

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, переміни долі, 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, перемог, 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 зазначає «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 розгнуданих

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 вечірки»; «донкіхоти перебудови». Для того щоб усвідомити зміст цих алегорій, слід мати певні знання, певну ерудицію.

Метонімія – це троп, заснований на відносинах суміжності між співставляваними 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 якій якість підсилюється, а є – у якій 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'яносто 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.