Миртов А.В.

**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-трудового 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 ним 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 дблжно 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 похождений 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 неодушевленность 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 уклонение 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 переступать 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 упиратися, да не надобно и рыдать: вся бо сия лишняя, и необлагообразна 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, непроизвольны, 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 отде­лываться 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.

Прочесть 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 соеди­нялось, складывалось, вырастало перед нами, точно здание...»

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

3. Неуменье 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 пришлись 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 куска 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 ЗДРАВОГО 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 ссылка ми 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 Выборг 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 уменье 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 уменье 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 гобой 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 топит 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 Нюхин 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 блестками проверяет настроение аудитории, производит смотр 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. уменьем 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 аудитории 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 уменье.

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

2. К ораторскому такту относится уменье 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 пред 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 уменье 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 полтораста лиц 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 полуфраз, 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, нисколько 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 сыщет..." 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 тяжко 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 воспоет 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 счастие, 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 нисколько 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 гульдену. Получите вашу часть". При этих словах он вручил обоим рабочим по гульдену. 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 – сбережете лишь силы и время.

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

Маккиавелли советовал царям пользоваться каждою ми­нутою слабости своего соседа, чтобы напасть на него, так как в противном случае, сосед может воспользоваться минутою 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 подменивают 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 преподносите 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. Уменье 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.