

Умение говорить публично.

ЖИВОЕ СЛОВО

Poetae nascuntur, oratores fiunt.

Слово одно из величайших орудий человека. Бессильное само по себе – оно становится могучий и неотразимым, сказанное умело, искренно и вовремя.

А. Ф. Кони

В новых условиях нашей жизни всякому, не ушедшему целиком в свою скорлупу, приходится время от времени быть и оратором. Под оратором мы разумеем не только лиц, произносящих речи в больших собраниях, на митингах и т. д., но всякого, кому приходится обращаться с словом, хотя бы к самой небольшой группе собравшихся. Убедить, разъяснить что-либо, успокоить, ободрить, призвать – вот обязанности, постоянно налагаемые на нас жизнью.

В большей мере это относится к педагогу, который в сущности является профессиональным оратором.

Правда, современные методы школьного обучения переносят работу педагога, главным образом, в кабинет, лабораторию, на лоно природы, но это не исключает и возможности, быть может, даже необходимости все же прибегать и к живому слову. Люди малокультурные, поверхностно усвоив идеи трудовой школы, готовы совершенно изгнать из школы всякую лекцию. Это печальная ошибка.

Школа должна отказаться от лекционной системы обучения, но это не значит, что отныне нет места в школе живому слову (лекции).

Живое слово способно одухотворить ту же лабораторную работу, воодушевить работающих, внести смысл, наметить новые точки зрения, побудить к дальнейшим разысканиям.

Только ремесленник может обучать исключительно одним «показом», своим примером и техническими указаниями.

Учебно-научная работа есть творческий процесс, далеко выходящий за рамки подражания и «совместной работы».

Живое слово - могучее орудие в умелых руках. Никакая книга, брошюра, листовка, плакат, воззвание никогда не заменят живого слова!

Поэт Некрасов не случайно как-то сказал:

В ваши великие, трудные дни
Книги не шутка; укажут они:
Все недостойное, дикое, злое.
Но не дадут они сил на благое,
Но не научат любить глубоко!

Книги многому могут научить, но они не обладают такой побудительной силой, как речь, например, педагога, проповедника, агитатора, народного вождя.

«Напечатанная речь есть только бледное отражение той жизни, которая горела в душе...» — говорит Гете. Многие замечательные книги, если не найдут живых проповедников своих идей,

остаются навсегда мертвы. Не то живое слово – оно не только дает знания («раскрывает глаза» на вещи и явления), но и берет, так сказать, за сердце, побуждает волю. Из живого слова «почерпается сила убеждения, взгляд, критическая оценка, передаваемая нередко с жаром, с увлечением...» Живое слово даже в науку «влагает душу живу. Никакой книжный курс этого не даст». (Гончаров). Выдающийся ученый профессор Петражицкий говорил, что одна часовая лекция (живое слово) может дать то, чего не дадут годы работы с книгами.

Если выразительное чтение книги дает более яркое и сильное впечатление, чем чтение про себя, то тем большее впечатление оставит живая, образная, вдохновенная, свободно льющаяся речь.

Иногда говорят о пассивности слушающих лекцию или речь. Это не верно! Пойдите на действительно содержательную лекцию, и вы увидите, с каким напряженным вниманием слушают ее присутствующие. Напряженное внимание – есть первое условие активно-трудоуемого обучения. Слушать лекцию – есть большой умственный труд. И кто больше трудится: говорящий ли или внимательно слушающий и жадно хватающий всякое его слово – это еще большой вопрос. Эти соображения дают нам смелость предложить педагогам краткие практические указания по ведению лекций и произнесению речей, хотя бы самого делового содержания. Хороший педагог не только должен показать, но и убедить и увлечь своих слушателей.

В жизни бывает, что хороший оратор бывает плохим педагогом, и наоборот, но это не исключает нашего стремления к тому, чтобы хороший педагог был и хорошим оратором. Сила и средства его от этого лишь увеличатся.

В условиях же новой жизни всякий педагог, особенно сельский, неизбежно должен быть и общественником: работать среди общества, воспитывать общество не только через детей, но и непосредственно.

Умение говорить для педагога нашего времени – вопрос большой и важный.

ТИПЫ ОРАТОРОВ

По своему физическому и душевному складу мы далеко неодинаковы, и что может один – не всегда по силам другому. Не можем, разумеется, все мы быть и одинаково талантливыми ораторами: у одного более сильный и приятный голос, у другого зато больше жизненного опыта и понимания людей, у третьего – больше научных знаний и т. д.

Все мы, прежде всего, различаемся по темпераменту; одни более живы, впечатлительны, подвижны, легче воодушевляются, но воодушевление это бывает недолго и непрочно; другие менее подвижны, более спокойны, реже способны на воодушевление, но обладают, может быть, большей силой воли, большей настойчивостью; третьи – угрюмы, подозрительны, недоверчивы; четвертые – вялы, медлительны, по выражению Салтыкова-Щедрина, «мямлят, канитель разводят, слюнями давятся» и т. д.

С этой точки зрения всех ораторов можно разделить на две большие группы:

- 1) Эмоционально-воодушевленных и
- 2) Рационально-бесстрастных.

Вторая группа ораторов распадается еще на группы:

- 1) «Мыслящих вслух» и
- 2) Сообщающих готовые истины, причем эти истины бывают двух родов: а) научные сведения и б) житейские истины — доводы «здравого смысла». Посему можно еще говорить об ораторах:
 - 1) Научно-обоснованных (эрудитах) и
 - 2) Ораторах «здравого смысла».

ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВООДУШЕВЛЕННЫЙ ОРАТОР

Впечатлительные натуры вкладывают в свои слова не только мысли, но и чувства. Они способны на воодушевление, которое, невольно передаваясь слушателям, воодушевляет и их. Таков, например, герой тургеневского романа «Рудин». «Он говорил умно, горячо... Он говорил мастерски, увлекательно...» «Можно сказать, он очаровал всех... Все замолкали, лишь только Рудин раскрывал рот; можно было судить о силе произведенного впечатления... Не самодовольной изысканностью опытного говоруна — вдохновением дышала его речь... Он не искал слов: они сами послушно и свободно приходили к нему на уста, и каждое слово, казалось, так и лилось прямо из души, пылало всем жаром убеждения. Рудин владел, едва ли не высшей тайной — музыкой красноречия. Он умел, ударяя по одним струнам сердец, заставлять смутно звенеть и дрожать все другие. Иной слушатель, пожалуй, и не понимал в точности, о чем шла речь; но грудь его высоко поднималась, какие-то завесы разверзались перед его глазами, что-то лучезарное загоралось впереди. Самый звук его голоса увеличивал обаяние; казалось, что устами говорило что-то высшее, для него самого неожиданное...» Дар воодушевленной, проникнутой живым чувством речи — драгоценнейший дар для агитатора.

В короткий срок воодушевить толпу, увлечь ее, побудить, остановить и т. д. способен больше всех эмоционально-воодушевленный тип оратора.

Художественная картинка воздействия на толпу воодушевленной речи дана Горьким в его превосходной сказочке «О чиже, который лгал!».

«Была серая, мокрая осень. Зловеще каркали вороны. И вдруг зазвучали смелые песни.

Вся роща, много слышавшая песен, встрепенулась и с напряженным вниманием прислушивалась...

Роща слушала и ощущала нечто хорошее и сильное, это ощущение наполняло ее теплом и светом...

А чиж звал вперед. Туда — в страну счастья! Туда — в это чудное "вперед!".

— Вперед! — крикнули птицы, ибо в сердцах их загорелась гордость собой. Слезы вдохновения переполнили глаза чижа и он все говорил и звал туда — вперед! И все птицы пели, и всем стало так легко, хорошо, и все чувствовали, что в сердцах родилось такое страстное желание жизни и счастья».

По истине — «уменье волновать чувства слушателей есть высший и самый редкий дар природы оратору» (Гаррис).

Оратором этого типа должно родиться. Римскую пословицу, что «ораторами становятся» (*oratores fiunt*) должно понимать так, что каждый может стать оратором, но, разумеется, каждый в своем роде. Разносторонне способные ораторы — редкий случай. Упомянутый выше Рудин, способный увлечь и «зажечь сердца», не способен уже к простому рассказыванию, когда его попросили рассказать что-либо из его студенческой жизни, он почувствовал затруднение. «Рассказывал не совсем удачно. В описаниях его не доставало красок. Он не умел смешить. Впрочем, Рудин от рассказов своих заграничных походов скоро перешел к общим рассуждениям».

Отсюда практический вывод — изучите себя, проверьте свои силы и не беритесь за то, что вам непосильно или чуждо вашей натуре.

Оратор, не способный к искреннему воодушевлению (или при теме недостаточно воодушевляющей) и пытающийся в то же время воодушевить толпу, — впадет в ложный тон, начнет, как это мы часто и наблюдаем, кричать, махать руками, в результате лишь насмешит слушателей и не достигнет того, чего хотел.

Рассмешить толпу, особенно более сознательных слушателей и неискренняя попытка разжалобить их: «плачущий оратор и смеющиеся слушатели — это сцена, пригодная для шутовского представления» (Гаррис).

Особенно часто в эту ошибку впадают лица, заимствующие свои ораторские приемы у других. Помните, что, подражая другому, должно учитывать и свои силы! Не беритесь за то, что вам не свойственно, что вам не под силу!

Скажут, пожалуй, что сухая речь не может быть прекрасной речью. Может быть, это и верно, но речь с ложным пафосом хуже всякой сухой речи!

Для убедительности речи прежде всего нужны очевидные доказательства, прочные факты, без которых бессильны и искренний пафос и искренняя неодоушевленность оратора. «Нужны пафос

фактов и красноречие фактов; если не будет этого, вы можете с таким же успехом стучать в бубен и воображать себя, оркестром.

Сдержанность в обращении всегда ближе ведет к цели, чем шумливость.

Я не знаю дел, выигранных шумом и треском; в пене нет веса, в яростных словах нет силы» (Гаррис).

А. Ф. Кони рекомендует судебным ораторам «быть сильными в доводах, а не в эпитетах».

Речь, исполненная пафоса, должна сочетаться и с глубиной или очевидностью мысли и с образным языком – иначе она не оставит прочных следов в сознании слушателей.

Не о минутном впечатлении, а о прочном внушении должен заботиться оратор.

Помните: хорош не тот оратор, речь которого вызывает разговоры (быть может, и очень лестные) о самом ораторе: нет – хорош тот оратор, хороша та речь, которая вызывает разговоры и размышления по вопросам, затронутым в речи оратора.

Плохо, если оратор развлекает публику, доставляет ей блеском своих «речей» удовольствие! Оратор актер – горе-оратор! Последний идеал оратора – быть не фокусником, не клоуном, не веселым рассказчиком, не артистом даже, а – вождем! Помните же это!

Вольной или невольной ошибкой ораторов рассмотренного типа является часто, выражаясь мягко, значительное отклонение от истины. Гипербола, раздувание из мухи слона – обычное явление трескучих речей. Громкие слова, сорвавшиеся с языка даже случайно «ужас», «позор», «это преступление», «измена», «предатели» и т. д. – все такие «страшные» слова нуждаются в подтверждении, и вот оратор начинает громить «измену», «позор», «предательство» – к немалому удивлению не только слушателей, но и самого себя!

Эмоционально-воодушевленные ораторы вообще склонны к преувеличениям. Беспристрастное объективное изложение вопроса – редкое, ценнейшее явление в практике таких ораторов.

Характеристику положительного и отрицательного представителей этого типа находим у Мережковского («Вера»).

«Он юрист, он обожал остроты, был франт, носил фальшивый бриллиант, не знал предмета (речь идет о профессоре), но имел талант, придумывал словечки, анекдоты и пошлости. Сереже этот франт казался неприличным и вульгарным; он впрочем, был довольно популярным».

Но был и профессор, «он говорил, и речь его лилась с волнующей сердца свободной силой, как будто-то бы меж ними (им и слушателями) родилась глубокая невидимая связь,— он знал, что слово каждое входило в их душу молодую глубоко...»

ГОЛОСОВЫЕ СРЕДСТВА ОРАТОРА

Звучный громкий, приятный гибкий голос – почти необходимое условие для оратора, обращающегося к большому собранию.

Всячески заботьтесь, чтобы вас слышали. «Надеюсь, ты не будешь шептать себе в бороду», – говорит Гамлет актеру. «Дай бог, чтобы твой голос не потерял свою звонкость, как истертая монета» (Действие 1, 2).

Иногда и обладатели громкого голоса теряют от излишней торопливости. Слишком быстрая речь может быть не вполне услышана, а, кроме того, может вызвать и неприятное ощущение слушателей, напрягающих свое внимание, чтобы уловить не только мысль оратора, но и его слова.

Приучайте себя не торопиться в речи, но и не «размазывайте» ее!

Умелый оратор, и не обладая большим голосом, сможет заставить слушать себя. Упомянутый Рудин имел довольно-таки тихий голос.

Если в аудитории некоторый шум, хотя бы от передвижения стульев, ходьбы и пр., то после краткого обращения выдержите паузу. Но чуть на секунду водворилась абсолютная тишина,— пользуйтесь случаем, говорите! Иначе пропустите момент, начнется вновь шум и начало речи пропало.

В рассказе Горького «Тоска» есть следующая поучительная для ораторов картинка:

«Благообразный господин подошел к краю могилы и, проводя рукою по волосам, сказал:

– Господа!»

Он так это сказал, что мельник даже вздрогнул и уставился на него. Глаза у господина странно сверкали... и пауза между его восклицанием и началом речи была так длинна, что все, кто был на кладбище, успели притихнуть и замереть в ожидании» И вот раздался мягкий, грудной, такой вдумчивый и печальный голос..» Громкий, звучный и гибкий голос не только врожденные свойства – их можно достигнуть и упражнением.

Вспомните упражнения греческого оратора Демосфена на берегу моря, пытающегося заглушить шум морского прибоя.

Ораторская практика развивает и голосовые средства, но лучше упражняться не в собрании слушателей.. «Существуют, – говорит Гаррис, – такие места, где оратор волен упражняться сколько угодно: существуют морские берега и широкие поляны. Но самое трудное и, может быть, самое полезное место для упражнения голоса, это – пустая комната».

ЖЕСТЫ И МИМИКА

Жесты и мимика, как и голос, – могучие средства оратора эмоционально-воодушевленного типа.

«Существует множество движений мимики лица, положений и изгибов неуловимых для слова, в которых только и могут выразиться движения души. Игра красок лица и их оттенков высказывает тайны души красноречивее слова и часто именно то, чего оно не может высказать». (Юрьев. Несколько мыслей о сценическом искусстве – Авт.).

Тоже можно сказать и о жестах.

Древние греки до Демосфена избегали жестов. Перикл говорил спокойно, соблюдая величественную позу и лишь изредка поднимая руку для такого же спокойного величественного жеста.

Но вот на трибуне Демосфен. Он весь огонь, весь одно движение. Его блестящие речи – половина его действительных речей, вторую половину составляли жесты.

Ему начинают подражать и другие. Спрошенный однажды, что нужно для хорошего оратора, Демосфен ответил: жесты, жесты и жесты!

К сожалению, мы не можем так ответить читателям. К красивому, убедительному жесту, действительно выражающему мысль и душевные переживания способен далеко не всякий.

Неумелый жест может быть хуже неумелого слова.

«Мимика и слова должны соответствовать друг другу. Особенно обращай внимание на то, чтобы не переступить за границу естественного»,— советует Гамлет актеру. Не следует забывать и совета великого Петра: «Не надобно шататься вельми, будто веслом гребет; не надобно руками всплескивать, в боки упираться, да не надобно и рыдать: вся бо сия лишняя, и необлагодобразна суть, и слушателей возмущает» (Духовный Регламент).

Подвижное лицо, способное отражать мельчайшие душевные волнения и переживания, содействует воодушевлению толпы, но бойтесь гримас и кривлянья.

Хороши лишь естественные движения лица. «Гримасы лица очень близко подходят к телесному кривлянью, и нельзя не скорбеть о том, что они еще не вывелись в наше утонченно-воспитанное время.

Некоторые говорят с таким искаженным лицом, как будто принятая ими на себя задача причиняет им физическую боль. Другие стараются изобразить на своем лице величайшее презрение, гнев или насмешку. Но не всякому дано выражать чувства одним взглядом. Я видел однажды, как оратор сделал негодующее лицо, а у слушателей рот раскрылся в улыбку до самых ушей. Он хотел играть не будучи актером, и не сумел. Он, если можно так выразиться, дернул не за те мускулы лица и оказался шутом», (Гаррис).

Блестящий оратор А. Ф. Кони говорит о себе: «Я всегда считал вполне неуместным всякие жесты и говорил свои речи, опираясь обеими руками на поставленную стоймя книгу».

Эмоционально-воодушевленный оратор, разумеется, не удержится от жеста, но пусть эти жесты будут естественны, произвольны, а не специально сделанные для эффекта.

Как годятся для наших ораторов советы Гамлета: «Не пили слишком усердно воздух руками. Так, будь умереннее. Среди потока, бури и, так сказать, водоворота твоей страсти ты должен сохранить умеренность... Я видел актеров, которых превозносили до небес, а они, без всякого преувеличения, не подходят ни говором, ни походкой не только на христиан, но и на язычников, вообще, на людей; они так пыжились и лаяли, что я подумал: должно быть, людей сотворил какой-нибудь поденщик природы и сотворил прескверно, так гнусно они подражали человечеству».

Если хотите, чтобы ваши речи производили более сильное впечатление, то не отвлекайте на свою персону внимание слушателей. Плохо, если слушатели вместо того, чтобы сосредоточиться на мыслях оратора, невольно рассматривают и следят за движениями шатающегося из стороны в сторону оратора или за его гримасами, выкриками и резкими жестами.

ДУРНЫЕ МАНЕРЫ

К другим дурным манерам говорящих, по нашим наблюдениям, относятся следующие: ходят по трибуне, раскачиваются сзади наперед, поднимаются на носки, вертят за ручку стул, вертят в руках какую-нибудь вещь: шляпу, трость и т. д., берутся за голову, нужно или не нужно поправляют очки, волосы, застегивают и расстегивают пуговицы своего костюма, начинают рассматривать свою руку или ногти и т. д. и т. д.

Некоторые из этих манер, должно быть, заразительны и передаются по традиции.

В вышеприведенном отрывке из «Тоски» Горького оратор «проводит рукой по волосам». Прием этот довольно обычный. Вот сценка из «Дневника семинариста» Никитина: «Подняв голову и помахивая правою рукою, в которой держал шляпу, он прошелся взад и вперед по классу, взъерошил свои волоса', все тотчас сметали, что будет сказана речь и встали. Он начал:

– Господа!»»

Поправлять волосы – наследие церковных проповедников или профессоров и студентов старого времени, носивших длинные волосы. Нам же пора бросить эту манеру.

Еще хуже откашливание и отплевывание пред началом речи и даже в течение ее. Это совершенно некультурная манера, идущая к нам из практики церковных дьяконов, которые откашливание и отплевывание сделали неотъемлемой частью своего «служения».

Тягостное впечатление производит и дурная манера без конца повторять какое-нибудь вводное словечко или вставлять нечленораздельный звук, что-то близкое к «э-э..». Среди таких «любимых» словечек чаще встречаются «следовательно», «видете ли», «понимаете ли», «собственно говоря», «так» и прочее. Гончаров рассказывает об одном из своих преподавателей: «У него была странная привычка – шпиговать свою речь словами "будет" – некстати, без всякой надобности». Сначала нас это забавляло, а потом мы привыкли, и для потехи приводили товарищей из других факультетов слушать. Те ушам не верили и помирали со смеху».

В последнее время широко практикуется дурная манера прерывать свою речь бесконечными выкриками «това-а-ри-щи-и-и». Обращение к слушателям должно быть, если хотите, отрывисто, внушительно, властно: товарищи!

Ненужное завывание производит тяжелое впечатление.

Обращение к собравшимся (Товарищи! Граждане и пр.) всякий раз должно сопровождаться краткой паузой и не должно быть употреблено более 3 – 5 раз, если речь ваша длится всего минут 15 - 20.

Оставьте навсегда и безобразную манеру начинать речь избитым, никому ненужным заявлением:

— Я не оратор... или

— Я не обладаю таким даром речи, как предыдущий оратор...

К чему это? Это признак не скромности, а пошлого самомнения! Вы не оратор – да никто вашими ораторскими способностями и не интересуется. Собравшихся интересует сущность дела, выяснение того или другого вопроса, а вы распинаетесь в своих ораторских дарованиях.

Приступайте сразу к делу! Если вы не оратор, так это и без рекомендации будет видно! Оставьте эту дурную манеру!

Впрочем всех дурных манер не перечислить. Следите за другими ораторами, и всего, что осудите в них, избегайте в своей практике.

ОРАТОР-ЭРУДИТ

Если лучшим агитатором является воодушевленно-эмоциональный тип оратора, то лучшим пропагандистом, распространяющим, углубляющим и отстаивающим новые идеи, является бесстрастный, спокойный оратор, вооруженный не только даром речи и здравым смыслом, но и большой научной эрудицией; вооруженный обширными и разносторонними научными сведениями.

Об огромной силе научно-обоснованного слова говорить не приходится – это очевидный факт. Всякий, кому часто приходится выступать пред обществом и говорить на политические или общественные темы, должен внимательно следить по газетам и журналам за текущей жизнью и, кроме того, должен быть научно-образован и постоянно пополнять и освежать запас своих знаний. Заметят слушатели, что вы отстали от жизни и науки – не будут вас серьезно и слушать. Ссылающийся на выводы науки должен сам ясно представлять то, на что хочет опираться. Взяли научные сведения не вполне ясные для себя – пропало дело; или запутаетесь, или слушатели просто поймут, что вам самим «еще надо поучиться прежде, чем учить других. Не пускайтесь в непосильные для вас «научные» ссылки.

Наука – это море! Нужно умело черпать из него, а не плавать в нем на глазах публики!

Не берите темы не по плечу, тогда не придется вам отделяться и пустыми громкими фразами самого общего содержания: «Мы переживаем выдающийся момент истории». «Это выдающийся русский писатель...» И только! А чем выдающийся и не в силах выяснить. Общими местами замаскировывают свое невежество, забывая, что оно шире всякой маски и из-под маски выглядывает еще в более смешном и убогом виде!

Соразмеряйте свои силы с тем, что задумали!

Ссылаясь на доводы науки заботьтесь лишь об одном: выяснить затронутый вопрос. Забудьте о себе, гоните прочь мысль блеснуть своими знаниями – дело будет верней. Отсюда вывод: не нужно слишком много научных сведений.

Избегайте их вовсе там, где истина и без них вполне ясна – иначе лишь утомите слушателей и вызовете в них одну досаду. Вообще, впадать в никому ненужное многословие — отличительная, типическая ошибка ораторов от науки.

О многословии, Впрочем, мы скажем ниже (см. § 15), теперь же предостережем ораторов рассматриваемого типа и от ряда других ошибок.

1. Не утомляйте слушателей *вычитыванием* из книг тех или других сведений. Ссылки на книгу должны быть кратки и лучше их самому передать, чем вычитывать по запискам или самой книге. Прочсть надо лишь то место из газеты или книги, которое, являясь в ваших руках *документом*, совершенно необходимо вам, чтобы прекратить спор, устранить сомнения или решительно опровергнуть идейного противника.

Все ссылки на книги и ученых должны отличаться наибольшей краткостью.

2. Бойтесь обилия подробностей и обилия отдельных научных фактов, в море которых может совершенно потонуть ваша основная мысль. Если даете подробности, то не забудьте, хотя бы в заключении, синтезировать их, собрать воедино, обобщить, свести к определенному выводу. Не сделаете этого – пропадут все ваши труды и старания. Писатель Гончаров вспоминает об одном из своих петербургских профессоров, читавшем греческую культуру: «Никакой общей идеи, никакого рисунка древнего быта, никакого взгляда, синтеза, ничего не мог дать нам этот почтенный греческий книгоед; он давал одну букву, а дух отсутствовал». С другой стороны, тургеневский Рудин тем и увлекал и подчинял себе университетских товарищей, что голова у него была так устроена, что он тотчас же из прочитанного извлекал все общее, хватался за самый корень дела, и уже потом от него проводил во все стороны светлые, правильные нити мысли. «Общей связи понятий мы не сознавали. Слушая Рудина, нам впервые показалось, что наконец схватили ее, эту

общую связь... Стройный порядок водворился во всем, что мы знали, все разбросанное вдруг соединилось, складывалось, выросло перед нами, точно здание...»

Такова сила умения обобщить, дать выводы, подвести итоги сказанному.

3. Неумение расположить научный материал так, чтобы он придал большую убедительность речи – также постоянная ошибка ораторов-эрудитов.

Все ссылки на данные науки лучше всего располагать постепенно так, чтобы наиболее сильные, наиболее очевидные и убедительные факты пришли на конец ваших соображений.

При таком, я бы сказал, психологическом расположении материала, слушатели вынесут более сильное впечатление и скорее согласятся с вами.

4. Пристрастие ораторов начать все «от сотворения мира» или «от призвания варягов» непременно «с самого начала» — часто обесценивает содержательную речь. Лабулэ так высмеивает подобного рода речи судебных обвинителей: «Я беру его со времени рождения; имея год от роду, он укусил свою кормилицу; двух лет он показал язык своей матери; трех лет украл два куса из сахарницы своего деда; четырех лет таскал яблоки из чужого сада, и если негодяй в пять лет от роду не сделался отцеубийцей, то лишь потому, что им «счастье быть сиротой».

Поэт Мережковский вспоминает своих университетских ораторов-профессоров: «С тупым лицом, рябой и косоглазый, какой-то метафизик примирял ученье церкви с Кантом. Он дремал, цедя сквозь сон медлительные фразы и, не боясь свистков, провозглашал тот принцип, что почтенье к людям надо определять количеством оклада. Потом на кафедру взошел старик с лицом пергаментным, в очках; губа отвисла, и мутный взор потух. Беззубым ртом зашамкал он уныло числа, числа... История — без образов, без лиц; ряды хронологических таблиц!...» («Вера»).

ОРАТОР ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

Есть тип людей удивительно рассудительных, умеющих убедить, как без блеска красноречия, так и без ссылок на науки.

В простой, особенно крестьянской аудитории оратор этого типа часто имеет большой успех. Соображения здравого смысла да ссылки на очевидные факты повседневной жизни – вот все его оружие. Оружие несложное, но часто верно и меткое. Способность, которую мы называем здравым смыслом, к сожалению, не достигается теми или другими упражнениями. Если вы не родились с этой особенностью, то не достигнете больших результатов, опираясь лишь на свои «рассудительность».

Но если вы не лишены этой способности, то знайте, что вовремя воспользоваться «здравым смыслом» – крайне ценно. Особенно «здравый смысл» может помочь вам, если предыдущие ораторы уже достаточно утомили собравшихся и шумом своих ораторских приемов и бесконечными ссылками на выводы и данные наук. Оратор здравого смысла часто прибегает к иносказанию, басне, притче, сказочке, анекдоту; он не чужд юмора, он доступен пониманию каждого, а потому и слушают его охотно и награждают достаточным вниманием

Итак, если вам предоставлена возможность выбора между: 1) громкой фразой, 2) ссылками на выводы науки и 3) доводами здравого смысла, то, не колеблясь, выбирайте последнее; Вы не раскаетесь! Недаром Гаррис считает здравый смысл «основанием адвокатского искусства».

МЫСЛИ ВСЛУХ

Особым типом ораторов должно отметить мыслящих вслух. Говорящий не сообщает вам готовых истин, не призывает вас следовать за тем-то и тем-то, а перед вами и как бы вместе с вами соображает как вернее решить вопрос.

Он приведет соображения за высказываемое положение, приведет соображения против него, сопоставит их так, что вывод сам напрашивается у слушателей.

Мыслить вслух – счастливая черта немногих ораторов. Однако есть мысли вслух и отрицательного свойства: вот, например, оратор забыл, что еще хотел сказать; остановился, схватился за голову, думает.

А слушателям или от души жаль «беднягу», или открыто смеются над ним!

Под мыслями вслух мы отнюдь не разумеем припоминаний или хватания за первую попавшуюся мысль, а лишь умение так сопоставить свои соображения, чтобы выводы как бы родились здесь, в аудитории, и, прежде всего, в головах слушателей.

Гаррис указанный нами прием считает самым сильным приемом хорошего адвоката: «Существует способ повлиять на ум присяжных, нимало не подавая виду об этом, и этот способ самый успешный из всех. Все люди более или менее склонны к самомнению, и каждый считает себя умным человеком. Каждый любит разобраться в деле собственными силами: всякому приятнее самому найти ответ на загадку, чем узнать ее от других, приятно думать, что он не хуже всякого другого умеет видеть под землей».

Итак, не забывайте, что иногда сильнейшим ораторским приемом является умение предоставить, слушателям самим разобраться и самим прийти к намеченному вами выводу.

Оратор, мыслящий вслух, – с внешней стороны не блестящ, медлителен (не чрезмерно!), но и привлекателен, даже и при явных недостатках речи.

Тургенев рассказывает о речи одного англичанина: «Он говорил довольно медленно, как будто запинаясь искал слов, в промежутке их произносил и растягивал букву а... а..., помогал себе движениями правой руки и всегда находил красивое и точное окончание фразы. Он, видимо, импровизировал свою речь. Эта неловкость, эта постоянно возвращающаяся буква "а", эти запинки составляют отличительную черту английской речи; и странное дело – эта черта становится понятна, почти приятна вам, как только вы свыкнитесь с англичанами, с их характером, она придает их речи какую-то естественность, что-то добродушное и неподготовленное, лишает ее всякого оттенка фразы».

ЗАВИСИМОСТЬ ТИПА ОРАТОРА ОТ ТИПА МЫШЛЕНИЯ

Речь есть лишь внешняя форма для наших мыслей, а так как мысли наши текут не по одному руслу у всех, так как мы принадлежим к различным типам мышления, то вполне понятно, что и наша речь (построение ее) не одинаково у всех. Заставить всех одинаково говорить и одинаково развивать свою речь — значило бы заставить всех одинаково мыслить, что, разумеется, и совершенно невозможно и бессмысленно.

Различают следующие типы мышления:

1. Дискурсивное,
2. Интуитивное и
3. Ассоциативное.

Дискурсивное – последовательное, как бы постепенно пробегающее все ступени мысли, без скачков и пропусков.

Лица этого типа мыслят медленно, но зато верно. Это наиболее логичный, верный способ мышления. Оратор дискурсивного типа мышления говорит ясно, последовательно, обстоятельно, но часто теряет меру и впадает в излишние подробности или начинает выяснять и без того очевидные истины.

Впрочем, хотя речь оратора этого типа и бывает длинна и утомительна, все же нельзя упрекнуть ее в повторениях. Сильная дискурсивная мысль всегда последовательна.

Интуитивный – умозрительный. Это – тип мышления путем быстрой догадки. Оратор интуитивного типа мышления, напротив, бывает скуп на слова, у него многое само собой подразумевается, многое недоговорено. Быстрый, часто даже верный и блестящий, скачок в мысли влечет за собой скачок и в словах, скачок далеко не всегда понятный слушателям. Отрывистая речь интуитивного типа часто страдает внешними противоречиями; понимают и толкуют ее каждый по-своему. Если дискурсивный тип топчет мысль в обилии слов, то интуитивный обесценивает свою

мысль недостатком слова К счастью, в жизни редко встречаются данные типы в чистом виде; большинство нас способно и к дискурсивному и интуитивному способу мышления, правда, не в одинаковой мере.

Еще к большему счастью – тип ассоциативного мышления в чистом виде – совсем редкое печальное явление.

Ассоциативный тип – мыслящий почти исключительно по механическим законам ассоциации мыслей. Одна мысль вызывает другую, часто связанную с первой случайным сходством или случайным совпадением, эта мысль, в свою очередь, вызывает третью, третья – четвертую « т. д. Классическим представителем оратора ассоциативного типа мышления является чеховский герой шуточного монолога «О вреде табака». В самом начале речи Иван Иванович Ньюхин невольно подмигнул правым глазом. Он объясняет слушателям, что он нервный человек, глазом начал подмигивать с 1889 г., 13 сентября, когда у его жены родилась четвертая дочь, вспоминает дальше, что у его жены все дети родятся 13-го числа. Переходит к жене, У нее пансион и музыкальная школа. Рассказывает о своей роли в качестве преподавателя школы и заведующего хозяйством. Вспоминает вчерашний случай по хозяйству – вчерашние блины, дальше ссора с женой из-за блинов, затем о ссорах с женой вообще и т. д., и т. д. на протяжении всей своей речи. Тема речи, основная мысль о вреде табака забыта. На этом примере ясны недостатки ассоциативного типа мышления в чистом его виде.

В этой или другой мере этим типом мышления мы обладаем все. Лица, умеющие владеть собой и свободно распоряжаться своей речью, смогут почерпнуть многое и из этого приема мышления: яркие примеры, сравнения, противопоставления—все это возникающее в нас по ассоциации мыслей, может красить нашу речь, сделать ее яркой, понятной и произвести сильное впечатление на слушателей.

Запомним, однако, что все эти приметы, особенно художественные сравнения, должны быть кратки. Подробные сравнения отвлекают мысль слушателей в сторону, вносят в речь нежелательную эпизодичность. Не забывайте же главного!

НАСТРОЕНИЕ ОРАТОРА

Успех речи часто зависит и от настроения оратора. Нет воодушевления, нет подъема, вдохновение «не слетело» – и оратор воодушевленного типа обезоружен! Пропало настроение – нет не только пафоса, нет даже и простой уверенности в себе.

Речь же без уверенности в своем успехе никого не убедит: это самая слабая речь!

Впрочем, настроение и уверенность может родиться и в течение самой речи. Не думайте лишь о том, «как говорю», «удачно ли» и пр., сосредоточьте внимание на мысли, на разбираемом вопросе. Смелее! Громче! Отчетливее всякую мысль, отчетливее всякое слово! «Говори смело, друг! не мямли и не тяни слова, как будто продаешь тесемку по аршинам и не уверен, что хватит товару» (Гаррисон).

В романе Толстого «Воскресение» есть поучительная картинка того, как робкий несмелый оратор (защитник) проигрывает далеко не безнадежное дело. Он «робко, запинаясь, произнес свою защиту... Хотел он подпустить красноречия, сделав обзор того, как Маслова была вовлечена в порочную жизнь мужчиной, который остался безнаказанным, тогда как она должна была нести всю тяжесть своего падения, но эта его экскурсия в область психологии совсем не вышла, так что всем стало совестно! Когда он мямлил о жестокости мужчин и беспомощности женщин, то председатель, желая облегчить его, попросил его держаться сущности дела».

Если слушателям жалко говорящего или стыдно за него – можно ли говорить хоть о каком-нибудь успехе!

В речи нужна не только уверенность в себе, но и уверенность в истинности своей мысли. «Попытайтесь сказать молодежи, что вы не можете дать ей полной истины, потому что сами не владеете ею... Молодежь вас и слушать не станет. Но обмануть вы ее тоже не можете.

Надобно, чтобы вы сами на половину верили, что обладаете истиной» (Тургенев «Рудин»).

Одним из сильных средств придать своей речи впечатление уверенности и правоты является бодрое, почти веселое ваше настроение, а вместе с тем внесение в речь, если это не противоречит условиям места и времени, юмористических моментов. Юмор, когда он кстати, могучее орудие «в борьбе с идейными противниками». Поставьте в смешное положение своего идейного противника; доведите его положение до абсурда; покажите его «забывчивость», «незнание», например, его же собственных произведений, предыдущих речей — сделайте это, и противник ваш убит!

Шопенгауэр как-то заметил, что едва удалось вызвать искренний смех слушателей –вы уже их победили! Они уже ваши единомышленники.

Опытный оратор юмористическими блестящими проверками проверяет настроение аудитории, производит счет и подсчет своих сторонников.

Если иные ораторы муху раздувают до слона, то как много может значить, если вы вовремя сумеете из слона сделать муху! Укажите смешную, ничтожную сторону в доводах вашего противника и дело почти уже выиграно.

Итак, бодро, смело, с легким сердцем приступайте к речи, гоните прочь мысль, что «провалитесь», что «не будут слушать» и т. д., и успех наполовину уже вам обеспечен!

«ВТИРАНИЕ ОЧКОВ»

Кроме уверенности, ценным качеством речи является ее искренность. Притвориться искренним могут немногие, в большинстве случаев слушатели сразу подметят, что им, как говорят, втирают очки и тогда – пропал успех вашей речи!

Если хотите играть, то играйте так, чтобы вашей игры не было видно.

Особенно часта неискренняя лесть перед слушателями; более сознательные из них начинают вас слушать с омерзением, другие с насмешкой – дескать, не проведешь – и все не верят вашим словам, как бы они убедительны не были.

Лев Толстой, правда, по другому поводу, говорит: «Исполнители должны скрывать свои намерения; обыкновенно, как только заметишь, что тебя стараются разжалобить или рассмешить, сейчас же начинаешь испытывать совершенно противоположное чувство».

Итак, необходимо быть или казаться искренним. Поставьте за правило себе: не волноваться без достаточной причины, не приходить в ужас без действительного ужаса, не плакать, если сердце ваше не тронуто, не смешить, если вам не смешно. Помните, что внутреннее кривлянье, раз оно будет замечено, еще больший недостаток, чем гримасы и кривлянье физическое. В смешном положении вы не будете страшны противнику, каким бы орудием вы не махали.

Смешное положение вызовет лишь смех.

Дорожите доверием и вниманием слушателей. Подорвете доверие к себе раз, не будут вам верить и после.

ОРАТОРСКИЙ ТАКТ

Оратор, как всякий общественный деятель, должен обладать тактом, т. е. уметь мгновенно выбрать наиболее верный и краткий путь к намеченной цели при наличных условиях момента, аудитории и т. д.

Сознавать силу и вес тех средств, того оружия, что берешь в руки, и наносить удары не больше и не меньше тех, какие требуются, наносить удары там, где они наиболее чувствительны и губительны для вашего противника—вот сущность ораторского такта.

В частности, ораторский такт сводится к умению:

- 1) учесть момент выступления,
- 2) понять аудиторию и заговорить на ее языке,
- 3) сохранить внимание аудитории,
- 4) не утомить аудиторию собой,
- 5) не говорить того чего не хотел.

1. Выдающийся римский оратор Цицерон, как это можно судить по его речам, всегда учитывал момент своего выступления.

«По тону и характеру его вступления – сдержанному и осторожному или смелому и торжественному можно заметить, говорит ли он под непосредственным впечатлением обвинительной речи противника, или уже его товарищи по защите успели расчистить почву для него». (Зелинский Ф.Ф. Из мира идей – Авт.).

Учесть настроение слушателей в момент выступления – великое дело. У Тургенева есть небольшое стихотворение в прозе «Два четверостишия», где говорится о двух поэтах ораторах.

Однажды один из них выступил вперед и не совсем твердым голосом прочел:

Друзья! Товарищи! Любители стихов!

Поклонники всего, что стройно и красиво!

Да не смущает вас мгновенье грусти темной!

Придет желанный миг... и свет рассеет тьму.

Оратор умолк... а в ответ ему, со всех концов площади, поднялся гам, свист, хохот.

Его соперник в другое время и, очевидно, при ином настроении собравшихся прочел почти то же самое:

Любители стихов! Товарищи! Друзья!

Поклонники всего, что строило, звучно, нежно!

Да не смущает вас мгновенье скорби тяжкой!

Желанный миг придет—и день прогонит ночь!

Едва окончил оратор, как толпа пришла в восторг. При общих ликованиях оратор был увенчан лаврами.

«Первый сказал свое – да не вовремя; а этот не свое сказал – да вовремя!»

Сказать вовремя – ценнейшее ораторское умение.

Чутко прислушивайтесь, внимательно присматривайтесь к аудитории, изучайте ее, следите за ее душевными переживаниями, настроениями – в этом залог успеха!

2. К ораторскому такту относится умение сразу понять состав аудитории и ее запросы.

Едва вы поняли, с кем имеете дело и какие интересы в данную минуту более близки вашим слушателям, а быть может, и волнуют их, начинайте говорить на языке этой аудитории, на языке ее интересов!

Разумеется, и самый язык ваш будет различен в зависимости от того, с кем беседуете: одно дело, если говорите учащимся или городским обывателям, совсем иное – если перед вами рабочие, крестьяне, красноармейцы и т. д.

Кстати, бросьте дурную манеру без нужды пересыпать свою речь иностранными словами.

Это дурной признак полуинтеллигентных людей! Истинно образованный человек сумеет выразить свою мысль и на своем родном языке.

Гоголь, пока не знал иностранных языков, любил ввернуть иностранное словцо, но вот он попал за границу, усвоил иностранные языки и... начинает тщательно вычеркивать иностранные словечки из своих произведений! Вычеркнул даже слова «флегматичный» и «характеристика».

Чем проще выражена ваша мысль – тем ближе и вернее ваш путь к уму и сердцу слушателей.

Часто непонимание ваших слов или иное понимание, не то, какого вы хотели бы, встает между вами и аудиторией непреодолимой стеной. Один из героев Тургенева пообещал крестьянам свое участие в их нуждах... После он измучился, доказывая, что обещал он не *участок* земли, а *участие* – сочувствие! Так и не поняли это, «участие»!

Поняв аудиторию, говорите на языке ее интересов: примеры, сравнения, эпитеты и т. д. – все это берите из области близкого, хорошо знакомого, родного для слушателей!

3. Дорожите вниманием аудитории. Говорите столько и столь долго, сколько с вниманием может воспринять аудитория. Заботьтесь не только о том, чтобы вас внимательно слушали, но и о том (и

это, быть может, главным образом!), чтобы из сознания слушателей ни на минуту не ускользала ваша главная мысль. Внимание к вашей мысли дороже внимания к вашей личности!

Лучшие ораторы всегда для речи берут лишь одну основную мысль и развивают и доказывают ее. Несколько главных мыслей, особенно в руках неопытного оратора, ни к чему, кроме сумбура в головах слушателей, не приведут! Если у вас несколько соображений по разбираемому вопросу, то излагайте их так, чтобы слушатели углубившись в одно, не потеряли из виду других. Связывайте одно с другим, противопоставляйте, сравнивайте, напоминайте, не делайте все это без утомительных повторений. Иногда можно связать мысли простым подсчетом их: во-первых», во-вторых... Или «вот первое положение», «вот второе положение» и т. д.

Сколько можно вообще говорить? Столько, сколько в данное время (в данный час) способна аудитория выслушать со вниманием. Длительность этого времени зависит и от таланта оратора: одного будут с напряженным вниманием слушать час — два, другого не в состоянии выслушать и на протяжении 15 – 20 минут!

Избегайте многословия, в смысле пустословия и ненужных повторений.

«Грациано говорит бесконечное множество пустяков. Его рассуждения похожи на два зерна пшеницы в двух четвериках отрубей: проищешь целый день, найдешь» Найдешь и увидишь, что не стоило и искать» (Шекспир «Венецианский купец»).

Кони рассказывает из своей судебной практики следующий поучительный случай:

«Вспоминается речь одного адвоката, любителя умно говорить. Слушают дело о краже. Присяжные были утомлены разбором предыдущих дел. Оратор первый час своей речи посвятил на историю возникновения права собственности и на развитие этого понятия с древнейших времен в связи с развитием культуры. "Теперь перехожу к обстоятельствам настоящего дела", – заключил он свой обзор и дрожащею от усталости рукою стал наливать себе стакан воды... Начинало смеркаться. Когда наступила минута общего молчания перед переходом оратора от Египта, Рима и средних веков к "обстоятельствам дела", – старшина присяжных поднял давно уже опущенную голову, обвел страдальческим взглядом суд и оратора и, тяжело вздохнув, довольно громко, с явным унынием в голосе произнес: "эхе-хе-хе-эхе!" – и снова опустил голову».

К сожалению, это не анекдот, не шуточный рассказ Чехова – перед нами обычная картинка измора слушателей бестактным оратором.

4. Учитесь владеть собой.

Мы уже видели, как произнесенное слово, часто неожиданно для самого оратора, уводит его в сторону, заставляет его говорить то, что, может быть, и не хотелось бы говорить или даже не следовало бы говорить вовсе.

Употребили резкое слово, назвали кого-нибудь, например, лжецом, – показалось, что аудитория не совсем поверила – и вот, пытаясь восстановить доверие к себе, начинаете доказывать, что вы вполне правы, сказав так, а не иначе. Мало того – вы уже и сами верите! Вы уже доказываете, что перед вами не только лжец, но и преступник, но и злодей, для которого ничего нет святого! Не хватайтесь за случайно вырвавшееся слово, лучше смягчить его, а не настаивать на нем и не усиливать его. Не бойтесь своих слов, тогда они охотнее будут вас слушаться!

Помните завет великого поэта: «Блажен, кто словом твердо правит – и держит мысль на привязи свою!».

АУДИТОРИЯ

Характер речи зависит и от аудитории, пред которой приходится выступать.

Хорошо заранее знать состав своих слушателей, приблизительный умственный их уровень и насущные их интересы.

Говорящий все это должен учесть и использовать. Впрочем, опытный оратор сразу, взглянув на аудиторию, знает, с кем имеет дело.

Состав аудитории может быть самый разнообразный. Говорящим на политические и общественные темы чаще всего приходится обращаться к смешанной аудитории: здесь и рабочий, и профессор, и ученик, и торговец, и т. д.

Реже приходится выступать перед однородным составом слушателей: учащиеся, рабочие, крестьяне, солдаты «публика», наконец, идейные противники.

Эмоционально-воодушевленная речь, как и речь научно-обоснованная, встретят живой отклик в рабочей и городской среде. В деревне не нужно ни того, ни другого. Бесхитростная речь на доводах «здравого смысла», с яркими примерами житейского порядка – вот лучшее слово для крестьян.

Крестьяне и рабочие – два разных класса. «Целая пропасть между уровнем развития и мировоззрениями обоих классов», – говорит Анненский в своей прекрасной книге «Народ и книга».

«Крестьянин менее впечатлителен и менее падок на сильные ощущения, чем рабочий...»

«Насколько крестьянин любит всякие "поучения", "указания" и относится к ним чуть ли не с благоговением, настолько рабочий их не выносит. Крестьянин мечтает о достаточной жизни по старым устоям, по заветам дедов и отцов, рабочий недоволен настоящей жизнью, он ищет лучшего. Отсюда понятно, что "крестьянину не только нравится, что героями рассказа являются такие же, как он, крестьяне, но он с большим удовольствием останавливается на художественных описаниях мелочей хорошо знакомой ему обстановки и повседневного обихода. Рабочие, напротив, не любят подробного детального описания их повседневной жизни, находят это скучным, неинтересным"...»

Это далеко не одиночные наблюдения. Рубакин говорит даже об особых социально-психологических типах крестьянина и рабочего.

Все классовые группы, разумеется, являются особыми типами и нельзя ко всем из них подходить с одними и теми же запросами и приемами воздействия.

Великое дело уметь подойти к аудитории: захватили ее внимание, захватили ее доверие – делайте с ней, что угодно, обличайте ее, порицайте ее, бичуйте ее—вас будут слушать.

Не сумели подойти к аудитории — самая вкрадчивая лесть встретит недоверие и насмешки.

Обмануть слушателей можно, но только на один раз! Другой раз не обманите! Презрение, насмешки, полное невнимание, а то и роковые крики «долой!» будут справедливою мздой обманувшему!

ПОДГОТОВКА К РЕЧИ

Речи бывают без всякой подготовки (импровизация речи) и с подготовкой.

Импровизация допустима лишь в случаях детального знакомства оратора с предметом, о котором он будет говорить; во всех же остальных случаях нужно готовиться.

Оратор – особенно политический – должен всегда расширять и пополнять свое образование. Древние подготовку оратора начинали с младенчества (например, Квинтилиан). Цицерон считает речь необразованного оратора «смешной, пустой болтовней».

Оратор должен позаботиться и о выработке голоса и о выразительности речи.

«Демосфен, будучи сыном богатых родителей, получил хорошее образование. По смерти их он задумал сделаться политическим оратором, но сколько раз ни выступал, его всегда осмеивали. Не падая духом, он 8 лет работал над собой, развивая и совершенствуя свою речь, укрепляя грудь, легкие и голос и отучаясь от подергивания в плече. Обрив себе голову, чтобы не возвращаться в город, он удалялся в пещеру, где, заложив себе камешки в рот и повесив меч над плечом, произносил перед зеркалом речи, декламировал на берегу шумящего моря, стараясь перекричать шум его волн. Выступив вновь с речью на политической арене, он был опять освистан. Решив бросить ораторское искусство, он однажды попал в гости к актеру, который предложил ему прочесть монолог и после сам прочел его. Тут только понял Демосфен, что ему не достает

выразительной декламации. Проработав некоторое время над собой, он сделался вскоре блестящим и великим оратором всех времен» (Ларионов).

Также и Цицерон до последнего дня своей жизни занимался декламацией.

Оратор должен быть в курсе современных общественных и научных запросов, достижений, интересов. Он, кроме того, должен быть и хорошим психологом.

А. Ф. Кони требует от оратора «широкого и глубокого образования знакомства с историей искусства и литературы».

Независимо от степени образованности и умения владеть речью, всякий оратор, стремящийся к наибольшему успеху, должен всегда готовиться к каждой отдельной речи.

Подготовка эта бывает в форме: 1) *обдумывания* и выяснения вопроса (темы речи) или 2) *писания* конспекта (или целиком всей речи) и 3) устного примерного *произнесения* речи.

Ограничиться только обдумыванием могут лица, обладающие даром импровизации. Им достаточно выяснить себе сущность дела и наметить коротенький план (на бумаге или в уме), т. е. определить и распределить главные мысли. Проработали таким путем свою речь, можете импровизировать, если есть навык и умение к тому.

Но все же это большая смелость. Демосфен, например, никогда не соглашался выступать на трибуне, если его вызывали неожиданно. «Перо – лучший учитель, – замечает по этому поводу Цицерон, – написанная речь лучше только продуманной». Цицерон и Демосфен писали свои речи, но произносили их устно. Речь пишется не для того, чтобы ее потом читать – (это очень плохой способ), а лишь в целях всесторонней проработки, вопроса.

Речь должна быть живым словом, произноситься свободно и наизусть, но не должна быть произнесением выученного наизусть. Под руками оратор может иметь лишь конспект или коротенький план, а то и просто запомнить коротко главные мысли.

«Изучение речи должно состоять не в запоминании слов и фраз в порядке их написания, а в усвоении содержания речи в подробностях, чтобы, таким образом, слушателям казалось, что оратор развивает свои мысли без предварительной подготовки» (Тимофеев «Речи»).

Некоторые ораторы прорабатывают речь путем пробного произнесения ее случайным слушателям или даже в полном уединении. Таков был Тьер.

Мертвая манера целиком читать свои лекции и речи должна быть забыта. Правда, одно время во Франции считалось некоторым оскорблением суда, если кто-либо выступит в нем с речью без тетрадки. Но это было давно – в XVIII веке, теперь же решительно оставлено.

Также плохо, если оратор частью говорит, частью вычитывает отдельные места по тетрадке или записке.

Такая речь и неубедительна, а часто и вовсе невразумительна.

Подчитывание допустимо, но оно должно проходить совершенно незаметно для слушателей.

Оратор и лектор должны смотреть в глаза аудитории, все время учитывать настроение ее и сообразно с этим облекать свою мысль в ту или другую форму: то расширяя и детализируя ее, то сокращая, то вводя конкретные примеры и сравнения в пунктах, трудно усваиваемых аудиторией и т. д.

В «Скучной истории» Чехова заслуженный профессор, имя которого в России «известно каждому грамотному человеку», а за границей оно упоминается с кафедр с прибавкою «известный и почтенный», рассказывает о себе: «Читаешь лекцию четверть, полчаса и вот замечаешь, что студенты начинают поглядывать на потолок, на Петра Игнатьевича, один полезет за платком, другой сядет поудобнее, третий улыбнется своим мыслям... Это значит, что внимание утомлено. Нужно принять меры. Пользуясь первым удобным случаем, я говорю какой-нибудь каламбур. Все полтора лица широко улыбаются, глаза весело блестят, слышится ненадолго гул моря... Я тоже смеюсь. Внимание освежилось, и я могу продолжать».

ОСНОВНАЯ ИДЕЯ РЕЧИ

Взявшись за разработку темы, выясните для себя сначала свою точку зрения; здесь могут быть:

- 1) утвердительное решение вопроса,
- 2) отрицательное решение,
- 3) указание на неразрешимость вопроса при наличных условиях,
- 4) решение с некоторой оговоркой. Если у вас нет ясно выраженной точки зрения (необязательно, чтобы она была оригинальна; обязательно лишь, чтобы вы вполне уяснили ее себе), то речь ваша лишь напрасно отнимет драгоценное время у ваших слушателей, да и вам не даст никакого удовлетворения.

КОНСПЕКТ РЕЧИ

Прежде чем набрасывать план или конспект речи, необходимо собрать материал на тему. Прежде всего должно собрать факты, достаточно подтверждающие мысли и положения оратора. Пустословия и громких фраз не должно быть, но не должно быть и нагромождения фактов. Речь не должна пестрить ссылками на авторов и вообще на научные и всякие иные авторитеты. Чужими словами хорошо пользоваться как удачными выражениями вашей мысли, а не доказательствами.

«Чем развитее и сильнее умственно человек, тем меньшее значение имеют для него авторитеты, тем сознательнее и справедливее будет он относиться к чужому мнению, наоборот, чем менее развит человек, тем большее количество авторитетов и предупреждений имеет на него влияние и может помешать ему согласиться с утверждениями, идущими против его взглядов» (Тимофеев).

«Когда спорят между собой две заурядные головы,— говорит Шопенгауэр,— они избирают своим оружием большею частью авторитеты, которыми и тузят друг друга».

Недобросовестные ораторы и бесчестные спорщики часто на «авторитетах» отыгрываются в малокультурной аудитории. «С авторитетами допускаются не только натяжки, но и совершенные искажения или даже приводятся авторитеты собственного изобретения. Большею частью у противника под рукою нет книги, да он и не умеет справляться с нею» (Шопенгауэр).

Обилие ссылок на авторитеты простительно на диспуте и то лишь с целью прикрыть слабое место своих доводов. В таких случаях «полезно окружить свою слабую позицию, высокими стенами, крепостью настолько внушительною по внешнему виду, что противник может не разглядеть в ней отсутствие гарнизона» (Тимофеев «Речи»).

Одним из способов собрать мысли является обдумывание темы по следующим вопросам (Эти вопросы носят название «общих мест» или «топик». Философ Лойбиц считал их для себя «счастливой находкой», сам пользовался ими и рекомендовал пользоваться другим.— Авт.):

- 1) Кто участвует?
- 2) Что происходит?
- 3) Где?
- 4) Когда?
- 5) Обстоятельства?
- 6) Благоприятствующие причины?
- 7) Почему?
- 8) Как все произошло? Или:
 - 1) На какие части распадается вопрос темы?
 - 2) В чем самое главное?
 - 3) С каких сторон должно рассматривать его?
 - 4) Какие могут быть возражения?
 - 5) На чем основана наша уверенность? и т. д.

Едва собрали мысли и факты, их подтверждающие, приступайте к наброску плана-конспекта.

Конспект лучше всего составлять на отдельных листочках, на одной стороне их, чтобы во время лекции или речи не переворачивать их, а лишь передвигать.

Самые способы составления конспекта различны:

- 1) Схематический план на одном листочке с расчетом охватить зрением все развитие мысли.
- 2) Схематический план на ряде листочков, с расчетом по одному листочку для каждой мысли...

В плане можно дать краткую формулировку мыслей. Например:

Берите на себя содержания школ.

I. Без школы мы не можем обойтись:

- а) дети без школы (теперь),
- б) неграмотное население (в будущем).

II. Государство не имеет средств содержать все школы страны:

- а) колоссальные расходы государства на содержание армии, восстановление промышленности и народного хозяйства.
- б) заботы государства в области образования.

III. Содержание школы «обществом» – не бремя

- а) расходы на все общество,
- б) ничтожные взносы отдельных членов общества,

IV. (Вывод). Было бы желание, содержать школу общество может.

Можно набросать план и внешне случайный, состоящий из отдельных фраз и полужафраз, словечек, сравнений и пр., по которым, как по вехам, потечет развитие мысли и речи.

Не важно из чего сделаны вехи, были бы они на месте, да было бы их видно! Вот «план» к той же речи.

1. Без школы...

- а) теперь»
- б) в будущем».

2. Государство «не может...»

- а) армия, промышленность, хозяйство,
- б) иные заботы о просвещении.

3. Обществу не бремя:

- а) на всех...
- б) на одного...

4. Берем же школу на свое содержание!

Так, например, писал свои конспекты знаменитый французский оратор и общественный деятель Гамбетта.

Что касается самого расположения мыслей, то оно может быть различно. Можно вести развитие мысли от общего к частному, можно построить речь и в обратном порядке.

Важно с чего и как начать. Древние на это обращали Особое внимание, рекомендуя заучить красивые выступления. После Демосфена осталось неиспользованных более 50 «вступлений».

Во вступлении можно указать важность и значение разбираемого вопроса, указать самое существенное, можно начать с красивого изречения (афоризма, пословицы), указать, что побудило вас выступать и т. д.

Впрочем, если ваша мысль идет вразрез с общепринятым мнением, или она очень оригинальна и необычна, то лучшего времени умолчать о ней и сообщить ее, когда слушатели будут уже подготовлены. В стане идейных врагов особенно должно быть осторожным со вступлением, впрочем, если уверены в себе, можете бросить и открытый вызов. Можно начать в таком случае даже лозунгом врагов: «Долой школу! Не дадим ни копейки на школу!»

Можно начать речь в защиту школы.

К оратору можно применить следующие слова, сказанные одним журналистом в шутку о писателе и читателях:

«Что бы вы ни писали, непременно воображайте читателя быком, хватайте его за рога, заставляйте его заинтересоваться первыми же строчками, затем вторыми, третьими и, наконец, втягивайте его в чтение так, чтобы он никуда уже не мог вывернуться у вас из рук до конца. Заставить слушать себя – великое искусство в нынешний шумный, оглушительный век».

Не меньшее психологическое значение имеет и заключение. Плохо кончили хорошую речь – проиграли дело. Хороший конец при плохой речи и то даст большие результаты.

Красивое сравнение, басенка, строки поэта – все это может скрасить и очень серьезную речь, несколько не противореча ее серьезности.

Лассаль свою знаменитую речь «Программа работников» заканчивает величественной картиной восходящего солнца.

Вот тургеневский оратор – краснобай Рудин заканчивает одну из своих речей:

«Помню я одну скандинавскую легенду, – так кончил он, – царь сидит со своими воинами в темном и длинном сарае, вокруг огня. Дело происходит ночью, зимой. Вдруг небольшая птичка влетает в раскрытые двери и вылетает в другие. Царь замечает, что эта птичка – как человек в мире: прилетела из темноты и улетела в темноту, и недолго побыла в тепле и свете.. "Царь, – возражает самый старый из воинов, – птичка и во тьме не пропадет и гнездо свое същует..." Точно наша жизнь быстра и ничтожна; но все великое совершается через людей. Сознание быть орудием тех высших сил должно заменить человеку все другие радости: в самой смерти найдет он свою жизнь, свое гнездо.... Рудин остановился и потупил глаза с улыбкой невольного смущения».

Кони заканчивает свою речь о Гончарове:

«На новом кладбище Александро-Невской лавры течет речка, один из берегов которой круто подымается вверх, когда почил Иван Александрович Гончаров, когда с ним произошла для всех нас *обыкновенная история*, его друзья выбрали место на краю этого крутого берега, и там покоится теперь автор *Обломова*, на краю *обрыва*...»

ВНЕШНЯЯ СТОРОНА РЕЧИ

Мы уже не раз говорили, что оратор должен обращать внимание и на внешность речи. Скажем теперь о некоторых деталях этого вопроса.

Внешние приемы должны придавать речи не только музыкальность, приятность для слуха, но и убедительность и поддерживать внимание слушателей.

Среди таких приемов отметим:

1. Усиление через повторение отдельных фраз или одной и той же мысли, но в разной форме (усиливая и доводы),

Вот, например, речь Антония в «Юлие Цезаре» Шекспира:

«Римляне! Друзья, сограждане! Прошу у вас внимания. Я Цезаря пришел похоронить, а не хвалить. Вам Брут сказал, что Цезарь был властолюбив. Коль это правда, тяжкая вина, и за нее он тяжело поплатился.

Он был мне другом верным, другом справедливым, но Брут сказал: "Он был властолюбив", а Брут, бесспорно, честный человек. В Рим много Цезарь пленников привел, их выкупом казна обогатилась; не это ль властолюбие его? При воплях бедняков и Цезарь плакал: так нежен разве мог быть властолюбец? Но Брут сказал: "Он был властолюбив", а Брут, бесспорно, честный человек. Вы видели, как в праздник всенародный я трижды подносил ему корону, к трижды он ее отверг: ужели и это властолюбие?! Но Брут сейчас назвал его властолюбивым, а Брут, бесспорно честный человек».

Вот отрывок из речи Цицерона (построение однородных предложений):

«Его слава будет вечно замарана кровью. Может быть, какой-нибудь безумец воспевает его победы, но провинции, города, деревни будут его оплакивать. Ему воздвигнут великолепные памятники, чтобы обессмертить его завоевания; но пепел стольких городов, некогда процветавших; но развалины стольких деревень, лишенных прежней красоты; но руины стольких стен, похоронивших мирных граждан; но столько бедствий, остающихся после него, – будут печальными памятниками, которые обессмертят его пустоту и его безумие».

Речь Брута в упомянутом произведении Шекспира построена на усилении мысли однородными фразами и однородной конструкцией предложений:

«Римляне, сограждане, друзья!

Выслушайте мое оправдание и молчите, пока не выслушаете его. Если в этом собрании есть кто-нибудь из искренних друзей Цезаря, то скажу ему, что я люблю Цезаря не меньше, чем он. Если он

спросит: почему же Брут восстал против Цезаря?— то я ему отвечу: не потому, что я люблю Цезаря меньше, а потому, что я Рим любил больше. Чего бы вы больше желали: видеть Цезаря в живых и умереть всем рабами, иди же видеть его мертвым и жить всем людьми, свободными? Цезарь меня любил, и я влачу о век. Он был счастлив, и я этому радуюсь; он был доблестен — и я чту его: но он был властолюбив, и я убил его. Здесь и слезы за его любовь, и радость за его счастье, и уважение к его доблести, и смерть за его властолюбие. Кто между вами так низок, что желая бы быть рабом? Если здесь есть такой человек, — пусть говорит, потому что я оскорбил его. Кто между вами так дик, что не желал бы быть римлянином? Если есть такой человек, пусть говорит: я оскорбил его. Кто здесь так подл, что не любит своего отечества? Если между вами есть такой человек — пусть говорит, я оскорбил его.

Я жду ответа».

2. Другим приемом, оживляющим речь и усиливающим ее, должно признать образный язык, полный сравнений, метафор и эпитетов. Однако не должно забывать и о краткости формы. Вышеприведенный отрывок из Цицерона может служить образцом и здесь.

3. Приведение примера может заменить в народной аудитории ряд ваших рассуждений. Не даром еще философ Сенека сказал: длинный путь через наставления — короток и легок через примеры.

4. Иногда ценно речь оживить введением драматического элемента. Здесь два пути: 1) прервать речь прямым обращением к слушателям, или, поставив ряд вопросов, заставить их думать, делать выводы и дать ответы, или 2) вести в речь эпизод (коротенький, разумеется), полный движения.

Браке свою речь «Долой социал-демократов» — прервал следующим эпизодом:

«Выдумка о дележе земли ни на чем не основана. Что же касается денег, то я позволю себе только рассказать анекдот, сочиненный еще 50 лет тому назад, в насмешку над стремлениями народа.

Это было — так рассказывают — в 1848 году во Франкфурте-на-Майне, Господин Ротшильд прогуливался по городу; двое "рабочих" подошли к нему и сказали: "Господин Ротшильд, вы — богатый человек; мы желаем, чтобы вы поделились с нами". Господин Ротшильд несколько не смутился, добродушно вынул свой кошелек и сказал: "От души рад. Мы можем сейчас же за это взяться. Счет очень несложен. У меня 40 миллионов гульденов («рабочие» уже обрадовались при этих словах), а у нас в Германии 40 миллионов немцев; на каждого немца приходится, следовательно, по одному гульдону. Получите вашу часть". При этих словах он вручил обоим рабочим по гульдону. Озадаченные "рабочие" долго вертели в руках полученные монеты, в то время как Ротшильд с довольной усмешкой продолжал свою прогулку. Дележ денег, как видите, представляет полнейшую нелепость. Всякий, кто вдумается в дело немного поглубже, легко поймет, что та масса людей, которая причисляет себя к социал-демократии, не может иметь таких бессмысленных намерений».

5. Ирония, юмор (см. выше) опять-таки могут дать большие результаты, особенно политическому оратору.

Вообще нужно сказать, что внешняя форма имеет большое значение. Притом должно стремиться к разнообразию приемов, памятуя, что «ораторские приемы совсем не одинаковы для всех, вообще, публичных речей и что, например, судебному оратору и оратору политическому приходится действовать совершенно различно. Речи политического характера не могут служить образцами для судебного оратора, ибо политическое красноречие совсем не то, что красноречие судебное.

«Уместные и умные цитаты, хорошо придуманные примеры, тонкие и остроумные сравнения, стрелы иронии и даже подъем на высоту общечеловеческих начал — далеко не всегда достигают своей цели на суде» (Кони), хотя могут играть и решающее значение в политических выступлениях перед толпой.

Воодушевленная, образная речь должна достигать и верха музыкальности и ритмичности.

«Демосфен умел пользоваться этим, как никто; стоит только прочесть его лучшие речи, чтобы убедиться, какое могучее орудие имел он в ритме. Слова текут как ладья по тихо волнующейся воде, то повышаясь, то понижаясь, и приковывают внимание слушателей своим звоном и

отголоском. Они — то поражают драматизмом быстро следующих одно за другим ударений, то ласкают нас лепетом своих мягких созвучий, то чаруют мечтательным замиранием» (Орлов).

«Даже писатели прозаики пишут ритмично, тем более оратор должен произносить речь с ритмом, в этом скрывается одна из причин громадного успеха знаменитых ораторов. Речь выдающихся ораторов и писание классиков-прозаиков подобны белым стихам» Однако пустая и бездушная речь не сделает эффекта и останется пустым звуком, хотя бы она была красноречива и эффектна» (Ларинов «Психология красноречия»).

ДИСПУТ

Искусство спорить, пожалуй, более трудное дело, чем произносить речи или читать лекции, не требующие возражений.

Спорить - значит доказывать. Что же в спорах обычно доказывают?

1. Истинность своей мысли (защита тезиса).
2. Ложность (ошибочность) мысли противника (опровержение чужого тезиса).
3. Неопровержимость своих доводов.
4. Ошибочность и недостаточность доводов противника.
5. Непонимание противником вашей мысли (выяснение тезиса).
6. Уклонение противника от тезиса (доводы его не относятся к тезисам).

В судебных диспутах приходится защитнику: 1) доказывать непричастность обвиняемого к преступлению; 2) в случае причастности - указать смягчающие вину обстоятельства; 3) доказать, что вменяемый в вину проступок - не преступление.

Обвинителю приходится обратное: 1) доказать причастность; 2) наличие причин и обстоятельств, усугубляющих вину.

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ СПОРА

1. Уважайте личность идейного противника, не переходите на личные счеты и оскорбления. В глазах здравомыслящих от этого потеряете только вы.

Личные достоинства и недостатки, несоответствие поведения красивым словам и пр. необходимо выяснить лишь при выборах кандидатов на ту или другую общественную или административную должность.

2. Помните, что в публичном споре вам важно убедить слушателей, а не противника.

Ваши доводы должны быть близки и понятны не только уму, но и чувству слушателей. Язык ваш должен быть прост и доступен, хотя бы вы говорили и об очень научных положениях.

Недаром как-то Лев Толстой сказал, что всякая научная истина доступна семилетнему мальчику — все зависит от нашего искусства растолковать ее.

Избегайте иностранных слов и научных специальных терминов.

3. В стране идейных врагов будьте спокойнее и увереннее. Не горячитесь, особенно с первых же слов, дабы не показаться, по выражению Аристотеля, больным среди здоровых.

Шопенгауэр в своей «Эристике» определенно рекомендует «возбуждать гнев противника» (уловка 7-я), так как под влиянием гнева он не в состоянии судить правильно и замечать свои преимущества.

Недобросовестный спорщик часто и пользуется этим методом. «Вызывается же гнев тем, что к противнику придираются и относятся явно несправедливо и вообще бессовестно».

«Если при каком-нибудь доводе противник неожиданно начинает сердиться, этим доводом надо усиленно пользоваться не потому только, что он годится для раздражения противника, но и потому, что можно предположить, что мы коснулись слабой стороны в ходе его мыслей и здесь именно можно поймать его лучше, чем сами мы это сразу можем заметить» (Шопенгауэр).

4. Не раздувайте из мухи слона. Хотя «слоны приносят счастье», однако «слон из мухи» погубит вас.

5. Не пускайте в ход сразу своего оружия. Если в арсенале ваших доводов есть действительно смертоносное для вашего противника оружие, то сразу бейте им.. Но если вы не уверены, что противник будет бит сразу, то сильный довод приберегите к тому моменту, когда ваш противник ослабнет, будет поколеблен... Теперь ваш удар будет надежнее.

6. Никогда не прибегайте к «палочным приемам». Палочные приемы — запугивание противника властью, лишением его материальных и иных благ и проч. Противника вы напугаете, он оружие сдаст, а слушатели, для которых вы и выступали-то, разойдутся с сознанием вашего идейного бессилия. Помните пословицу: палка о двух концах.

ЗАЩИТА ТЕЗИСА

Победа далеко не всегда обуславливается правотою защищаемого мнения, большею частью первую роль играет искусство и знания защитника.

Кн. Д. Цертелев

Защиту тезиса (например, при диктатуре не может быть свободы слова) можно повести двояко:

1) положительным путем (разъясняя тезис) и

2) отрицательным (допустив на минуту истинность мысли, обратной тезису, рассмотреть выводы и следствия, вытекающие из нее).

Пример: *1-й случай* (положительный): диктатор (единичный или коллективный) берет в свои руки все средства власти. Печать – могучее средство владеть умами, а посему диктатура берет в свои руки и всю печать... и пр.

2-й случай (отрицательный): допустим на минуту, что, объявив диктатуру, мы провозглашаем свободу слова. Наши враги сейчас же схватятся за это оружие... Начнется полемика, разгорятся еще не улегшиеся политические страсти... Снова начнется государственная анархия, для прекращения которой и была учреждена диктатура... и т. д.

Иногда тезис защищать крайне трудно, особенно в предубежденной аудитории. В таких случаях лучше сразу перейти к рассмотрению и опровержению обычных возражений против тезиса. Пример – тезис: «Бога создали люди». Доказательства: все возражения, делаемые нам, можно свести к следующим трем основам... Рассмотрим каждое из них... и проч.

Если вы взялись защищать тезис, то заранее подсчитайте свои доводы, выберите из них наиболее сильные и постарайтесь их наивозможно укрепить, слабые можно совсем оставить или упомянуть вскользь. Это совет величайшего из ораторов и диалектиков (спорщиков) – Цицерона. Он говорит: «Я устанавливаю прежде всего сильные и слабые места в доказательствах. Всячески укрепляю первые, обсуждая вторые мимоходом, уменьшая их значение, топя в массе доводов... Если доводы противника легче опровергнуть, чем привести собственные, я привязываюсь к опровержению и обрушиваю все, что возможно, на голову противника.

Если легче найти свои доводы, я отвращаю судей от доводов противника, удерживаю их внимание на представленных мною».

Часто неопытные спорщики губят себя, сами обнаруживая наиболее слабые места своей позиции.

«Мне часто, – говорит Гаррис, – приходилось видеть, как адвокат напоминал присяжным улику, забытую его противником. Это плохая тактика. Что прошло, то прошло».

Доводы, которые будете вы проводить в доказательство своей мысли, не равноценны. Располагая их, держитесь правила: начать более слабыми и менее очевидными и кончить наиболее сильными и яркими. Таким путем достигнете и наиболее сильного впечатления.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ ЧУЖОГО ТЕЗИСА

Прежде всего должно внимательно выслушать противника и учесть, что легче опровергать: тезис противника или его доводы.

Если опровержение тезиса представляет больше трудностей и менее понятно слушателям (а для них-то вы и выступаете!), то беритесь сразу за опровержение доводов вашего противника. Ищите наиболее слабые места в его доводах, напирайте на них, помните: в крепость врага должно только ворваться, – с какой стороны вы ворвались – не важно. Ворветесь с наиболее слабой стороны – сэкономите лишь силы и время.

Наиболее сильные места вашего противника оставьте в стороне, как бы в тени.

Маккиавелли советовал царям пользоваться каждой минутой слабости своего соседа, чтобы напасть на него, так как в противном случае, сосед может воспользоваться минутой его слабости. То же самое должно посоветовать и участнику диспута.

Если чувствуете себя в силе целиком справиться с доводами своего врага, то подсчитайте их и, возражая, укажите их число и последовательно разбейте их один за другим. Здесь лучше начать с более сильных его соображений, оставив на конец более слабые. Особенно хорошо придать последним юмористический или комический оттенок.

Если ваш противник слаб и неосторожен, то, приберегая свои доводы про запас, попытайтесь вырвать из его рук его же оружие и убить его его же доводами. Это могучий прием диспута: не только противник теряет оружие, но и вы усиливаете (по крайней мере, количественно) свои средства.

Шопенгауэр приводит следующий пример этого «блестящего удара». Когда противник, например, говорит: «Это ребенок, к нему надо относиться снисходительно», спешите возразить: «Потому-то, что это ребенок, и следует учить его, чтобы он не закоренел в своих дурных привычках».

В борьбе с идейным противником хорошо пользоваться мыслями и словами его, его партии или авторитетов, на которые он сослался.

Покажите, что он противоречит себе, заветам своей партии или направления, и он уже разбит!

Особенно полезно начать свои соображения с неудачного приема или непродуманного слова противника. Это произведет благоприятное впечатление на слушателей и сразу понизит пыл и настроение вашего противника.

ОШИБКИ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВАХ

Главнейшие ошибки в доказательствах, к которым как к ловким уловкам прибегает иногда и сознательно ваш противник, сводятся к следующим:

1. Доказывают или опровергают положение более узкое, чем дано в тезисе.

Пример: тезис – крестьянство неспособно к принятию идей социализма. Доказывают, что крестьяне такой-то местности высказали то-то или поступили так-то...

2. Доказывают или опровергают более широкие сравнительно с тезисом положения. Ловкий спорщик двумя-тремя вопросами, «правильными» выводами выведет вас за естественные пределы вашего положения и думает сразить вас в «открытом» поле. Не теряйтесь! Вернитесь к тезису, укажите, что вы столь широкого утверждения и не делали, что это фантазия вашего противника.

3. Забывают условия, подразумевающиеся в тезисе, или подменяют их другими.

Пример: тезис – социализм и просвещение. Опровергая, будут ссылаться на просвещение при Советской власти России, забывая ряд причин и условий: голод, падение техники, обнищание страны и пр., и пр.

В тезисе подразумевалось «принципиальное отношение социализма к просвещению...»

3. Доказывают не то, что разумеется в тезисе. Например, нужно доказать, что нет Бога, а доказывают, что нет чудес и все в окружающем нас мире подчинено определенным ее естественным законам.

Бесчестный противник, заметив свою слабость, ловким маневром меняет свою позицию. Он начинает сразу с чего-нибудь иного, как будто оно относится к делу. «Вот вы недавно также утверждали...» или что-либо подобное.

4. Доказывают непреложность только вероятной мысли.

5. Делают поспешные обобщения на основании недостаточного количества фактов.

6. Последствия заключают о его причине, забывая, что причин может быть много. Например, просвещение в стране пало, следовательно, плохо правительство. Возможно, но возможны и другие причины при самом разумном и бдительном правительстве (война, народное бедствие и проч.).

7. Различное понимание тезиса или части его. Здесь не обходимо выяснение тезиса. Для большей убедительности сделайте ссылку на то или другое авторитетное мнение.

Например, приемлемо ли материалистическое понимание истории. Прежде чем спорить, выясните, как понимают это термин наиболее авторитетные из представителей научного исторического материализма.

Все подобного рода ссылки и выписки должны быть коротки и ясны.

«БЕСЕДА» С ПРОТИВНИКОМ

Это «сократовский» прием. Задайте ряд вопросов противнику, добейтесь от него таких ответов, из которых неожидан но сделайте выводы в свою пользу. Старайтесь, чтобы противник не разгадал прямой цели ваших вопросов, иначе он не ответит, или ответит уклончиво.

«Спрашивать следует много и длинно для того, чтобы скрыть – какого именно допущения добиваешься. И, наоборот, нужно быстро излагать свою аргументацию из допущенного, так как тот, кто не быстро схватывает, не в состоянии легко уследить и заметить возможные ошибки к пробелы в доказательствах» (Шопенгауэр).

Вопросы должно задавать не в естественном их порядке, а так, чтобы, давая ответы на них, противник не видел решительной для себя опасности. Если заметили, что противник противоречит всему, что вы не скажете, то преподнесите ему вопросы в обратной формулировке. Отрицая это, он сам даст оружие в ваши руки!

«ЭТО НЕ НОВО!..»

Обычен прием опытных спорщиков объявить ваши положения «старыми», «сданными в архив».

— Это не ново! — сказал один «критик».

— Да я и не гастролирую с новостями! – ловко отпарировал его противник.

«Старо», «не ново» – имеет свое действие в малокультурной среде.

Отнести положения и доводы противника к действительно устаревшему, всеми осужденному, всеми ненавистному и неприятному – это действительно сильный прием.

— К чему эти «нововведения»?!

— Это распространенный предрассудок...

— Это не заслуживает и возражения! (Особенно — когда и нечего возразить!).

— Оставьте грубости... Это пошлые сальности...

— Стыдитесь говорить!

И много иных, часто действительно бесстыдных, уловок и громких фраз.

Разоблачайте их у своего противника, сами же избегайте их.

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Первое выступление имеет большое значение для вашего ораторского развития. Успех или неуспех первых шагов часто навсегда определяет дальнейшую деятельность.

Вот некоторые советы для начинающих:

1. Начинайте с коротких выступлений, без расчета на эффект. Лучше всего, первоначально примите участие лишь в общем собрании, в общем диспуте или обсуждении какого-либо положения.

2. Не развивайте более одной мысли в каждом отдельном выступлении.

3. Не выступайте с речью, не продумав вопроса, так сказать, до конца.

4. Учитесь ораторскому искусству у лучших ораторов. Если нет возможности их слушать, то читайте их речи.

Следите, как эти речи построены и какими приемами (стилистическими) пользуется оратор.

ВЫВОДЫ

1. Ораторскому искусству можно обучиться.
2. Никакие книги никогда не заменят живого слова.
3. Без практики, «сразу» не станешь оратором.
4. Пользуйтесь случаем послушать хорошего оратора.
5. Изучайте теорию красноречия.
6. Читайте критически чужие речи.
7. Изучите свой ораторский тип и не беритесь за темы и речи, не свойственные вашему типу.
8. Умение волновать чувства – высший дар оратора.
9. Заботьтесь не о минутном, а о прочном впечатлении на слушателей.
10. Будьте сильны в доводах, а не в «сильных» словах.
11. Оратор актер – горе оратор.
12. Не раздувайте из мухи слона!
13. Развивайте голосовые средства.
14. Говорите не торопясь, но и не утомляйте слушателей длиннотами.
15. Жесты и мимика могучее средство, но только в умелых руках.
16. Лучше не жестикулируйте, не гримасничайте, не кривляйтесь – вы не обезьяна.
17. Избегайте дурных манер: шатанья из стороны в сторону, покашливания, «любимых» словечек и т. д.
18. Следите за текущей жизнью и достижениями науки.
19. Не прикрывайте фразой своего умственного убожества. Беритесь за темы, понятные и доступные вам.
20. Прочь мысль блеснуть своими знаниями.
21. Не вычитывайте по книгам и запискам, а сообщите своими словами выводы науки.
22. Не надо многих подробностей, многих доказательств – берите лишь существенное.
23. Договаривайте мысль. Делайте выводы. Подводите итоги сказанному.
24. Более сильные доводы – на конец вашей речи.
25. Здравый смысл – верное и меткое оружие.
26. Хорошо не только вразумлять слушателей, но и привлечь к соображениям и к работе мысли вообще.
27. Построение речи зависит от типа мышления, к которому мы принадлежим.
28. Избегайте скачков, пропусков и недоговоренности.
29. Избегайте эпизодичности речи.
30. Самая слабая речь – речь без уверенности в себе и в истинности того, что высказывается.
31. Говори смело, друг!
32. Если ваш противник из мухи раздувает слона, то из слона его доводов сделайте муху.
33. Искренность – ценнейшее качество речи.
34. Пропало дело, если слушатели заметили вашу неискренность.
35. Дорожите вниманием и доверием слушателей.
36. Учитывайте момент выступления и настроение слушателей.
37. Говорите на доступном всем языке.
38. Не употребляйте без нужды иностранных слов.
39. Внимание к вашей мысли дороже внимания к вашей личности.
40. Не пустословьте.
41. Не хватайтесь за случайно вырвавшееся слово.
42. Владейте словами, а не подчиняйтесь им.

43. Изучайте аудиторию.
44. Еще раз – заботьтесь о своем образовании!
45. Готовьтесь к каждой речи.
46. Пишите речь, но не читайте ее, когда будете произносить.
47. Имейте под руками схематический конспект.
48. Уясните себе предварительно точку зрения, которую будете проводить в речи.
49. Попытайтесь сразу овладеть вниманием слушателей.
- 45 50. Сильное и эффектное окончание оставит от речи наиболее выгодное впечатление.
51. Заботьтесь о внешней стороне речи.
52. Если, вынуждены произнести длинную речь, то попытайтесь оживить ее хотя бы введением «сценок» или вопросов к слушателям.
53. Диспут труднее речи.
54. Публичный диспут ведется не для того, чтобы убедить противника, но слушателей.
55. Уважайте личность идейного противника.
56. Избегайте «палочных доводов».
57. Не пускайте в ход, всего оружия сразу
58. Не рассчитывайте на защиту тезиса, опровергайте возможные возражения.
59. Опирайтесь лишь на дольные доводы. «Все» доводы необязательны.
60. Расположите доводы, постепенно усиливая доказательство.
61. Бейте противника по слабым местам.
62. Бейте противника его же оружием.
63. Зорко следите за ошибками противника в построении доказательств.
64. Начинайте свою ораторскую деятельность с немногого и скромного, постепенно развивая и усиливая ее.
65. Не более одной мысли для первого выступления.
66. Ораторскому искусству должно учиться, учиться и учиться.