Стаття надійшла до редакції 30.08.2019

Перевірено на плагіат 12.09.2019 р.

унікальність – 97.11 %

<https://doi.org/10.17721/StudLing2019.15.125-139>

УДК 811.14

ОСОБЛИВОСТІ ВИРАЖЕННЯ ПЕРСУАЗИВНОСТІ У “ФІЛІПКАХ” ДЕМОСФЕНА

Олеся Василівна Лазер-Паньків (м. Київ, Україна)

o.lazer-pankiv@knu.ua

канд. філол. наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

Інститут філології

Костянтин Альбертович Рябцев (м. Київ, Україна)

kostiariabtsev@gmail.com

бакалавр

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

Інститут філології

Статтю присвячено дослідженню особливостей вираження персуазивності у промовах Демосфена на матеріалі першої та другої “Філіпик”. Аналіз тексту зазначених промов дозволив виокремити низку мовностилістичних та риторичних засобів, які використовувались автором задля підвищення рівня переконливості промов. Зокрема, робиться акцент на вживанні Демосфеном численних часток та сполучників (зі значенням умовності, підсилення, заперечення і протиставлення), синтаксичних конструкцій (*Genetivus absolutus*, *Accusativus / Nominativus cum infinitivo*), емпатичному вживанні особового займенника на першу особу однини. Визначаються та коментуються риторичні прийоми, за допомогою яких оратор переконує аудиторію: чергування прямих та безособових звертань до слухачів; парадокс, гіпербола, метафора, еротема, антитеза, риторичне питання, а також синтаксичний і семантичний плеоназм. Окреслюється комбінування Демосфеном різних начал відповідно до аристотелівських категорій логосу (розлогі логічні

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А.], *o.lazer-pankiv@knu.ua*,
kostiariabtsev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпиках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

міркування та послідовності, розрахунки витрат та коштів), етосу (клятвені звертання до Зевса, богів; використання власного авторитету задля переконання; наголошення на служінні загальному благу як на своєму керівному принципі) та патосу (патетичні, подекуди навіть гнівні звернення; апеляція до сильних емоцій слухачів).

Ключові слова: персуазивність, Демосфен, мовностилістичні засоби, риторичні прийоми, логос, етос, патос.

PECULARITIES OF EXPRESSING PERSUASIVENESS IN DEMOSTHENES' *PHILIPPICS*

Olesia V. Lazer-Pankiv (Kyiv, Ukraine)
o.lazer-pankiv@knu.ua

Ph.D., Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Institute of Philology

Kostiantyn A. Riabtsev (Kyiv, Ukraine)
kostiariabtsev@gmail.com

bachelor
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Institute of Philology

The article is devoted to the study of peculiarities of persuasiveness expression in the Demosthenes' speeches on the material of the first and second Philippics. The analysis of the text of these speeches made it possible to distinguish a number of linguistic and rhetorical means used by the author to increase the level of persuasiveness of the speeches. In particular, emphasis is placed on the Demosthenes' usage of numerous particles and conjunctions (with different meanings: conditionality, amplification, negation and opposition), syntactic constructions (Genetivus absolutus, Accusativus / Nominativus cum infinitivo), emphatic usage of the personal pronoun in the first person. The rhetorical techniques by which the speaker convinces the audience are identified and commented upon: alternation of direct and impersonal appeals to the audience; paradox, hyperbole, metaphor, erothema, antithesis, rhetorical question, as well as syntactic and semantic pleonasm. Demosthenes combines different principles according to Aristotelian categories

of logos (logical reasoning and sequences, calculations of costs), ethos (oaths to Zeus, gods; usage of one's authority for persuasion; emphasis on service to the common good as the main principle) and pathos (pathetic, sometimes even angry appeals; appeal to strong emotions of listeners).

Keywords: *persuasiveness, Demosthenes, linguistic and stylistic means, rhetorical techniques, logos, ethos, pathos.*

ОСОБЕННОСТИ ВЫРАЖЕНИЯ ПЕРСУАЗИВНОСТИ В “ФИЛИППИКАХ” ДЕМОСФЕНА

Олеся Васильевна Лазер-Паньків (г. Киев, Украина)

o.lazer-pankiv@knu.ua

канд. филол. наук, доцент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,

Институт филологии

Константин Альбертович Рябцев (г. Киев, Украина)

kostiariabtsev@gmail.com

бакалавр

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,

Институт филологии

Статья посвящается исследованию особенностей выражения персуазивности в речах Демосфена на материале первой и второй “Филиппик”. Анализ текста упомянутых речей дал возможность выделить ряд лингвостилистических и риторических средств, используемых автором для повышения уровня убедительности речей. В частности, делается акцент на употреблении Демосфеном различных частиц и союзов (со значением условности, усиления, отрицания и противопоставления), синтаксических конструкций (*Genetivus absolutus*, *Accusativus* / *Nominativus cum infinitivo*), эмфатическом употреблении личного местоимения первого лица единственного числа. Определяются и комментируются риторические приемы, с помощью которых оратор убеждает аудиторию: чередование прямых и косвенных обращений к слушателям, парадокс, гипербола, метафора, эротема, антитеза, риторический вопрос, а также синтаксический и семантический плеоназм. Описывается

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua,
kostiariabtsev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

комбинирование Демосфеном разных начал в соответствии с аристотелевскими категориями логоса (обширные логические размышления и последовательности, расчеты трат и денежных средств), этоса (клятвенные обращения к Зевсу, богам; использование собственного авторитета для убеждения; подчеркивание служения общему благу как собственного главного принципа) и патоса (патетические, иногда даже гневные обращения; апелляция к сильным эмоциям слушателей).

Ключевые слова: персуазивность, Демосфен, лингвостилистические средства, риторические приемы, логос, этос, патос.

ВСТУП. Комунікативно-прагматичний підхід до аналізу мовних явищ, який є одним з основних у сучасних лінгвістичних студіях, зумовив посилення інтересу науковців до аналізу закономірностей комунікативної діяльності, зокрема, до питання вираження персуазивності. Відтак, з'являється чимало наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, присвячених як загальнотеоретичним питанням персуазивної комунікації (Ф. Бацевич, А. Голоднов, Г. Почепцов, Й. Стернін, В. Чернявська та інші), так і аналізу персуазивних стратегій і тактик у різних видах дискурсу: політичному (О. Горошко, Т. Полякова, Т. Стецик, Д. Харитонов, Є. Шейгал), рекламному (М. Веренько, Т. Семенюк, Г. Є. Хоменко), юридичному (Т. Корольова, В. Швецова), психологічному (О. Багрій), медичному (Ю. Бережанська), дипломатичному (В. Скрябіна) та інших, що свідчить про неабияку актуальність феномену персуазивності.

На основі теоретичних положень, викладених у працях вищезгаданих науковців, персуазивну комунікацію розглядаємо як спробу впливу адресанта на ментальну сферу (думку, враження, ставлення, почуття, емоції) реципієнта з метою зміни його поведінки (спонукання до здійснення / відмови від здійснення певних посткомунікативних дій) [Голоднов 2010, с. 11; Чернявская 2006, с. 25].

Усі зазначені праці ґрунтуються на аналізі сучасних або близьких до сучасності текстів, натомість питання вираження персуазивності у текстах античних ораторів залишалося поза увагою науковців. Антична риторика, як відомо, є базисом, на якому розвивається сучасна риторика “із залученням досягнень теорії комунікації, соціальної психології, когнітології, теорії мовленнєвих актів, лінгвістики (особливо прагматики) тексту, стилістики та низки інших дисциплін” [Голоднов 2011, с. 106]. Тому вважаємо, що саме

Actual Problems of Linguistics [Aktual'ni problemy movoznavstva]

© Lazer-Pankiv O. V., Riabtshev K. A. [Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiaribabtshev@gmail.com

Peculiarities of Expressing Persuasiveness in Demosthenes' *Philippics* [Osoblyvosti vyrazhennia persuaazyvnosti u "Filipikakh" Demosfena] (in Ukrainian)

дослідження творів античної риторики (а саме промов Демосфена, якого Марк Тулій Цицерон у своєму трактаті “Брут” назвав “цілком довершеним” промовцем і загалом неодноразово згадував його як зразок та вершину грецької риторики) мають стати невід’ємною частиною сучасної комунікативно-прагматичної лінгвістики загалом та теорії персуазивності зокрема. Отже, необхідність аналізу персуазивності на матеріалі давньогрецьких промов Демосфена як найвидатнішого представника античної риторики, а також відсутність напрацювань з окресленої проблематики визначають **актуальність** нашої роботи.

Творчість Демосфена неодноразово привертала увагу науковців. У деяких працях (зокрема, [Worthington 2000; Sealey 1993; Jaeger 1938]) мовностилістичні особливості промов розглядаються, насамперед, в аспекті осмислення Демосфена як особистості, як історичної та політичної фігури; робиться акцент на окремих найяскравіших елементах промов та ознаках стилю відповідно до мети наукового пошуку. Частина ж видань містить переклади промов Демосфена з примітками та коментарями (наприклад, [Тобітс 2000; Демосфен 1994]). Однак, попри безумовну якість окреслення особливостей стилю Демосфена, ці праці все ж, у першу чергу, є перекладами і не дають детальної картини засобів, застосовуваних оратором у кожній конкретній промові, зокрема, для вираження персуазивності.

Об’єктом нашого дослідження є мовностилістичні та риторичні особливості промов Демосфена.

Предметом наукового пошуку є мовностилістичні та риторичні засоби вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена.

Метою є виявити та якнайповніше охарактеризувати особливості вживання мовностилістичних та риторичних засобів для вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена з урахуванням історичних особливостей епохи.

Для досягнення означеної мети було використано **методи**: описовий метод, метод суцільної вибірки, метод компонентного, синтаксичного, лексико-граматичного, стилістичного та прагматичного аналізу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ. Значну увагу лінгвістиці приділяють дослідженню стратегій і тактик персуазивної комунікації, а

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньков О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabtsev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

також аналізу мовно-стилістичних засобів вираження персуазивності. Однак, як зазначає А. Голоднов, “сутність персуазивності набагато складніша і не вичерпується інструментальним аспектом цього комплексного явища” [Голоднов 2010, с. 12]. Адже особлива функція мовних засобів у вираженні персуазивності може бути реалізована “лише у конкретному тексті, який являє собою семантичне та структурне ціле, у їх взаємодії між собою, з іншими елементами текстової структури, а також з елементами ситуативної та екстралінгвістичної інформації (інформація про ситуацію спілкування, про структуру мовної особистості комунікантів та їх соціально-статусні параметри, про можливі перешкоди при спілкуванні тощо)” [Голоднов 2010, с. 13]. Тому при аналізі особливостей вираження персуазивності у риторичних творах (особливо у текстах авторів, які хронологічно дуже віддалені від нас, як-от Демосфен) необхідно звертати увагу на історико-політичне та соціальне тло їх виголошення чи написання, тобто на широкий комунікативний контекст [ibid.], оскільки “розмаїття ситуацій спілкування визначає варіативність реалізації цілі риторичної “промови” у кожній конкретній з них, а також має вплив на вибір і структурування елементів змісту тексту та їх мовного оформлення” [Голоднов 2011, с. 105-106]. Тому вважаємо за доцільне окреслити історико-політичні умови виголошення промов Демосфеном.

На момент виголошення “Першої Філіпіки” (351 р. до Р. Х.) Демосфен був ще не надто досвідченим політиком (але вже доволі прославленим оратором), тим не менше він не побоявся першим виступити перед публікою, прямо вказавши на загарбницькі дії Філіппа, що загрожують вільному становищу Греції, на інертність дій співгромадян, та висловив ініціативу підготовки флоту задля ведення мобільних атак на узбережжя ворожих територій та формування невеликої, але регулярної армії з обов’язковою участю афінських громадян. Хоча виступ Демосфена і захопив слухачів, однак промова не мала практичного значення, доки оратор не випустив її у 347 р. до Р. Х. у вигляді памфлету. “Друга Філіпіка” була виголошена у 344 р. до Р. Х., коли потрібно було дати відповідь послам з Месенії та Аргосу, які приїхали прояснити позицію Афін щодо подій на Пелопоннесі. У цій промові Демосфен зазначає, що Афіни не бажають поновлення спартанського панування, однак яскраво змальовує приклади

підступності Філіпа і запевняє, що його дії спрямовані на послаблення Афін, а не на звільнення народів Пелопоннесу. Судячи з того, що на той період Філіп відмовився від інтриг на Пелопоннесі, хоч і продовжував вести свою політику проти афінян, промова Демосфена була більш переконливою, аніж доводи македонських послів. На цьому етапі великий оратор вийшов переможцем. Очевидно, у той момент вдалося виконати усі умови успішності виголошення промови, серед яких Аристотель називає, зокрема, характер мовця, настрої слухача та саму промову (Aristot. Rh. 1.2.3).

Оскільки “промова має на меті вплив на слухача переважно засобами мови” [Голоднов 2011, с. 105-106], звернімося до оригінальних текстів для виокремлення та аналізу мовностилістичних та риторичних засобів, які дозволили Демосфену вибороти перемогу після виголошення промов і переконати співгромадян, з урахуванням апелювання Демосфена до окреслених вище начал людини.

Уже з початкових рядків “Першої Філіпіки” (Dem. 4.1) Демосфен демонструє фундаментальні ознаки свого стилю: вживання вивірених умовних періодів, акцент на доказовій аргументації – логос превалює над етосом та патосом, хоча оратор майстерно поєднує всі три начала, то підносячи, то урівноважуючи тон промови, а також ненав’язливі риторичні прийоми задля концентрації уваги та розуміння важливості сказаного, проте дуже органічно вплетені у канву промови.

Задля переконання слухачів Демосфен найбільш часто використовує різноманітні мовностилістичні та риторичні засоби. Вже у вступі (Dem. 4.1) афінянин вживає численні частки та сполучники зі значенням умовності, підсилення, заперечення і протиставлення: *εἰ* – *якби* (тричі на початку підрядних умовних речень у складі першого складного, на початку другого речення); *ἄν* (чотири рази у першому, один у другому реченні); *ἐπειδὴ* – *оскільки*; *ὥς* – *доки*; *τότε* – *тоді*; *μὲν*, *δὲ*, *γὰρ* – протиставні частки (*μὲν* з *δὲ* утворюють дві протиставні єдності, одна з яких вміщується всередині іншої); *μή* – *ні* (частка інтонаційно виділена задля підкреслення невиконання умови, яка і стає причиною для виступу).

Також варто звернути увагу на використання особового займенника *ἐγώ* на першу особу однини, що робиться насамперед з емпатичною метою і не є характерним для давньогрецької мови, якщо мова не йде про додаткове

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньков О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabtsev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

наголошення на собі (зокрема, Dem. 4.10, 4.22, 6.23, 6.31 тощо; загалом 18 випадків). Деколи автор вдається навіть до більшого емпасису, додаючи підсилювальну частку γέ (Dem. 4.18, 4.43, 6.37).

Для підкреслення контрасту між поточним поганим станом справ та гіпотетичним оптимальним майбутнім, яке може бути досягнуте завдяки його пропозиції, Демосфен використовує суперлативи *χεῖριστον найгірше* та *βέλτιστον найкраще*, а також пейоратив *φάυλως паскудно, погано, дурно* (Dem. 4.2).

Серед синтаксичних особливостей особливий інтерес викликає чергування безпосередніх звертань до слухачів та безособових узагальнень. Так, лейтмотивом, що часто повторюватиметься у тексті промов задля концентрації уваги слухачів (29 разів у “Першій Філіппіці” та 6 разів у другій), є пряме звертання Демосфена до аудиторії: ὦ ἄνδρες Ἀθηναῖοι *О афінські громадяни!*

Однак Демосфен відзначався тим, що чергував прямі звертання та заклики до слухачів із безособовими виразами, щоб промова не була надто нав’язливою і у підсумку слухач ніби сам доходив до потрібних оратору висновків, які той свідомо замовчував (наприклад, безособова форма δέον (Dem. 4.14, 4.40, 6.3) *потрібно*; безособовий синтаксичний зворот genetivus absolutus: τῶν δεόντων ποιοούντων ὑμῶν (Dem. 4.2) *бо ви не виконували потрібних дій*; безособовий adiectivum verbale замість імперативної форми: πρῶτον μὲν οὖν οὐκ ἀθυμῆτέον (Dem. 4.2) *отже, перш за все не слід впадати у відчай*).

Подекуди для підсилення ефекту від виступу автор вживає сакральні клятви-звертання до Зевса та богів (νῆ Δία (Dem. 4.10; 6.13, 14, 23) *Клянусь Зевсом!*; νῆ τοὺς θεοὺς (Dem. 4.49; 6.32) *Присягаюся богами!*; ὦ πάντες θεοί (Dem. 6.37) *о всі боги!*), апелюючи таким чином до етосу слухачів.

Серед риторичних засобів персуазивності найбільш поширеними у першій та другій “Філіппіках” є риторичне питання (29 та 6 випадків відповідно). Як відомо, основною функцією таких питань є не запит інформації, а спонукання співрозмовника до дії через апеляцію до існуючих у суб’єкта уявлень про систему цінностей, прийнятих у певному соціумі (зокрема, [Мясоєдова 2015, с. 119]). Тому, як справедливо зазначає Х. Халмарі, використання риторичних питань є витонченим та майстерним

засобом переконання, щоб змусити аудиторію погодитися з запропонованим розв'язанням проблеми [Halmari 2005]. Отже не дивно, що Демосфен часто використовує риторичне питання (подекуди – цілі низки питань) у місцях особливого емоційного напруження. Так, після опису злодіянь Філіпа Демосфен наводить кілька риторичних питань для підвищення патетики промови: *πότ' οὖν, ὃ ἄνδρες Ἀθηναῖοι, πόθ' ἂ χρηὶ πράξετε; ἐπειδὴν τί γένηται; [...] νῦν δὲ τί χρηὶ τὰ γινόμεν' ἡγεῖσθαι;* (Dem. 4.10) *Коли ж, афінські громадяни, коли ж нареши́те ви робитимете те, що слід? Коли що станеться? [...] То як же слід розглядати те, що трапилось тепер?.* Нанизування кількох риторичних питань для підсилення переконливості зустрічаємо також наприкінці “Першої Філіпіки”: *εἴτα τοῦτ' ἀναμενοῦμεν; καὶ τριήρεις κενὰς καὶ τὰς παρὰ τοῦ δεῖνος ἐλπίδας ἂν ἀποστείλητε, πάντ' ἔχειν οἴεσθε καλῶς; οὐκ ἐμβησόμεθα; οὐκ ἔξιμεν αὐτοῖς μέρει γέ τιτι στρατιωτῶν οἰκείων νῦν, εἰ καὶ μὴ πρότερον; οὐκ ἐπὶ τὴν ἐκείνου πλευρόμεθα;* (Dem. 4.43-44) *Ми чекатимемо, доки це станеться? І ви гадаєте, що все буде добре, якщо ви пошлете порожні трієри разом із примарними надіями? Ми не сядемо на кораблі? Не вирушимо самі з частиною власних воїнів зараз, якщо не (виступили) раніше? Не попливемо проти нього?.*

Наведені уривки є чи не найбільш патетичними в усій промові, адже тут спостерігаємо використання одразу низки фігур, що у Демосфена зустрічається (наскільки можемо судити за тоном промови) саме в місцях емоційного піку.

У переважній більшості випадків автор сам дає відповіді на свої ж запитання, утворюючи таким чином еротему – риторичну фігуру, яка полягає у відповіді промовця на своє ж питання, хоча воно зазвичай просто риторичне: *ἐπειδὴν τί γένηται; ἐπειδὴν νῆ Δί' ἀνάγκη τις ἦ* (Dem. 4.10) *Коли що станеться? Коли, клянусь Зевсом, настане якась необхідність; тίνων ὁ Φίλιππος κύριος πρῶτον μετὰ τὴν εἰρήνην κατέστη; πυλῶν καὶ τῶν ἐν Φωκεῦσι πραγμάτων. τί οὖν; πῶς τούτοις ἐχρήσατο; ἂ Θηβαίοις συμφέρεи καὶ οὐχ ἂ τῇ πόλει, πράττειν προεῖλετο* (Dem. 6.7) *над чим Філіп захопив контроль після миру у першу чергу? Над Пілами та всіма справами фокейців. І що ж? Як він цим скористався? Він обрав діяти на користь фіванців, а не (нашого) міста.*

Поширеною у текстах аналізованих промов є також метафора.

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньков О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabtshev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

Зокрема, до неї промовець вдається для підкреслення інертності афінян у боротьбі з царем Македонії та їх спонукання до більш рішучих дій: ἵνα μὴ μόνον ἐν τοῖς ψηφίσμασι καὶ ταῖς ἐπιστολαῖς πολεμῆτε Φιλίππῳ, ἀλλὰ καὶ τοῖς ἔργοις (Dem. 4.30) *щоб не лише у псефізмах та листах воювати з Філіпом, але і справами*; οἱ δὲ τῶν πραγμάτων οὐ μένουσι καιροὶ τὴν ἡμετέραν βραδυτῆτα καὶ εἰρωνείαν (Dem. 4.37) *тоді як сприятливі для справ нагоди не стануть чекати на нашу неквапливість та відмовки*; καὶ τριήρεις κενὰς καὶ τὰς παρὰ τοῦ δεῖνος ἐλπίδας ἂν ἀποστείλητε, πάντ' ἔχειν οἴεσθε καλῶς; (Dem. 4.43-44) *І ви гадаєте, що все буде добре, якщо ви пошлете порожні трієри разом із примарними надіями?*

Ефективним засобом впливу на слухачів є антитеза, за допомогою якої Демосфен протиставляє принципи “бездіяльне спостереження – необхідні дії проти ворога”, із зазначенням негативних наслідків у разі недотримання останнього: οὐ γὰρ ἅττα ποτ' ἔσται δεῖ σκοπεῖν, ἀλλ' ὅτι φαῦλα, ἂν μὴ προσέχητε τὸν νοῦν καὶ τὰ προσήκοντα ποιεῖν ἐθέλητε, εὖ εἰδέναι (Dem. 4.50) *Не за тим слід спостерігати, що і коли трапляється, але добре усвідомити, що буде паскудно, якщо ви не будете уважними та не захочете робити необхідне*. Протиставлення “слова – дії” знаходимо також у другій промові: πράξειςιν, οὐχὶ λόγοις (Dem. 6.3) *діями, а не словами*.

Задля посилення переконливості промов автор використовує семантичний плеоназм – риторичний прийом, що полягає у вираженні одного значення кількома мовними елементами синонімічного змісту: ἀπλῶς, οὐδὲν ὑποστειλάμενος, πεπαρρησίασμαι (Dem. 4.51) *нічого не приховавши, відверто сказав* (достатньо було вжити дієслово πεπαρρησίασμαι, яке і саме по собі перекладається як “*відверто сказав*”); ἔργῳ κωλύειν καὶ πράξειςιν (Dem. 4.51) *перешкоджати справою та діями*; οὐχὶ πρὸς εἰρήνην οὐδ' ἡσυχίαν οὐδὲ δίκαιον οὐδέν (Dem. 6.8) *не на мир, спокій чи справедливість*.

У аналізованих промовах зустрічаємо також риторичний прийом парадоксу, яким Демосфен привертає увагу до подальших слів як можливого оптимального рішення: ὁ γὰρ ἐστὶ χεῖριστον αὐτῶν ἐκ τοῦ παρελθελυθότος χρόνου, τοῦτο πρὸς τὰ μέλλοντα βέλτιστον ὑπάρχει (Dem. 4.2) *адже те, що було найгіршим для нас у минулому, виявляється найкращим для майбутнього*.

Для окреслення особливостей вираження персуазивності необхідно, на наше переконання, здійснити аналіз промов крізь призму аристотелівської теорії про три основні групи способів аргументації: патос (узагальнення почуттів, емоцій, душевного піднесення), етос (сукупність моральних устоїв, звичаїв, традицій аудиторії, а також авторитет, статус оратора) та логос (фактологічний аспект промови), які відповідають чуттєвому, моральному та розумовому началу людини відповідно [Аристотель 2000]. Саме поєднання усіх трьох начал у правильних та доречних для конкретного випадку пропорціях створює переконливу промову.

Як справедливо зазначає Дж. Чартеріс-Блек, важливою умовою успішності промови є апеляція до емоцій та переконань, які уже є у слухачів, концентрація їхньої уваги на ключових моментах, які для неї морально прийнятні [Charteris-Black 2005]. У тексті першої і другої “Філіпик” Демосфен постійно звертається до емоцій слухачів, тобто, у термінах Аристотеля, до патосу. Вже у вступі зустрічаємо фразу *εἰκότως συγγνώμης τυγχάνειν* (Dem. 4.1) *небезпідставно сподіватись на (вашу) поблажливість*, якою промовець штучно зменшує очікування від свого виступу та виявляє скромність, ніби ненароком підкреслюючи цю чесноту у собі. Водночас Демосфен таким чином дуже делікатно хвалить вміння афінян оцінювати та сприймати його виступ, оскільки просить поблажливості, вже будучи оратором з репутацією майстра. Власна скромність підкреслюється Демосфеном і в наступному пасажі (*οἴμαι τοῖνυν ἐγὼ ταῦτα λέγειν ἔχειν, μὴ καλῶν εἶ τις ἄλλος ἐπαγγέλλεται τι* (Dem. 4.15) *Отже, я гадаю, що можу казати таке, не перешкоджаючи, якщо хтось пропонує щось інше*): Демосфен іде на зниження патетики, уникає ультимативності, бо далі він перейде безпосередньо до конструктивної частини пропозиції, тому важливо не налаштувати проти себе інших потенційних промовців.

Однією з найсильніших емоцій у давніх греків був сором (ще гомерівські вожді згадували його під час своїх промов перед боєм, зокрема Аякс Теламонід). Демосфен також успішно використовує його для впливу на своїх слухачів та спонукання їх до активних дій: *ἐγὼ μὲν γὰρ οἶομαι τοῖς ἐλευθέροις μεγίστην ἀνάγκην τὴν ὑπὲρ τῶν πραγμάτων αἰσχύνην εἶναι* (Dem.

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньков О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabisev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

4.10) *я ж вважаю, що для вільних (людей) сором за речі (що трапились) є найбільшою необхідністю (діяти).*

Далі оратор акцентує увагу на тому, що слухачі будуть саме суддями (апелює до етосу): τὸ δὲ πρᾶγμ' ἤδη τὸν ἔλεγχον δώσει: κριταὶ δ' ὑμεῖς ἔσεσθε (Dem. 4.15) *справа вже скаже сама за себе, суддями ж будете ви.* Це, на нашу думку, мало сприяти максимально об'єктивному сприйняттю пропозиції, адже для афінян поняття права справедливого суду були надзвичайно важливими.

Подекуди Демосфен майстерно поєднує звернення до всіх трьох начал (етосу, логосу та патосу) слухачів. Наприклад, автор зазначає: ἐπιστέλλειν Εὐβοεῦσιν ἤδη τοιαύτας ἐπιστολάς (Dem. 4.37) *вже надсилає евбейцям такі листи*, а далі виголошує перехопленого листа Філіпа до евбейців, апелюючи до логосу (конкретні факти і реальні докази). З іншого боку, відбувається звернення до патосу: Демосфен прагне викликати обурення афінян зухвалістю македонського царя. Авторитет промовця не дає приводів афінянам сумніватися в істинності цих листів (етос), а принцип авторитету, як відомо, є одним із основоположних у персуазивній взаємодії [Cialdini 1984].

Для досягнення більшої переконливості Демосфен вдається також до тактики замовчування: ἴν' ἢ διὰ τὸν φόβον εἰδὼς εὐτρεπεῖς ὑμᾶς ἡσυχίαν ἔχη, ἢ παριδὼν ταῦτ' ἀφύλακτος ληφθῆ, μηδενὸς ὄντος ἐμποδῶν πλεῖν ἐπὶ τὴν ἐκείνου χώραν ὑμῖν, ἂν ἐνδῶ καιρόν (Dem. 4.18) *бо тоді (за умови виконання) він або з острахом сидітиме тихо, знаючи, що ви наготові, або ж не зверне на це належної уваги, і ніщо не завадить вам плисти до його країни, якщо трапиться слушна нагода.* Оратор намагається створити підсвідому когнітивну єдність у слухачів між своєю пропозицією та результатами, з яких обидва будуть позитивними для афінян. Щоб зберегти піднесення, викликане нагадуванням славетного минулого афінян впродовж промови, Демосфен замовчує можливі невдалі варіанти розвитку подій.

В аспекті впливу на аудиторію важливими нам видаються прикінцеві фрази першої та другої “Філіпик”. Першу з них автор завершує словами: νικῶν δ' ὅ τι πᾶσιν μέλλει συνοίσειν (Dem. 4.51) *нехай же переможе те, що має всім принести користь*, наголошуючи на своєму головному принципі – служінні суспільному благу та добробуту рідної держави. На своєму

головному принципі (загальне благо – понад усе) автор акцентує увагу і наприкінці “Другої Філіпіки”: οὐδένα γὰρ βουλοίμην ἔγωγ’ ἄν, οὐδ’ εἰ δίκαιός ἐστ’ ἀπολωλέναι, μετὰ τοῦ πάντων κινδύνου καὶ τῆς ζημίας δίκην ὑποσχεῖν (Dem. 6.37) *Я ж би для жодної людини не хотів загинути, навіть якщо б це було справедливо, якби це спричиняло небезпеку та шкоду для всіх інших.*

Отже, аналіз першої та другої “Філіпик” Демосфена дозволив виокремити низку мовностилістичних та риторичних засобів, які використовувались автором задля підвищення рівня переконливості промов, а саме: використання численних часток та сполучників зі значенням умовності, підсилення, заперечення і протиставлення; емоційне вживання особового займенника на першу особу; чергування прямих та безособових звертань до слухачів, щоб вони ніби самі доходили до потрібних оратору висновків; парадокс, гіпербола, метафора, еротема, антитеза, риторичне питання, синтаксичний та семантичний плеоназм. Автор вдало комбінує домінуючий логос (постійно спостерігаємо розлогі логічні міркування та послідовності, оратором наводяться розрахунки витрат та коштів) з використанням патосу (патетичні, подекуди навіть гнівні звернення; апеляція до сильних емоцій слухачів) та етосу (клятвені звертання до Зевса, богів; використання власного авторитету задля переконання; наголошення на служінні загальному благу як на своєму керівному принципі).

Представлена публікація не вичерпує усіх питань, пов’язаних із особливостями вираження персуазивності у промовх Демосфена, та відкриває перспективи подальшого аналізу засобів вираження персуазивності на матеріалі інших промов Демосфена, а також загалом у давньогрецькій та античній риторичній традиції.

Література:

1. Голоднов, А. В. *Персуазивная коммуникация: стратегии и тактики воздействия: (на материале современной немецкоязычной рекламы)* (СПб.: Астерион, 2010), 243.
2. Голоднов, А. В. *Риторический метадискурс: основания прагматического моделирования и социокультурной реализации (на материале современного немецкого языка)* (СПб.: Астерион, 2011), 344.
3. Мясоедова, С. В. “Риторичне питання як засіб вираження непрямого спонукання в сучасній українській мові”, *Молодий вчений* 9 (24)/1 (2015):

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньков О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabtsev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)

- 118-121.
4. Чернявская, В. Е. *Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия* (Москва: Флинта: Наука, 2006), 136.
 5. Charteris-Black, J. *Politicians And Rhetoric: The Persuasive Power of Metaphor* (Houndmills; Basingstoke; Hampshire; New York: Palgrave Macmillan, 2005), 239.
 6. Cialdini, R. B. *Influence* (New York: William Morrow and Company, 1984), 302.
 7. Halmari, H. *Persuasion Across Genres. A linguistic approach* (Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 2005), 265.
 8. Jaeger, W. *Demosthenes, the origins and growth of his policy* (Cambridge: Walter de Gruyter Company, 1938), 273.
 9. Sealey, R. *Demosthenes and His Time: A Study in Defeat* (New York; Oxford: Oxford University Press, 1993), 340.
 10. Worthington, I. *Demosthenes: Statesman and Orator*. (London: Routledge, 2000), 289.

Список джерел ілюстративного матеріалу:

11. Аристотель, *Риторика. Поэтика* (Москва: Лабиринт, 2000), 224.
12. Демосфен, *Речи*, отв. ред. Е. С. Голубцова, Л. П. Маринович, Э. Д. Фролов. 3 т. (Москва: Памятники исторической мысли, 1994).
13. Aristotle, *Ars Rhetorica* (Oxford: Clarendon Press, 1959), <https://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0059%3Abook%3D1%3Achapter%3D2>.
14. Demosthenes, “Κατὰ Φιλίππου Α”, in *Demosthenis Orationes* (Oxford: Clarendon Press, 1903), <https://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0069%3Aspeech%3D4>.
15. Demosthenes, “Κατὰ Φιλίππου Β”, in *Demosthenis Orationes* (Oxford: Clarendon Press, 1903), <https://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0069%3Aspeech%3D6>.
16. Τσάτσος, Κ. Δημοσθένης (Αθήνα: ΕΣΤΙΑ, 2000), 355.

References:

1. Golodnov, A. V. *Persuazivnaja komunikacija: strategii i taktiki vozdejsztvija* [Persuasive communication: strategies and tactics of impact] (SPb.: Asterion, 2010), 243 (In Russ.).

Actual Problems of Linguistics [Aktual'ni problemy movoznavstva]

© Lazer-Pankiv O. V., Riabtsev K. A. [Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabtsev@gmail.com

Peculiarities of Expressing Persuasiveness in Demosthenes' *Philippics* [Osoblyvosti vyrazhennia persuzyvnosti u "Filipikakh" Demosfena] (in Ukrainian)

2. Golodnov, A. V. Ritoricheskiy metadiskurs: osnovaniya pragmalingvisticheskogo modelirovaniya i sociokul'turnoj realizacii [Rhetorical metadiscourse: the foundations of pragmalinguistic modeling and sociocultural implementation] (SPb.: Asterion, 2011), 344 (In Russ.).
3. Miasoiedova, S. V. “Rytorychne pytannja jak zasib vyrazhennja neprjamogo sponukannja v suchasnij ukrai'ns'kij movi [Rhetorical Question as a Means of Expressing Indirect Imperative Meaning in the Modern Ukrainian Language]”. *Molodyj vchenyj* 9 (24)/1 (2015): 118-121 (In Ukr.).
4. Chernjavskaja, V. E. *Diskurs vlasti i vlast' diskursa: problemy rechevogo vozdeystvija* [Discourse of Power and Discourse Power: Issues of Speech Influence] (Moscow: Flinta: Nauka, 2006), 136 (In Russ.).
5. Charteris-Black, J. *Politicians And Rhetoric: The Persuasive Power of Metaphor* (Houndmills; Basingstoke; Hampshire; New York: Palgrave Macmillan, 2005), 239.
6. Cialdini, R. B. *Influence* (New York: William Morrow and Company, 1984), 302.
7. Halmari, H. *Persuasion Across Genres. A linguistic approach* (Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 2005), 265.
8. Jaeger, W. *Demosthenes, the origins and growth of his policy* (Cambridge: Walter de Gruyter Company, 1938), 273.
9. Sealey, R. *Demosthenes and His Time: A Study in Defeat* (New York; Oxford: Oxford University Press, 1993), 340.
10. Worthington, I. *Demosthenes: Statesman and Orator*. (London: Routledge, 2000), 289.
11. Aristotel', *Ritorika. Pojetika* [Rhetoric, Poetics] (Moscow: Labirint, 2000), 224 (In Russ.).
12. Demosfen, *Rechi* [Speeches], eds. E. S. Golubcova, L. P. Marinovich, J. D. Frolov. 3 vols. (Moscow: Pamjatniki istoricheskoy mysli, 1994) (In Russ.).
13. Aristotle, *Ars Rhetorica* (Oxford: Clarendon Press, 1959), <https://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0059%3Abook%3D1%3Achapter%3D2>.
14. Demosthenes, “Κατὰ Φιλίππου Α”, in *Demosthenis Orationes* (Oxford: Clarendon Press, 1903), <https://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0069%3Aspeech%3d4>.
15. Demosthenes, “Κατὰ Φιλίππου Β”, in *Demosthenis Orationes* (Oxford: Clarendon Press, 1903), <https://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0069%3Aspeech%3d6>.
16. К. Τσάτσος, Δημοσθένης (Αθήνα: ΕΣΤΙΑ, 2000), 355.

Актуальні проблеми мовознавства [Актуальные проблемы языкознания]

© Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А. [Лазер-Паньків О. В., Рябцев К. А.], o.lazer-pankiv@knu.ua, kostiariabtev@gmail.com

Особливості вираження персуазивності у “Філіпіках” Демосфена [Особенности выражения персуазивности в “Филиппиках” Демосфена] (Українською / На укр. яз)