж, первое положишь в родительном падеже или переменяшь в прилагательное, например: вместо села положишь безмолвие сел или безмолвие сельское; 2) когда глагол переложить на имя, а с ним сочинишь иной глагол, к тому приличный: в страх привести вместо устрашить; обгадить кровью вместо окровавить; 3) когда имя полагается в родительном падеже с другим именем, произведенным от глагола, к первому принадлежащего, например: течение воздуха вместо ветра; разлучение от жизни вместо смерти; ночное упокоение после трудов, то есть сон; 4) чрез метафору, когда имя полагается в родительном падеже с другим именем, значащим подобие, или

в прилагательное применяются, например: юность лета, то есть весна; старость дня, то есть вечер; волнение мыслей, то есть сомнение; жидкие поля Балтийские, то есть Балтийское море.

§196. *Ипербола есть повышение или понижение слова невероятное, которое употребляется:*

1) *Для напряжения, например: бег скорейший вихря и молнии; звезд касающийся Атлант; из целых гор иссеченные храмы. Сюда принадлежит и следующее:*

*Коликой славой днесь блистает
Сей град о прибытии твоём!
Он всей отрады не вмещает
В просторном здании своём;
Но воздух наполняет плеском
И ноши тьму отъемлет блеском.
Ах, если б ныне россов всех
К тебе горяща мысль открылась,
То б мрачна ночь от сих утех
На вечный день переменялась.*

2) *Употребляется для послабления, например: чуть в костях держится или как тень шатается, то есть весьма истошчал.*

§197. *Сей троп приличен в изображении людей, великими страстьми объятых, а особливо радостью, печалию, ненавистью и гневом. Так, Ахиллес, гневный на Агамемнона, говорит у Гомера, что он с Агамемноном не примирится, хотя бы он давал ему все богатство, которое в песке морском или в земных недрах скрыто, и дочери его за себя не поймет, хотя бы она красотой с Венерою и искусством с Минервою могла сравниться.*

§199. *Ирония есть, когда чрез то, что сказываем, противное разумеем. Цицерон говорит о Катилине во 2 против него слове:*

Да! человек он боязливый и прекроткий, не мог противиться консульскому голосу, и как только услышал повеление, чтобы идти в ссылку, тотчас послушал, успокоился!

Он же в 14 слове против Антония:

*Приятны бессмертным богам будут наши благо-
дарения и жертвы наши по убиении толикого множе-
ства граждан!*

*И Ювенал в 15 сатире о суеверии египтян, кото-
рые огородные зелия за божество почитали:*

.....Коль святы те народы,

У коих полны все богами огороды!

*§200. Ирония состоит иногда в одном слове, ког-
да малого человека Атлантом или гигантом, бессиль-
ного Сампсоном, скаредного Авессаломом или Иоси-
фом называем, и посему надлежит она до тропов речений».*

Лекція п'ята

ІНВЕНЦІЯ І ДИСПОЗИЦІЯ. ОСНОВНІ ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ОРАТОРСЬКОЇ ПРОМОВИ

ІНВЕНЦІЯ

Вибір теми

Поки що ви не професійні лектори товариства «Знання» чи «Просвіта», не маєте і відношення до науково-технічних товариств тощо. Але незабаром і вам доведеться виступати, оскільки обрана вами професія у перспективі пов'язана з такою формою діяльності. Нехай це буде промова в невеликій аудиторії слухачів, нехай перед вами будуть п'ять або двадцять зацікавлених слухачів. Але вони будуть, і до цього треба готуватися.

Обирайте таке коло питань, підготовка до яких може дати вам більше знань, аніж ними володіють ваші слухачі: «Студентське самоврядування», «Життя ферми», «Життя малого підприємства».

Натхнення приходить разом із зростанням обсягу ваших знань і роздумів. Якщо тема оволоділа вами, можливо, вона оволодіє й слухачами. Знайдіть пригодницьку жилку, інтригу, яка схвилювала б слухачів, пробудила відчуття переживання добра і зла.

Працюйте систематично, день за днем, наполегливо, постійно думайте над темою майбутнього виступу. Таким чином за тиждень ви створите ґрунтовну основу з фактів та ідей. Герой Германа Гессе Сіддхартха на запитання, що він може, відповів: «Я вмю думати, чекати, постувати».

Вникайте в проблеми міста і області, у поточні дискусійні питання, читайте нові книжки, цікавтесь останніми науко-

вими відкриттями, технічними новинками. Що ви знаєте сьогодні, наприклад, про гіперавтомобіль або про автомобіль найближчого завтра?

Підбирайте прийнятну тему.

Настрій публіки залежить від місця і часу. У побуті слухачі сприймуть як належне те, що в аудиторії здасться їм смішним, нудним або й шокуватиме. На зборах, присвячених річниці з дня народження Т.Г. Шевченка, доречними були б будь-які теми, що стосуються його творчості та громадської діяльності, але дещо незвичними і цікавими, можливо, стануть виступи на теми: «Гумор Шевченка», «Шевченко як дослідник», «Як би почувався Тарас Шевченко, якби жив у наші дні». На зібранні спортсменів або на політичному мітингу доречними будуть теми, які відповідають поточному моменту і умонастрою присутніх.

Але не завжди треба йти назустріч публіці, поступатись їй у всьому не можна. Офіційний привід слід використати як вихідний пункт для розвитку теми, яка й сама як така може стати важливою і цікавою. Інколи привід для слухачів має випадкове значення. Прийшли, бо треба було, або пообіцяли прийти і вже не могли відмовитись. Промовці в актових і ювілейних промовах усе ще вважають обов'язковим говорити про звичні і нудні речі на зразок «Обов'язок молодих», «Справжній патріот України», «Критична ситуація сьогодення». Слухача «бомбардують» міркуваннями на заявлені теми; на політичних зборах більшість піддається черговій істерії. Рідко трапляється, щоб чесно і ґрунтовно опрацювали поставлене питання. Тому мету і характер виступу повинен обрати сам оратор. Йому належить особливе право створити таку обстановку, яка підняла б присутніх над повсякденною рутинною і спрямувала їх у привабливий політ разом з вашим духом, вашою думкою.

Враховуйте аудиторію.

Вибір теми. Насамперед тема повинна бути цікавою, достатньо важливою і зрозумілою для аудиторії. Щоб не схибити, виступаючи зі своєю промовою, слід мати уявлення про рівень знань слухачів, їх освіту, виховання, заняття, вік і особливі інтереси. Взагалі, є багато тем, які можуть зацікавити всіх слухачів. Скажімо, рятування людей з палаючої багатопо-

верхівки чи гелікоптером під час повені, напевно, зацікавить усіх. Утім, майже кожен предмет, якщо його пояснити просто і конкретно, стане зрозумілим кожній аудиторії. Зазвичай незрозуміла не тема, а виклад її. З іншого боку, поняття сучасної світової організації (глобалізм), принципи оподаткування, досягнення сучасної медицини можуть бути зрозумілими навіть школярам за певного напруження і вміло підібраних оратором аналогій та прикладів.

Чи буде тема важливою і захоплюючою, залежить головним чином від:

- а) основних інтересів аудиторії;
- б) групових інтересів;
- в) злободенних інтересів;
- г) конкретних інтересів;
- д) новизни теми;
- є) закладених у ній елементів конфлікту.

Саме ці аспекти слід розглянути насамперед.

А) *Основні інтереси*. Їх витoki вкорінені у питаннях життя і смерті, здоров'я, кохання, відносин із ближніми, грошей та власності, професії, кар'єри, слави, соціального статусу і престижу. Те, що зазначені питання важливі, відчутно з реакції будь-якої аудиторії. Вибором теми і мети можна викликати в аудиторії відчуття безпосередньої небезпеки або уявлення про життєво важливі, невідкладні заходи. Погодьтеся, що адміністратор, який починає з питання про оплату праці на підприємстві чи в установі на зібранні робітників і службовців, зустрине глибоке і зосереджене розуміння. Класний керівник на зборах батьків швидше порозуміється з ними, якщо почне з успішності учнів. Ділових людей відразу зацікавить питання зниження поточних витрат і уникнення певних податків. Звичайно, не тільки особиста або матеріальна користь цікавить слухачів. Ми зазвичай мало замислюємось над вражаючими фактами щорічної загибелі десятків мільйонів людей від голоду і масових хвороб. А лекція вправного оратора на цю тему може зустріти гарячу підтримку програм допомоги. Почуття справедливості й бажання позбавитись від зла – могутні людські спонукання.

Б) *Групові інтереси*. Ці інтереси аудиторії – найкраща основа промови. Коли значна частина групи готується на

практику за кордон, то розмова про особливі національні традиції, про можливість заробити під час практики, про спокуси і застереження буде вкрай цікавою й потрібною. Виступаючи у трудовому колективі, оратор може звернутися до питань хабарництва в місцевому самоврядуванні, про організацію дозвілля молоді, місцеві податки, стан навколишнього середовища тощо.

В) *Злободенні інтереси* переважно викликані поточним моментом: виборча кампанія, референдум, проблеми телебачення, епідемії, засоби боротьби з поширеними хворобами (серцево-судинні, ракові, туберкульоз) тощо. Людей завжди хвилювали питання справедливої оплати праці, вчасна виплата заробленого. Важливо, що в зв'язку з актуальними проблемами можуть бути згадані і предмети, які ніби явно не пов'язані з ними. Скажімо, практично будь-яка політична або економічна проблема країни може бути поставлена у зв'язок із загальними світовими проблемами. Історична ситуація давно минулих часів може відкрити уважному слухачеві багато цікавих роздумів. Питання моралі, релігії та літератури також завжди легко пов'язати з актуальними проблемами сьогодення. Якщо оратор займається страхуванням від пожежі, то хіба зайвим буде розповісти слухачам про засоби збереження майна від пожежі?

Г) *Конкретні інтереси* викликає все, що ми бачимо, чуємо, відчуваємо. Подивіться, як ставляться люди до конкретних речей, що їх оточують: автомобілі, будинки, їжа, тварини, стихійні явища. Адже уся нескінченна кількість речей має безпосереднє відношення до нашої роботи, зручностей та розваг. Утім, багато конкретних питань були б надто вульгарними і дрібними, якби вони не зачіпали поняття, що мають моральне або загальне значення. Наприклад, питання щодо того, повинна людина палити чи ні, більш серйозне і значиме, аніж питання про те, якої марки цигарки краще палити. При достатній підготовці оратора можна обговорити і тему про вплив світових цін на метал на життя українського загалу, або тему стосовно впливу на нашу і європейську економіку того, що українці масово купують старі автомобілі.

Д) *Новизна теми* завжди приваблює слухачів. Адже незалежно від ступеня уяви слухачі воліли б знати про життя

інших народів, про мандрі і мандрівників, про дива минулого і майбутнього. Багатьох цікавить життя павуків і левів, субатомний світ і гіпнотичні явища, телекінез і магія. Та й питання про те, якими люди стануть через п'ять тисяч років чи про мандрі нашої безсмертної душі навряд чи залишать кого байдужим. Але все-таки слід пам'ятати: якими б новими і незвичними не були заявлені вами теми, вони завжди мають бути пов'язаними із тим, що слухачі вже знають і з тим, що для них має значення. Тільки дуже сміливий і безвідповідальний оратор став би розповідати в жіночому клубі про систему податків у ацтеків або серед студентів економічного факультету - про теоретичні аспекти фундаментальної фізики, які спричинили дискусію між Альбертом Ейнштейном і Нільсом Бором.

Є) *Конфлікт у промові* – також важливий елемент добре підготовленої промови. Люди завжди схильні приділяти увагу спірному, зіткненню думок, боротьбі. Надзвичайно цікавий і хвилюючий елемент історичних подій – воєнні бої або зіткнення думок видатних історичних діячів. Чого-чого, а останнього в нашій вітчизняній історії немало. Достатньо пригадати події середини сімнадцятого або початку двадцятого століть.

Відбір матеріалу для виступу.

Погодьтеся, що є чотири джерела накопичення матеріалу для промови: особистий досвід, розмірковування і спостереження, інтерв'ю і бесіди, читання.

Зібравшись виступити перед аудиторією, слід насамперед мати ідею і бажання висловитись. Інколи останнє від нас не залежить, бо є категоричне «треба!». У всякому разі треба скомпонувати власні думки, визначитися з власними прикладами, пригадати все, що вам особисто відомо з обраної теми, що ви чули, бачили, читали.

Промова повинна «визріти». Треба завжди у вільні хвилини повертатися до обраної теми, думати про неї, промовляти вголос окремі епізоди. Нехай думка про тему буде останньою перед сном. Розповідайте друзям про свій задум, нехай вони також зацікавляться ним і висловлять свої думки. Ставте собі запитання стосовно змісту промови. Записуйте свої думки і спостереження.

Будьте уважними, спілкуючись з іншими людьми, адже не виключено, що вони мимохіть скажуть щось таке, що допоможе вам глибше усвідомити ваш задум. Правильно і ґрунтовно ставте запитання своїм співбесідникам. Намагайтесь сформулювати питання до них завчасно.

Потім ідіть до бібліотеки й шукайте. Якщо бібліотекар зрозуміє вашу проблему, він допоможе. Читайте більше, ніж потрібно для підготовки доповіді. Треба знаходити останні дані, книжки, статті, матеріали наукових конференцій, цікавитись законодавством, постановами й указами. Актуальними можуть виявитись і книжки минулих епох. Намагайтесь читати без упереджень, але критично. Читаючи, ведіть конспект прочитаного. Не лінуйтеся робити на полях нотатки. Як шукати потрібні джерела? Для цього є картотеки на автора і картотеки систематичні. Існує велика кількість періодичних видань: газети, журнали, усілякі бюлетені. Пам'ятайте, що існує багато видань енциклопедичного характеру, які постійно оновлюються. Не забудьте про біографічні, статистичні та літературні довідники, бібліографічні огляди.

Нині існує якісно нове джерело інформації – Інтернет. Робота в Інтернеті – це можливість інтенсивного накопичення і обробки великих масивів інформації за досить короткий проміжок часу. З кожним роком можливості Інтернету зростають, зростає і кількість його користувачів.

Після того, як опрацьовано певну кількість друкованих матеріалів, слід відібрати ті з них, у яких, на думку доповідача, найбільш ґрунтовно висвітлено тему майбутнього виступу.

І майте на увазі ще один важливий момент: підберіть матеріалу на сотню виступів, але дев'яносто відкиньте. Якось одну журналістку попросили підготувати для газети замітку до річниці прокладення трансатлантичного кабелю. Вона енергійно почала збирати матеріал, наполегливо розмірковуючи над значенням цієї події в житті двох континентів. Журналістка ретельно дослідила історію виробництва і типи кабелів, відвідала промислові підприємства, на яких виробляють кабелі. До того ж вона познайомилась із безпосередніми учасниками прокладки кабелю, а ті, в свою чергу, відкрили їй тонкощі технологій облаштування транспортних кораблів,

розповіли безліч смішних і сумних історій, пов'язаних з цією подією. Нарешті виявилось, що матеріалу вистачає не лише на одну невелику статтю, а на цілу популярну брошуру, яку й було надруковано.

ДИСПОЗИЦІЯ – мистецтво розміщення матеріалу і оформлення структури промови.

Для кожної промови необхідно спланувати (буквально до слова) її початок і закінчення. Планування змісту та порядку виступу – дуже складне і відповідальне завдання. Воно потребує багато часу і сил, вимагає сили волі. Треба відверто зазначити, що доповідач часто ухиляється від неминучих труднощів мислення. Новачки в ораторській справі часто сподіваються на силу натхнення під час виступу. На жаль, натхнення без цілеспрямованої роботи над текстом не допомагає.

Вступ повинен бути коротким. Люди сьогодні достатньо поінформовані. Тому у вступі слід чітко і зрозуміло сформулювати суть теми виступу. Один комерційний директор почав свій виступ перед співробітниками так: «Кількість диму, випущеного трубами нашої фабрики за останні два літніх місяці, була недостатньою для того, щоб суттєво затьмарити оточуючий пейзаж. Тепер, коли важкі дні позаду і почався сезон ділової активності, ми звертаємось до вас з короткою, але рішучою вимогою: ми хочемо якомога більше диму».

Застерігайте себе від того, щоб на початку промови обов'язково розповідати смішну історію. Можна викликати посмішку, використавши посилання на виступ попереднього оратора. Відзначте якусь безглуздість. Перебільшіть її. Непогано пожартувати на свою адресу. Розкажіть, як ви потрапили в якусь смішну ситуацію. Один державний діяч, виступаючи на бенкеті страхової компанії, сказав: «Коли я йшов до вас, один мій друг сказав, що краще за все виступати перед аудиторією інтелігентною, добре освіченою, але напідпитку. Сьогодні я можу сказати, що ваша аудиторія найкраща з тих, що я зустрічав. (*Сміх і оплески*). Щоправда, у вас відсутній останній елемент (*оплески*), але я думаю, що його компенсує дух вашої компанії. (*Тривалі оплески*).»

Дуже грубою помилкою буде почати з вибачень типу: «Я не оратор... Я не підготувався до виступу... Мені нічого сказати...». Люди прийшли для того, щоб отримати цікаву і важливу для них інформацію. І ви, напевно, її маєте. Але навіть ж відразу відвертати від себе увагу слухачів? Потім її нелегко буде повернути. Тому за будь-яку ціну увагу до свого виступу слід привернути одразу ж. Як це зробити?

Викличте цікавість у слухачів. Один лектор почав свій виступ запитанням: «Чи знаєте ви, що і нині рабство існує в двадцяти країнах сучасного світу?» Цим запитанням він не тільки викликав цікавість, він здивував і вразив слухачів. «Як, рабство? У наш час? У двадцяти країнах? Це неможливо! Назвіть ці країни!». Або, наприклад, один із виступів, присвячених проблемі гангстеризму, починався так: «Чи дійсно гангстери зорганізовані? Як правило, так. Як?..» Очевидно, що зазначеними запитаннями оратори відразу націлили на щось суттєве і в той же час викликали у аудиторії непідробну цікавість.

Або можете почати свій виступ з короткого оповідання. «У 1992 році ми були в передгір'ях Ельбрусу. Стояла чудова липнева погода. Разом з нами йшов...» Або, наприклад, так: «Тихе надвечір'я порушив гучний рушничний постріл...» Або можна ще й так: «Усім сьогодні відома поштово-фінансова компанія Western Union, яка має свої відділення майже в усіх країнах світу. А тим часом...»

Почати виступ можна, використавши цитату з промови якогось відомого політичного чи громадського діяча, або навівши якийсь вражаючий аудиторію факт. Ну от, скажімо, з нашого сучасного життя: «Якось днями я йшов уранці на поїзд і звернув увагу на двох молодих, непогано вдягнених людей, які захоплено порпались у ящиках для сміття. Як ви думаєте, що вони там шукали?..» Складне запитання? Так, але якщо зважити на те, що молоді люди стали жертвами рекламної кампанії кави «Нескафе» і шукали кришечки, щоб виграти головний приз, то...»

Або ще один з можливих варіантів зацікавити слухачів, яким міг би скористатися лікар, що прийшов до аудиторії з бажанням розповісти про значення регулярних медичних оглядів. Звісно, він міг би почати відразу з того, що слідкувати за

станом свого здоров'я потрібно, що це повинна розуміти кожна людина. Можна було б почати з розповіді про діяльність інституту людини, про роботу НДІ геронтології і т. ін. Але люди не дуже хочуть слухати про якісь там науково-дослідні інститути і лікарняні заклади. Адже вони чудово розуміють, що сьогодні лікар прийшов до них, насамперед, для того, щоб мати зиск із потенційних клієнтів його медичного закладу. Тому люди хотіли б послухати щось про себе і для себе. Ви запитуєте, з чого ж почав підготовлений для такої розмови лікар? А ось із чого: «Чи відомо вам, яка ймовірна тривалість вашого життя, згідно з таблицями страхових компаній? Як стверджують статистики у галузі страхування життя, тривалість вашого життя складає дві третини між вашим віком і 70 роками. Вам – 30 років. $70 - 30 = 40$. Множимо 40 на $2/3$ і отримуємо 27. $30 + 27 = 57$. Але ж ви хочете прожити довше, ніж вважають агенти страхової компанії?...»

Один із доповідачів, звертаючись до поважних і впливових слухачів на регіональному рівні (а мова йшла про проблему національних лісів) почав свій виступ так: «Питання, якого я хочу торкнутися, стосується вас (до бізнесмена), вас (до власника типографії)... Власне, це питання вплине і на вартість продовольства, і на оплату житла. Воно стосується добробуту і процвітання всіх нас...»

Основна частина. Зрозуміло, що це найбільш навантажена і об'ємна частина виступу. Адже тут йтиметься про ту інформацію, про ту ідею, яку в розгорнутому вигляді вам доведеться донести до слухачів, надихнути їх на прийняття якогось рішення. В основній частині промови дають юридичні, економічні, політичні, конкретні наукові визначення, наводять усілякі порівняння, посилення на авторитети, статистичні дані. Тут також можна використати різноманітні наочні посібники тощо. Від вашої ерудиції, від продуманості змісту лекції, від послідовності та аргументованості у викладенні матеріалу й залежатиме врешті-решт ваш успіх і успіх вашої справи.

Завершення. Це також важлива частина виступу. Над тим, як він закінчить свій виступ, повинен замислитись кожен промовець. Варто пригадати слова з пісні Валерія Меладзе:

«Красиво ты вошла в мою жизнь,
Красиво ты ушла из неё...»

Останні фрази виступу краще вивчити напам'ять. Ви можете допустити якісь незначні помилки в основній частині виступу, особливо якщо ви намагаєтесь без потреби не користуватися написаним текстом. Але в заключній частині виступу, коли ви резюмуєте основні положення вашої промови чи закликаєте до дії (якщо цей заклик має сенс у виступі), коли ви щиро робите комплімент на адресу зібрання або колективу чи хочете завершити виступ якимось жартом, вам зовсім не до лиця припуститись якоїсь недоречності або схибити.

Навіщо треба робити узагальнення-висновки сказано-го? Через те, що навіть у короткому виступі, який триває 5-10 хвилин, доповідач може зачепити таку кількість питань, що слухачі будуть не в змозі їх усі охопити наприкінці виступу. Тому бажано узагальнити зміст свого виступу, «розповісти слухачам, про що все ж таки ви їм розповідали».

Гумористична кінцівка також може допомогти тому, щоб у пам'яті ваших слухачів залишилось якомога більше із сказаного вами. Досить влучною може бути поетична кінцівка. Розповідаючи про життєвий шлях талановитого, але за життя невизнаного поета чи художника, можна завершити виступ словами з вірша Є.П.Гребінки:

«Стану в мире страдать
И, как радости ждатель,
Мой прекрасный недуг — вдохновенье».

Інколи прийнятним і змістовним завершенням могла б стати цитата з Біблії.

Таким чином, для успішного виступу в аудиторії важливо підготувати добрий початок та добре завершення і зробити так, щоб вони були пов'язані одне з одним.

Слід мати на увазі, що неприпустимо завершувати виступ фразою типу: «Ну от приблизительно все, что я хотел вам сказать. На цьому я і закінчу». Закінчуйте промову, але не кажіть про те, що ви закінчуєте. Слухачі зрозуміють це і без вас.

І завжди завершуйте свій виступ раніше, ніж ваші слухачі цього захочуть, пропонують досвідчені оратори.

ЛОГІЧНІ ПОМИЛКИ, яких може припуститися оратор при підготовці свого виступу.

Homonymia — «однойменний, рівнозначний». Досить поширеною є помилка, пов'язана із застосуванням слів, які мають багато значень. Наприклад, «реалізм» і «матеріалізм» — це поняття філософські, але їх дуже часто використовують у різних контекстах. Дієслово «стояти» має до двох десятків різних значень. Прикметник «новий» може бути використаний у значеннях сучасний, наступний, незнайомий і т.і. Слово «життя» також демонструє широку гаму значень: життя — те, що протилежне смерті; життя — це розвиток, процес, становлення; життя органічне і неорганічне; життя як розпорядок або уклад (столичне, богемне, яскраве, театральне) тощо. «Ручка» — це те, чим пишуть, дитяча, дверна...

Російський письменник початку ХХ ст. В.І.Дорошевич розповідав історію, пов'язану саме з багатозначністю слова: «П'яний купець Семипудов хуліганив на ринку. Коли його затримали, він, щоб надати своїй персоні більшої ваги, сказав, що напередодні їв пироги з околочним наглядачем. А на біду саме в той день наглядач Силуянов десь пропав. Почалися допити з упередженням, масові арешти. Врешті-решт п'яничка-наглядач знайшовся, але нещасний купець був уже звинувачений в людожерстві і його відправили етапом на каторгу». Ось до чого призводить нерозбірлива «гра слів».

Помилки дедуції. Логічні помилки можуть бути відносними до тези. Наприклад, хтось доводить не те, що треба було довести. Хотіли довести, що вчинок несправедливий в моральному плані, а доводять, що він несправедливий у юридичному значенні. Або хтось хоче довести невинність обвинувачуваного тим, що інші скоїли той самий злочин, але уникали покарання.

Ухилення від тези може бути ще й тому, що доводять дуже мало або зайве. Якби ми стали доводити, що хтось добродійна людина, говорячи, що про нього невідомо нічого поганого, то цим ми довели б дуже мало. А якби хтось почав доводити, що самогубство неприйнятне на підставі того, що людина не може у себе відняти те, чого вона сама собі не давала, то доводив би надто багато, бо з його доведення виходило б, що людина не може зрізати нігті, зістригти волосся, не може продавати успадковане або подароване їй.

Argumentum ad hominem – «аргумент до людини». На- лежить до цієї ж групи логічних помилок. Якщо хтось хоче довести хибність наукової теорії якогось ученого, а замість того показує приналежність вченого до нешанованого аудиторією політичного напрямку, він користується саме цим аргументом. Це доведення логічно найслабше, але користується великим успіхом. Тут можна розповісти про судову справу контрабан- диста Вальяно, яка відбулась у Таганрозі на початку ХХ ст. Прокурор звинуватив столичного адвоката, що той взяв 1 млн. карбованців за участь у судовій справі, захищаючи відвертого злочинця. На що адвокат відповів: «Ви, пане прокурор, отримуєте 3600 крб. на рік, тобто 10 крб. за день. Ви ви- ступали 3 години і сказали 45 тис. слів. Я виступав 5 хвилин і отримав один мільйон карбованців. Чиє ж слово вагомі- ше?».

Контрабандиста Вальяно суд присяжних виправдав, бо як транспортний засіб для контрабанди він використовував турецькі плоскодонні фелюги, яких не було у відповідному переліку в статті закону про контрабанду.

Помилки індукції. До них, насамперед, належать поспішні узагальнення. Такої помилки припускаються, наприклад, мандрівники, які після досить короткого знайомства з яки- мось народом намагаються дати йому оцінку, говорячи, що «греки брехливі», «турки жорстокі», «шведи холодні». До цього ж виду помилок належать і помилки **post hoc ergo propter hoc** – «після цього значить із причини цього». Якщо хтось помітив, що після якоїсь події виникає інша подія, то він вважає першу подію причиною другої. Але ж насправді може бути і не так. Коли після появи комети у людей відбувались якісь нещастя, зазвичай комету вважали їх причиною і її нової появи чекали з острахом. Люди завжди схильні оцінювати події суб'єктивно: помічати те, що їм хочеться помітити.

Помилки аналогії часто виникають внаслідок того, що один ряд подій розглядають за аналогією з іншим. Наприк- лад, суспільний розвиток народів розглядають подібно до розвитку живих організмів, які переживають народження, зрілість, старіють і вмирають. Помилкою аналогії можна вважати твердження про те, що в мурашиних спільнотах є воїни, раби, домашні тварини тощо.

Оскільки хтось із тих, хто вивчає цей посібник, цікавиться судовою риторикою і бажає стати професійним юристом, йому було б корисно ознайомитися з думками стосовно організації промови, які сформулював видатний юрист Анатолій Федорович Коні (1844-1927).

А. Ф. КОНИ. Советы лекторам

« § 19. Чтобы лекция имела успех, надо: 1) завоевать внимание слушателей и 2) удержать внимание до конца речи.

Привлечь (завоевать) внимание слушателей – первый ответственный момент в речи лектора, самое трудное дело. Внимание всех вообще (ребенка, невежды, интеллигента и даже учёного) возбуждается простым, интересным (интересующим) и близким к тому, что, наверно, переживал или испытал каждый. Значит, первые слова лектора должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание). Этих зацепляющих «крючков» – вступлений может быть очень много: что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая ни к жесту, ни к делу (но на самом-то деле связанная со всей речью), неожиданный и неглупый вопрос и т. п. Большинство людей занято пустой болтовней или лёгкими мыслями. Своротить их внимание в свою сторону всегда можно.

Чтобы открыть (найти) такое начало, надо думать, взвесить всю речь и сообразить, какое из указанных выше начал и однородных с ними, здесь не помеченных, может подходить и быть в тесной связи хоть какой-нибудь стороной с речью. Эта работа целиком творческая.

Пример первый. Надо говорить о Калигуле, римском императоре. Если лектор начнёт с того, что Калигула был сыном Германика и Агриппины, что родился в таком-то году, унаследовал такие-то черты

характера, так-то и там-то жил и воспитывался, то... внимание вряд ли будет зацеплено. Почему? Потому что в этих сведениях нет ничего необычного и, пожалуй, интересного для того, чтобы завоевать внимание. Давать этот материал всё равно придётся, но не сразу надо давать его, а только тогда, когда привлечено уже внимание присутствующих, когда оно из рассеянного станет сосредоточенным. Стоять можно на подготовленной почве, а не на первой попавшейся, случайной. Это закон. Первые слова и имеют эту цель: привести собравшихся в состояние внимания. Первые слова должны быть совершенно простыми (полезно избегать в этом моменте сложных предложений, хороши простые предложения). Можно начать так: «В детстве я любил читать сказки. И из всех сказок на меня особенно сильно влияла одна (пауза) – сказка о людоеде, пожирателе детей. Мне, маленькому, было крайне жалко тех ребят, которых великан-людоед резал, как поросят, огромным ножом и бросал в большой дымящийся котел. Я боялся этого людоеда и, когда темнело в комнате, думал, как бы не попасться к нему на обед. Когда же я вырос и кое-что узнал, то...» – далее следуют переходные слова (очень важные) к Калигуле и затем речь по существу. Скажут: при чём тут людоед? А при том, что людоед в сказке и Калигула в жизни – братья по жестокости.

Разумеется, если лектор не выдвинет в речи о Калигуле его жестокости, то не нужен и людоед. Тогда надо будет взять другое для завоевания внимания. Оригинальность начала интригует, привлекает, располагает ко всему остальному; напротив того, обыкновенное начало принимается вяло, на него нехотя (значит, неполно) реагируют, оно заранее определяет ценность всего последующего.

Пример второй. Надо говорить о Ломоносове. Во вступлении можно нарисовать (кратко, непременно кратко, но сильно!) картину бегства в Москву мальчика-ребенка, а потом: прошло много лет. В Петербурге, в одном из старинных домов времен Петра Ве-

ликого, в кабинете, уставленном физическими приборами и заваленном книгами, чертежами и рукописями, стоял у стола человек в белом парике и придворном мундире и объяснял Екатерине II новые опыты по электричеству. Человек этот был тот самый мальчик, который когда-то бежал из родного дома тёмной ночью.

Здесь действует на внимание простое начало, как будто не относящееся к Ломоносову, и резкий контраст двух картин.

Внимание непременно будет завоевано, а дальше можно вести речь о Ломоносове по существу: поэт, физик, химик...

Пример третий. Надо говорить о законе всемирного тяготения. Принимая во внимание всё предшествовавшее о вступлении, о первых словах лектора для завоевания внимания, и эту лекцию можно было бы начать так: «В рождественскую ночь 1642 года в Англии в семье фермера средней руки была большая сумятица. Родился мальчик такой маленький, что его можно было выкупать в пивной кружке». Дальше несколько слов о жизни и учении этого мальчика, о студенческих годах, об избрании в члены королевского общества и наконец имя самого Ньютона. После этого можно приступить к изложению сущности закона всемирного тяготения. Роль этой «пивной кружки» - только в привлечении внимания. А откуда о ней узнать? Надо читать, готовиться, взять биографию Ньютона...

Как привлечь внимание и через это подействовать на волю, превосходно пояснено в рассказе А. П. Чехова «Дома» (приём тот же, что и здесь).

Начало должно быть в соответствии с аудиторией, знание её необходимо. Например, начало лекции о Ломоносове не подошло бы к аудитории интеллигентной, так как с первых же слов все догадались бы, что речь идёт именно о Ломоносове, и оригинальность начала превратилась бы в жалкую искусственность.

Вторая задача лектора – удержат внимание аудитории. Раз внимание возбуждено вступлением, надо хранить

его, иначе перестанут слушать, начнется движение и, наконец, появится та «смесь» тягостных признаков равнодушия к словам лектора, которая убивает всякое желание продолжать речь.

Удержать и даже увеличить внимание можно:

- 1) краткостью,*
- 2) быстрым движением речи,*
- 3) краткими освежающими отступлениями.*

Краткость речи состоит не только в краткости времени, в течение которого она произносится. Лекция может идти целый час и всё-таки быть краткой; она же при 10 минутах может казаться длинной, утомительной.

Краткость – отсутствие всего лишнего, не относящегося к содержанию, всего того водянистого и засоряющего, чем обычно грешат речи. Надо избегать лишнего: оно расхолаживает и ведет к потере внимания слушателей. Чтобы из мрамора сделать лицо, надо удалить из него всё то, что не есть лицо (мнение А. П. Чехова). Так и лектор ни под каким видом не должен допускать в своей речи ничего из того, что разжижает речь, что делает её «предлинновенной», что нарушает второе требование – быстрое движение речи вперёд. Речь должна быть экономной, упругой. Нельзя рассуждать так: ничего, я оставлю это слово, это предложение, этот образ, хотя они и не особенно-то важны. Все неважное – выбрасывать, тогда и получится краткость, о которой тот же Чехов сказал: «Краткость – сестра таланта». Нужно делать так, чтобы слов было относительно немного, а мыслей, чувств, эмоций – много. Тогда речь краткая, тогда она уподобляется вкусному вину, которого достаточно рюмки, чтобы почувствовать себя приятно опьяненным, тогда она исполнит завет Майкова: словам тесно, а мыслям просторно.

Быстрое движение речи обязывает лектора не задерживать внимания в подходах к новым частям (новым вопросам – моментам) речи. Например, часто приходится слышать: «Что же касается до юмора Чехо-

ва, юмора крайне своеобразного, то о нём можно сказать следующее...» Вместо этих несостоящих слов надо сказать: «Юмор Чехова отличается удивительной мягкостью и гуманностью». Потом – закрепление примерами. Краткие освежающие отступления нужны в большой (скажем, часовой) речи, когда есть полное основание предполагать, что внимание слушателей могло утомиться. Утомлённое внимание – невнимание. Отступления должны быть лёгкими, даже комического характера, и в то же время стоять в связи с содержанием данного места речи. В маленькой речи можно обойтись и без отступлений: внимание может сохраниться хорошими качествами самой речи.

Конец речи должен закруглить её, то есть связать с началом. Например, в конце речи о Ломоносове (см. выше) можно сказать: «Итак, мы видели Ломоносова мальчиком-рыбаком и академиком. Где причина такой чудесной судьбы? Причина – только в жажде знаний, в богатырском труде и умноженном таланте, отпущенном ему природой. Всё это вознесло бедного сына рыбака и прославило его имя».

Разумеется, такой конец не для всех речей обязателен. Конец – разрешение всей речи (как в музыке последний аккорд – разрешение предыдущего; кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что пьеса кончилась); конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали (не только в тоне лектора, это обязательно), что дальше говорить нечего».

Лекція шоста

ЕЛОКУЦІЯ. ТЕХНІКА ПРОМОВИ ЯК ДЕМОНСТРАЦІЯ КУЛЬТУРИ ОРАТОРА

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЕЛОКУЦІЇ

Оратор, який ставить перед собою мету – виступити перед певною аудиторією, – звісно, насамперед повинен визначити найбільш прийнятну у даний момент для даної аудиторії тему. А маючи на меті виступити ще й цікаво і захоплююче, оратор повинен вчинити і певні конкретні кроки у цьому напрямку, до яких належить віднести: підбір доцільних мовних засобів, граматичну правильність, ясність думки, довершеність висловлення.

Вимога граматичної правильності, якій підлягає мова виступу, – слушна. Але тут слід урахувувати, що з промовою виступають найчастіше без заучування напам'ять. Хоча більшість слухачів і самі припускаються граматичних погрешностей, вони не упустили нагоди відзначити найбільш очевидні хиби в мові оратора. Оратора часто не залишає відчуття непевності, доки він не буде твердо знати, що мова його граматично правильна. Інакше замість того, щоб зосередитись на змісті промови, доведеться зосереджуватися на словах.

Ясність думки і довершеність висловлення також важливі. Коли ви говорите про прості предмети або про речі широко вживані, намагайтесь користуватися термінами, які найбільше для цього підходять. Наприклад, описуючи необхідні умови для роботи на текстильній фабриці, мабуть, більш доцільно сказати: «Гарні умови праці на текстильній фабриці повинні

включати в себе не тільки вдосталь сонячного світла, чистого повітря, зручні меблі, щоб можна було посидіти і відпочити, не тільки смачні страви в їдальні, але ще й добре слово і впевненість у завтрашньому дні». Набагато гіршим був би виступ, де йшлося б про «задовільні санітарні умови», «належну організацію відпочинку», «належні гарантії»...

Часто (в захваті від власної поважності) оратор не слідкує за конкретністю своєї мови. Що означає, наприклад, вислів: «Утікачі дуже швидко неслися автобаном, і вітер свистів у них у вухах»? Майже нічого. А от вислів: «Вони мчали автобаном зі швидкістю 160 кілометрів на годину» мало кого залишить байдужим. І про вітер, який свистів у вухах, не треба згадувати. Краще, щоб у вашому виступі землетрус був не просто «сильний», а силою у 6,5 бала...

ПРЯМІ ТАКТИКИ МОВНОГО ВПЛИВУ можна визначити як тактики відкритого типу. Важливим показником цієї тактики є її незмінюваність. Прямі значення мовних одиниць не підлягають варіюванню. Такий, наприклад, заклик: «Зробимо Суми зразково чистим містом!» Люди часто запрошують інших називати речі своїми іменами, хоча малоімовірно, що справжні імена речей насправді навряд чи кому відомі.

Зважте ще й на те, що існує велика кількість «вагомих» слів, які завдяки певним асоціаціям викликають приємні чи неприємні відчуття (наприклад, такі слова, як «пришелепкуватий», «розбухнути», «віддячити»). Або, звісно, приємно бути відвертим і прямо сказати: «Мій опонент – брехун». А чи приємно аудиторії чути це слово (я вже не кажу про опонента, який може бути присутнім у залі)? Сказавши: «Мій опонент свідомо спотворив факти», ви скажете те саме, але і ви виглядатимете краще, і всі присутні чудово зрозуміють, про що йдеться. Утім, самі можете порівняти формальне і емоційне значення таких слів і висловів: *умер, простягнув ноги, наказав довго жити, врізав дуба, загинувся, очолюючися, переставився*; або: *аромат, запах, дух, пахощі, сморід*. Зрозуміло, що існує відома відмінність між багатьма прямими висловами, елементарна градація: «Йди геть!», «Вийди звідси!» та «Іди, будь ласка!» Який вислів кращий?

Привабливість прямого («доброякісного») повідомлення визначається ступенем довіри, який виявляє той, хто слу-

хає, до того, хто говорить. Прямі мовні тактики не вступають у конфлікт з критерієм ширості, хоча рівень їх ефективності завжди підлягає сумніву. Співбесіднику мало коли додається, якщо його відверто до чогось примушують. Так, дослідження в галузі реклами свідчать, що людям не подобається, коли їм говорять: «зберігайте (гроші в ощадбанку)», «запитуйте (в аптеках міста)», «купуйте (тільки у нас)». У людей виникає лише почуття роздратування через те, що їх примушують робити те, що потрібно комусь.

НЕПРЯМІ ТАКТИКИ МОВНОГО ВПЛИВУ. Загальний принцип побудови непрямой тактики мовного впливу базується на тому, що фактично будь-яка непряма тактика пропонує слухачеві певну загадку – більшої чи меншої складності. Якщо слухач (читач) розгадає цю шараду, то отримає певну уяву не тільки про зміст повідомлення, а ще й про мотиви того, чому повідомлення побудоване саме так, непрямо. Непряма тактика мовного впливу містить у собі інтригу, вона оволодіває особистісними характеристиками слухача, включає його у повідомлення.

Однак досить часто, застосовуючи таку тактику, сучасний носій мови відчуває занепокоєння, побоюється бути не правильно зрозумілим, лякається ініціативи слухача. А тому поспішає відразу розкрити карти, щоб не виникло непорозуміння.

Очевидна особливість непрямих тактик мовного впливу в тому, що вони забезпечують слухачеві свободу дій як свободу ініціативи та фантазії. Адже «розгадати» – означає проаналізувати, перебрати в своїй свідомості декілька неприйнятних варіантів розгадки, зрозуміти, чому вони неприйнятні, а, можливо, врешті-решт і дійти «правильної відповіді». Останнє в лапках, бо хто ж може бути впевненим остаточно, чи те, що вам здалося правильним, мав на увазі ваш співбесідник, коли говорив: «у обіймах Морфея», «жодна мисляча людина», «у ногу з часом». Тому цілком слушними є заяви про фігуральний характер непрямих тактик.

ВИСОКИЙ, СЕРЕДНІЙ І НИЗЬКИЙ СТИЛІ. В історії красномовства давно було опрацьоване вчення про три стилі

красномовства. У цьому плані показова праця Феофана Прокоповича «Про риторичне мистецтво».

Для високого стилю характерне досягнення оратором атмосфери піднесення, зворушення слухачів. Тому оратору слід підбирати відповідні емоційні та величні засоби впливу на аудиторію. До таких можна віднести метафори, катахреси, алегорії, метонімії та інші фігури піднесення.

Середній (або квітчастий) стиль промови покликаний надати слухачам насолоду від почутого. У такій промові слушно використати засоби, які покращують зміст виступу: гіперболи, епітети, метафори, усілякого роду вислови знаних мислителів і поетів, гумористичні включення, жарти тощо. Адже після такої промови слухачі повинні залишити аудиторію у гарному в веселому настрої.

Низький стиль — це стиль повчання і розповідей. Переважно його вживають у ситуаціях, коли ми інформуємо, повчаємо або проповідуємо людям якісь істини. Тут, як правило (але не обов'язково!), промовці не застосовують риторичних фігур і тропів. Хоча ніхто й не стверджує, що у повчанні не може бути жарту чи оповідання обов'язково має бути сухим і позбавленим емоцій.

ФЕОФАН ПРОКОПОВИЧ. Про ораторське мистецтво

«Розділ восьмий. Про три види красномовства, або про стиль високий або поважний, середній або квітчастий, низький або буденний

Ми вже пізнали вади та їхні причини і відкинули все несправжнє красномовство. Тепер залишається нам викласти суть справжнього ораторського мистецтва. Насамперед треба знати, що всі вчителі риторики нараховують три види похвального стилю: високий, середній, низький.

1. Високий, що також називається видатним, поважним, піднесеним, величавим і т. ін., — це широка, величава форма слів і речень у великих справах. Такий стиль буває тоді, коли вживаються великі ампліфікації, високі

роздумування, поважні думки, сильні влучні аргументи, поважні, звучні слова, довші і коротші періоди, або різко мінливі синтагми, рідкісні метафори і алегорії, взяті з великих речей, численні і сильні почуття гніву, подиву, співчуття, болю, нарешті, численні і дуже сильні фігури для викликання душевних хвилювань.

2. Середній [стиль], який ще називають скромним, квітчастим, поміркованим, однорідним, полягає в скромній і однорідній будові слів і речень при викладі скромних тем. Цей спосіб мовлення не повинен бути ні надто низьким, ні надто високим. Тому в ньому будуть не дуже витончені речення, приємні і красиві слова, часті і милі метафори, взяті з красивих речей, особливі дотепи, справжні закінчені періоди, часті рівномірні члени [періодів], приємні дегресії, скромні почуття, що рідко виступають, і фігури, які служать для розваги. Тоді вся промова буде легка й ясна, неначе блискуча річка, що пливе між прекрасними берегами.

3. Низький [стиль], що його називають простим, низьким, фамільярним, – це своєрідний підбір слів і речень у справах низьких, малих, фамільярних. Це низька і проста форма, яка, однак, відрізняється від загальної і вульгарної мови, бо має свої незначні специфічні тонкощі, більш літературні слова, котрі часто вживає і в прямому, і в переносному значеннях, з ясним смислом. Дуже рідко трапляються тут помірковані почуття або їх зовсім немає. Складається враження, що ритм занедбаний, а періоди не опрацьовані по-мистецьки і насуваються самі по собі, то тут, то там перериваючись окремими членами або синтагмами.

4. Запам'ятай, що вживання цих видів стилю не безпланове, і не всюди треба користуватись ними як завгодно: високого стилю треба дотримуватись тоді, коли справи будуть високі, тобто небесні, вічні, божественні, а також людські, але ідні подиву або повні болю, співчуття, обурення, як, наприклад, героїчна доблесть, суворий закон, мудрі вчинки або вислови, загибель царств, перемири доли, сумні пригоди і, на-

решиті, все високе. Середнім стилем тлумачаться середні речі, які є веселі або сумні і нижчі за ті всі, про котрі ми задали, як, наприклад, привітання гостей, прояв доброзичливості, вітання з приводу почесностей, перемоги, описи тріумфів та інших приємних речей, а так само похвали славним мужам, за винятком, коли в них є щось подиву гідне, що можна б викласти у більш високому стилі. Сюди відносяться також історичні оповідання, а ораторські переплітаються з високим стилем.

Стиль низький придатний для викладу малих справ, коли йдеться про сільське господарство, про сімейні справи, коли у ввічливих листах звертаємось до друзів, коли щось доручаємо, вчимо, відмічаємо, жартуємо і т. д. Якщо йдеться про буденні справи, то май на увазі, що навчання вимагає низького стилю, розвеселювання – середнього, а зворушування – високого, хоч інколи справа вимагає інших прийомів. Церковні та світські оратори, говорячи про поважні справи, вживають високий стиль, панеїристи та історики – середній, автори листів – низький.

5. Запам'ятай також, що не треба один із цих стилів ставити вище за інший, хіба що один з них кращий з уваги на кращу природу справи, про яку йдеться. Якщо кожен стиль застосовується відповідно до справи, то вони заслуговують однакового схвалення, бо інакше високий стиль, невдало застосований до низької справи, також буде поганим. А якщо застосувати його навіть вдало, то він буде ще гіршим, як це добре означає «Учитель Гереннія». Адже недосвідчені, ганяючись часто за цими похвальними формами, допускають, звичайно, подібні недоліки. Трапляється часто так, що хто хоче бути пишномовним, не знаючи вживання високого стилю, стає недоречно високопарним, як і той, хто необдуманно вживає низький стиль, впадає в вульгарний і простий, а з квітчастого дуже легко можна впасти в сумбурний.

6. Треба знати й те, що всі ці форми стилю можуть бути в тій самій промові відповідно до вимог

теми, але залежно від головної справи промова буде називатися або поважною, або фамільярною. Через те нерозумний той оратор, що захоплюється тільки одним із цих видів. Він повинен бути іноді добрим, іноді ні. Отже, найвидатнішим оратором буде той, що визначається у всіх цих стилях та застосовує їх відповідно до справи. Таким був у греків Демосфен, у римлян Цицерон, а з поетів уважається Вергілій.

7. Приклади високого стилю дуже численні у Цицерона у великих судових справах і міркуваннях, а також в істориків, у промовах славетних мужів, що дораджують у визначних справах, у святих отців, особливо у Василя Великого, Іоанна Златоуста, Григорія Назіанзіна та майже всюди в інших, що визначалися красномовністю.

Приклади середнього стилю маємо в панегіристів, як, наприклад, у Цицерона, в промовах «На захист Марцелла» і «На захист закону Манілія» та ін.

Знову ж приклади низького стилю треба шукати найскоріше в листах, а також у діалогах, якими є діалоги Цицерона «Про старість», «Про дружбу», «Про смерть» і т. ін. Крім того, у всіх трактатах, які видали різні автори про різні мистецтва, як Варрон і Колумелла «Про сільське господарство», Вітрувій «Про архітектуру», Вегецій «Про військову справу» і т. ін.

Окремі приклади видів стилю хочеться навести зі спадщини Цицерона і Златоуста. Хай прикладом високого стилю послужить прекрасне міркування Цицерона про стародавній римський закон, за яким було вирішено, що батьковбивцю треба зашивати в мішок і кидати в річку. Цей приклад взятий з промови «На захист Секста Росція Амеріна».

Приклад високого стилю. «О, яка особлива мудрість [наших предків], судді! Невже ж вам не здасться, що вони усували й виривали людину зі світу, забираючи в неї раптово небо, сонячне світло, воду і землю, щоб вона, яка вбила того, від кого одержала життя, була позбавлена всього, з чого, як кажуть, народилося все? Вони не хотіли кидати її тіло диким звірам, ані тва-

рюкам, щоб ті, діткнувшись такого злочину, не стали ще лютішими. Вони не хотіли кидати її в ріку, щоб не заплямувати води, коли буде занесена в саме море, яке, на їх думку, очищує все, що було заплямлене. Нарешті, вони не залишали їй нічогосінько з усього того, що є навіть беззартісним і загально доступним. І справді, що є так спільне для людей, як для живих – повітря, для мертвих – земля, для плаваючих – море, для викинутих морськими хвилями – берег? Так вони живуть, поки можуть, щоб не могли вдихати повітря з неба; вони так умирають, що їхні кості не дотикаються землі; морські хвилі так кидають їхніми тілами, що вони ніколи не омиваються; нарешті, морські хвилі їх викидають так, що мертві вони не знаходять спочинку навіть на прибережних скелях».

У святого Іоанна Златоуста знаходимо дуже важне місце в промові «Проти поган», де він, згадавши героїчний вчинок св. Бобіли, антіохійського єпископа і мученика, що затримав безбожного імператора, коли той хотів входити до святого храму, і, схопивши його сильно рукою, виштовхнув геть... Виклавши цей вчинок, св. Іоанн потім голосно промовив так: О, незлякана душе і висока думко! О, небесне серце і ангельська непохитносте! Бо неначе оглядав на мальованій стіні картину, так безстрашно виконав усе цей благородний муж, якого твори Св. Письма навчили, що всі справи цього світу – це тїнь і сон, а то й ще марніші за них. Тому все те не лякало св. Бобілу, а навпаки – додавало духу, бо вид тих, кого бачив перед собою, вів його думку до того найвищого царя, що сидить над херувимами, що поглядає на безодню при тому славному троні, при небесному війську, при десятках тисяч ангелів, при легіонах архангелів, при страшному амвоні, при невідкупному трибуналі, при воєнній ріці, при самому судді. Через те напевно, переносячи самого себе з землі на небо, стояв неначе при самому судді і чув, як той наказував йому, щоб того злочинця і невдячника вигнав зі священної череди. Отже, він його виштовх-

нув і відділив від решти отари. Справді, це таке високе і величаве, що мені здається, що сам оратор літав по небі.

А для квітчастого або середнього стилю хай буде прикладом вельми знаменита промова Цицерона «На захист закону Манілія», переважно в другій частині, де прославляється Помпей, зокрема ця, де говориться про його поміркованість: «А нумо тепер подумайте, яка в нього швидкість, що дозволила йому відбутися такий неймовірний похід? Отож, не перенесли його на край світу ні виняткова сила весел, ні незвичайне мистецтво керманців, ні якісь нові вітри, також не затримало його те, що для інших стає звичайно причиною затримки, його не відтягнула від наміченого шляху ні жадова здобичі, ні жадова розкошей, ні краса краєвидів не притягнула його, щоб розважитись; ні знаменитість міста, щоб відвідати його; ні, нарешті, втома для відпочинку. Досить сказати, що статуї, картин та інших славних і визначних творів мистецтва, які прикрашають грецькі міста, речей, котрі інші вважають своїм обов'язком вивозити, він не дозволяв собі навіть оглядати».

Святий Іоанн Златоуст, лагідний від природи, також часто вживав цього приємного стилю. Ось тобі один із тисячі прикладів – сорок друга проповідь «До антіохійського народу», в якій він вчить і про нічне роздумування: «Дивися на хоровод зірок, глибоку тишу і захоплюйся глибоким спокоем і правлінням господа твого. Дух стає чистішим, легшим, ніжнішим, більш піднесеним і рухливим, а самі темрява і велика тиша можуть привести до каяття. А коли ти справді споглянеш на небо, умаєне зорями, немов якимись незліченними очима, і коли подумаєш, що ті, які вдень кричать, сміються, веселяться, танцюють, кривдять, гноблять, погрожують, задумують незчисленні лиха, тепер нічим не відрізняються від мертвих, ти осудиш всю людську зарозумілість. Закрався сон і переміг усю природу – це образ смерті. Якщо ти подивишся на вулицю, – не почувеш жодного голосу, а коли заглянеш

до хати, – побачиш, що всі лежать, неначе в могилі. Це все може збудити дух і викликати думку про недосконалість».

Приклади найнижчого стилю подають листи Цицерона, хоч між ними є деякі, в яких поважніше викладаються найзначніші справи, але частіше вони мають буденну мову, наприклад, лист, де Цицерон вітає Куріона з отриманням посади трибуна. У цьому листі Цицерон віддає належне мудрості Куріона буденною, але гарною мовою: «Ніхто мудріше тебе не зможе порадити, ніж ти сам собі: ніколи не заблудишся, якщо слухатимеш себе самого. Не пишу цього навчання: знаю, до кого пишу, знаю твоїй дух і проникливість. Я не боюся, що ти робиш щось боязливо або нерозважно, якщо захищатимеш те, що вважаєш слушним. Бо ти не потрапив на ті часи республіки, а навмисно прийшов (бо це сталося не випадково, а після ґрунтовного обдумання: ти відклав свій трибунат на той час, в який має вирішатися доля республіки). Бачиш без сумніву, як сильно діють обставини часу на республіку, які різні є ради, який непевний їх наслідок, як мінливі людські бажання. Я не сумніваюся, що ти знаєш, скільки є засідок, скільки порожнечі в житті. Але прошу тебе, не задумуй тут чогось нового, думай тільки про те саме, про що я писав тобі на самому початку: розмовляй із собою, радься з собою, слухай себе, корись собі самому. Не легко можна знайти такого, хто порадив би іншому краще за тебе, але тобі напевно ніхто краще не порадить, ніж ти сам». Святий Златоуст також не обходиться без цієї похвали, але він часто опускається не лише до розумового рівня народу, а й вдається до народної мови. Однак робить це по-мистецьки і вміло, як, наприклад, у промові «До землеробів», що зійшлися на свято, так говорить про просте життя селян: «У них думка дуже багата філософією, і вона йде за мудрістю життя. В них жінки не розпусні, немає в них прекрасного одягу, немає малювання і фарбування обличчя, вони прогнали всяку назву подібних звичаїв. Завдяки цьому легше приводять до скромності розгнущаних

людей і дуже старанно дотримуються закону Павла, який наказував мати вуальки і кухарок і не шукати нічого більше. В них не вживається мазь, що біліє на підборідді, але земля, що приносить зілля, готує їм велику приємність квітів розумніше за всяку мазь».

8. Запам'ятай тут, що, як вежі, котрі перевищують загальну висоту будівель, хоч усі вони високі, але не всі однакової висоти, бо одні вищі, а інші ледь зносяться над будівлями міста, так і не кожна промова поважна, величава і піднесена своїм високим стилем. Одна дуже висока, інша обширніша, а ще інша – знову того типу, що ти ледве зміг би відрізнити її від середнього стилю. Те саме треба сказати і про розміри середнього і найнижчого виду. Запам'ятай також, що один і той самий стиль залежно від різнорідності справи можна трактувати раз поважно, раз квітчасто, раз буденною мовою, як це ми побачимо, коли говорити- мемо про види справ».

СТИЛІСТИЧНІ ФІГУРИ В РИТОРИЦІ

Зазвичай у риторичі для того, щоб висловитись красиво, застосовують тропи і фігури.

Троп – це слово або фраза у переносному значенні, об'язний вислів, переміщення у семантиці слова від прямого до переносного значення. Тропами є, наприклад, метафора, катахреза, синестезія, метонімія, синекдоха, антономазія, еналага, гіпербола, літота, епітет, оксюморон, алегорія, антитеза, емфаза, каламбур, тавтологія, плеоназм, евфемізм, паралепсис та інші.

Застосування тропів передбачає варіації значень.

Метафора у перекладі з грецької мови означає перенесення. Метафора – усяке застосування слова або вислову в переносному значенні, а тому в її основі лежить порівняння. Метафора має велике репрезентативне значення. Метафора – троп, який характеризує. Вже Аристотель зазначав, що складати гарні метафори – значить підмічати подібності у природі. Приклади: «Аргументи б'ють мимо цілі»; «посмішкою ясною природа...»; «у кожний цвях квітучого бузку...»; «кричущі кольори».

Катахреза – це різновид метафори, у якій поєднуються несумісні поняття або некоректне застосування слів. Інколи катахрезу визначають як незвичну метафору, що сприймається як нагромадження слів; інколи як метафору дурного смаку. Приклади: «відважний захисник століття, що зупинилось»; «запізнілий вияв розуміння»; «провісник сумнівного сподівання».

Синестезія – це троп метафоричного типу, у якому задіяно відразу декілька почуттів у різних комбінаціях. Приклади: «подайте мені такий аргумент, щоб я міг його помацати»; «чим ти слухаєш?»; «людина, яка думає шлунком»; «блискуча промова».

Алегорія – це ще один троп метафоричного типу, який демонструє іносказання, визначення абстрактного поняття за допомогою конкретного. Алегорія – це ще і уподібнення, подробиці якого складаються в систему натяків. Алегорія найбільш послідовно переводить думку в «картину». У подальшому запропонована картина знову має бути розтлумачена як думка. Приклади: «Содом і Гоморра на званні вечірці»; «донкіхоти перебудови». Для того щоб усвідомити зміст цих алегорій, слід мати певні знання, певну ерудицію.

Метонімія – це троп, заснований на відносинах суміжності між співставлюваними предметами. Механізм метонімії полягає в заміщенні «імені предмета» його ознакою або назвою іншого предмета, що знаходиться у зв'язку з першим предметом. Метонімія – троп, який ідентифікує. Приклади: «Как белое платье пело в луче...» (А.Блок), «погоджуватись з книжкою»; «жваве перо»; «якби молодість знала, якби старість могла!»; «читати Франка».

Синекдоха – подання цілого як частини цього цілого або, навпаки, подання частини як цілого. Синекдоха як різновид метонімії ґрунтується на співставленні цілого і частини. Класичний приклад синекдохи – Чеширський кіт, який міг щезати так, що залишалась лише його посмішка. У Гоголя батько казав одному синові: «А над усе, Павлуша, бережи копійку». Йдеться тут, насамперед, про грошові накопичення, а копійка – лише частка цілого. Або: «Я стою в черзі за цим чарівним фетровим капелюшком».

Антономазія – це троп, який використовує описуюче визначення особи замість того, щоб назвати її ім'я і прізвище. Антоно-

мазія несе в собі елемент аналогії, оскільки замість власного імені застосовують інше. Для адекватного сприйняття антономазії потрібно мати певний рівень фонових знань, певну ерудицію. Приклади: «український Сократ»; «моя Голгофа»; «сумський Остап Бендер»; «країна тисячі тюльпанів».

Епітет – різновид визначення, який відрізняється значною експресією. Як епітети найчастіше застосовуються прикметники. Приклади: «вогняно-рудий тигр»; «холодна голова»; «струнка теорія»; «солодкі сподівання».

Оксюморон – стилістичний засіб, який породжує нове поняття, поєднуючи очевидні протилежності. Взятий у цілому оксюморон характеризується тим, що зображальність відносин схожості, реалізованих у головній його частині, підсилюється завдяки відносинам контрастності, реалізованим у допоміжній частині. Для адекватного сприйняття оксюморона потрібна певна широта поглядів, оскільки інакше він сприймається як безглуздість. Утім, саме завдячуючи таким висловам і робляться найбільш цікаві смислові відкриття. Приклади: «відкриття закриття вернісажу»; «Сей труп живою...» – висловився Пушкін про Мазепу; «усім відомі новини»; «вбога розкіш вбрання».

Антитеза – протиставлення понять, схем, точок споглядання, подій. Антитеза реалізується застосуванням вислову, який включає в себе два слова або дві групи слів, явно пов'язаних між собою відношенням лексичної або контекстуальної протилежності. Приклади: «життя коротке – мистецтво вічне»; «товар наш - гроші ваші»; «краще бути багатим і здоровим, ніж бідним і хворим».

Градація – або нанизування: поступовий перехід від одного стану до іншого при підсилюванні або послабленні якості з метою підсилення ефекту мови. Градація складається не менше ніж з трьох словесних компонентів, які мають щось спільне у значенні, і в той же час протиставлені одне одному за інтенсивністю прояву цього спільного. Є градація, у якої якість підсилюється, а є – у якої якість послаблюється. Наприклад, «переміг, розгромив, знищив»; «на жаль, існує і така прогресія: цигарка, хвороба, смерть»; «сьогодні ти вкрав гайку, завтра вкрадеш пілосос, а післязавтра – прокатний стан».

Каламбур – гра слів, яка ґрунтується на їх схожому звучанні, що поширює співставлення на значення слів з метою

створення комічного ефекту. Взагалі у каламбуру недобра слава. Наприклад: «Коло знайомих – це не завжди рятувальне коло»; «Незвичайний заплив. Повідомляють, що плавець Дротянка заплив жиром»; «сукувата особа»; «відвести душу на вокзал»; «зайнятися не своїм тілом».

Тавтологія – це троп, у якому за допомогою синонімів і споріднених за значенням слів відбувається повторення того, що вже було сказано. Тут може бути використання і накопичення синонімів, а може бути неупорядковане варіювання того самого слова. Цей мовний засіб дозволяє яскраво відобразити відсталість і застиглість думки, яка нездатна розвиватися. Наприклад, у М.В.Гоголя: «Это, выходит, просто: Андроны едут, чепуха, белиберда, сапоги всмятку! Это просто черт побери!»; «у строгому і точному значенні слова...»; «темпераментна і енергійна людина», «справжня й істинна свобода»; «хай малий малому скаже, хай малий теля прив'яже».

Гіпербола – це перебільшення з метою створення більш повного враження. Гіпербола заснована на відносинах схожості, але компоненту, який співставляють, приписують якості, наприклад, розміри, масштаб, інтенсивність, які значно перевищують дійсні. Наприклад: у В.В.Маяковського «Товарищ профессор! Снимите очки-велосипед»; «Я піду за тобою на край світу»; «безбережне море»; «тиран, якого ще не бачив світ»; «мільйон разів тобі сказано».

Літота – риторичне заперечення, яке полягає в застосуванні антоніма із запереченням для утвердження і підкреслювання протилежного значення. Літота протилежна гіперболі і традиційно визначається як применшування. Приклади: «кажуть, що він взагалі не спить – ані хвилини»; «при не дуже великому розумі був недорікуватим»; «менше, ніж нічого».

Риторичне запитання належить до того розряду запитань, на які розумний співбесідник не кинеється відповідати відразу. Риторичне запитання співвідноситься з критерієм щирості, а зовнішньо виглядає як спроба поставити запитання, не поставивши запитання. У монологічній промові воно часто виглядає як питання, поставлене самому собі, як спроба поглибити своє розуміння ситуації. Відомі риторичні запитання: «Камо грядеши?»; «Хто винен?»; «Що робити?»;

але ніхто на них не поспішає дати відповідь. Приклади: «Красти – чи добре це?»; «Чи для тебе, вбогого, мода?»; у М.Ю. Лермонтова: «Что же мне так больно и так трудно? Жду ль чего? Жалею ли о чём?».

Риторичний вигук – це прояв певного емоційного стану оратора або співрозмовника. Певним чином це провокація на адресу слухачів, пропозиція приєднатися до емоції того, хто говорить, яку він сам не поділяє. Наприклад: «Чудово! Робота цілого колективу пішла коту під хвіст»; «Скандал! Живе слово – у мертвому зібранні»; «Дотепно! Так усі жартують».

Риторичне звернення застосовують скоріше не для того, щоб назвати адресата, який, безумовно, існує а для того, щоб привернути до нього увагу присутніх. Ситуація безпосереднього звернення тут тільки зображується, бо формальні адресати можуть бути і відсутніми, навіть і померлими людьми. Зміст цього тропу визначається загальною атмосферою взаємовідносин між тим, хто говорить, і слухачами або лише одним слухачем. Адже ніхто не очікує від розлюченого директора дружнього звернення, а від палкого закоханого – ворожих випадів. Приклади: «Пані і панове! Утім, тут, як я бачу, тільки пані», «Як я вас поціную, негідники!», або у М.Ю.Лермонтова «Но есть и божий суд, наперсники разврата!».

Фігура – це незвичайний за синтаксисом зворот мови, який застосовується для підсилення виразності виступу, впливу на почуття слухачів. Фігурами є, наприклад, паралелізм, ізоколон, анафора, епіфора, симплока, діафора, хіазм, асиндетон, полісиндетон, метатеза, анаграма, апокопа, синкопа, інверсія, парцеляція, ампліфікація, алітерація та інші.

Застосування фігур передбачає насамперед варіації структур.

Паралелізм – одна з найдавніших риторичних фігур, коли проекція сенсу однієї мовної конструкції переноситься на іншу. Інакше кажучи – це схоже розташування двох дій, двох сюжетів. Застосування паралелізму вимагає від слухача порівняти сенс двох фрагментів повідомлення. Приклади: «солдат любить ясно – дурень любить красно»; «почали во здоровіе – закінчили за упокій»; «немає людини – немає проблеми».

Ізоколон – це риторична фігура, в якій повторюються врівноважені між собою приблизно рівні частини промови. Ця ораторська фігура часто використовується, навіть позасвідомо, у повсякденних розмовах: «Життя дорожчає, роботи не знайти, гроші закінчуються, діти зовсім малі... бідні мої сучасники»; «А на естраді все одне й те саме: я ночей не сплю, ти моя доля, ти пішла з іншим, ми тепер вороги – традиційні життєві проблеми». Інколи логічне правило групування однотипних речень порушують, і тоді ізоколон викликає особливий інтерес, наприклад: «скоро підключать опалення, пиво стане теплим, ночі стануть довгими, життя стане сірим».

Анафора – це фігура додавання, заснована на повторенні значимого елемента, частіше на повторенні початкових частин суміжних речень. Добре ілюструють зміст анафори слова з відомої пісні на слова К.Симонова:

«Жди, когда снега метут,
Жди, когда жара.
Жди, когда других не ждут...»

Асиндетон (або безсполучення) – це риторична фігура, яка демонструє навмисний пропуск сполучників при однорідних членах речення. Наприклад, у О.О.Блока: «Мелькают вёрсты, сосны, кручи...»; або: «Ну що таке Захід: парасольки, гамбургери, злиденні музиканти, пиво, голі дівки на обкладинках журналів, мафія, наркотики...»; чи «Почнеш, покинеш, опам'ятаєшся, повернешся, пізно, пройшло, поїхало, пропало...»

Полісиндетон – це фігура, протилежна асиндетону, тобто вона передбачає достатньо сполучників, навіть більше, ніж було б потрібно за змістом сказаного. Застосування полісиндетона примушує суворіше ставитись до того, щоб елементи речення краще кореспондувались один з одним, оскільки на тлі сполучників їх невідповідність очевидна. Досить ефективно застосування полісиндетона тоді, коли треба продемонструвати уповільнення або сталий емоційний стан, постійність у коханні тощо. Ось, наприклад, О.С.Пушкін писав:

«...И для него воскресли вновь
И божество, и вдохновенье,
И жизнь, и слёзы, и любовь.»

Хтось висловився на адресу акціонерних товариств закритого типу: «Маса грошей і зв'язків, та трохи спритності, та краплина здорового глузду, та пара пістоletів – ось вам і готове АТЗТ». Або ще так: «І художник, і багаті замовники, і друзі багатих замовників, і друга половина художника – всі задоволені. Щоправда, совість повстає».

Ампліфікація – накопичення кількох схожих визначень, що підсилює характеристику явища або особистості. Загалом ампліфікація застосуванням різних виразних засобів збільшує обсяг тексту, подаючи матеріал під різними кутами. Ось, наприклад, майстер ампліфікації Марк Туллій Цицерон, у першій філіппіці проти Марка Антонія, стверджує: «Пользуйтеся любов'ю у громадян, мають заслуги перед державою, быть восхваляемым, уважаемым, почитаемым – всё это и есть слава; но внушают к себе страх и ненависть тяжело, отвратительно; это признак слабости и неуверенности в себе».

МЕТОДИКИ ЗАПАМ'ЯТОВУВАННЯ СТРУКТУРИ І ЗМІСТУ ВИСТУПУ

Вам, мабуть, відомо, що людина із середніми розумовими здібностями використовує не більше десяти відсотків можливостей своєї пам'яті. Інші дев'яносто пропадають марно, оскільки ми порушуємо природні механізми запам'ятовування. Що ж зробити, щоб скористатися хоча б частиною з цих дев'яноста відсотків?

Перша умова запам'ятовування – це глибоке і яскраве враження від того, що ви хочете запам'ятати. Для цього треба зосередитись. П'ять хвилин повного, глибокого зосередження дадуть відчутніший результат, ніж година блукань манівцями розрізнених думок. Що означає, зосередитись? Уявіть собі, що ви знайомитеся з новою людиною. Вона назвала себе. Зробіть усе, щоб чітко з'ясувати її прізвище та ім'я. Не поліуйтеся перепитати; запитайте, звідки походить це прізвище. Таким чином ви отримали сильне враження. Можливо, вам краще деякі тексти читати вголос, бо це допомагає запам'ятовуванню. Не ліуйтеся записувати нову інформацію: номер телефону, план доповіді, план ро-

боти на наступний день. Подивіться на свої записи, пропонує Дейл Карнегі, а потім закрийте очі і уявіть їх написаними вогняними літерами. І запам'ятайте.

Друга умова запам'ятовування – повторювання. Тисячі студентів у Китаї повинні знати напам'ять деякі релігійні тексти. Як їм це вдається? Тільки багаторазовим повторюванням! Тому кожному, хто хоче розвинути пам'ять, слід привчити себе до того, щоб часто у вільну хвилину, у транспорті, під час прогулянки пригадувати, пригадувати і запам'ятовувати. Але тут слід пам'ятати про те, що чисто механічне повторювання – не завжди найкращий шлях. Психологи вважають, що людина, яка сидить і повторює текст, доки не закріпить його в своїй пам'яті, витратить удвічі більше часу, ніж людина, яка процес повторювання здійснюватиме з розумними інтервалами, хоча б і протягом декількох днів.

Третя умова запам'ятовування – це використання асоціацій. Асоціації бувають різними: дата народження, якась історична подія, знання структури підручника, спеціальні мови, закони логіки тощо. Інколи ім'я людини чи назва місцевості, або назва речі чи зміст події дають поштовх до якоїсь асоціації, що дозволяє ніби викарбувати їх у пам'яті. Той, хто більше осмислює отримані свідчення і встановлює між ними тісні взаємозв'язки, буде мати і кращу пам'ять.

Щоб запам'ятати прізвище незнайомої людини, ставте їй запитання стосовно її прізвища.

Щоб запам'ятати дати, асоціюйте їх з відомими вам знаменними подіями, які ви знаєте.

Щоб запам'ятати план вашого виступу, розташуйте пункти його так, щоб вони постали перед вами у логічній послідовності.

Якщо ви забули, що казати далі, використовуйте останні слова попередньої фрази на початку нової.

Лекція сьома

ЗОВНІШНІЙ ВИГЛЯД ТА ОСОБИСТІСТЬ ОРАТОРА

ЗОВНІШНІЙ ВИГЛЯД ОРАТОРА

Зовнішній вигляд оратора — це те, що впадає у вічі слухачам відразу, як тільки він постає перед ними. Зовнішні дані оратора якщо і не завжди допоможуть, бодай не повинні зашкодити. Важко вимагати від кожного оратора довершеної статури. Але постаючи перед аудиторією, ви повинні бути впевнені, що ваш зовнішній вигляд відповідає вимогам слухачів і обстановці. На службовій нараді або профспілкових зборах навряд чи треба бути чоловікам у краватці-метелику, а жінкам — у вечірній сукні. І викладач не вимагає від студентів, які прийшли на лекційне або практичне заняття, бути вдягненими по-святковому. Але неохайність і недбалість в одязі можуть зашкодити. Зачіска має бути в порядку, руки і нігті — чисті, взуття — начищене, сукня чи костюм — випрасувані.

Оратору-чоловікові краще виступати у костюмі, якщо не дуже спекотно. Бажано, щоб костюм було застігнуто на всі гудзики. Звісна річ, чоловік має бути добре поголеним, зайві речі не повинні випинати кишені, у боковій кишені не повинно бути ручок, окулярів і олівців.

Жінка, безумовно, повинна знати, якої довжини у неї рукав, наскільки відкритий виріз горловини, як сидять на ній брюки чи спідниця, де знаходяться нагрудні кишені. Вона повинна попередньо оцінити, як виглядає її вбрання, коли вона стоїть, сидить чи ходить. Оскільки навряд чи доведеться виступати перед однією і тією ж аудиторією двічі, можна

сміливо одягати старі перевірені речі, у яких можна не думати про те, як ви вдягнені, а зосередити всю свою увагу на виступі.

Підбираючи мінімальний гардероб на всі випадки життя, жінці слід урахувувати комбінації кольорів таким чином, щоб можна було комбінувати варіації різних деталей одягу. Бажано тільки обдумано підібрати два базових кольори, які більше всього личать вам. Тоді стає можливим створити до сорока сполучень, маючи під рукою всього якусь дюжину речей.

Секрет гарного смаку прихований у виборі аксесуарів для одягу, оскільки саме вони допомагають виразити своє власне «я». За допомогою аксесуарів можна змінювати один і той же костюм, пристосовуючи його для різних сезонів і випадків. Знайшовши свій індивідуальний образ, жінка може варіювати його за допомогою пасків, прикрас, шарфів, мереживних комірців, штучних квітів. Що стосується прикрас, то їх використання не повинне залежати від того, що в даний момент модне, а що — ні. Слід пам'ятати, що мода також не має значення, коли мова йде про те, що гарно і що погано виглядає на телеекрані або з трибуни.

Прикраси повинні підкреслювати зовнішність жінки, не привертаючи до себе уваги. Гарний смак виявляється в тому, щоб уміло користуватися декількома прикрасами, що чудово виглядають. Основне правило тут: позбавитись усього, що хитається, занадто блискуче, мінливе, дзвенить і шумить, тим самим відволікаючи увагу слухачів від вашого обличчя і від того, що ви говорите.

Що стосується взуття, то більшості жінок, причетних до політики, ділових кіл або зайнятих у певних сферах діяльності, подобаються прості «човники», хоча непогано виглядають туфлі з дірчастими узорами. Неприпустиме взуття яскравого або строкатого кольору та підбори незвичних форм.

У макіяжу тільки одне призначення: він повинен допомогти жінці показати свою природну красу, підкреслити переваги і трохи приховати недоліки. Він не повинен привертати до себе увагу, але водночас має відповідати вимогам моменту і стверджувати певний імідж жінки.

МАНЕРИ ОРАТОРА

Досвідчені оратори знають: якщо вдалося завоювати симпатію слухачів, то підтримувати її під час промови вже легше. Психологічно слухач обмежений, він віддав частину своєї свободи на час промови оратору. Тому слухач має право розраховувати на відповідну віддачу промовця. Якщо той триматиме себе скуто, нерішуче, байдуже, а то і ніби вибачаючись за свою місію, то це може викликати лише розчарування. Слухачі очікують на увагу, вони бажають відчутти довіру і близькість оратора до них. Оратор повинен створювати в аудиторії атмосферу довіри і в той же час — ділову обстановку. З аудиторією має бути встановлений тісний контакт.

Перед тим, як ви почнете виступ, слід ознайомитися з приміщенням і вибрати, з якого місця ви виступатимете. Бажано знаходитись ближче до слухачів, навіть якщо аудиторія об'єднана трибуною.

Не метушіться, а спокійно прямуйте до обраного вами місця. На ходу не обсмикуйте рукави, не поправляйте краватку, зачіску, а також не перебирайте в руках папірці. Про це слід подбати раніше. Починайте виступ лише тоді, коли ви вже на своєму місці, зайняли зручне положення. Почніть виступ із прийнятого зазвичай звернення: «Пане головуючий, пані і панове (друзі, товариші, студенти...)». Але не нагромаджуйте звернень, згадуючи всіх підряд від шановного головуючого, його заступників, опонентів, членів спеціалізованої ради, колег, гостей, і завершуючи братами і сестрами тощо.

Виступайте перед аудиторією з серйозним виразом обличчя, але пам'ятайте, що перед вами люди, які не хочуть бачити вас сердитим або відчуженим, літаючим десь далеко у хмарах. Для того, щоб виступати в слухачьких аудиторіях професійно, слід інколи попрактикуватись перед дзеркалом, подивитися на свою міміку, на перебіг виразів обличчя під впливом різних почуттів. Дуже легко втратити контакт з аудиторією. Досить лише час від часу поглядати у вікно, на свій годинник, на свої нігті. Можна час від часу задумливо заплещувати очі. Щоб цього не трапилося, слід, не поспішаючи, переводити погляд з однієї групи слухачів на іншу, не намагаючись уперто дивитись то на одного, то на іншого.

Далеко не всі оратори вміють стояти перед аудиторією. Одні стоять непорушно, інші весь час переминаються з ноги на ногу, треті весь час ходять від краю сцени до трибуни і навпаки. Одні схрещують руки на грудях, інші закладають їх за спину, треті постійно безладно розмахують руками. Правильна поза досягається тренуванням, вона має бути невимушеною, без напруги, дихання рівне, голова і шия дещо випнуті вперед відносно грудей.

Що ж стосується жестів, якими користуються оратори, як і всі люди, тут також важливо знати міру. Жести мають бути мимовільними, коли ви відчуваєте в цьому потребу. У жестикуляцію слід вносити різноманіття, жести повинні відповідати своєму призначенню. А взагалі під час промови не слід думати про жестикуляцію, окрім випадків, коли ви відчуваєте, що вона надмірна.

ЗНАЧЕННЯ СЛОВА І ЗВУКУ У ВИСТУПІ ОРАТОРА

Для початку пригадайте, що про це вище сказав Стефан Яворський.

Як зазначають спостережливі теоретики ораторського мистецтва, голос — це ми і наші думки. Практично кожна людина з дитинства має голос, який може стати сильним, виразним, багатим відтінками. Навіть малі діти часто говорять чітко й виразно. Що ж відбувається з дорослими людьми, чому вони починають ковтати окремі звуки, обмовлятися, бурмотіти? Багато хто з дорослих людей потребує постановки голосу.

Звучність голосу дає оратору можливість донести промову до аудиторії. Виразність промови в межах одного слова називається наголосом. Завдяки наголосу можна відрізнити одне поняття від іншого (мУка — мука, зАмок — замОк). Виразність промови в межах речення визначається темпом, артикуляцією, висотою та тембром і залежить від правильного дихання, його частоти, глибини й контрольованості. Оратор, який має на меті досягти успіхів у промовах, повинен серйозно працювати і над постановкою свого голосу. Пригадайте, скільки зусиль доклав Демосфен, щоб поставити свій слабкий голос, супроводжуваний ще й значними мовними дефектами.

Лекція восьма і остання

СУЧАСНЕ ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО

Епоха масової комунікації наклала свій відбиток на тематику і стиль виступів ораторів. Сучасна масова культура і причетне до неї ораторське мистецтво значною мірою прагнуть щиро чи не щиро, але допомогти людині в пошуках шляху утвердження своєї особистості. Це складний шлях, а оскільки він пов'язаний з формуванням певної світоглядної орієнтації, то кожен авторитетний апостол сучасного красномовства у першу чергу намагається визначити ці орієнтири як головні, переконати своїх слухачів у їх привабливості і незаперечній першості.

Що хочуть почути люди від тих, хто виступає перед ними з трибуни? Особливо слушне це запитання у ситуації, коли людина сама прийшла на лекцію та ще й заплатила за це гроші. Не помилимося, визначивши декілька пріоритетів. Пересічну і не позбавлену здорового глузду людину хвилює, по-перше, як визначити своє місце в цьому мінливому світі? По-друге, яку поставити собі мету в житті? По-третє, як досягти права на те, щоб посісти будь-яке, навіть найвище, місце в суспільстві? По-четверте, що визначне зробили в житті люди, знані як сильні світу цього, і чого не зробив я, знаючи, що це не було заборонено зробити й мені? По-п'яте, чому одні з моїх однокашників здійнялися вгору, хоча і не відзначались у школі (коледжі, університеті тощо) високими досягненнями, а інші — визнані лідери у навчанні, наші розумники, цього не досягли? І таке інше.

Урешті-решт ідеться про прості життєві потреби, визначені особистісною мандалою, хрестом, який приречена нести кожна людина: здоров'я, облаштований дім і матеріальні достатки, сімейне щастя і порядні партнери, професійний успіх і повага з боку оточуючих.

Тому не дивно, що серед тих, кого можна назвати авторитетними пропагандистами сучасного світобачення по-перше, відомі багатії-підприємці і банкіри, які зробили себе такими власними вольовими та інтелектуальними зусиллями; по-друге, популярні поп-зірки кіно та естради; по-третє, визначні політичні діячі; по-четверте, талановиті спортсмени; по-п'яте, люди вільних професій – адвокати, художники, письменники, журналісти.

Зрозуміло: оратори, які бажають досягти успіху на ниві красномовства, повинні спиратись у своїх виступах на досвід зазначених вище і знаних у суспільстві людей (що ці оратори і роблять).

Найбільшого успіху на теренах красномовства минулого двадцятого століття досягли оратори-пропагандисти американського способу життя і відповідного світобачення, яке спирається на принципи філософії прагматизму і позитивізму. Серед таких слід назвати Дейла Карнегі (1888-1955), Наполеона Хілла (1883-1968), Поля Сопера.

Зважаючи на переслідувану під час праці на цим посібником мету, найкращим застосуванням досвіду названих мислителів було б використати фрагменти з відомих і доступних нашому читачеві їх робіт.

ДЕЙЛ КАРНЕГІ. Как перестать беспокоиться и начать жить

Глава первая. Живите в «отсеке» сегодняшнего дня

«Весной 1871 года молодой человек взял книгу и прочитал семнадцать слов, которые полностью изменили его будущее. Когда он был студентом-медиком и проходил практику в больнице общего профиля в Монреале, его беспокоили следующие проблемы: как сдать выпускные экзамены, куда идти работать, как

организовать свою практику, как зарабатывать себе на жизнь.

Семнадцать слов, которые этот молодой студент-медик прочитал в 1871 году, помогли ему стать самым знаменитым терапевтом своего времени. Он организовал всемирно известную Школу медицины при университете Джонса Гопкинса. Он стал королевским профессором медицины в Оксфорде – самое высокое звание, которое может быть присвоено ученому-медику в Британской империи. Он был возведен в дворянское звание королем Англии. Когда он умер, были выпущены два огромных тома, содержавшие 1466 страниц, в которых рассказывалась история его жизни.

Его звали сэр Уильям Ослер. Ниже приведены семнадцать слов, написанные Томасом Карлейлем, которые помогли ему освободить свою жизнь от беспокойства: «Наша главная задача – не заглядывать в туманную даль будущего, а действовать сейчас, в направлении, которое нам видно».

Сорок два года спустя, в тихий весенний вечер, когда в университетском парке цвели тюльпаны, сэр Уильям Ослер обратился к студентам Йельского университета. «Считается, – сказал он, – что такой человек, как он, – профессор четырёх университетов и автор популярной книги, должен обладать «мозгом особого качества». Это неверно, заявил он. Оказывается, и его близкие друзья знали, что он обладал «самыми посредственными способностями»».

В чем же секрет его успеха? Он сказал, что достиг успеха потому, что стремился жить в отсеке сегодняшнего дня, непроницаемо отгороженном от остальных дней... «Каждый из вас, – сказал доктор Ослер своим студентам, – являетесь гораздо более замечательным механизмом, чем гигантский лайнер, и, вступив в жизнь, вы отправляетесь в более длительное плавание. Я настаиваю на том, что вы должны научиться контролировать данный вам механизм и защищать его от штормов, то есть вовремя изолировать его отдельные отсеки. Только тогда вы обеспечите безопасность своего

путешествия. Стойте на мостике и обеспечьте, чтобы хотя бы главные переборки корабля находились в рабочем состоянии. Нажмите на кнопку, и вы услышите, как на каждом этапе вашей жизни железные двери изолируют от вас прошлое – мертвые вчерашние дни. Нажмите на другую кнопку, и металлический занавес изолирует будущее – не родившиеся завтрашние дни. Тогда вы в полной безопасности – на сегодняшний день!.. Изолируйте прошлое! Пусть мертвое прошлое хоронит своих мертвецов... Изолируйте вчерашние дни, которые освещали глупцам путь к могиле. Груз будущего, прибавленный к грузу прошлого, который вызваливает на себя настоящего, заставляет спотыкаться на пути даже самых сильных. Изолируйте будущее так же герметически, как прошлое... Будущее в настоящем... Нет завтра. День спасения человека – сегодня. Бессмысленная трата энергии, душевные страдания, нервное беспокойство неотступно следуют по пятам человека, который беспокоится о будущем... Итак, закройте наглухо все отсеки корабля, отделите носовую и кормовую части лайнера железными переборками. Воспитывайте у себя привычку жить в отрезке времени, отделённом от прошлого и будущего, «герметическими переборками»».

Разве доктор Ослер хотел сказать, что мы не должны прилагать никаких усилий для подготовки к завтрашнему дню? Нет. Отнюдь нет. Он лишь неустанно утверждал в этом выступлении, что лучший способ подготовиться к завтрашнему дню – сконцентрировать свои силы и способности на наилучшем выполнении сегодняшних дел.

(В сущности, выделенный мною тезис, – это центральная идея карма-йоги: «Выполняйте честно свой долг, а результат, а что из этого получится – лежит за пределами ваших личных возможностей». – В.В.).

Глава четвёртая. Как анализировать и решать проблемы беспокойства

Как же решить все проблемы беспокойства?

Ответ на этот вопрос состоит в следующем: мы должны подготовиться к тому, чтобы уметь справиться с различными видами беспокойства. Для этого следует изучить три основных этапа анализа проблем.

Рассмотрим первое правило: соберите факты. Почему так важно располагать фактами? Ведь если в нашем распоряжении нет фактов, мы не можем даже пытаться решать проблемы разумно. Не имея фактов, мы способны лишь метаться в панике. Это мысль Герберта Е. Хокса, декана Колумбийского колледжа Колумбийского университета. Он сказал мне: «Смятение – главная причина беспокойства... Половина беспокойства в мире вызвана людьми, пытающимися принимать решения до того, как они получают достаточную информацию, обуславливающую эти решения... Если передо мной стоит проблема, которую нужно решить в три часа в следующий вторник, я даже не пытаюсь принять решение, пока не наступит следующий вторник. В промежутке я сосредоточиваюсь на сборе всех фактов, связанных с данной проблемой. Я не беспокоюсь, я не впадаю в панику. Я не теряю сон. Я просто концентрирую своё внимание на сборе фактов. К тому времени, когда наступает вторник, если я имею в своем распоряжении все факты, проблема обычно решается сама! ...теперь моя жизнь почти полностью освобождена от беспокойства. Я понял, что если человек посвящает свое время сбору фактов и делает это беспристрастно и объективно, то его беспокойство обычно исчезает в свете знания».

Но как поступает большинство из нас? Пытаемся ли мы приложить хоть малейшие усилия, чтобы ознакомиться с фактами? Недаром Томас Эдисон сказал со всей серьезностью: «Человек готов пойти на всё, лишь бы только не затрачивать умственных усилий». Если мы и берём на себя труд собрать факты, мы охотимся лишь за теми, которые подтверждают то, что мы уже знаем. Все остальные факты мы склонны полностью игнорировать! Нас удовлетворяют только

*те, которые оправдывают наши действия, соответствуют нашим желаниям и оправдывают наши пред-
рассудки, усвоенные в прошлом!..*

*Что же нам делать в таком случае? Нам не сле-
дует вовлекать эмоции в наше мышление, и, как вы-
разился Хокс, мы должны собирать факты бесприст-
растно и объективно.*

*Но эту задачу нелегко выполнить, если мы полны
беспокойства. Я предлагаю вам два полезных способа
осмыслить свои проблемы с позиции постороннего.*

*1. При сборе фактов я представляю себе, что со-
бираю информацию не для себя, а для какого-нибудь
другого человека. Это помогает мне относиться к ней
рассудочно и беспристрастно. Это помогает мне вы-
теснить эмоции.*

*2. Пытаясь выявить факты, связанные с волную-
щей меня проблемой, я иногда воображаю себя юрис-
том, готовящимся выступить от имени другой сто-
роны. Иными словами, я пытаюсь собрать все фак-
ты, свидетельствующие против меня, – все факты,
противоречащие моим желаниям. Все факты, к ко-
торым мне не хотелось бы обращаться.*

*Затем я записываю все «за» и «против», – если
речь идет об одной и той же проблеме. Как правило,
в результате я прихожу к выводу, что истина нахо-
дится где-то посередине между двумя крайними точками
зрения.*

*Вот в чем суть моей мысли. Ни я, ни вы, ни Эйн-
штейн, ни Верховный суд Соединенных Штатов не
обладают даром прийти к разумному решению той
или иной проблемы без предварительного ознакомле-
ния с фактами. Томас Эдисон знал об этом. После его
смерти было обнаружено две с половиной тысячи за-
писных книжек, полных фактов о проблемах, с кото-
рыми он сталкивался.*

*Итак, правило первое, необходимое для решения
наших проблем: «Соберите факты».*

*Однако мы можем раздобыть все факты в мире, и
это ничуть не поможет нам, пока мы их не проана-*

лизируем и не осмыслим (правило второе). На основании собственного горького опыта я понял, что гораздо легче анализировать факты после их предварительной записи. В самом деле, простое выписывание фактов на листе бумаги и ясное формулирование стоящей перед нами проблемы в значительной мере способствуют ее разумному решению.

Третье незаменимое правило: «Предпринимайте действия в целях решения проблемы». Если вы не приступите к осуществлению намеченного действия, то собирание фактов и их осмысление превращаются в переливание из пустого в порожнее. В таком случае всё сводится к бессмысленной затрате ваших сил.

Уильям Джеймс сказал следующее: «Когда решение принято и намечено его выполнение, прекратите полностью беспокоиться об ответственности и заботьтесь о результатах». В этом случае Уильям Джеймс употребил слово «забота» как синоним слова «беспокойство». Он имел в виду, что, приняв решение, основанное на осмыслении фактов, следует немедленно приступать к действиям. Не останавливайтесь, чтобы пересмотреть свое решение. Не отступайте от намеченного плана. Не теряйтесь в сомнениях. В результате могут возникнуть лишь новые сомнения. Не оглядывайтесь назад.

Я однажды спросил Уэйта Филлипса, одного из самых выдающихся нефтепромышленников Оклахомы, как он осуществлял свои решения. Он ответил: «Я считаю, что чрезмерное обдумывание наших проблем может вызвать растерянность и беспокойство. Наступает момент, когда дальнейший анализ и размышления приносят только вред. Наступает момент, когда мы должны принимать решения и действовать, никогда не оглядываясь назад».

Итак, как перестать беспокоиться и что делать?

*Задайте себе вопрос № 1: **О чём я сейчас беспокоюсь?** (Напишите карандашом ответ на этот вопрос ниже).*

*Вопрос № 2: **Что я могу предпринять?***

Вопрос № 3: Что я собираюсь сделать, чтобы решить проблему?

Вопрос № 4: Когда я собираюсь начать выполнение намеченных действий?

Глава пятая. Как устранить 50% беспокойства, возникающего на работе

Давайте будем очень откровенны, может быть, я не смогу помочь вам избавиться от пятидесяти процентов беспокойства, возникающего на работе. В конце концов, никто не в состоянии сделать это кроме вас самих. Но я могу показать вам, как это делали другие люди, – а остальное в ваших руках!

Алексис Каррель сказал как-то: «Деловые люди, не умеющие бороться с беспокойством, умирают молодыми». Поскольку беспокойство настолько опасно для вас, вы, наверное, будете довольны, если я помогу вам преодолеть его, хотя бы на десять процентов? Не правда ли? Прекрасно! Я расскажу вам об одном администраторе, который не только избавился от пятидесяти процентов беспокойства, но и сэкономил семьдесят процентов того времени, которое в прошлом он тратил на совещания, пытаясь решать деловые проблемы. Это – Леон Шимкин – совладелец и директор одного из крупнейших издательств в США: «Саймон энд Шустер».

Вот его рассказ о себе: «В течение пятнадцати лет почти каждый день половину рабочего времени я проводил на совещаниях... К ночи я чувствовал себя совершенно измотанным. Я считал, что так будет продолжаться всю жизнь. Я проработал таким образом пятнадцать лет, и мне никогда не приходило в голову, что существует лучший способ...»

Секрет состоит в следующем. Прежде всего я немедленно изменил порядок проведения совещаний. Теперь, если кто-то из сотрудников хотел представить мне проблему для обсуждения, то от него требовалось сначала подготовить записку с ответом на четыре следующих вопроса:

Вопрос 1: В чем заключается проблема?

(В прошлом мы обычно тратили на совещаниях час или два на споры, хотя никто из нас не мог ясно сформулировать проблему. Мы спорили до хрипоты, обсуждая наши неприятности, не утфуждая себя письменным изложением того, в чем конкретно заключается наша проблема.)

Вопрос 2: Чем вызвана проблема?

(Когда я оглядываюсь назад и вспоминаю отдельные этапы своей карьеры, меня ужасает, сколько часов было затрачено зря на наших заседаниях, причем мы даже не пытались выяснить условия, которые лежали в основе проблемы.)

Вопрос 3: Каковы возможные решения проблемы?

(В прошлые времена на совещаниях один человек обычно предлагал одно решение проблемы. Кто-то другой спорил с ним. Как правило, страсти накалялись. Мы часто отклонялись от обсуждаемой темы и в конце совещания оказывалось, что никто не потрудился записать все многообразные предложения, делавшиеся для решения проблемы.)

Вопрос 4: Какое решение вы предлагаете?

(Я встречался на совещании с человеком, который часами беспокоился о сложившейся ситуации и ходил вокруг да около. Он не пытался даже осмыслить все возможные решения и записать: «Я рекомендую именно это решение»).

Сейчас мои сотрудники редко обращаются ко мне по поводу своих проблем. Они поняли – для того, чтобы ответить на предложенные четыре вопроса, требуется собрать все факты и проанализировать свои проблемы. После этого в трех случаях из четырех они не нуждаются в моих консультациях.

В издательстве «Саймон энд Шустер» сейчас намного меньше времени тратится на беспокойство и разговоры о недостатках работы, чем прежде. Зато принимается больше действий для улучшения деятельности.

Мой друг Фрэнк Беттджер, один из ведущих деятелей страховых компаний Америки, рассказал мне, что ему удалось не только уменьшить своё беспокой-

ство по поводу положения дел на работе, но и почти вдвое увеличит свой доход, используя аналогичный метод.

«Много лет назад, – говорит Фрэнк Беттджер, – когда я начинал свою деятельность в качестве страхового агента, я был полон безграничного энтузиазма и любви к своей работе. Затем что-то случилось. Я пришёл в отчаяние и почувствовал отвращение к ней. Я даже подумывал об увольнении. Наверное, я бы бросил эту работу, но вдруг однажды в субботу утром мне пришла мысль, сесть и попытаться выяснить причину своих тревог.

1. Прежде всего я задал себе вопрос: **«В чём именно заключается проблема?»** Проблема заключалась в следующем: я совершал огромное количество визитов, а доходы мои были недостаточно высоки. У меня неплохо обстояло дело с продажей проспектов, но затем всё застопорилось, когда надо было заключать договор о страховании. Клиенты нередко говорили мне: **«Я подумаю о вашем предложении, мистер Беттджер, приходите ко мне снова»**. Меня доводила до отчаяния необходимость тратить время на дополнительные посещения клиентов.

2. Я спросил себя: **«Каковы возможные решения проблемы?»** Но для того, чтобы ответить на этот вопрос, требовалось изучить факты. Я открыл свою регистрационную книгу за последние двенадцать месяцев и проанализировал цифры.

Я сделал потрясающее открытие! Именно здесь чёрным по белому значилось, что семьдесят процентов страховых полисов оформлялось при моём первом посещении клиентов! Двадцать три процента страховых полисов продавалось после моего второго визита. И только семь процентов страховых полисов было заключено после третьего, четвертого, пятого и т. д. визитов. Именно эти визиты отнимали у меня больше всего времени и доставляли мне колоссальное беспокойство. Иными словами, я тратил буквально половину своего рабочего дня на деятельность, которая давала только семь процентов заключаемых мною сделок.

3. Каков ответ? *Ответ был ясен. Я немедленно прекратил все визиты после второго, а оставшееся в моём распоряжении время стал тратить на выявление перспективных клиентов. Я почти удвоил стоимость каждой сделки!* ».

Фрэнк Беттджер является сейчас одним из самых известных деятелей в области страхования в Америке. Он оформляет каждый год страховые полисы на миллион долларов. А он ведь собрался отказаться от своей карьеры. Он был на грани поражения. Лишь анализ стоящей перед ним проблемы привёл его на дорогу успеха.

Резюме

Правило 1: *Соберите факты. Помните, что половина беспокойства в мире вызвана людьми, пытающимися принимать решения до того, как они получают достаточную информацию, обуславливающую эти решения.*

Правило 2: *После тщательного анализа фактов примите решение.*

Правило 3: *Когда решение принято, приступайте к действиям! Займитесь осуществлением своего решения и отбросьте всё беспокойство по поводу результата.*

Правило 4: *Когда вы или кто-либо из ваших сослуживцев склонны беспокоиться по поводу какой-то проблемы, запишите следующие вопросы и ответы на них:*

- 1. В чём заключается проблема?**
- 2. Чем вызвана проблема?**
- 3. Каковы возможные решения проблемы?**
- 4. Какое решение вы предлагаете? »**

Зовсім недавно на книжкових полицях у нас з'явилася книга Наполеона Хілла «Думай і збагачуйся». У чому полягає її немеркнучий успіх і привабливість? Насамперед у цій книзі сконцентровано величезний досвід життя і діяльності сотень відомих у Америці людей, які досягли багатства і ав-

торитету. Тут президенти і адвокати, інженери і винахідники, підприємці і військові. Тут досвід багатьох людей, які здійснили сходження із низів суспільства на самий верх суспільного визнання і успіху. Секрет успіху, який пропагує Н.Хілл, пройшов перевірку практикою. **Що ж це за секрет?**

Біля витоків будь-якого багатства і успіху лежить думка, зазначає Н.Хілл. Якщо ви готові до успіху, то ваша думка за певних обставин, при дотриманні певних принципів може перетворитися в матеріальні цінності, речі, значний банківський рахунок.

Як філософ я можу, розвиваючи чи уточнюючи принцип Н.Хілла, зазначити, що в основі секрету успіху кожної людини знаходиться відомий філософський принцип: «Думка і буття тотожні» («Мысль и бытие тождественны»).

Н. Хілл зазначає: людство схибило вже в тому, що воно знає відоме кожному слово «неможливо». Ми дуже добре знаємо, що неможливо зробити. А тим часом слід знати, що *успіх приходить до тих, хто мислить категоріями успіху*. Поразка приходить до тих, хто дозволяє собі мислити категоріями поразки.

Людина мусить твердо знати, чого вона хоче досягти. Цілеспрямованість – це пробний камінь будь-якого досягнення. Змініть своє уявлення про своє призначення – і ви досягнете того, що сьогодні здається вам нездійсненим. *«Усе, що бажане і уявлюване, – досяжне!»*.

Перший крок на шляху до успіху і багатства – **бажання**. Мрії збуваються, коли бажання стає дією. Сподівання, надії – це надто слабка втіха для людини. Жагуче бажання, яке поборює всі інші почуття, – ось що треба для досягнення успіху! До того ж бажання має бути конкретним, визначеним і записаним самою людиною: чого? скільки? коли? як? для чого? я хочу мати. І кожен день почати і закінчити із нагадування собі змісту свого бажання, ніби відчуваючи вже результат у себе перед очима. Важливо засвоїти: для того, щоб прямувати вгору, хотіти достатку і процвітання, треба не більше сил, ніж для того, щоб примиритись із злиднями і бідністю.

Другий крок – **віра**. Керована віра примушує усяку думку вібрувати від напруги. Ви в силах здійснити будь-яке

бажання, якщо воно оволодіє вашою підсвідомістю. Можливо, віра — єдиний посередник, за допомогою якого можна використати космічні сили Вищого Розуму. Тому слід наважитися переглянути всі свої вчинки, привести до належного стану своє життя, відкинути негативний вплив оточуючих, а тоді ви побачите, що найуразливіше ваше місце — відсутність упевненості в собі. І після цього починайте наполегливо стверджувати себе в новій якості. Але пам'ятайте: *раніше, ніж ви щось отримуєте, треба щось віддати, чимось пожертвувати.*

Третій крок — самонавіювання (самовнушение). Примусьте працювати на себе глибини вашої свідомості — і ви досянете вражаючих успіхів. Допоможіть своїй підсвідомості почуттями, пропонує Н.Хілл, вважаючи, що самонавіювання — це свого роду центр управління зв'язку між свідомим і підсвідомим мисленням. За допомогою самонавіювання домінуючі думки проникають до підкірки і впливають на неї. Людина раптом починає бачити очікуваний успіх, відчувати його, а підсвідомість ще й подарує план досягнення успіху.

Четвертий крок — спеціальні знання. Освіта — це створюваний вами ваш власний образ. Людина сама знаходить необхідні знання: фундаментальні чи спеціальні. Фундаментальні знання навряд чи стануть вам у нагоді для накопичення грошей. Найбільші університети в сукупності мають усі нині відомі нашій цивілізації фундаментальні знання. Однак мало кого з професорів можна віднести до числа багатих людей. Професори лише викладають знання, але вони не спеціалізуються на питанні використання знань.

Існує розповсюджена думка, що «знання — це сила». Нічого подібного! Знання — це не більше, ніж потенційна сила. Знання стає дійсною силою тільки в тому випадку, коли воно перетворене у чіткий план дій і спрямоване на кінцевий результат.

Освічена людина не обов'язково сповнена знаннями, не має значення, фундаментальними чи спеціальними. Освічена людина — це той, хто розвинув здібності свого розуму, хто може сприйняти все, що захоче, все, що йому здасться потрібним, не порушуючи при цьому прав інших людей. Спи-

раючись на життєвий і виробничо-бізнесовий досвід Генрі Форда (закінчив не більше шести класів) і Томаса Алви Едісона (провів у школі близько трьох місяців), Наполеон Хілл доводить, що «усякий, хто знає, як і звідки здобути потрібні йому знання і яким чином перетворити їх на чіткий план дій, може стати освіченою людиною». Зрозуміло, що на певному відтинку їхньої професійної діяльності їх супроводжували вельми досвідчені і університетськи освічені фахівці. Утім Н.Хілл вважає, що не так важливо, в чій голові знання, важливо, хто здатен управно ними скористатися.

Спеціальні знання дуже дешеві, про це свідчать платіжні відомості будь-якого університету! Але, якщо ваші наміри серйозні, вам слід потурбуватися про надійні їх джерела. Найважливіші з них:

1. Ваш особистий життєвий досвід і освіта.
2. Знання і досвід, отримані внаслідок кооперації з іншими розумними людьми (альянс інтелектів).
3. Коледжі й університети.
4. Публічні бібліотеки, де сконцентровано всі знання, накопичені людством (а також Інтернет, про створення якого не міг знати Н.Хілл).
5. Спеціальні навчальні курси (заочне і вечірнє навчання).

Набуті таким чином знання прокладуть вам дорогу до успіху і багатства, якщо ви знаєте, яку дорогу обрати.

П'ятий крок – уява (воображення). Ваші можливості – у вашій же уяві, цій майстерні розуму. Уява здатна перетворити інтелектуальну енергію на звершення і добробут.

Зауваження філософа. Погодьтеся, що уявити (вообразить = во-образ-ить) – означає увійти в образ!

Уява – це майстерня, де виконуються людські плани і бажання. Імпульс, пристрасть оформлюються і приводяться до руху функцією уяви нашої свідомості. Недарма говорять, що людина здатна створити все, що вона здатна уявити. За останні сто років людська уява відкрила і приручила більше природних сил, ніж за всю попередню історію. Людство так щільно освоїло повітря, що інколи польотам літаків заважають птахи. Вже й у ближньому космосі стає тісно від кос-

мічних апаратів-супутників. Але можливості творчої уяви використовуються кожною людиною дуже мало. Для того, щоб вона запрацювала, свідомість повинна увійти у відповідний ритм, бути збудженою сильним бажанням.

Чудовий приклад ідеї, пов'язаний із застосуванням рецепта, винайденого старим американським лікарем з провінції. Цей рецепт за п'ятсот доларів купив аптекар із розвинутою уявою. Сьогодні весь світ знає про наслідки цієї угоди. Величезна маса людей вирощує і видобуває для цього цукор, працюють заводи у скловиробництві, величезна кількість клерків, стенографісток, менеджерів, продавців, художників, рекламних агентів матеріалізує ідею. І все це – «Coca-Cola!».

Якщо, хтось вірить, що досягти багатства можна лише чесною і наполегливою працею, – облиште надію! Багатство, справжнє багатство, ніколи не приходить до людини тільки як результат тяжкої праці. Багатство – це відгук на наполегливе бажання.

Шостий крок – планування. Існує містична таїна мозкового центру. Знайдіть для себе найкраще поле діяльності, і ви будете робити великі гроші в надзвичайно короткий термін. Візьміть собі в союзники стільки людей, скільки вам потрібно для здійснення ваших планів. Створюючи альянс інтелектуалів, визначте, які вигоди з цього матиме кожний учасник, що ви можете йому запропонувати. Регулярно і неухильно зустрічайтеся з членами свого інтелектуального альянсу, зберігайте гармонію у відносинах з ними, бо мозковий центр не може плідно і довго існувати без сумісності всіх його членів. Підбираючи інтелектуальну групу, спробуйте обрати тих, хто не робить трагедії з тимчасових невдач.

Якщо ваша перша спроба зазнає поразки - не біда, замініть план новим. Якщо і він не виправдає себе, не впадайте у відчай, складайте третій. Шукайте нетривіальні рішення, поки план не запрацює. Не бійтеся починати все спочатку.

Людину не можна вимусити відступити, якщо вона не здається сама, і, насамперед, у своїй власній свідомості. Завжди існує смуга «тимчасових невдач», яка свідчить про невдалий план. Зважте все і починайте спочатку. Якщо ви залишили свою справу, не здійснивши її, то, скоріше за все, ви просто ледар. *Ледар ніколи не переможе, а переможець не може бути ледачим.*

Сьомий крок – рішення. Я проаналізував 25 тисяч історій невдач. Виявилось, що чим більша справа, тим небезпечніша нерішучість. Історії великих багатств свідчать про те, що їх власники швидко приймали рішення, але дуже повільно і обережно їх змінювали. А всі невдахи схожі в одному, але протилежному: вони дуже повільно приймають рішення, зате змінюють їх часто і швидко. Є багато людей, які із задоволенням дадуть вам пораду, навіть цілий букет порад, але, якщо ви, щось вирішуючи, будете спиратись на чужі думки, ви не досягнете успіху. Плануючи прийняття якогось рішення, будьте стриманими і мовчазними. Хто багато говорить, той мало робить.

Подальші кроки (а їх ще шість) на шляху до успіху і багатства, які визначає Наполеон Хілл, також важливі, досить глибоко і аргументовано опрацьовані й насичені прикладами з життя відомих осіб. Якщо ви зацікавились попередніми, читайте оригінал. І нехай вам щастить у тому, чого ви бажаєте!

Нижче наводимо одну главу з оригінальної книжки цитованого вже Наполеона Хілла.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ. Думай и богатей

Глава 15. Шість призраків страху

«Вы взялись переделывать себя – посмотрите, не осталось ли в Вас страха. Прежде чем Вы сможете с пользой применить мою философию, Ваше сознание должно подготовиться к её восприятию. Надо начать с изучения, анализа и понимания трёх врагов, от которых следует избавиться, – это нерешительность, сомнение и страх.

Члены этого несвятого семейства тесно связаны: заметили одного, стало быть, поблизости парочка других.

Страх произрастает из нерешительности. Помните это! Нерешительность кристаллизуется в сомнение, они смешиваются – и получается страх.

Рекомендую Вам заняться самоанализом – установите, которому же из общераспространённых страхов нашлось место в Вашей душе.

Страх – это только состояние

Итак, есть шесть общераспространенных видов страха: это страх нищеты, страх критики, страх болезни, страх любовного разочарования, страх старости, страх смерти.

Первые три всегда обнаруживаются на доньшке любого беспокойства. Все остальные страхи (кроме перечисленных) либо не столь важны, либо примыкают к ним. Но поймите: страх – это только состояние Вашего сознания и, стало быть, может контролироваться и направляться.

Созиданию предшествует воображение: первой рождается мысль. Но и чужие мысли, что называется, подхваченные на лету, могут определить финансовую, деловую, профессиональную либо общественную судьбу человека, так же, как и выпестованные им самим.

Природа наделила человека абсолютным контролем надо всем, кроме мысли. Соотнесите этот факт с тем, что любое созидание начинается с импульса мысли – и Вы уже близки к пониманию принципа управления страхом.

И если справедливо рассуждение о мысли, которая всегда желает воплотиться, то как мысли о страхе и нищете могут превратиться в мужество и финансовый успех?

На распутье

Между нищетой и богатством не бывает компромиссов. Дороги, ведущие к ним, диаметрально противоположны. Если Вы хотите богатства, не воспринимайте обстоятельств, ведущих к нищете: не замечайте их – они для Вас не существуют. Кстати, слово «богатство» мы употребляем в самом широком значении, имея в виду не только материальное, финансовое, но и духовное, интеллектуальное богатство. Что же, вспомним опять, что путь к процветанию начинается с желания процветания.

Откуда приходит страх

Страх нищеты – состояние сознания, и ничего больше! Но он способен уничтожить Ваши шансы на успех в любом начинании. Этот страх парализует разум, разрушает воображение, убивает самоуверенность, подрывает энтузиазм, охлаждает инициативу, размывает цели, делает невозможным самоконтроль. Он сводит на нет очарование личности, расстраивает четкость мышления, препятствует концентрации усилий. Он лишает настойчивости, превращает силу в бессилие ничегонеделания, уничтожает амбицию, снижает память, притягивает неудачи. Он удушает любовь и насилует лучшие чувства души, помыкает дружбой и привлекает несчастье, ведет к бессоннице, тоске и печали... И все это происходит, несмотря на очевидную истину, что мы живем в мире, перенасыщенном всем, чего только душа пожелает, и между нами и желаемым нет никаких препятствий, кроме одного – отсутствия определенной цели.

Из всех страхов страх нищеты, вне всякого сомнения, – самый разрушительный. И его трудней всего преодолеть – почему, собственно, мы с него и начали. Он проистекает из укорененного в нашем сознании страха стать жертвой своих собратьев.

Нищета! Ничто не приносит больших страданий и унижений. До конца меня поймет только тот, кто испытал её. Человек так жаждет богатства, что приобретает его всеми доступными средствами – честными, если возможно, и иными, если необходимо или представляется случай.

Итак, как же избавиться от этого монстра? Займитесь самоанализом, и он выявит слабости, о которых Вы не желаете знать. Задавайте себе конкретные вопросы и требуйте прямых ответов, и, когда следствие завершится, Вы, во всяком случае, будете знать о себе больше. Если же Вы чувствуете, что не сможете стать объективным судьей, попросите выступить в этом качестве кого-либо из хорошо понимающих Вас людей. Но перекрестный допрос самого себя не передоверяйте никому. Вы – в поисках правды. Добудьте ее

любой ценой, даже если на какое-то время Вас охватит разочарование!

Спросите кого угодно, чего он боится. В большинстве случаев Вы услышите: «Ничего». Это ошибочный ответ: мало кто осознает себя повязанным, ущемленным и подгоняемым страхом как духовно, так и физически. Чувство страха столь неуловимо и столь глубоко укоренено в сознании, что человек может пройти по жизни, отягощенный всеми видами страха, так ни разу и не отдав себе в этом отчет.

Боязнь нищеты: шесть симптомов

1. Безразличие – это отсутствие самолюбия, нежелание бороться с нищетой, непротивленческое отношение к любой подлянке судьбы, интеллектуальная и физическая лень, отсутствие инициативы, воображения, энтузиазма и самоконтроля.

2. Нерешительность – привычка позволять другим думать за себя, а самому занимать выжидательную позицию.

3. Сомнение – обычно появляется в форме объяснений и извинений, призванных покрыть и оправдать свои неудачи; иногда сочетается с завистью к чужим успехам или с их критикой.

4. Беспokoйство – стремление искать ошибки у других, жить не по средствам; пренебрежительное отношение к своей внешности, насупленный, хмурый вид; невоздержанность в употреблении алкоголя, иногда – наркомания; нервозность, неуверенность в себе.

5. Сверхосторожность – тенденция видеть только обратную сторону медали; мысли и разговоры о возможных неудачах вместо концентрации сознания на средствах достижения успеха; значение всех дорог к поражению при одновременном нежелании искать способы, как его избежать; ожидание «своего часа», становящееся постепенно мировоззрением; воспоминания о неудачниках, забвение победителей; суждения в стиле – «ах, всё пустое! Всё – дырка от бублика»; пессимизм, ведущий к несварению желудка, плохому вы-

воду шлаков из организма, интоксикации, нарушены - ям дыхания и общей предрасположенности к болезням.

6. Промедление – привычка откладувать на завтра то, что должно было быть сделано год назад; трата всех сил на оправдание безделья – вместо работы, конечно. Промедление, примыкая к свехосторожності, сомнению и беспокойству, означает также уход, где это возможно, от ответственности; предпочтение компромисса жестокой борьбе; согласие с жизненными трудностями вместо их преодоления; торговля с жизнью за каждый грош, в то время как у нее надо требовать и процветания, и богатства, и изобилия, и счастья, и довольства; тщательное планирование действий на случай неудачи вместо сжигания всех мостов, всех путей к отступлению; слабость и зачастую полное отсутствие самоуверенности, определенности целей, самоконтроля, инициативы, энтузиазма, самолюбия, способности разумно рассуждать; общение с теми, кто смирился с бедностью, вместо стремления к дружбе с богатыми, желающихими стать еще богаче.

Боитесь ли Вы критики?

Никто не сможет сказать определенно, откуда у человека взялся этот страх, но одно очевидно – он в нас присутствует и очень развит. Не секрет, что воры ругают тех, кого обчищают, а политики, добиваясь победы на выборах, не столько демонстрируют миру собственные достоинства и квалификацию, сколько очерняют оппонентов.

Критика – это вид сервиса, которого у нас более чем достаточно. Сколько же каждый из нас получил этих бесплатных подарочков! А родственники (собственно, ближайшие)! Я убежден, что родитель, вырастивший своей критикой не столько ребенка, сколько комплекс неполноценности в человеческой оболочке, должен признаваться преступником (а это и есть преступление наихудшего свойства!). Менеджеры, понимающие человеческую природу, извлекают все лучшее из

своих подчиненных не критикой, а конструктивными взаимоотношениями. Тех же результатов могут достичь и родители. Критика вызывает в сердце чувство неполноценности или обиды. Но не привязанности. Но не любви.

Боязнь критики: семь симптомов

Этот вид страха почти так же универсален, как и страх нищеты, а его последствия так же фатальны для личности из-за того, что боязнь критики разрушает инициативу и делает бессмысленными любые усилия воображения.

Итак, основные симптомы:

1. Застенчивость – обычно выражается в нервности, робости в разговоре и при встрече с незнакомыми, в нелюбви движений, бегающих глаз.

2. Неуравновешенность – неумение контролировать свой голос, нервозность в присутствии посторонних, плохая осанка и память.

3. Слабохарактерность – нетвердость при принятии решений, отсутствие обаяния и умения четко объяснить; привычка «откладывать на завтра», бездумное соглашательство с чужим мнением.

4. Комплекс неполноценности – самоутверждение языком; привычка говорить «громкие слова», чтобы произвести впечатление (зачастую – при незнании истинного значения этих слов); подражательство в манере одеваться, говорить и вообще в манерах, пристрастие к сочинительству – в основном на тему о своих достижениях. Такие люди часто кажутся самоуверенными.

5. Экстравагантность – стремление к тому, чтобы всё было, «как у людей», а это неизбежно оборачивается жизнью не по средствам.

6. Безынициативность – неумение использовать возможности для самопродвижения; боязнь высказывать свою точку зрения, неуверенность в своих идеях, уклончивость ответов в разговоре с вышестоящими; неуклюжесть в манерах и речи; лживость.

7. Отсутствие самолюбия – леность души и тела; медлительность в решениях, внушаемость, неумение

и нежелание самоутвердиться; пристрастие говорить гадости за спиной и льстить в глаза; непротивление неудачам, привычка бросать с легким сердцем любые начинания при малейшей оппозиции со стороны, безосновательная подозрительность; бестактность в разговоре; нежелание признавать свои ошибки.

Боитесь ли Вы болезней?

Если говорить о происхождении этого страха, то, смею утверждать, он тесным образом связан со страхом старости и смерти – этих двух предвестников «загробных ужасов», о которых человек, по сути, ничего не знает, хотя напичкан всякими малоприятными историями с детства. Данное явление настолько распространено, что находятся проходимцы, продающие «рецепты здоровья», поддерживая таким образом страх смерти.

В целом человек боится болезней из-за посмертных страхов, внушенных в его сознание, и из опасения возможных экономических последствий.

Известный терапевт установил, что 75 процентов людей, обращающихся к врачу, страдают от ипохондрии (воображаемых болезней). Было убедительно доказано, что страх болезни, даже самый безосновательный, дает реальные физические симптомы того заболевания, которого человек опасается. Вот ведь до чего могущественно человеческое сознание! И в созидании, и в разрушении.

Эксперименты, проведенные нами не так давно, доказали, что человеку можно внушить болезнь. К избранным нами «жертвам» три человека последовательно обращались с одним и тем же вопросом: «Что Вас беспокоит? Вы ужасно выглядите». На первый раз вопрос вызывал улыбку и безмятежное: «Нет, всё в порядке». Во второй раз ответ обычно бывал таким: «Я точно не знаю, но действительно чувствую себя паршиво». Ну а в третий раз тот, к кому обращались с вопросом, прямо говорил, что болен.

Не смейтесь, а лучше -ка проверните эту штуку с кем-либо из своих знакомых. Только не усердствуйте,

а то ведь в самом деле заболеют! Между прочим, существует секта, члены которой мстят своим врагам, делая то же, что и мы, только шесть раз (метод гексаэдра). Правда, они называют это «напускать чары».

Поэтому следуйте примеру одного мудрого человека, еще более мудрого, чем может показаться из следующих его слов: «Когда меня кто-нибудь спрашивает, как я себя чувствую, мне всегда хочется дать ему в морду».

Доктора часто рекомендуют пациентам переменить (на время) климат, имея в виду смену обстановки. Клетки страха болезни присутствуют в сознании у каждого. Беспокойство, боязнь, разочарование в любви и неудачи в делах оплодотворяют их и дают им жизнь.

Страх болезней: семь симптомов

Симптомы этого почти всеобщего страха таковы:

1. Самовнушение – поиск и предположение в себе симптомов всех мыслимых болезней, «наслаждение» воображаемыми недугами и рассуждение о них, как о настоящих; страсть покупать все «-мицины» и «-фаты», которые (все говорят!) чудесно помогают; постоянные разговоры об операциях, несчастных случаях и т.д.; экспериментирование без врачебного контроля со всяческими диетами, физическими упражнениями, способами похудения; использование домашних средств, патентованных лекарств и шарлатанских снадобий.

2. Ипохондрия – привычка так говорить о болезнях, так на них концентрироваться, так, почти сладостно, ожидать их прихода, что в конечном итоге это оборачивается нервным стрессом. Ипохондрия приходит вместе с плохими мыслями, и ничто, кроме мыслей хороших, от нее не избавит. Говорят, что ипохондрия приносит здоровью такой же ущерб, как принесла бы сама болезнь, будь она не воображенной. «Что Вас беспокоит, мадам?» – «Нервы». Чаще всего как раз нервы у мадам, как у лошади.

3. Вялость. Боязнь заболеть нередко препятствует занятиям физическими упражнениями: это обычно кончается избыточным весом и становится причиной малоподвижного, в основном, домашнего образа жизни.

4. Впечатлительность. Страх болезней подрывает силы организма к сопротивлению и создает благоприятные условия для приобретения любого недуга. Страх болезней может неприятным образом соединиться со страхом нищеты, особенно у ипохондрика, постоянно беспокоящегося о том, что ему придется оплачивать счета за лечение. Да уж, такие люди тратят немало времени на подготовку к своим болезням. А ведь есть еще смерть – о ней им тоже надо поговорить, накопить деньги для оплаты места на кладбище и похорон...

5. Самолелеченье – свойство взывать к сочувствию окружающих, используя воображаемую болезнь как приманку (к этому трюку прибегают также, чтобы избежать работы); стимуляция болезни для оправдания простейшей лени или же отсутствия амбиции.

6. Невоздержанность – привычка употреблять алкоголь или наркотики для избавления от головных болей, невралгии и т.д. вместо устранения их причин.

7. Беспокойство – пристрастие к чтению медицинской литературы и всяких брошюр, рекламирующих патентованные препараты – и затем естественное беспокойство, как бы не захворать...

Бойтесь ли Вы неудачи в любви?

Ревность и другие аналогичные виды невротозов вырастают из унаследованной боязни потерять объект своей любви; этот вид страха, пожалуй, самый болезненный из выделенных нами основных шести. Он вносит более всего беспорядка в жизнь тела и духа.

В каменном веке мужчины выкрадывали женщин с применением грубой силы. Они продолжают делать это и сейчас, правда, техника изменилась. Они используют убеждение, обещают хорошую одежду, красивые

машины и прочие весьма искусительные вещи, что действует ошутимо эффективней физической силы.

Но тщательный анализ показывает, что женщины еще более подвержены этому страху. Они знают по опыту, что мужчины по своей природе полигамны и что, уж во всяком случае, их нельзя вверять в руки соперниц.

Боязнь неудачи в любви: три симптома

Отличительные симптомы ее таковы:

1. Ревность: привычка подозревать близких друзей и любимых безо всяких на то оснований; обвинение жены или мужа в неверности (конечно же, без причин); всеохватывающая подозрительность, абсолютное неверие.

2. Поиск промахов у всех: друзей, родственников, коллег, любимых (это, естественно, в первую голову) по малейшему поводу либо же при отсутствии такового – всё равно.

3. Авантюризм: склонность к рискованным предприятиям, воровству, жульничеству и другим опасным деяниям с целью добыть денег для любимых, с верой, что любовь можно купить; влезание в долги для покупки подарков, дабы показать себя с лучшей стороны; бессонница, нервозность, мало настойчивости, самоконтроля, самоуверенности, слабоволие, плохое настроение.

Бойтесь ли Вы старости?

В сущности, этот страх происходит от двух источников. Во-первых, от мысли, что старость может принести с собой нищету. Во-вторых (и это гораздо более важный источник), от ложных и жестоких учений прошлого, хорошенько приправленных «огнем и серой» и прочими страстями, бездушно нацеленных на порабощение человека через страх.

У человека есть еще две совершенно разумные причины для опасений, связанные со старостью. Одна - недоверие к ближнему, вполне способному присвоить любые земные блага, принадлежащие Вам; вторая – жуткие картины потустороннего мира, внушенные в Ваше сознание.

К этому страху примыкает более распространенная боязнь болезней. В причинное русло примешивается и эротический компонент, ибо не существует человека, которому бы нравилась мысль об утрате сексуальной привлекательности.

Не стоит забывать и о возможности нищеты. «Дом престарелых» – не самое приятное словосочетание. Оно ударяет, как мороз, по сознанию любого, перед кем маячит возможность провести преклонные годы в богадельне.

Ну и, наконец, старость не исключает потерю свободы и независимости, как физической, так и экономической.

Боязнь старости: четыре симптома

Наиболее распространенными являются следующие симптомы боязни старости:

1. Преждевременный спад. *Имеется в виду тенденция к спаду в возрасте сорока лет (на самом деле это возраст интеллектуальной зрелости) с развитием комплекса неполноценности и ложного убеждения, что с возрастом человеческая личность деградирует.*

2. «Простите мне, старику...» *Именно так, извинительно, говорят многие люди, достигшие возраста сорока или пятидесяти лет. Вместо этого следовало бы произносить слова благодарности за счастье жить в возрасте мудрости и понимания.*

3. Безынициативность. *Инициатива, воображение, уверенность в себе пропадают у того, кто почему-то решил, что уже слишком стар для проявления этих качеств.*

4. Стремление молодиться. *Подражание в одежде и поведении молодежи, что, естественно, выглядит нелепым в глазах окружающих, близких и дальних.*

Бойтесь ли Вы смерти?

На некоторых из нас этот страх действует наиболее жестко. Причина же очевидна. Внезапная ост-

рая боль, пронизывающая сердце при мысли о смерти, чаще всего может быть отнесена к религиозному фанатизму. Так называемые язычники меньше боятся смерти, чем более «цивилизованные» представители рода человеческого. В течение тысяч лет люди ставят так и остающиеся без ответа вопросы: «Отколь грядеши?» и «Камо грядеши?» – откуда я и куда я иду.

В тёмные времена прошлого находились бездушные и хитрые люди, предлагавшие за деньги ответ.

Мысль об адском наказании лишает интереса к жизни и делает счастье невозможным. Хотя никакой религиозный лидер не в состоянии ни гарантировать вознесение в рай, ни устроить сошествие в ад (в связи с отсутствием такового), последний представляется столь ужасным, что сама мысль о нем тяжёлым грузом ложится на воображение, причем столь явственно, что начисто парализует рассудок – и как раз формирует страх смерти.

Весь мир сотворен из двух вещей – энергии и материи. Из начального курса физики мы знаем, что ни материя, ни энергия (две известные человеку реальности) не могут быть ни созданы, ни разрушены. Они видоизменяются, но не разрушаются.

Жизнь – энергия, что же ещё? И, как другие формы энергии, она претерпевает различные трансформации и изменения. И смерть – тоже только трансформация. Но если это так, то, стало быть, после смерти наступает длинный, вечный, мирный сон, а сна – чего бояться? Задавите же в себе страх смерти!

Боязнь смерти: три симптома

1. Мысли о смерти. Эта привычка более распространена среди пожилых людей, но даже молодые часто думают о небытии, вместо того чтобы наслаждаться жизнью. Нередко это происходит из-за отсутствия цели существования, либо из-за неспособности (впрочем, второе слишком связано с первым) отыскать подходящую профессию. Наилучшее лекарство от страха смерти – страстное желание достичь чего-

либо, подкрепленное осмысленным служением другим. Занятой человек о смерти не думает.

2. Связь со страхом нищеты. *Боязнь приближения собственной нищеты либо нищеты, приходящей вследствие чьей-либо смерти.*

3. Связь с болезнью или неуравновешенностью. *Болезнь может привести к депрессии. Разочарование в любви, религиозный фанатизм, сильный невроз или неврастения также могут стать причиной страха смерти».*

ДЕЯКІ СЛОВА І ПОНЯТТЯ ІНОЗЕМНОГО ПОХОДЖЕННЯ

Абревіатура (італ.) – застосування у повсякденній мові всіляких скорочень, наприклад, вуз, КПРС, НДП, колгосп тощо.

Алегорія (грец.) – іносказання, визначення абстрактного поняття за допомогою конкретного, наприклад, «митрофани вузів», «Содом і Гоморра на Бессарабці», «Голгофа вітчизняної влади».

Алітерація (лат.) – повторення однакових або схожих звуків. Наприклад, «Мой милый маг, моя Мария» (В. Брюсов).

Ампліфікація (лат.) – накопичення кількох схожих визначень, що підсилює характеристику явища або особистості. Наприклад, «він хоробра, відважна, мужня людина».

Анафора (грец.) – повторення на початку фраз одних і тих же слів або звуків. Наприклад, «Мамо, мамо! Чи Ви в полі? Чи Ви вдома? Чи Ви тут? Гляньте, як...»

Антитеза (грец.) – протиставлення понять, схем, точок зору, подій. Наприклад, «Хто був нічим, той стане всім», «Життя коротке – мистецтво вічне».

Антоніми (грец.) – слова, які мають протилежне значення: твердий-м'який, дорогий-дешевий, великий-малий.

Апофеоз (грец.) – обожествління, офіційний ритуал включення до сонму божеств кожного померлого римського імператора з часів божественного Юлія.

Асиндетон (грец.) – безсполучення, стилістична фігура, коли сполучення опускають для підсилення мови. Наприклад, «пришов, побачив, переміг».

Витія (застаріле або іронічне) – оратор, людина вправна у красномовстві.

Витіюватий – квітчастий, складний для сприйняття стиль промови або почерку.

Гіпербола (грец.) – це перебільшення, створення більш повного враження. Наприклад: «Я піду за тобою на край світу», «Залишився голим після розплати з боргами», «Я вже сто разів це казав!».

Гомотелевти (грец.) – співзвуччя закінчень, сполучують однакові за своєю граматичною формою слова. Наприклад, «Вони піднесли трофеї над ворогами, Зевсу на прикрасу, собі ж на славу...»

Градація (лат.) – нанизування: поступовий перехід від одного стану до іншого при підсилюванні або послабленні якості для підсилення ефекту мови. Наприклад, «переміг, розгромив, знищив».

Евфемізм (грец.) – намагання не застосовувати «поганих» слів і висловів. Наприклад: «відійшов у інший світ», «вона в цікавому положенні».

Ентимема (грец.) – скорочений силогізм, у якому пропущено посилання або висновок. Наприклад, повний силогізм: «Усі студенти вивчають математику» (велике посилання); «Марченко – студент» (мале посилання); «Таким чином, Марченко вивчає математику» (висновок). Для перетворення повного силогізму у ентимему слід пропустити один із трьох елементів.

Епістема (грец.) – в античній філософії вищий тип безсумнівного, достовірного, абсолютного знання.

Етопея (грец.) – мистецтво творчості характерів, яке властиве *логографам*.

Ідіома (грец.) – словосполучення, характерне для даної мови, наприклад, «потрапити в халепу», «рожеві мрії».

Імпровізація (італ.) – промова, з якою виступають без явної підготовки, звичайно, спираючись на свій попередній досвід.

Інвектива (лат.) – промова з лайкою, з нанесенням комусь образи.

Інкримінувати (лат.) – пред'являти конкретній особі звинувачення у здійсненні злочину.

Каламбур (франц.) – гра слів, основана на їх схожому звучанні. Взагалі у каламбуру недобра слава. Наприклад: «сукувата особа», «відвести душу на вокзал», «м'ясна німфа».

Катахреза (грец.) – різновид метафори, у якій поєднуються несумісні поняття, наприклад, «відважний захисник віку, що зупинився», «запізнілий аргумент мовчання», «буриданів осел нерозбірливості», «квола плоть духу протиріччя».

Контамінація (лат.) – включення подробиць одних подій у викладання інших. Це може бути ліричний відступ, який дозволяє собі лектор для того, щоб аудиторія дещо відпочила під час виступу (особливо академічної лекції) на складну тему.

Кульмінація (лат.) – найбільш напружений момент промови, порівняння, доведення, пов'язаний з її змістом.

Лексикон (грец.) – словник, запас слів, якими оперує окрема людина. Вважають, що середня людина володіє 2-3 тис. слів. Для осмисленого читання художньої літератури треба знати не менше 10 тис. слів. Середній мовний словник має 60-80 тис. слів.

Логограф (грец.) – той, хто виготовляє промови для іншого, враховуючи обставини справи, особистість промовця, суспільно-політичну ситуацію.

Метабазис (лат.) – софістичний прийом у суперечці, коли один із співрозмовників відхиляється від обговорюваної теми і підміняє її іншою. Наприклад, бравий солдат Швейк, коли його почали допитувати як свідка, запитав слідчого, скільки було років його померлій бабусі, якщо у сусідньому будинку шість поверхів.

Метафора (грец.) – застосування слова або вислову в переносному значенні, а тому в її основі лежить порівняння. Наприклад, «мова хвиль», «кричущі кольори», «санітари лісу», «зіткнення думок», «крах концепції».

Наперсник – друг або приближена особа героя (героїні), якому герой розповідає про свої думки і вчинки.

Оксюморон (грец.) – стилістичний засіб, який породжує нове поняття, поєднуючи очевидні протилежності. Наприклад, «живий труп», «безобразно привлекательна», «жар холодних числ».

Пафос (грец.) – почуття, пристрасть, натхнення, промова із пристрасним натхненням.

Претеридія (грец.) – (букв.: проходити мимо) риторичний прийом, коли після заяви про неможливість або небажаність якоїсь дії оратор відразу застосовує саме таку дію.

Синекдоха (грец.) – подання цілого як частини цього цілого або, навпаки, подання частини як цілого, наприклад, «впіймати мотор», « заробляти на хліб».

Теза (грец.) – думка або положення, яке автор чи оратор має намір довести, захистити чи спростувати.

Фабула (лат.) – короткий зміст сюжету, промови, виступу.

ДЕЯКІ ЛАТИНСЬКІ ВИСЛОВИ ТА ПРИСЛІВ'Я

Acti labores iucundi. – Скінчені труди приємні.

Alma mater. – Мати-годувальниця (навчальний заклад, що дав путівку в життя).

Alter ego. – Друге «я».

Amicus Plato, sed magis amica veritas. – Платон мені друг, але істина дорожча.

Amor tussisque non celatur. – Любов та кашель не приховаш.

Ars longa, vita brevis est. – Життя коротке, мистецтво довговічне.

Audiat et altera pars! – Хай буде вислухана і друга сторона!

Aut cum scuto, aut in scuto. – З щитом або на щиті.

Censeo Carthaginem delendam videtur – Карфаген треба зруйнувати! (Як наполегливий заклик до чогось)

Clavus clavo pellitur. – Клин клином вибивається.

Conscientia est mille testes. – Совість – тисяча свідків.

Contraria contraries curantur. – Протилежне лікується протилежним.

Cras, cras et semper cras et sic dilabitur aetas. – Завтра, завтра і завжди завтра, і так проходить життя.

Curriculum vitae. – Життєпис.

Diabolus non est tam alter, ac pingitur. – Не такий страшний чорт, як його малюють.

Diligere parentes prima naturae lex est. – Поважати батьків – найперший закон природи.

Divide et impera! – Розділяй і володарюй!

Dum spiro, spero. – Поки дихаю, сподіваюсь.
E fructu arbor cognoscitur. – Дерево пізнається за пло-
дом.

Errare humanum est. – Людині властиво помилятися.

Est modus in rebus. – Є міра в речах.

Feci, quod potui. – Я зробив що міг.

Fiat lux! – Хай буде світло!

Historia est magistra vitae. – Історія – вчителька життя.

Homo locum ornat, non hominem locus. – Людина красить
місце, а не місце – людину.

Homo sum, humani nihil a me alienum puto. – Я – люди-
на, і ніщо людське мені не чуже.

Ignorantia non est argumentum. – Невігластво – не аргу-
мент.

Mala herba cito crescit. – Погана трава росте швидко.

Manus manum lavat. – Рука руку мие.

Margaritas ante porcos. – Перли перед свиньми.

Nosce te ipsum. – Пізнай самого себе.

Nota bene! – Зазнач добре! Або: Це важливо, зверни
увагу.

O tempora, o mores! – О часи, о звичаї!

Omnia mea mecum porto. – Все своє ношу з собою.

Panem et circenses. – Хліба і видовищ.

Per aspera ad astra. – Через терн до зірок.

Pereat mundus et fiat iustitia! – Хай згине світ, але здійснився
правосуддя.

Persona grata. – Особа бажана.

Persona non grata. – Особа небажана.

Pro forma. – Формально, заради форми.

Tarde venientibus – ossa. – Тим, хто приходять пізно –
кістки.

Tempora mutantur et nos mutamur in illis. – Часи зміню-
ються і ми змінюємо разом з ними.

Terra incognita. – Земля невідома.

Scientia potentia est. – Знання – це сила.

Scio me nihil scire. – Я знаю, що я нічого не знаю.

Sine cura. – Синекура, або Місце, де можна безтурботно
заробляти на життя.

Sum, quod eris; quod es, ante fui. – Я є те, чим ти будеш;
тим, чим ти є, я був раніше. (Епітафія).

Sustine et abstine! – Тримайся і утримуйся! (Девіз стоїків)

Suum cuique. – Кожному своє.

Vae soli! – Горе самотньому.

Verba magistri. – Слово вчителя.

Verbum nobile debet esse stabile. – Слово честі повинно бути дотримане.

Vivere est cogitare. – Жити – це мислити.

Vox clamantis in deserto. – Голос волаючого в пустелі.

ЛАТИНСКИЕ СЛОВА И ВЫРАЖЕНИЯ, УПОТРЕБЛЯЕМЫЕ В ЛИТЕРАТУРЕ

AB OVO – *букв.*, «от яйца»; с самого начала.

AD CALENDAS GRAECAS – *букв.*, «до греческих календ», которых у греков не было, т. е. никогда.

AD NOS – *букв.*, «к этому»; для данного случая, для этой цели.

AD HOMINEM – применительно к человеку; *argumentum ad hominem* – доказательство, основанное не на объективных данных, а рассчитанное на восприятие убеждаемого.

A DIE – от сего дня.

AD INFINITUM – до бесконечности.

AD LIBITUM – как угодно, по желанию, на выбор.

AD MODUM – наподобие.

AD NOTAM – к сведению.

AD NOTANDA – следует заметить.

AD NOTATA – примечание.

AD PATRES – к праотцам (отправиться), т. е. умереть.

AD REM – к делу.

AD USUM – к употреблению.

AD VALOREM – по достоинству, сообразно цене.

AD VOCEM – к слову заметить.

A FORTIORI – тем более.

ALE A JACTA EST – «жребий брошен» (слова, приписываемые Юлию Цезарю).

ALIAS – в другое время, в другом месте, иначе.

A LIMINE – *букв.*: с порога; сразу.

ALMA MATER – «мать-кормилица», высшая школа, дающая духовную пищу своим питомцам (старинное название студентами своего университета).

ALTERA PARS – другая (противная) сторона.

ALTER EGO – *букв.*, «другой я»; близкий друг и единомышленник, человек, настолько близкий к кому-либо, что может его заменить.

ANNICURRENTIS (A. C.) – сего года.

ANTE CHRISTUM (A.C.) – до христианской эры.

AQUA – вода.

AQUA VITAE – водка.

ARTES LIBERALES – «свободные искусства» (средневековое название семи светских наук: тривиум: грамматика, риторика, диалектика; квадриум: арифметика, геометрия, астрономия и музыка).

AUDIATUR ET ALTERA PARS – следует выслушать и другую сторону (в споре, тяжбе и т.п.).

AUREA MEDIOCRITAS – «золотая середина» (выражение Горация).

AUT CAESAR, AUT NIHIL – «или Цезарь, или ничто», или всё, или ничего!

AVE CAESAR, MORITURI TE SALUTANT – «здравствуй, Цезарь, идущие на смерть тебя приветствуют» (обращение римских гладиаторов к императору перед боем).

BEATI POSSIDENTES – счастливы обладающие.

BIS – дважды.

BIS DAT, QUI CITO DAT – вдвойне даёт тот, кто даёт скоро.

BONA FIDE – *букв.*, «по доброй вере»; доверчиво, чистосердечно, вполне искренно; без всякого умысла.

CAETERIS PARIBUS – при прочих равных условиях.

CARPE DIEM – «срывай день», т. е. пользуйся каждым днем, не надеясь на будущее (изречение Горация).

CASUS BELLI – повод к войне.

CAVEANT CONSULES – «пусть консулы будут бдительны» (указание римского сената консулам в критические для государства моменты) – берегитесь, будьте на страже.

CETERUM CENSEO CARTHAGINEM DELENDAM ESSE – «в остальном полагаю, что Карфаген должен быть разрушен» (слова римского сенатора Катона-старшего, который все свои речи заканчивал призывом к войне с Карфагеном).

CIRCULUS VITIOSUS – «порочный круг»; приведение в качестве доказательства того, что нужно доказать; безвыходное положение

CITATO LOCO (C.L.) – в цитированном месте; там же.

COGITO, ERGO SUM – «я мыслю, следовательно, существую» (высказывание Рене Декарта).

COLLOQUIUM – собеседование, род экзамена.

CONDITIO SINE QUA NON – условие, без которого нельзя обойтись, непременно условие.

CONSENSUS OMNIUM – согласие всех; всеобщее признание.

CONTRADICTIO IN ADJECTO – противоречие между определяемым словом и определением, напр., сухая влага.

CORAM POPULO, CORAM PUBLICO – открыто, при всём народе.

CORPUS DELICTI – состав преступления; совокупность признаков, характеризующих преступление; вещественное доказательство, основные улики.

CUIPRODEST? – кому выгодно?

CUM GRANO SALIS – «с крупинкой соли», с умом; с иронией, язвительно.

CURRENTE CALAMO – беглым пером, т. е. писать что-либо быстро и не очень обдуманно.

CURRICULUM VITAE – жизнеописание, краткие сведения о жизни какого-либо лица.

DE FACTO – фактически, на деле.

DE GUSTIBUS NON (EST) DISPUTANDUM – о вкусах не спорят.

DE JURE – юридически, по праву.

DE MORTUIS AUT BENE, AUT NIHIL – о мёртвых следует говорить хорошее или ничего не говорить.

DESIDERATA – пожелания.

DE TE FABULA NARRATUR – о тебе басня рассказывается, о тебе речь идёт.

DE VISU – воочию, как очевидец.

DIVIDE ET IMPERA – «разделяй и властвуй» (политический принцип древнеримских завоевателей и современных империалистов).

DIXI – «я сказал», я высказался.

DIXI ET ANIMAM LEVAVI – сказав - и облегчил тем душу.

DOCENDO DISCIMUS – учя, мы сами учимся.

DO UT DES – «даю, чтобы и ты мне дал».

DURA LEX, SED LEX – закон суров, но это закон.

EDITIO PRINCEPS – первое издание.

EGO – я.

EO IPSO – этим самым.

ERGO – следовательно.

ERRARE HUMANUM EST – ошибаться свойственно человеку.

EST MODUS IN REBUS – «есть мера в вещах», всему есть предел (афоризм Горация).

ET CAETERA (etc) – и прочее.

EX ABRUPTO – сразу, внезапно, без подготовки.

EX ADVERSO – доказательство от противного; способ: выведения доказательства из противного положения.

EX CATHEDRA – «с кафедры»; особенно авторитетно, непререкаемо (иронически).

EXCEPTIS EXCIPIENDIS – за исключением того, что следует исключить.

EX EGIMONUMENTUM – «памятник воздвиг» (из Горация).

EX LIBRIS – из книг (такого-то).

EX NIHILO NIHIL – из ничего – ничего не получается.

EX OFFICIO – по должности, по обязанности.

EX ORIENTE LUX – с Востока (идёт) свет.

EXPLICITE – развёрнуто, ясно.

EX PROFESSO – по своей специальности, со знанием дела.

EX UNGUE LEONEM – по когтям можно узнать льва; видно птицу по полёту.

EX VOTO – по обету.

FECIT – «сделал» (надпись на старинных картинах после подписи художника).

FEMININUM – женский род (в грамматике).

FIAT LUXI – да будет свет!

FIDELIS ET FORTIS – верный и смелый.

FINIS – конец.

FINIS CORONAT OPUS – конец – делу венец.

FOLIUM – лист, страница.

F. V. (FOLIO VERSO) – на следующей странице.

GAUDEAMUS – «будем веселиться» (начало старинной латинской песенки студентов).

GRATIS – даром, бесплатно.

GROSSO MODO – в общих чертах, приблизительно.

GUTTA CAVAT LAPIDEM – капля долбит камень (из Овидия).

HABEAS CORPUS – начальные слова закона о неприкосновенности личности, принятого английским парламентом в 1679 г.

HABEAS TIBI – держи про себя.

HABENT SUA FATA LIBELLI – и книги имеют свою судьбу.

HOMO SAPIENS – человек как разумное существо.

HOMO SUM, HUMANI NIHIL A ME ALIENUM PUTO – я человек, ничто человеческое мне не чуждо (из комедии Теренция).

HONORIS CAUSA – «ради почета», за заслуги, например, учёная степень, присуждаемая за научные заслуги, без защиты диссертации.

HORRIBILE DICTU – страшно сказать.

IBIDEM (ib., ibid.) – там же.

IDEM (id.) – то же самое; так же, равным образом; тот же (об авторе книги).

IDEM PER IDEM – то же посредством того же; определение через определяемое.

ID EST – то есть.

IGNI ET FERRO – огнём и мечом.

IMPLICITE – запутанно.

IN ABSTRACTO – отвлеченно, вообще, само по себе.

IN CORPORE – в полном составе.

INCREDIBILE DICTU – неправдоподобно сказать, невероятно.

INDE – отсюда, итак.

INDE IRAE – отсюда гнев.

IN EXTENSO – полностью, дословно (о цитате).

IN EXTREMIS – в последний момент.

IN FAVOREM – в пользу кого-либо.

IN FINE – в конце, например, в конце страницы или главы и пр.

IN LOCO – на месте.

IN MEDIAS RES – «в середину дела», в самую суть дела.

IN NATURA – в действительности, в натуре.

IN OPTIMA FORMA – «в наилучшей форме», по всем правилам.

IN PACE – в мире, в покое.

IN PLENO – в полном составе.

IN SAECULA SAECULORUM – во веки веков.

IN SITU – в месте нахождения.

IN SPE – в надежде, в будущем.

IN STATU NASCENDI – в состоянии зарождения, в момент образования.

IN STATU QUO ANTE – в прежнем положении.

IN USU – в употреблении.

IPSO FACTO – в силу самого факта.

IPSO JURE – в силу закона.

IS FECIT CUI PRODEST – тот сделал, кому это выгодно.

ITEM – так же.

JUNIOR – младший.

JURARE IN VERBA MAGISTRI – клясться словами учителя.

JUS GENTIUM – международное право.

JUS PUBLICUM – публичное право

LAPSUS – ошибка, промах.

LEX – закон.

LIBERTAS – свобода.

LIBERUM VETO – «свободное вето» – установившееся с XVI в. до конца XVIII в. в польском сейме право свободно-го протеста, в силу которого один возражающий член сейма мог сделать недействительным постановление сейма.

LICENTIA POETICA – поэтическая вольность.

LICET – дозволено.

LITTERA SCRIPTA MANET – «что написано пером, того не вырубишь топором».

LOCO CITATO (L. C.) – в упомянутом месте (книги, документа).

MAGISTER DIXIT – «так сказал учитель» (ссылка схоластов на Аристотеля как на непререкаемый авторитет).

MANU MILITARI – «военной рукой», вооружённой силой.

MANU PROPRIA – собственноручно.

MANUS MANUM LAVAT – рука руку моет.

MASCULINUM – мужской род (в грамматике).

MEA CULPA – моя вина.

MEMENTO MORI – помни о смерти.

MENS SANA IN CORPORE SANO – «здоровый дух в

здоровом теле».

MIRABILE DICTU – странно сказать, удивительно.

MISCE – «смешай» (на рецептах).

MODUS VIVENDI – образ жизни; установит modus Vivendi

– определить взаимные отношения.

MOTU PROPRIO – по собственному побуждению.

MULTUM, NON MULTA – многое, но не много; качество,

а не количество; глубокое содержание в немногих словах.

MUTATIS MUTANDIS – внося соответствующие изме-

нения.

NEC PLUS ULTRA – 1) до крайних пределов, донельзя;

2) самый лучший, непревосходимый.

NEMO – никто.

NEUTRUM – средний род (в грамматике).

NIHIL – ничто.

NIL ADMIRARI – ничему не следует удивляться.

NOLI ME TANGERE – не тронь меня.

NOMEN NESCIO (N. N.) – *буков.*, «имени не знаю»;

некое лицо.

NOMINA SUNT ODIOSA – «имена ненавистны», не будем

называть имён.

NON BIS IN IDEM – «не дважды за то же» (нельзя

взыскивать дважды за одно и то же).

NON LIQUET – не ясно.

NON MULTA, SED MULTUM – не много, но многое, т.

е. глубокое содержание в немногих словах.

NON POSSUMUS – «не можем», категорический отказ.

NOTA BENE (N. B.) – «хорошо заметь». Отметка, слу-

жающая для того, чтобы обратить внимание на какую-либо часть текста (книги, документа).

OMNIA MEA MECUM PORTO – «всё своё ношу с со-

бой» (изречение Бианта, одного из семи мудрецов Греции).

Истинное богатство человека в его внутреннем содержании.

OMNIUM CONSENSU – с общего согласия.

O, SANCTA SIMPLICITAS! – «о, святая простота!», восклицание приписывают Яну Гусу (1369–1415), увидевшему, что какая-то старуха подбрасывает дрова в костёр, на котором его сжигали.

PARS PRO TOTO – часть вместо целого.

PATER FAMILIAS – отец семейства.

PER FAS ET NEFAS – правдами и неправдами.

PERICULUM IN MORA – опасность в промедлении.

PETITIO PRINCIPII – аргумент, основанный на выводах из положения, которое само нуждается в доказательстве.

PIA DESIDERIA – благие пожелания.

POST FACTUM – после совершившегося факта.

POST SCRIPTUM (P. S.) – «после написанного» (приписка к письму).

PRIMUS INTER PARES – первый среди равных.

PRIVATISSIME – «самым частным образом», секретно.

PRO ARIS ET FOCIS – «за алтари и очаги» (Цицерон о войне за родину).

PRO DOMO SUA – *букв.*, «за свой дом»; по поводу себя, по личному вопросу; в защиту себя и своих дел.

PRO ET CONTRA – за и против.

PRO FORMA – ради формы; проформа.

PRO MEMORIA – для памяти; в память о ком-либо.

PRO MILLE – на тысячу, из тысячи.

PRO TANTO – соответственно.

PUNCTUM SALIENS – *букв.*, «выдающаяся точка»; важный пункт, важное обстоятельство.

QUANTUM SATIS – сколько нужно.

QUASI – якобы, будто бы.

QUI PRO QUO – «одно вместо другого», путаница, недоразумение.

QUOD ERAT DEMONSTRANDUM – что и требовалось доказать.

QUOD LICET JOVI, NON LICET BOVI – что дозволено Юпитеру, то не дозволено быку.

QUO VADIS? – Куда идёшь?

REDUCTIO AD ABSURDUM – приведение к нелепости (как способ доказательства).

REPETITIO EST MATER STUDIORUM – повторение – мать учения.

RES JUDICATA – решённое дело.

RES NULLIUS – вещь, никому не принадлежащая, бесхозная вещь.

RESTITUTIO IN INTEGRUM – восстановление в целости.

SALUS POPULI SUPREMA LEX ESTO – благо народа – высший закон.

SALVE – здравствуй.

SANCTA SANCTORUM – «святая святых».

SAPIENTI SAT – для понимающего достаточно (ибо он понимает с полуслова).

SCILICET (scil.) – именно, то есть.

SEMPER IDEM – всегда то же самое.

SENIOR – старший.

SENSUS – ощущение, чувство.

SIC! – «так!» (в скобках или на полях указывает на важность или подлинность данного места в тексте или на ошибочность приведённых чьих-либо слов).

SIC TRANSIT GLORIA MUNDI – «так проходит земная слава».

SILENTIUM – молчание, безмолвие.

SINE ANNO (s.a.) – без указания года (издания книги и т. д.).

SINE IRA ET STUDIO – «без гнева и пристрастия»; без предвзятого мнения (слова древнеримского историка Тацита).

SINE LOCO (s.l.) – без указания места (издания книги и т. д.).

SIT TIBI TERRA LEVIS – «да будет земля тебе легка» (слова, употребляемые в надгробных речах и некрологах).

SIT VENIA VERBO – с позволения сказать.

SI VIS PACEM, PARA BELLUM – если хочешь мира, готовься к войне.

SPONTE SUA – добровольно, по собственному желанию.

STATUS IN STATU – государство в государстве.

STATUS QUO – существующее положение.

STATUS QUO ANTE – положение, существовавшее до определённого момента.

STATUS QUO ANTE BELLUM – положение, которое существовало до войны.

SUB CONDITIOE – под условием.

SUB SPECIE AETERNITATIS – «под знаком вечности»; с точки зрения вечности.

SUI GENERIS – в своём роде, своеобразный.

SUMMA SUMMARUM – *букв.*, «сумма сумм»; окончательный итог.

SUUM CUIQUE – каждому своё.

TABULA RASA – гладкая дощечка, т. е. чистый лист; нечто чистое, нетронутое.

TAEDIUM VITAE – отвращение к жизни, пресыщенность (связанная с упадочническими настроениями в буржуазном обществе).

TERRA INCOGNITA – «неизвестная земля», неизведанная область.

TERTIUM NON DATUR – «третьего не дано»; или-или; одно из двух.

TERTIUS GAUDENS – «третий радующийся» (третье лицо, извлекающее пользу из борьбы двух противников).

TESTIMONIUM PAUPERTATIS – «свидетельство о бедности», показатель чьего-либо скудоумия.

TIMEO DANAOS ET DONA FERENTES – «боюсь данайцев (греков), даже приносящих дары» (стих из «Энеиды» Вергилия).

TRES FACIUNT COLLEGIUM – «трое составляют коллегия».

TU QUOQUE, BRUTE! – «и ты, Брут!» (фразу произнёс Юлий Цезарь, когда он увидел в числе своих убийц обласканного им Брута).

ULTIMA RATIO – последний решительный довод.

ULTRA – по ту сторону, сверх, в высшей степени.

UNUM ET IDEM – одно и то же.

URBI ET ORBI – *букв.*, «городу и миру»; ко всеобщему сведению.

VADE MECUM – «иди со мной», неизменный спутник, краткий справочник, вадемекум.

VAE VICTIS! – «Горе побеждённым!» (воскликнул галльский вождь Бренн в адрес побеждённых римлян).

VALE! – Будь здоров (прощай)!

VARIA – разное.

VENI, VIDI, VICI – «Пришёл, увидел, победил» (слова Юлия Цезаря из донесения сенату о победе над понтийским царём Фарнаком).

VERBA MAGISTRI – слова учителя; слова авторитетного человека.

VERBA VOLANT, SCRIPTA MANENT – слова улетают, написанное остаётся.

VICE VERSA – на другой стороне; наоборот.

VIRIBUS UNITIS – соединёнными силами.

VOLENS NOLENS – волей-неволей.

VOX POPULI – VOX DEI – глас народа – глас божий.

VULGO – обыкновенно, в просторечии.

РИТОРИКА ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

**Програма курсу, плани практичних занять
та тематика контрольних завдань для студентів
гуманітарних спеціальностей усіх форм навчання**

ВСТУПНЕ СЛОВО УКЛАДАЧА

Стародавні греки вважали, що риторика, або наука красномовства, має свою музу-покровительку на ім'я *Калліона*.

Риторика – це мистецтво красномовства, мистецтво грамотно, змістовно і захоплююче побудувати свою промову і переконливо донести свої думки до аудиторії. Ораторське мистецтво – одна з найдавніших форм людської діяльності, засіб культурного і духовного впливу на людей, якому вперше у Стародавній Греції в V ст. до н.е. софісти почали навчати молодих людей із заможних родин.

В історії риторики були злети, був приголомшливий успіх у слухачів, якого досягали її апологети Горгій, Фемістокл, Перикл, Демосфен, Цицерон. Були в її історії падіння і застій. Блискуча плеяда релігійних мислителів своїм словом захоплювала маси людей, стверджуючи в них віру праву. Серед них - Апостоли Петро і Павло, апологети християнства Мінущій Фелікс, Квінт Тертулліан, Аврелій Августин, німецький містик Мейстер Екхарт. Київські митрополити Іларіон і Петро Могила, а також майстри красномовства і полеміки Кирило Туровський, Ф.Прокопович та Г.С.Сковорода залишили слід в історії науки.

Риторика, як і будь-яка інша навчальна дисципліна, передбачає оволодіння певною сумою знань, однак оволодіння

нею передбачає ще і наявність значних умінь. Тому оволодіння її практикою побудоване на знаннях, уміннях і тривалому досвіді виступів у різних аудиторіях. До 1917 р. у нас широко викладалась риторика. Вона була обов'язковою дисципліною в гімназіях і університетах. І сьогодні цей предмет широко вивчається в світі. Людей завжди цікавило, як завойовувати друзів і впливати на людей, як гармонійно жити в суспільстві.

Сьогодні значна кількість освічених спеціалістів прагне виявити свою особистість на ниві освіти і естради, письменництва і репортерства, дипломатичної і політичної діяльності. І, як ніколи раніше, впадає у вічі їх здатність або нездатність до обраної сфери діяльності, яка полягає саме у мовних і красномовних якостях цих діячів, причетних до засобів масової комунікації.

Професійне володіння ораторською майстерністю стає в сучасному світі невід'ємним елементом підготовки фахівців у будь-якій професійній царині. Якщо говорити, зокрема, про дипломатію, юриспруденцію, педагогіку, медицину, менеджмент, торгівлю, психологію, роботу в соціальній сфері, мистецтвознавство, то в цих галузях без стійких навичок риторики неможливо і просто нормально працювати. Тому для цих фахівців знання її основ украй необхідне. Сподіваюсь, що вже сьогодні посібник-програма слугуватиме цій справі.

Фахівці з примітивними мовними якостями, яким украй важко доладно висловити свої думки та логічно побудувати фразу із кількох слів, такими не народжуються, а зростають, на жаль, із студентської молоді. Беззаперечно, фахівець, нехай і з відмінними знаннями, але нездатний діяти, не спроможний виконувати важливу для нього справу.

Програму курсу риторики розраховано на 54 години. Вона містить лекційну частину, практичні заняття, а також може передбачати і ділові ігри як важливий засіб формування професійних навичок.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН КУРСУ

Назва теми	Кількість годин	
	Лекції	Практ.
1. Риторика як мистецтво і наука. Предмет і завдання курсу.	2	–
2. Логіка як засіб виховання культури мислення. Логіка і культура суперечки.	4	2
3. Ораторське мистецтво у Стародавньому Світі.	4	2
4. Християнське красномовство епохи Середньовіччя.	2	2
5. Красномовство у вітчизняній духовній культурі.	4	2
6. Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови.	4	2
7. Елокуція. Техніка промови і культура оратора. Виразні засоби і прийоми риторики.	4	2
8. Зовнішній вигляд та особистість оратора.	4	2
9. Оратор і аудиторія.	4	2
10. Загальна і фахові риторики. Судова риторика.	2	2
11. Сучасний стан риторики.	2	–
Всього	36	18

ПРОГРАМА КУРСУ І ТЕМАТИКА ЛЕКЦІЙ

Тема 1. Риторика як мистецтво і наука. Предмет риторики

Риторика в системі гуманітарних наук. Предмет риторики: історія, теорія, практика і техніка. Ритор як оратор і вчитель практичного красномовства. Мистецтво публічної промови: переконання і виховання.

Основні розділи риторики: збирання матеріалу (інвенція), розміщення матеріалу (диспозиція), добір і сполучення слів і стилістичних фігур (елокуція), засвоєння матеріалу і виголошення промови.

Основні жанри ораторського мистецтва: академічний, урочистий, політичний, судовий, церковно-богословський (притчі, проповіді, повчання), соціально-побутовий.

Масова культура і сучасні форми красномовства: бесіди, інтерв'ю і диспути.

Тема 2. Логіка як засіб виховання культури мислення. Логіка і культура суперечки

Поняття і терміни в логіці. Зміст і обсяг понять. Відношення між поняттями.

Форма суджень. Розподіл суджень.

Формально-логічні закони тотожності, протиріччя, виключеного третього і достатньої підстави, їх значення у практиці риторики.

Вчення про умовивід. Силогізм. Фігури силогізму.

Вчення про доказ. Прямий і побічний доказ. Основні помилки в доказі. Паралогізми і софізми.

Логічні помилки і парадокси.

Мистецтво полеміки. Предмет суперечки. Стратегія і тактика суперечки. Коректні та некоректні прийоми при суперечці.

Тема 3. Ораторське мистецтво у Стародавньому Світі

Передумови формування красномовства у Стародавній Греції: епічна і лірична поезія. Принцип змагальності. Великі політичні оратори Фемістокл, Аристид, Перикл.

Софісти. Софістика – духовне дітище демократії. Скептицизм і релятивізм у софістиці. Софісти Корах і Тисій як перші вчителі мудрості. Філософія і логіка Горгія. Горгіанські фігури.

Судове красномовство у Стародавній Греції: Антифонт, Андокід і Лисій. Лисій як логограф і класик мистецтва етопей. Ісократ – творець школи красномовства. Стиль і методи ораторського мистецтва в особистій практиці та у школі Ісократа. Принципи моральності, точності і правдивості. Концепція влади Ісократа.

Іронія і маевтика в еристиці Сократа. Внесок Платона в формування теорії і практики античної риторики.

Життя і боротьба Демосфена – видатного політичного і судового оратора Стародавньої Греції. Стиль, метод і основні риторичні фігури в його ораторському мистецтві. Красномовство «Філіппік».

«Риторика» Аристотеля. Дорадчі, судові і епідейктичні риторичні промови: їх мета і посилки. Філософ про щастя і щасливу долю. Аристотель про мету риторики, про причини, що збуджують довіру до оратора, і про характер пристрастей. Топи і ентимеми. Стиль і структура промови оратора.

Марк Туллій Цицерон – видатний мислитель, ритор і публіцист республіканського Риму. Стиль і методи ораторського мистецтва Цицерона. Діонісій Галікарнаський про сполучення, оформлення й обробку слів. Красномовство в імператорському Римі: Марк Фабій Квинтиліан, Пліній Молодший, Луцій Анней Сенека, Корнелій Тацит. Деметрій про простий, величний, витончений і могутній стилі ораторського мистецтва.

Еллінське Відродження: Апулей і Плутарх. Лібаній – учитель риторики і граматики з Антіохії.

Тема 4. Християнське красномовство епохи Середньовіччя

Риторичний потенціал Нового Заповіту. Багатозначність змісту притч Ісуса Христа. Проповіді та численні послання апостолів.

Християнська апологетика і патристика. Св. Іустин-філософ, Татіан, Мінудій Фелікс, Квінт Тертуліан, св. Гриней Ліонський – пропагандисти християнського віровчення. Красномовство Григорія Чудотворця (Неокесарійського). Учні Лібанія – Василь Великий і Григорій Богослов (Назіанзін). Патетична риторика Іоанна Златоуста.

Християнське красномовство в Київській Русі. Митрополит Київський Іларіон: «Слово про закон і благодать». «Слова» Феодосія Печерського. Повчання, послання і притчі Володимира Мономаха, Климентія Смолятича, Кирила Туровського, Симона і Полікарпа.

Тема 5. Красномовство у вітчизняній духовній культурі

„Риторика» Макарія. Митрополит Петро Могила – богослов і ритор – про блаженства і чесноти християнські. Іван Вишенський як майстер полеміки.

Риторика в Києво-Могилянській академії. Стефан Яворський, Симеон Полоцький і Ф.Прокопович. Г.С.Сковорода – майстер піітики і красномовства.

«Короткий посібник до красномовства» М.В. Ломоносова.

Тема 6. *Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови*

Мотиви вибору теми. Інтереси лектора й аудиторії. Новизна теми. Конфлікт у темі. Типи промов: розважальна, інформаційна, надихаюча і переконуюча.

Відбір матеріалу для виступу: емпірія, енциклопедія, компаративістика. Топіки – стандартні типи мовних ситуацій. Відбір літератури і опрацювання базового змісту тексту нотаток.

Мистецтво розміщення матеріалу й оформлення структури виступу. Робота над конспектом виступу. Вступ, основна частина і висновки.

Визначення, порівняння, посилення на авторитети, статистичні дані та наочні матеріали.

Аргументи і можливі логічні помилки при підготовці виступу.

Тема 7. *Елокуція. Техніка промови і культура оратора. Виразні засоби та прийоми риторики*

Основні принципи елокуції: підбір доцільних мовних засобів, граматична правильність, ясність думки, довершеність висловлення.

Прямі і непрямі тактики мовного впливу.

Високий, середній і низький стилі. Основні засоби піднесення стилю: добір слів, сполучення слів, стилістичні фігури і тропи.

Стилістичні фігури в риторичі: ампліфікація, анафора, антитеза, безсполучниковість, градація, інверсія, багатосполучниковість, оксиморон, паралелізм, парцеляція, символіка, солецизм, тропи, умовчання, хіазм, еліпс, епіфора та ін.

Методики запам'ятовування структури і змісту виступу. Техніки відтворення матеріалу.

Тема 8. *Зовнішній вигляд та особистість оратора*

Зовнішній вигляд оратора: зачіска, руки, одяг, взуття. «Не викликайте своїм виглядом подиву, заздрощів чи співчуття аудиторії».

Манери оратора. Впевненість у собі, діловитість і зацікавленість у найкращому висвітленні теми – основні якості лектора в аудиторії.

Вираз обличчя лектора і робоча міміка. Контакт зі слухачами.

Поза і жести оратора.

Слово і звук у виступі. Голос: звучність і виразність. Вимова й артикуляція. Дотримання належного темпу і пауз у виступі.

Тема 9. Оратор і аудиторія

Визначеність думки, несуперечність і доказовість у виступі оратора. Риторична аргументація і логічний доказ. Риторика і припустимість софістичних прийомів у виступі.

Мова оратора. Граматична правильність. Точність. Доречність. Сленг. Економічність. Оригінальність мови. Межі застосування стереотипів.

Особливі прийоми, використовувані в ході виступу: іронія, умовчання, гіперболи, інверсія, антитези, уподібнення тощо.

Тема 10. Загальна і фахові риторики. Судова риторика

Риторика в літературі і поезії: історичні аспекти.

Особливості застосування красномовства в театральному мистецтві.

Предмет судової промови. Промови державного обвинувача, громадського обвинувача, громадського захисника, адвоката. Цивільні справи і особливості участі в них позивача і відповідача.

Види судових промов.

Особливості промови державного обвинувача й адвоката: вступ, виклад фактичного боку справи, аналіз і оцінка доказів, кваліфікація злочину, характеристика особистості підсудного, міркування з приводу покарання, заключна частина.

Репліки сторін у ході судової дискусії.

Тема 11. Сучасний стан риторики

Дейл Карнегі як пропагандист нового бачення особливостей сучасного ораторського мистецтва, зокрема:

- а) як простими засобами створити про себе добре враження серед оточуючих;
- б) як стати бажаним співрозмовником;
- в) як розвивати впевненість у собі й зацікавлювати слухачів;
- г) яким чином позбутись занепокоєння?

Наполеон Хілл про головні умови досягнення щастя і багатства: бажання, віра, воля, спеціальні знання, планування, інтелект, наполегливість тощо.

Розвиток нових форм і засобів розвитку ораторського мистецтва в сучасних засобах масової комунікації.

Особливості впливу на людей в епоху персональних комп'ютерів. Красномовство та Інтернет.

ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Заняття 1. *Логічні основи риторики*

1. Вчення про поняття і судження.
2. Закони логіки.
3. Вчення про умовивід і силогізм.

Література до 1-го заняття

1. Арутюнов В.Х., Кирик Д.П., Мішин В.М. Логіка. – К., 2000.
2. Бакрадзе К. Логика. – Тбилиси, 1951.
3. Берков В.Ф., Яскевич Я.С., Павлюкевич В.И. Логика. – Минск, 1997.
4. Жеребкін В.Є. Логіка. – Харків, 1995.
5. Иванов Е.А. Логика. – М., 1998.
6. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. – М., 1990.
7. Ивин А.А. Логика. – М., 1997.
8. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика. – М., 1997.
9. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. – М., 1971.
10. Краткий словарь по логике / Д.П.Горский и др. – М., 1991.
11. Упражнения по логике: Учебное пособие /Под ред. В.И. Кириллова. – М., 1990.
12. Челпанов Г.И., проф. Учебник логики. – М., 1946.

13. Хоменко І.В., Алексюк І.А. Основи логіки. – К., 1996.
14. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. – СПб., 1990.

Заняття 2. Красномовство у Стародавній Греції

1. Демосфен: особистість і промови.
2. «Риторика» Аристотеля.
3. Цицерон про ораторське мистецтво.
4. Вправа для розвитку усного мовлення:

«Пояснювальна тема» з виступом до 4 хвилин:

- Як стати справжнім баскетболістом?
- Як організована робота в професійній футбольній команді?
- Як розпалити вогнище?
- Як можна позбавитись шкідливої звички?
- Як правильно приміряти взуття?
- Як працює магнітофон?
- Як користуватися Інтернетом?
- Як обрати надійний банк чи страхову компанію?
- Як завести автомобіль на сильному морозі?

Література до 2-го заняття

1. Античная поэтика. – М., 1991.
2. Античные риторики. – М., 1978.
3. Античные теории языка и стиля. Антология текстов. – Л., 1966.
4. Аристотель. О софистических опровержениях: Соч. в 4-х т. – Т.2. – М., 1978.
5. Аристотель. Поэтика: Соч. в 4-х т. – Т.4. – М., 1983.
6. Демосфен. Речи. – М., 1954.
7. Демосфен. Речи: В 3-х т. – М., 1994.
8. Исократ. О мире. Филипп/ В.И. Исаева. Античная Греция в зеркале риторики. Исократ. – М., 1994.
9. Ковельман А.Б. Риторика в тени пирамид. – М., 1988.
10. Козаржевский А.Ч. Античное ораторское искусство: Пособие к спецкурсу. – М., 1980.
11. Корнилова Е.Н. Риторика – искусство убеждать. – М., 1998.

12. *Лисий*. Речи. – М., 1994.
13. Ораторы Греции. – М., 1985.
14. *Платон*. Сочинения в 3-х т. – М., 1970.
15. *Плутарх*. Порівняльні життєписи. – К., 1991.
16. *Плутарх*. Сравнительные жизнеописания: В 2-х т. – М., 1994.
17. *Сагач Г.* Риторика. – К., 2000.
18. *Фукидид*. История. – М., 1993.
19. *Цицерон*. Речи: В 2-х т. – М., 1993.
20. *Цицерон М.* Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1994.

Заняття 3. Християнське красномовство

1. Притчі Ісуса Христа.
2. Проповіді-повчання Василя Великого, Григорія Богослова, Іоанна Златоуста.
3. Християнське красномовство в Київській Русі XI-XIII ст.
4. Вправа для розвитку усного мовлення:

«Агітаційна тема» з виступом до 4 хвилин:

- Фільм, який треба подивитися.
- Книга, яку варто прочитати.
- Як позбавитися шкідливої звички?
- Нам потрібні милосердні люди.
- Юні водії небезпечні.
- Сон повинен бути достатнім.
- Як обрати гарну професію? 1
- Дорога річ себе виправдає.
- Не шкодуйте грошей на адвоката.

Література до 3-го заняття

1. *Златоструй*. Древняя Русь X-XIII вв. – М., 1990.
2. *Иларион*. Слово о законе и благодати. – М., 1994.
3. Історія філософії України: Хрестоматія. – К., 1993.
4. *Мейстер Экхарт*. Духовные проповеди и рассуждения. – М., 1991.
5. Памятники византийской литературы IV-IX вв. – М., 1968.
6. Ранние отцы церкви. – Брюссель, 1988.

7. *Ранович А.Б.* Первоисточники по истории раннего христианства. Античные критики христианства. – М., 1990.

Заняття 4. Вітчизняне красномовство у XV-XVII ст.

1. Петро Могила та Іван Вишенський як мислителі і полемісти.

2. Риторика в Києво-Могилянській академії.

3. М.В. Ломоносов як теоретик і учитель красномовства.

4. Вправа для розвитку усного мовлення:

«Описова тема» з виступом до 4 хвилин:

– Сумський центральний ринок.

– Біг на 100 метрів з перешкодами.

– Корисний побутовий прилад.

– Суми з висоти колеса огляду.

– Що я побачив у мікроскоп?

– Моє не улюблене заняття.

– Останнє медичне відкриття.

Література до 4-го заняття

1. *Вишенський І.* Твори. – К., 1959.

2. *Вомперський В.П.* Русские риторики XVII-XVIII вв. – М., 1988.

3. Історія філософії України. Хрестоматія. – К., 1993.

4. *Кононович-Горбацький І.* Оратор Могилянський // Філософська думка. – 1972. – №3.

5. *Ломоносов М.В.* Избр. философские произведения. – М., 1950.

6. Православное исповедание или Изложение Российской веры Петра Могилы. – М., 1996.

7. *Сагач Галина.* Риторика. – К., 2000.

8. *Сковорода Г.С.* Твори в 2-х т. – К., 1972.

9. *Стратий А.М. и др.* Описание курсов философии и риторики профессоров Киево-Могилянской академии. – К., 1982.

10. *Чепіга І.П.* Ораторське мистецтво на Україні в XVII-XVIII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – №10.

Заняття 5. Основні етапи підготовки ораторської промови

1. Основні види промов. Топіки.
2. Структура виступу.
3. Аргументи і логічні помилки при підготовці виступу.
4. Вправа для розвитку усного мовлення:

«Біографічна тема» з виступом до 4 хвилин:

- Дивний характер.
- Гарний педагог.
- Революціонер-більшовик.
- Репресований учений.
- Християнський мученик.
- Мій собака.
- Життя улюбленого актора чи співака.
- Моє розуміння величі людини.

Література до 5-го заняття

1. *Александров Д.Н.* Риторика: Учеб. пособие для вузов. — М., 1999.
2. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. — Минск, 2001.
3. *Безменова Н.А.* Очерки по теории и истории риторики. — М., 1991.
4. *Головин Б.Н.* Основы культуры речи. — М., 1988.
5. *Зарецкая Л.П.* Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. — М., 1999.
6. *Златоструй.* Древняя Русь X-XIII вв. — М., 1990.
7. *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. — М., 1990.
8. *Карнеги Д.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М., 1989.
9. *Клюев Е.В.* Риторика: Учебное пособие для вузов. — М., 2001.
10. *Корнилова Е.Н.* Риторика — искусство убеждать. — М., 1998.
11. *Ломоносов М.В.* Избр. философские произведения. — М., 1950.
12. *Потебня А.А.* Из записок по теории словесности. — Х., 1905.
13. *Рождественський Ю.В.* Теория риторики. — М., 1999.

14. Сагач Г.М., Юніна О.А. Загальна риторика. – К., 1992.
15. Сагач Г.М. Риторика. – К., 1998.
16. Сагач Галина. Риторика. – К., 2000.
17. Сопер П.А. Основы искусства речи. – М., 1992.
18. Таранов П.С. Искусство риторики. – М., 2001.
19. Хазангеров. Общая риторика. – Ростов-на-Дону, 1999.
20. Хилл Наполеон. Думай и богатей. – М., 2000.

Заняття 6. Техніка промови і культура оратора

1. Основні принципи елокуції.
2. Засоби мовного впливу на аудиторію.
3. Методики запам'ятовування і відтворення тексту виступу.
4. Вправи для розвитку усного мовлення:

«Практика виховання і самовиховання оратора»:

- Як зацікавити людей.
- Якщо ви неправі, визнайте це.
- Будьте доброзичливими, навіть критикуючи опонента.
- Створюйте людям гарну репутацію.
- Думайте про краще в людях: «Прощайте борги боржникам вашим».
- Будьте сміливими й упевненими в собі.

Література до 6-го заняття

1. Античные риторики. – М., 1978.
2. Античные теории языка и стиля. Антология текстов. – Л., 1966.
3. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики. – М., 1991.
4. Вомперский В.П. Русские риторики XVII-XVIII вв. – М., 1988.
5. Демосфен. Речи: В 3-х т. – М., 1994.
6. Зарецкая Л.П. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – М., 1999.
7. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М., 1989.
8. Ключев Е.В. Риторика: Учебное пособие для вузов. – М., 2001.

9. *Козаржевский А.Ч.* Античное ораторское искусство. – М., 1980.
10. *Кони А.Ф.* Избранные произведения в 2-х т. – М., 1959.
11. *Корнилова Е.Н.* Риторика – искусство убеждать. – М., 1998.
12. *Ломоносов М.В.* Избр. философские произведения. – М., 1950.
13. *Мейстер Экхарт.* Духовные проповеди и рассуждения. – М., 1991.
14. *Молдован В.В.* Риторика: загальна та судова. – К., 1999.
15. *Рождественський Ю.В.* Теория риторики. – М., 1999.
16. *Сагач Галина.* Риторика. – К., 2000.
17. *Сопер П.А.* Основы искусства речи. – М., 1992.
18. *Таранов П.С.* Искусство риторики. – М., 2001.
19. *Хазалеров.* Общая риторика. – Ростов-на-Дону, 1999.
20. *Цицерон М.* Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1994.

Заняття 7. Особистість оратора

1. Зовнішній вигляд оратора.
2. Манери, міміка і жести оратора.
3. Вимова й артикуляція при виголошенні промови.
4. Вправи для розвитку усного мовлення:

«Практика виховання і самовиховання оратора»:

- Не думайте про дрібниці, перестаньте турбуватися.
- Зважайте на неминуче.
- Пам'ятайте, у цьому світі можливе все.
- Якщо ви хочете отримати що-небудь, пожертвуйте чимось.
- Якщо ви хочете отримати все, пожертвуйте всім.
- Пам'ятайте, того, хто працює, спинити неможливо.
- Не жалкуйте за молоком, яке вже розлилося!

Література до 7-го заняття

1. Античные теории языка и стиля. Антология текстов. – Л., 1966.

2. *Аристотель*. Поэтика: Соч. в 4-х т. – Т.4. – М., 1983.
3. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2001.
4. *Головин Б.Н.* Основы культуры речи. – М., 1988.
5. *Демосфен*. Речи: В 3-х т. – М., 1994.
6. *Зарецкая Л.П.* Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – М., 1999.
7. *Карнеги Д.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М., 1989.
8. *Клюев Е.В.* Риторика. Учебное пособие для вузов. – М., 1999.
9. *Кони А.Ф.* Избранное. – М., 1989.
10. *Корнилова Е.Н.* Риторика – искусство убеждать. – М., 1998.
11. *Рождественский Ю.В.* Теория риторики. – М., 1999.
12. *Сагач Галина*. Риторика. – К., 2000.
13. *Сопер П.Л.* Основы искусства речи. – М., 1992.
14. *Хилл Наполеон*. Думай и богатей. – М., 2000.

Заняття 8. Оратор і аудиторія

1. Доказовість у промові.
2. Мова виступу.
3. Особливі прийоми ораторського мистецтва.

Література до 8-го заняття

1. Античные теории языка и стиля. Антология текстов. – Л., 1966.
2. *Арутюнов В.Х., Кирик Д.П., Мишин В.М.* Логіка. – К., 2000.
3. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2001.
4. *Берков В.Ф., Яскевич Я., Павлюкевич В.И.* Логика. – Минск, 1997.
5. *Вандышев В.Н.* Литературно-философские очерки (Семасиология и социология художественного образа). – Суми, 2001.
6. *Головин Б.Н.* Основы культуры речи. – М., 1988.
7. *Демосфен*. Речи: В 3-х т. – М., 1994.
8. *Жеребкін В.Є.* Логіка. – Харків, 1995.
9. *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. – М., 1990.

10. *Клюев Е.В.* Риторика: Учебное пособие для вузов. — М., 2001.
11. *Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник. — М., 1971.
12. Краткий словарь по логике / Д.П.Горский и др. — М., 1991.
13. Упражнения по логике: Учебное пособие /Под ред. В.И. Кириллова. — М.,1990.
14. *Шопенгауэр А.* Эристика или искусство спорить. — СПб., 1990.
15. *Карнеги Д.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М., 1989.
16. *Сагач Галина.* Риторика. — К., 2000.
17. *Сопер П.А.* Основы искусства речи. — М., 1992.

Заняття 9. Судова риторика

1. Предмет судової промови.
2. Видатні юристи-ритори України.
3. Видатні юристи-ритори Росії.

Література до 9-го заняття

1. Античные риторика. — М., 1978.
2. *Аристотель.* О софистических опровержениях: Соч. в 4-х т. — Т.2. — М., 1978.
3. *Демосфен.* Речи: В 3-х т. — М., 1994.
4. *Ивакина Н.Н.* Основы судебного красноречия / Риторика для юристов. — М., 2001.
5. *Исократ.* О мире. Филипп / В.И. Исаева. Античная Греция в зеркале риторики. Исократ. — М., 1994.
6. *Козаржевский А.Ч.* Античное ораторское искусство: Пособие к спецкурсу. — М., 1980.
7. *Кони А.Ф.* Избранные произведения: В 2-х т. — М., 1959.
8. *Кони А.Ф.* Избранное. — М., 1989.
9. *Лисий.* Речи. — М., 1994.
10. *Молдован В.В.* Риторика: загальна та судова. — К., 1999.
11. *Плутарх.* Порівняльні життєписи. — К., 1991.
12. *Плутарх.* Сравнительные жизнеописания: В 2-х т. — М., 1994.

13. *Сагач Галина*. Риторика. – К., 2000.
14. *Сергеєв П.* Искусство речи на суде. – Тула, 2000.
15. *Цицерон*. Речи: В 2-х т. – М., 1993.
16. *Цицерон М.* Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1994.
17. *Шейнов В.П.* Искусство убеждать. – М., 2001.

ПОЯСНЕННЯ ДО НАПИСАННЯ ТЕКСТУ РЕФЕРАТУ І РЕЦЕНЗІЇ

Кожний студент повинен обрати із запропонованих викладачем 5-6 тем рефератів одну, яка найбільше його цікавить, і на підставі свого вибору виконати:

Завдання 1. Визначте конкретну мету обраного вами для опрацювання завдання. Продумайте і коротко опишіть можливий привід для виступу і склад потенційної аудиторії, в якій він був би доречним. Врахуйте, що ваша промова триватиме 10-15 хвилин. Продумайте і запишіть план свого виступу, літературні, аудіо- і відео джерела інформації. Неодмінно подайте їх перелік у кінці письмового тексту. В кінці роботи вкажіть бажану для вас реакцію аудиторії. Обсяг письмового тексту – 10-12 тисяч знаків, враховуючи інтервали.

Після визначення теми першого завдання кожному студенту викладач визначає одну з 10 наведених рубрик, щоб виконати:

Завдання 2. Прослухайте або прочитайте текст якогось виступу із запропонованої вам рубрики. Коротко опишіть особу, яка проголосила її; поясніть, як ви зрозуміли тему і мету промови; зазначте привід для виступу і опишіть слухачьку аудиторію, на яку доповідач розраховував, готуючи свій виступ. Зазначте у своїй рецензії, чи відповідали тема і мета виступу особі оратора, події та аудиторії. Рецензія повинна бути обсягом 90-100 слів.

ТЕМИ, РЕКОМЕНДОВАНІ ДЛЯ НАПИСАННЯ РЕФЕРАТІВ

Запропонований нижче перелік навчальних тем наводиться насамперед як приклад. Вони характеризують сотні подібних тем, які спадуть на думку студентів під час активного й усвідомленого перегляду нижчеподаного. Деякі з тем свідомо сформульовані дуже широко, щоб можна було зупинитися тільки на одному з багатьох їхніх аспектів, який найбільше відповідає інтересам студента. Так, загальна тема «Захоплюючий спосіб рибного лову» підкаже вам теми: про лов на муху; про лов на черв'яка; про те, як вдалося вивудити екземпляр великої риби; про лов у морських глибинах; про полювання на акулу; про дешеву рибальську снасть; про те, як примусити рибу схопити насадку міцніше, або як перехитрити мудрого пічкара чи сома тощо.

1. Історія і біографії

1. Князь Володимир і хрещення Русі.
2. Павло Скоропадський – національний лідер.
3. Іван Франко про права людини.
4. Історія династії Романових.
5. Ізраїль у минулому і у сьогоденні.
6. Залізниця і національні кордони.
7. Фермерство на Сумщині вчора і сьогодні.
8. Найбільший опозиціонер існуючій владі.
9. Джордж Вашингтон як ідеал політика для Америки.
10. Богдан Хмельницький: хто він?
11. Що ми знаємо про справжню Клеопатру?
12. Життя у середньовічному замку.
13. Дипломатія і розвідка.
14. Що ми знаємо про Юрія Дрогобича (Котермака)?
15. Війни і будні козаків-запорозжців.
16. Останні дні Сталіна (Гітлера).
17. Золота лихоманка в Америці у 1849 р.
18. Перші колгоспи в Україні.
19. Прокладення першої залізниці через Україну.
20. Що ми знаємо про Жанну д'Арк?
21. Цар, який перший об'єднав Русь навколо Москви.

22. Найбільш відчутний удар, якого завдали популісти Україні.

23. Невмирущий більшовизм: садизм і мазохізм практиків ідеї.

24. Шпигунство: історія і сучасність.

2. Виховання й освіта

1. Основні принципи організації безкоштовної освіти.

2. Джон Локк як мислитель і педагог.

3. Що означає прогресивна освіта?

4. Освіта в епоху Інтернету.

5. Що таке система занять під контролем викладача?

6. Спорт в англійських коледжах.

7. Дівчина в спортивній секції боротьби.

8. Чи може успішно навчатись гравець баскетбольної команди вузу?

9. Студент і суспільно-політична діяльність.

10. Що таке спрощена англійська мова?

11. Найбільш актуальні теми дошкільного виховання.

12. Правильне виховання патріотизму в школі.

13. Недоліки існуючої системи випускних іспитів.

14. Як варто вивчати історію України?

15. Чи корисний для нас досвід Заходу в галузі освіти?

16. Довершена людина: що це таке?

17. Навіщо потрібні вузівські дипломи?

18. Найвидатніший з моїх учителів.

19. Особливості громадського життя у нашому університеті.

20. Найкорисніша для мене навчальна дисципліна.

21. Як краще організувати студентське самоврядування?

22. Що таке академічна свобода?

23. Що дало мені вивчення філософії.

24. Чому я атеїст (або Чому я не атеїст)?

3. Злочин і закон

1. Хитрі прийоми кишенькових злодіїв.

2. Чи доцільний суд присяжних?

3. небезпека наркотиків для суспільства.

4. Як вистежують продавців опіуму?

5. Основні причини злочинності.
6. Як відбитки пальців викривають злочинця?
7. Як і які підробляють сьогодні документи?
8. Ефективна боротьба з організованою злочинністю.
9. Як впливають детективні фільми на дітей?
10. Що таке суто американський злочин?
11. Що таке kleptomaniya?
12. Що таке корупція?
13. Контрабанда і сучасний бізнес.
14. Закон і моральні норми в сучасному суспільстві.

4. Промисловість і торгівля

1. Як працює сталеливарний завод?
2. Як підвищити доходи від комерційної реклами?
3. Перспективи розвитку вугледобування в Україні.
4. Що таке енергоефективність?
5. Що таке енергоменеджмент?
6. Особливості монополізму в минулому і сьогодні.
7. Чи вигідна для радіо і телебачення комерційна реклама?
8. Гарна і погана реклама на телебаченні.
9. Захоплююча розповідь про виробництво килимів на Сході.
10. Яким повинен бути сучасний аеропорт?
11. Шахрайські патентовані медикаменти.
12. Як організувати енергопостачання у регіоні?
13. Як поставити на ноги промислове (комерційне) підприємство?
14. Торгівля й Інтернет.
15. Бізнес у комп'ютеризованому світі.
16. Які причини економічних негараздів в Україні?
17. Перспективи зростання промислового потенціалу України.

5. Книги, п'єси, мистецтво

1. Новий спектакль у моєму місті.
2. Фольклор і естрада.
3. Книга, яку я пам'ятаю з дитинства.
4. Мій улюблений артист (артистка).

5. Жалюгідний стан радіодраматургії.
6. Епідемія детективу в літературі.
7. Вагнер — людина і музикант.
8. Марк Твен — американський гуморист.
9. Навіщо нам другорядні фільми?
10. Майстерно написана комедія.
11. Книга, що навчила мене багато чому в житті.
12. Великий український (німецький, російський) письменник.
13. Найзлюбоденніша тема для сучасного мистецтва.
14. Мій улюблений поет.
15. Найкращий фільм у моєму житті.
16. Захоплюючий Ван-Гог (Гоген, Пікассо, Марк Шагал).
17. Що таке поп-арт?

6. Уряд і політика

1. Як необхідно реформувати діяльність Верховної Ради?
2. Майбутнє українсько-китайських відносин.
3. Що краще: дво- чи багатопартійна система.
4. Чи потрібні реформи в міському господарстві?
5. Як орудують закулісні політичні ділки?
6. Наші відносини з Туреччиною (Грецією, Канадою тощо).
7. Світові банки в долі України.
8. Що таке піар-технології?
9. Цікава політична постать сучасності.
10. Повчальний досвід диктатур у Латинській Америці.
11. Несподівана поразка відомого політика.

7. Знання і техніка

1. Історія пошуків і збагачення урану.
2. Чи можлива передача думок на відстані?
3. Паління і ракові захворювання.
4. Розвиток організму: голодування і дієти.
5. Автомобіль як джерело небезпеки.
6. Чи загрожує людству перенаселення?
7. Як сьогодні прогнозують погоду?
8. Принципи конструювання реактивного літака.

9. Розумне облаштування кухні.
10. Гіпноз і гіпнотизери.
11. Розповідь про найбільші у світі мости.
12. Чудеса гормонів.
13. Атомна енергія і лікування раку.
14. Вплив світла на рослини (тварин).
15. Небезпека бактеріологічної зброї.
16. Секрети генної інженерії.
17. Чи можна успадкувати довголіття?
18. Що таке коефіцієнт інтелекту?

8. Землеробство

1. Основні методи силосування.
2. Як краще застосовувати добрива?
3. Причини ерозії ґрунту й охоронні засоби.
4. Ефективний засіб захисту від шкідливих комах.
5. Причини зростаючої нестачі їжі для людства.
6. Краща порода молочної худоби.
7. Чи вигідне багатогалузеве сільське господарство?
8. Чи ефективне фермерство?
9. Промислові способи вирощування грибів.
10. Чи ефективні сільськогосподарські кооперативи?

9. Подорожі і природа

1. Історія піратства.
2. Життя серед ескімосів.
3. Які птахи в'ють гнізда?
4. Життя страусів.
5. Утворення коралових рифів.
6. Життя в південних морях.
7. Як сьогодні видобувають перли?
8. Болота в Україні.
9. Дикі тварини Полісся.
10. Що трапалося з динозаврами?
11. Єрусалим сьогодні.
12. Заповідники в Україні.
13. Як і коли виникло життя на Землі?
14. Звідки з'явилися сучасні континенти?
15. Захоплюючий спосіб рибного лову.

10. Турботи людей

1. Ваш вибір: родина чи кар'єра?
2. Як організувати сімейний бюджет?
3. Як відчувати себе щасливим?
4. Як уникнути безглузвих турбот?
5. Як стати стрункою і красивою?
6. Що таке для мене особиста свобода?
7. Способи розтринькати свою молодість.
8. Мій найдивніший знайомий.
9. Чи мають значення сни?
10. Як прожити, нічого не маючи?
11. Як провести дозвілля з користю для здоров'я?
12. Гідне похвали милосердя.
13. Що таке веління совісті?
14. Чи справджуються пророцтва?
15. Як уникнути стресу?
16. Чи досягне «Царство Небесне»?

Література, рекомендована для вивчення курсу

1. *Александров Д.Н.* Риторика: Уч. пособие для вузов. – М., 1999.
2. *Аннушкин В.И.* Первая русская риторика. – М., 1989.
3. Античная поэтика. – М., 1991.
4. Античные риторики. – М., 1978.
5. Античные теории языка и стиля. Антология. – Л., 1966.
6. *Аристотель.* О софистических опровержениях. – Соч. в 4-х т. – Т.2. – М., 1978.
7. *Аристотель.* Поэтика. – Соч. в 4-х т. – Т.4. – М., 1983.
8. *Арутюнов В.Х., Кирик Д.П., Мишин В.М.* Логика. – К., 2000.
9. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2001.
10. *Бакрадзе К.* Логика. – Тбилиси, 1951.
11. *Безменова Н.А.* Очерки по теории и истории риторики. – М., 1991.
12. *Вандышев В.Н.* Литературно-философские очерки (Семасиология и социология художественного образа). – Суми, 2001.

13. Вишенський І. Твори. – К., 1959.
14. Вомперський В.П. Русские риторики XVII-XVIII вв. – М., 1988.
15. Головин Б.Н. Основы культуры речи. – М., 1988.
16. Горський В.С. Філософія в українській культурі: (методологія та історія). – Філософські нариси. – К., 2001.
17. Демосфен. Речи. – М., 1954.
18. Демосфен. Речи: В 3-х т. – М., 1994.
19. Зарецькая А.П. Риторика. – М., 1999.
20. Златоструй. Древняя Русь X-XIII вв. – М., 1990.
21. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия / Риторика для юристов. – М., 2001.
22. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. – М., 1990.
23. Иларион. Слово о законе и благодати. – М., 1994.
24. Исократ. О мире. Филипп / Исаева В.И. Античная Греция в зеркале риторики. Исократ. – М., 1994.
25. Історія філософії України. Хрестоматія. – К., 1993.
26. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М., 1989.
27. Клюев Е.В. Риторика: Учебное пособие для вузов. – М., 2001.
28. Ковельман А.Б. Риторика в тени пирамид. – М., 1988.
29. Козаржевский А.Ч. Античное ораторское искусство: Пособие к спецкурсу. – М., 1980.
30. Кони А.Ф. Избранные произведения: В 2-х т. – М., 1959.
31. Кони А.Ф. Избранное. – М., 1989.
32. Кононович-Горбацкий И. Оратор Могилянский // Філософська думка. – 1972. - №3.
33. Корнилова Е.Н. Риторика – искусство убеждать. – М., 1998.
34. Лисий. Речи. – М., 1994.
35. Ломоносов М.В. Избр. философские произведения. – М., 1950.
36. Мейстер Экхарт. Духовные проповеди и рассуждения. – М., 1991.
37. Молдован В.В. Риторика: загальна та судова. – К., 1999.
38. Ораторы Греции. – М., 1985.

39. Памятники византийской литературы IV-IX вв. — М., 1968.
40. *Платон*. Сочинения в 3-х т. — М., 1970.
41. *Плутарх*. Порівняльні життєписи. — К., 1991.
42. *Плутарх*. Сравнительные жизнеописания: В 2-х т. — М., 1994.
43. *Потебня А.А.* Из записок по теории словесности. — Х., 1905.
44. *Потебня А.А.* Слово и миф. — М., 1989.
45. Православное исповедание... Петра Могилы. — М., 1996.
46. Ранние отцы церкви. — Брюссель, 1988.
47. *Ранович А.Б.* Первоисточники по истории раннего христианства. Античные критики христианства. — М., 1990.
48. Рождественский Ю.В. Теория риторики. — М., 1999.
49. *Сагач Г.М., Юніна О.А.* Загальна риторика. — К., 1992.
50. *Сагач Галина*. Риторика. — К., 2000.
51. *Сергеич П.* Искусство речи на суде. — Тула, 2000.
52. *Сковорода Г.С.* Твори в 2-х т. — К., 1972.
53. *Сопер П.Л.* Основы искусства речи. — М., 1992.
54. *Стратий Л.М. и др.* Описание курсов философии и риторики профессоров Киево-Могилянської академії. — К., 1982.
55. *Таранов П.С.* Искусство риторики. — М., 2001.
56. *Фукидид*. История. — М., 1993.
57. *Хазанеров*. Общая риторика. — Ростов-на-Дону, 1999.
58. *Хижняк З.І.* Киево-Могилянська академія. — М., 1970.
59. *Хилл Наполеон*. Думай и богатей. — М., 2000.
60. *Цицерон*. Речи: В 2-х т. — М., 1993.
61. *Цицерон М.* Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1994.
62. *Челпанов Г.И., проф.* Учебник логики. — М., 1946.
63. *Чепіга І.П.* Ораторське мистецтво на Україні в XVII-XVIII ст. // Українська мова і література в школі. — 1989. — № 10.
64. *Шейнов В.П.* Искусство убеждать. — М., 2001.
65. *Шопенгауэр А.* Эристика или искусство спорить. — СПб., 1990.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З КУРСУ РИТОРИКИ

1. Предмет риторики і її місце серед гуманітарних наук.
2. Визначте структуру риторики.
3. Які існують типи ораторського мистецтва?
4. Які сучасні форми красномовства?
5. Вчення про поняття в логіці.
6. Вчення про судження.
7. Фігури силогізму.
8. Логічні помилки і парадокси.
9. Предмет еристики.
10. Красномовство софістів і софістика.
11. Лисій та Ісократ – давньогрецькі майстри красномовства.
12. Риторика Сократа.
13. Демосфен – великий оратор Греції.
14. Основні ідеї «Риторики» Аристотеля.
15. Цицерон – великий оратор Риму.
16. Видатні оратори імператорського Риму.
17. Риторичний потенціал Євангельських притч.
18. Перші пропагандисти християнства.
19. Християнське красномовство в Київській Русі XI-XIII ст.
20. Петро Могила та Іван Вишенський – визнані українські майстри красномовства.
21. Риторика в Києво-Могилянській академії.
22. Основні елементи інвенції.
23. Основні класичні «топоси».
24. Мистецтво диспозиції. Основні вимоги.
25. Логічні помилки при підготовці промови.
26. Основні принципи елокуції.
27. Основні засоби підвищення стилю.
28. Стилістичні фігури в риторичі.
29. Основні вимоги до зовнішнього вигляду і манер оратора.
30. Доведеність і аргументація у виступі.
31. Основні вимоги до мови у виступі оратора.
32. Особливі засоби, використовувані в ході виступу.
33. Основні розділи судової риторики.

Навчальне видання

Вандишев Валентин Миколайович

РИТОРИКА
Екскурс в історію вчень і понять

Навчальний посібник

Редактор *Вдовиченко Валентина Миколаївна*
Коректор *Асташева Марія Василівна*
Комп'ютерний набір *Вандишев Валентин Миколайович*
Комп'ютерна верстка *Полончук Микола Андрійович*
Дизайн обкладинки *Кочергін Олег Станіславович*

Підписано до друку 15.06.2003.
Формат 84 x 108 1/32. Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура
Svetlana. Умовн. друк. аркушів — 16,5. Обл.-вид. аркушів — 10,7.
Замовлення № _____

Видавництво «Кондор»
Свідоцтво ДК № 1157 від 17.12.2002 р.
03057, м. Київ, пров. Польовий, 6,
тел./факс (044) 456-60-82, 241-83-47