

УДК 808.5:159.9

Феллер М. Д.

«...учні Його приступили й сказали до Нього: "Чому притчами Ти промовляєш до них?" А Він відповів і промовив: "Тому, що вам дано пізнати таємниці Царства Небесного, — їм же не дано. Бо хто має, то дасться йому та додасться, хто ж не має, — забереться від нього й те, що він має. Я тому говорю до них притчами, що вони, дивлячися, не бачать, і слухаючи, не чують, і не розуміють."» (Мт. 13:10—13) [підкреслено авт. — М. Ф.]

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РИТОРИКИ (від Арістотеля і Т. Прокоповича до Л. Булаховського та Р. Іванченка)

Головна засада риторики Арістотеля — психологічна класифікація промов залежно від адресата, її дуже часто забувають, проте вона виразно відбилась в українських працях з риторики (Теофан Прокопович), у лінгвістичній науці (особливо Л. Булаховський) та в теорії літературного редагування, започаткованій Р. Іванченком. Сьогодні у світі стають особливо актуальними проблеми, пов'язані з впливом на «охлос», за недавньою термінологією, «на маси».

Сучасні автори, навіть наводячи виділені Арістотелем типи промов, не зосереджують уваги на його засадах: вибір типу промови залежить від психологічної характеристики слухачів: представники «охлосу» — здатні лише на однозначні почуття, позбавлені бажання і вміння міркувати, а отже потребують промов однозначно хвалебних або однозначно викривальних; **«члени народних зборів»** — здатні й готові міркувати, але через відсутність докладних звань і прагнення їх одержувати потребують переважно дорадчих промов; «суддям» потрібна **повна** і докладна інформація та категорично заборонено поступатись емоційному впливу, що й визначає тип промови для суддів [1].

Низка риторичних рекомендацій подається Арістотелем як поради щодо управління процесом спілкування на основі психології сприймання. Так, Арістотель рекомендує широко використовувати скорочені міркування, у яких окремі частини випущені, бо зрозумілі слухачеві, містяться або неминуче виникають у його свідомості. Або: «...Якщо ми маємо навіть найбільш точні знання, усе-таки нелегко переконувати деяких людей, говорячи на підставі цих знань, то-

му що [оцінити] промову, побудовану на знанні, є справа освіти, а тут [перед натовпом] це неможливо. Тут ми неодмінно повинні вести доведення і міркування у загальнодоступний спосіб» [2]. Водночас важливо дати слухачеві самому здогадатися про думку автора і відчутти задоволення власною розумністю.

Наведена нижче цитата з «Риторики» особливо яскраво відбиває прийнятий Арістотелем метод аналізу:

«Я називаю періодом фразу, яка сама по собі має початок і кінець і розміри якої легко оглянути. Такий стиль приємний і зрозумілий. Він приємний тому, що являє собою протилежність промові незакінченій, і слухачеві щораз здається завдяки цій закінченості, що він щось схоплює; а нічого не передчувати і ні до чого не приходити — неприємно.

Ані канони (складові частини періодів), ані самі періоди не повинні бути ані скороченими, ані довгими, бо коротка фраза часто змушує слухача оступатися: справді, коли слухач, ще прямуючи вперед, до тої межі, що про неї він носить у собі уявлення, раптом мусить зупинитися внаслідок припинення промови, він наче

оступається, зустрівши перешкоду. А довгі періоди змушують слухачів відставати, подібно до того, як буває з людьми, що, прогулюючись, виходять за визначені межі: вони в такий спосіб залишають позаду тих, хто з ними разом прогулюється» [3].

Арістотель увів поняття високого, середнього і низького стилю стосовно ораторів. Оратор, що промовляє до охлосу, повністю підпорядковує свою промову пафосу, однозначно негативному чи однозначно позитивному, це оратор високого стилю (незалежно від того, проголошує він славу чи ганьбу).

Оратор низького стилю повністю виключає емоції, не обмежує себе щодо кількості наводжуваних фактів, адже суддя має знати абсолютно все, що стосується розглядуваної справи; оратор повинен не згадувати вже відоме судді, групувати факти так, щоб полегшувати запам'ятовування чи аналіз. Зрозуміло, що в цьому випадку виключені будь-які емоційно-оцінювальні слова. Арістотель найбільше поважав саме низький стиль, вважаючи його чесним, але додавав, що від низького стилю доводиться відмовлятися завжди, коли маємо справу з «зіпсутістю» читача.

Оратор середнього стилю виголошував докладні промови, які здатні сприймати члени народних зборів. Ці промови містили помірковану кількість емоцій і обмежену кількість фактів (точніше, прикладів), що відповідало налаштованості і особливостям сприймання членів народних зборів (давньогрецького парламенту). Натомість, розмірковування були основною складовою частиною промови оратора середнього стилю.

* * *

З часом, зайнявшись реєстрацією частковостей, риторика перетворилася в набір канонів, що обмежували свободу творчості. Поступово втрачалися закладені Арістотелем психологічні засади і на перше місце виходили особливості змісту, вибору лексики, загальні закономірності побудови тексту. Це помітно вже в докорінній підміні понять високого, середнього і низького мовних стилів, зафіксованих вже в давньоримських риториках і збережених донині (тоді як в Арістотеля стиль — властивість оратора, а не тексту і, отже, є мовленнєвим). Проте визначні вчені у своїх риториках не оминали психологічних засад. Зокрема, це стосується Т. Прокоповича [4] і (чи не під впливом навчання в Києво-Могилянській академії) М. Ломоносова [5].

З великою приємністю цитую висловлювання Т. Прокоповича в його «De Arte Rhetorica. Libri X Pro informanda Roxolana juventute...» (блискучий переклад з латини «Про риторичне

мистецтво десять книг для навчання української мови» зроблено з оригіналу нашими сучасниками): «...Передусім, треба оцінювати оратора на підставі ефективності промови: коли він обговорює у промові великі та нелегкі справи, якщо зворушує і веде слухача до чого хоче, то він не доб'ється мети, коли не володітиме досконало засобами, які мають значення для її досягнення, а саме, мистецтвом... Отже, з виду слухачів зможемо пізнати красномовність промовця, якщо від веселих слів оратора на обличчі слухачів розцвітає веселість, від жахливих слів виступає блідість, від гнівних слів, що викликають обурення, іскриться запал, від жалісливих виступають сльози. Звідси й приказка: «Сльози слухачів — це похвала ораторові» [підкреслено авт. — М. Ф.] [6].

Найбільше уваги при розгляді сприймання Т. Прокопович приділяв, так би сказати, контент-аналізові засобів викликання у слухачів певного емоційного стану.

Ось приклад його порад:

«ПРО ПОБАЖАННЯ З НАГОДИ ДНЯ НАРОДЖЕННЯ АБО ІМЕНИН

1. Основного в цій промові можна добитись, беручи до уваги три особи: нашу особу, особу, якій побажаємо і, найчастіше, особу святого патрона, з іменем якого, звичайно, пов'язане покровительство...» [7].

Переконливо писав Т. Прокопович про ясність і виразність:

«ЩО ОЗНАЧАЄ ГОВОРИТИ ЯСНО

Говорити ясно — це те саме, що — зрозуміло, щоб те, що говорить оратор, легко сприймали слухачі. Дотримуватись цієї настанови — невелика заслуга, а порушувати — прикра вада.

Оскільки риторика — це мистецтво гарно говорити, то що більш вороже йому, ніж говорити так, щоб ніхто не розумів.

Погано говорити, означає не говорити нічого. Це ж велика дурість — хотіти говорити, а не хотіти бути зрозумілим!

...Але є багато з новіших ораторів, яким цей недолік так подобається, що вважається ними доброю ознакою.

Так, як ми, звичайно, закриваємо і ховаємо zdeформовані ранами частини тіла, так вони, не наче свідомі своєї неспроможності, приховують пусті думки під темним покривалом слів. Але якщо вади завжди хочуть бути прихованими, то чеснота, навпаки, радіє, коли її бачать. І ми не повинні дивуватися нерозумному переконанню недосвідчених людей, які тих, котрих слухали і не зрозуміли, вважають мудрішими, бо їхніх промов вони не збагнули, мовляв, через високий і тонкий смисл. Вони напевно бояться, що коли б хтось з них признався, що не зрозумів оратора,

якого всі хвалять, то інші подумують, що він дурень. А боячись цієї критики, взаємно часто схвалюють те, чого не розуміють» [8].

Або ще таке у зв'язку з вимогою короткості: «...Та частіше ясність вимагає вживати те, без чого розповідь не буде ясною...

Але не намагайся робити розповідь короткою, щоб охопити її тільки декількома словами, якщо сама справа буде вимагати певної кількості слів. Суть короткості полягає в тому, що ми розказуємо так, як вже коротше навряд чи можна б про цю річ розповісти. А щоб ти це здійснив, то дотримуйся такого.

По-перше, починай звідти викладати свою річ, де вона вже має відношення до посунання вперед твоєї справи. По-друге, не говори нічого поза справою. По-третє, викладай справу повністю, а не частково. По-четверте, про кожну річ говори тільки раз, і цього необхідно дуже старанно дотримуватись. По-п'яте, говори так, щоб зі сказаного можна зрозуміти також інше, що ще не сказане. По-шосте, нарешті, не говори нічого такого, без чого так само добре можна зрозуміти розповідь, і що не допомагає ні переконати слухача, ні дообгрунтувати справу» [9].

* * *

Проблема психологічного процесу сприймання тексту, як визначання його позитивних чи негативних для ефективності впливу на адресата рис, особливо виразно виявила себе в ХХ ст., коли на основі традицій українського мовознавства (Г. Прокопович, Г. Сковорода, О. Потебня, І. Овсянико-Куликовський, О. Білецький, Л. Булаховський) виникла українська школа літературного редагування, що спирається на сучасні концепції світової науки, зокрема теорії адекватного перекладу та теорії породження і сприймання мовленнєвого повідомлення, водночас виходячи з описаної ще Аристотелем системи комунікативного процесу і вивчаючи шляхи вправного керування перебігом комунікативного акту. Розпочав роботу в цьому напрямі Р. Іванченко.

Серйозно розробляв комунікативні (стилістичні) характеристики тексту, зокрема таку важливу, як ясність, Л. Булаховський [10], обгрунтовуючи, що секрет ясності полягає у здатності організувати думку — в чіткому і послідовному плануванні тексту, у тому, що ті чи інші факти та ідеї позначаються чітко, що той, хто говорить чи пише, відчуває, що належить вже свідомості читача або слухача як відоме з минулого досвіду або з прочитаного. Нарешті, секрет ясності полягає у вмінні висувати на перший план головне і показувати другорядне лише, так би мовити, «за необхідним мінімумом».

Р. Іванченко, шукаючи нейропсихологічних обгрунтувань явища ясності, докладно розвинув такі поняття, як плани в тексті, з яких випливає очікуваність (або неочікуваність) його продовження, зрозумілість слів у даному контексті, напруга викладу, тобто кількість інформації, пов'язана з кожною одиницею тексту [11].

Багато уваги, знову ж таки, з позицій читачького сприймання, Р. Іванченко приділяє проблемі ясності саме в плані процесу сприймання тексту читачем, спираючись в основному на думки Л. Булаховського, до певної міри polemizуючи з ним: «Найчастіше неясності розцінюють як мовну недбалість. Це пояснюється частково тим, що вади викладу коментували переважно мовознавці, причому тільки в плані порушення мовної структури. Л. А. Булаховський так визначає поняття «ясності»: **«Ясність — це пряма реакція на звичність елементів та їх сполучень у фразі»** [12]. Натомість, Р. Іванченко уважно проаналізував випадки порушення ясності через невдале виділення, або, навпаки, пропуск смислових складників тексту. На його думку, невдале центрування уваги має місце тоді, коли автор в одне речення прагне увібгати кілька думок, незважаючи на те, наскільки вони обов'язкові в даній розповіді, і якщо обов'язкові, то як легко можуть бути сприйняті читачем [13]. З іншого боку, сприймання можуть порушувати еліпси: «В обстановці звичайної розмови дуже легко з'ясувати незрозуміле. Для цього досить перепитати співрозмовника. В писемному мовленні такі пропуски, такі еліпси недоречні. Тут не може бути й мови про перепитування, тут потрібна виняткова дисциплінованість і зібраність при подачі матеріалу.

Звичайно, в писемній розповіді також можливі, а іноді й обов'язкові еліпси (пропуски), але тільки ті, що їх свідомість читача легко може відновити на фоні контексту, та ті, що не тягнуть за собою неповного або неправильного розуміння.

Ось такі позасвідомі пропуски (логічні провали або здвоєння матеріалу) й стають на заваді легкому сприйманню тексту, роблять його менш прозорим.

Тут слід виділити два різновиди пропусків. Ті, які обов'язково пов'язані з втратами смислу (логічні провали). І ті, які утруднюють сприймання думки, затуманюють її. Це. опускання складових частин фрази чи уривка, це недоговореності, що їх відчуває читач і які насторожують його» [14].

Міркування Р. Іванченка щодо особливостей перебігу комунікативного акту та виділені ним особливості тексту як носія комунікативного акту мають у першооснові положення О. Потебні

та досягнення теорії перекладу, в якій було введено термін «адекватний переклад».

Часто посилаючись на О. Потебню Р. Іванченко твердить: «Слово передає думку. Очевидно, природу цієї "передачі" не можна уявити собі так, як ми уявляємо передачу якогось предмета з одних рук в інші. Передаючи предмет, людина, яка передала його, втрачає цей предмет, він цілком переходить до рук іншої людини...

Від того, що автор перелив у слово думки та почуття і "передав" їх читачеві, він не став біднішим духовно й емоційно. Він розбудив, активізував читача, примусив його думати і почувати» [15].

Р. Іванченко підкреслює, йдучи за О. Потебню: «Коли сьогодні заходить мова про так званий рівень індивідуального мовлення, то цілком природним є розчленування єдиного процесу комунікації (спілкування) на його складові частини — процес мовлення і процес сприймання.

На рівні індивідуального мовлення слово виступає вже не просто засобом спілкування, а засобом активізації читача чи слухача. Воно спонукає його до розумової роботи і спрямовує її. І якщо слово, як вважає О. Потебня, служить засобом для передачі думки, то це лише тому, що воно у слухача проводить процес створення думки, аналогічний тому, який відбувся перед цим у мовця. Нас розуміють тільки тому, що слухачі самі, зі свого матеріалу думки, здатні проробити щось подібне до того, що проробили ми, коли говорили. Говорити — значить не передавати свою думку іншому, а лише збуджувати в іншому його власні думки.

Процес розуміння не можна уявити без того спільного досвіду, на якому зріс і автор, і читач, з якого сформувалося значення окремого слова. І слово тут виступає засобом організації та регулятором процесу становлення думки в автора і читача. Ось на цій "регулюючій" природі слова і ґрунтується процес розуміння, процес правильного, або адекватного, сприймання розповіді» [16].

Розглядаючи сприймання тексту як процес, Р. Іванченко зосереджує увагу на «направленості сприймання», яке може бути відповідним задуму автора, а може й відхилитися від нього через особливості попереднього викладу, оскільки він спрямовує неправильне розуміння думки. У зв'язку з цим Р. Іванченко розглядає поняття про *точність* слововживання і пише: «Точне слововживання має місце тоді, коли процес читацького пізнання не розривається незрозумілим та не гальмується невірним вибраним словом» [17].

Багато уваги приділяє Р. Іванченко проблемі *стислості* викладу: «Виклад іде ланка за лан-

кою, зі швидкістю, потрібною для усвідомлення того чи іншого нового. Створюється певний ритм сприймання, певний темп і послідовність засвоєння читачем авторської думки.

Але така пульсація думки створює не лише ритм подачі матеріалу, а і темп (напругу) розповіді. Кожне речення в процесі мовлення немовби має два полюси — знання і незнання, відомого і невідомого. Мовець знає, що він хоче сказати. Але мовлення існує в часі, і він все відразу висловити не може. Зосереджуючи увагу читача (слухача) то на одному, то на іншому моменті, автор (мовець) змушений поступово, речення за реченням, називати і характеризувати словом пізнане, і ланка за ланкою, з кожним новим реченням зменшувати напругу цікавості читача, яка виникла на початку розповіді між знанням мовця та невіданням читача (слухача). І так аж доти, доки знання читача не врівноважиться зі знанням автора. Ця рівновага досягається не відразу, а лише після ознайомлення з усім викладом» [18].

* * *

Сьогодні робить Арістотеля особливо важливим для розуміння того, що відбувається у сфері масової комунікації.

На відміну від багатьох теоретиків я не став би твердити, що маси роблять історію, хоч це і є, ніби, безсумнівним, а сформулював би інакше: «Історію роблять масами», навіть не «за допомогою мас», а саме «масами». Гадаю, читач легко зрозумів, що по суті йдеться про роблення історії шляхом впливу на «охлос».

Сьогодні повсюдно в світі орієнтуються значною мірою саме на «охлос», якщо, звичайно, слово це є лайкою. «Охлос» — поняття не соціально-психологічне, а суто психологічне. І академік, і партійний керівник, і вчитель, і письменник може опинитись у стані «охлосу», який, нагадаю, повністю підпорядкований однозначним почуттям (здебільшого схвалення або зневаги) і нездатний, та й не хоче задумуватись над виправданістю цих почуттів і настроїв. «Маси» ідуть часом на дії, шляхетні чи мерзennі, охоплені найсправедливішими, принаймні з їхнього погляду, почуттями.

На жаль, значно частіше відбувається інше. Продовжу цитату з Євангелія про тих, хто «бачу чи не бачить і чуючи не чує». Далі згадується пророцтво Ісаї: «*Почуєте слухом, — і не зрозумієте, дивитися будете оком, — і не побачите... Затовстіло бо серце людей цих, тяжко чуять вухами вони, і зажмурили очі свої, щоб коли не побачити очима й не почути вухами, і не зрозуміти їм серцем, і не навернутись, щоб Я їх уздоровив!*». (Мт. 13:14—15).

Чи Ісая зобразив тут не ті самі риси «охлосу», про які більш узагальнено згадує у своїй «Риторикі» Аристотель, пропонуючи, як впливати на «охлос», і розуміючи, що можна підтримати і посилити сформовані настрої «охлосу» або заразити ними оточуючий «охлос», а от змінити настрої «охлосу» практично майже неможливо.

На закінчення наважусь навести цитату зі статті ізраїльського публіциста Іцхака Мошковича, яка може видатися святотатством, а проте дуже чітко відбиває всезагальну особливість управління масами (щоб була щось не змінити у перекладі, цитую мовою публікації):

«Ясир Арафат, виступая в сентябре 1996 года перед бойцами сил безопасности, сказал так: "Они будут сражаться во имя Аллаха, убивать и гибнуть, и такова их священная клятва... Наша кровь ничего не стоит в сравнении с делом, которое нас объединяет... и скоро мы все встретимся на небесах".

Как это нам знакомо! Погибнуть во имя... Отдать жизнь ради... Великая цель... Священная клятва... Не пожалеем крови на алтарь отечества...

Одни отравлены искренним фанатизмом, другие используют эту параною для достижения собственных целей или оправданием политической и военной бездарности. В любом случае все эти и подобные им формулы взяти из древнего, как само человечество, языческого арсенала. Они так прилипчивы, так глубоко застревают в сознании и подсознании, что становятся частью личности и характеристикой цепи поколений. От них невозможно избавиться, так

как избавившись, люди почувствовали бы себя обнаженными на колючем ветру событий...

Арафат призывает к двойной жертве: убить и быть убитими. Двойная жертва означает победу. Это более страшная болезнь, чем чума, независимо от того, какого она цвета, красная, как у Сталина, коричневая, как у Гитлера или зеленая, как у Арафата» [19].

Чи не в зв'язку із цим у сучасних посібниках з риторики іноді особлива увага звертається на моральність виступів і публікацій. А також на обов'язок людини виявляти любов до ближнього. Особливо виразно це виявлено в посібниках з мовленнєвої риторики, створених московською дослідницею О. Зарешкою [20, 21].

Не вживаючи термін «охлос», пише про вплив на аудиторію, аналізуючи сучасні інформаційні війни в сфері масової комунікації, а також іміджмейкерство Г. Почепцов [22, 23].

Звичайно, як і кожна теорія редагування, теорія редагування в Україні вмщує в собі не лише проблему психологічних аспектів. Свідомо майже оминає її автор відомого підручника з нормативного редагування З. Партика [24], розділяючи редагування на нормативне і творче й зосереджуючись на нормативному. Зрозуміло, що психологічний аспект майже повністю належить до творчого редагування.

Більше на власне поетичних, пов'язаних з композиційними, аспектах редагування твору, ніж тексту (де особливо чітко виявлений психологічний аспект) зосереджує увагу автор підручника «Літературне редагування» професор В. Різун [25].

1. Риторика Аристотеля / Пер. О. Платоновой. — СПб., 1850. Аналіз поглядів Аристотеля з розглядуваної проблеми див. у книзі: Феллер М. Д. Эффективность сообщения и литературный аспект редактирования. — Львів, 1978. — С. 9, 12—13, 19, 42—43, 44—45.
2. Риторика Аристотеля / Пер. О. Платоновой. — С. 17—18.
3. Там само — С. 183—184.
4. Прокопович Ф. Філософські твори: В 3 т. Т. 1. Про риторичне мистецтво. — К., 1959.
5. Ломоносов М. Сочинения. — М.-Л., 1959. — Т. 7.
6. Прокопович Ф. Вказ. праця. — С. 122.
7. Там само, — С. 389.
8. Там само — С. 246—247.
9. Там само. — С. 206—207.
10. Булаховський Л. Виникнення і розвиток літературних мов // Булаховський Л. А. Вибрані твори: В 5 т. Т. 1. — К., 1975.
11. Іванченко Р. Г. Рукопис у редактора. — К., 1963.
12. Там само. С. 118.
13. Там само. — С. 119.
14. Там само. — С. 184.
15. Там само. — С. 185.
16. Там само. — С. 13—14.
17. Там само. — С. 71.
18. Там само. — С. 102—103.
19. Іцхак Мошкович. Иерусалим. Идущие на закание // Дайджест Е. — Харків, 2002. — № 2.
20. Зарецкая Е. Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. — М., 1998.
21. Зарецкая Е. Н. Логика речи для менеджеров. — М., 1996.
22. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. — М., 1999.
23. Почепцов Г. Г. Имиджмейкерство. — М., 1999.
24. Партика З. Загальне редагування. Нормативні основи. — Львів, 2001.
25. Різун В. Літературне редагування. — К., 1996.

M. D. Feller

RHETORIC'S PSYCHOLOGICAL ASPECTS

(from Aristotle and T. Prokopovych to L. Bulakhovsky and R. Ivanchenko)

Psychological classification of addressed depending on those who are addresses was the main principle of Aristotle's Rhetoric. Although quite often overlooked, it has clearly been reflected in Ukrainian studies in rhetoric (Teofan Prokopovych) in the linguistic science (especially Bulakhovsky) and in the theory of editing introduced by Ivanchenko. Influence on the ochlos or masses, as the recent terminology has it, is becoming increasingly important in the modern world.