

## 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 сегодняшней 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 займитесь 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 нездійсненним. *«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***

*«Ви 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, помышляет 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 оборотную 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 свехосторожности, 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 нелюбови движений, бегающих глазах.

**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 объясниться; 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 брошюрок, 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 підмінює 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 помиляться.

*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 здійсниться  
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 – учим, 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.

EXPLICIT – 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 LUX – 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.

e. 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 PAUPERIATIS – «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 пристрас-тей. 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, символізм, 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. – Тбілісі, 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.* Логика. – 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-запорожців.
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. Найзлюбденіша 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 риторика. – 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 риторика 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. Зарецкая 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