# Г. Д. ДАВЫДОВ

# ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

# (Составл. по сочинен. проф. Э. Гейслера, Р. Герлинга, Д. Дамашке и других).

# 5-е издание

# 1928.

**ПРЕДИСЛОВИЕ.**

В настоящее время почти каждому гражданину, прини­мающему участие в общественной жизни, приходится высту­пать на собраниях с речами по тому или иному вопросу.

Начинающие ораторы часто делают при своих высту­плениях разные ошибки, которые сильно вредят успе­ху их речи.

Цель настоящей книги - помочь неопытному оратору, дать ему некоторые руководящие указания и предостеречь от ошибок.

Не следует, однако, думать, что в этой книге раскрыты какие-то особые тайны, благодаря которым каждый, прочи­тавши книгу, сразу же сделается хорошим оратором. Нет, таких тайн книга в себе не содержит, так как их вообще не существует. Но все же она содержит много указаний, кото­рыми должен руководствоваться оратор. Каждое из этих указаний в отдельности является, быть может, мелочью, но в общей сложности эти мелочи составляют то, от чего зависит успех оратора.

Книгу по теории ораторского искусства можно сравнить, в некоторых отношениях, с грамматикой. Для того чтобы научиться грамотно писать, недостаточно заучить граммати­ческие правила, но необходимо долгое время упражняться в применении этих правил.

Точно так же и для того, чтобы сделаться оратором, недостаточно ознакомиться с теорией ораторского искусства, но надо как можно больше применять теоретические позна­ния на практике.

Есть много хороших ораторов, которые никогда не читали книг об ораторском искусстве, но из этого вовсе не следует, что такие книги не нужны. Ведь, никто не станет утверждать, что изучение грамматики бесполезно, а между тем есть много вполне грамотных людей, которые вовсе не изу­чали грамматики, а научились грамотно писать лишь путем долгой практики.

Теория и практика взаимно дополняют друг друга. Но, нисколько не умаляя значения теории, мы все же долж­ны на первом плане поставить практику.

Тот, кто хочет достигнуть успеха в ораторском искус­стве, должен проявить настойчивость и прилежание.

Без упорной и непрерывной работы так же мало можно сделать в этой области, как и в каком-либо другом искус­стве. Знаменитые ораторы были самыми прилежными в ра­боте. Демосфен никогда не говорил публично без тщатель­ной подготовки. Когда какой-то болтливый оратор, которых в Афинах было немало, хотел унизить его своим насмешли­вым замечанием, что его речи „отдают потом", Демосфен обратил эту насмешку в похвалу, откровенно признавшись, что он проводит многие часы в уединенной работе, прежде чем выступить со своей речью перед народом, что он, однако, делает это лишь из уважения к согражданам, так как считает, что им можно преподносить только то, что добро­совестно проработано. Далее он добавил, что тот, кто не проявляет усердия при подготовке к своей речи, доказывает только свое высокомерие по отношению к народу и ста­рается приобрести одобрение больше обманом, чем заслугой.

Цицерон рассказывает про себя, что он, начиная с молодости, ежедневно „неустанно упражнялся в ораторском искусстве, подобно атлету, упражняющемуся в употреблении оружия". Он напоминает, что такой блестяще одаренный оратор, как Гортензий, только из-за небрежности опустил­ся с достигнутой им уже ступени ораторского искусства. Однажды Цицерону не было возможности достаточно под­готовиться к важной речи. Тут явился раб и доложил ему, что заседание суда отложено. Цицерон был так обрадован, что ему осталось время для подготовки, что тотчас же дал свободу своему рабу.

Пусть начинающий оратор помнит об этих великих ора­торах, давших нам пример прилежания и настойчивости в достижении намеченной цели. Пусть помнит он также рус­скую пословицу: «Под лежачий камень вода не течет».

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СТОРОНА РЕЧИ.**

Успех ораторской речи зависит не только от ее содер­жания, но также и от ее технической стороны. К технической стороне речи относятся, главным образом, голос, произношение и тесно связанное с ними правильное дыхание.

**ГОЛОС.**

Хороший голос является непременным условием ора­торского успеха. Некрасивый голос производит неприятное действие на слушателей и мешает успеху даже хорошо со­ставленной речи,

Какими же качествами должен обладать голос оратора?

Прежде всего, он должен быть *благозвучным.* Многих людей сама природа наделила благозвучным голосом, бла­годаря чему они имеют большое преимущество перед теми, которые сначала должны заняться исправлением своего го­лоса. Голос неблагозвучен, если он очень высок, если он сипло или жестко звучит. То же самое можно сказать и о слишком низком голосе, посредством которого невозможно выражать в речи различные настроения и чувства. Только средний тон голоса будет приятно звучать. Поэтому обла­дающий слишком высоким голосом должен стремиться к то­му, чтобы понизить его. Для этого надо как можно чаще де­лать следующее упражнение: взять немного ниже тон и сказать на нем несколько предложении. Чем чаще в этом упражняться, тем скорее будет заметно понижение высоты тона. Наобо­рот, пусть тот, у кого тон слишком низок, говорит более высоким тоном. В течение недельного упражнения можно до­биться значительных результатов. Для благозвучия голоса необходимо, чтобы во время речи рот был достаточно широ­ко открыт. Кто говорит сквозь зубы, тот пусть не ждет успеха.

Голос оратора должен быть *гибким,* то есть способным подняться от самых тихих, нежных тонов до наивысшей силы и выражать всевозможные чувства, настроения, поры­вы. Это также достигается путем прилежных упражнений.

Возьмите какую-нибудь статью и читайте каждое предложе­ние разным тоном, то повышая, то понижая голос. Когда почувствуете усталость, прекратите упражнения.

Тот, кто хочет говорить в большом помещении или на открытом воздухе, должен обладать *сильным* голосом. Усиление голоса достигается постоянными упражнениями в гром­ком чтении. Рекомендуется производить эти упражнения на открытом воздухе при каком-нибудь постороннем шуме (на­пример, при шуме леса или водяного потока), стараясь пере­силить его. Первое время часто будет появляться легкая хри­пота, но это явление впоследствии исчезнет само собой.

При всех перечисленных упражнениях, а также и при всех других упражнениях, которые в дальнейшем будут ука­заны в этой книге, следует держаться такого правила: производить упражнения как можно чаще каждый раз не слишком долго; как только почувствуете утомление, уп­ражнения надо прекратить.

**ПРОИЗНОШЕНИЕ.**

Самое главное условие хорошего произношения — *отчетливость,* то есть умение вполне отчетливо отделять при произношении звуки один от другого.

Для выработки отчетливого произношения можно ре­комендовать следующий способ, основанный на том же принципе, на котором основано обучение глухонемых. Станьте на значительном расстоянии против другого лица и начинайте что-нибудь читать или говорить медленно, раз­дельно и притом как можно тише, почти шепотом. Произ­нося раздельно и отчетливо каждый слог, вы дадите слуша­телю возможность понять вас не только при помощи слуха, но и при помощи зрения. Он будет не столько слышать вас, сколько угадывать ваши слова по движениям губ.

Другим способом для выработки отчетливого произно­шения является чтение по складам. Возьмите какое-нибудь стихотворение или рассказ и читайте его медленно по скла­дам, подобно тому, как вы читали в школе на первом году обучения. Не заботьтесь при этом о смысле, а сосредоточьте все внимание на правильном, ясном и отчетливом произно­шении звуков.

Помогая выработке отчетливости произношения, чтение по складам в то же время способствует устранению одного большого недостатка, свойственного многим ораторам, а именно торопливости произношения, при которой отдельные слоги и звуки как бы проглатываются.

Почти у каждого человека найдутся некоторые слова и обороты речи, произношение которых заставляет его де­лать усилие и на которых он спотыкается. Вдвойне неприятно это оратору, так как речь его должна быть плавной. Следует записывать такие слова и обороты речи и в свободное время упражняться в их произношении.

Весьма полезно также упражняться в чтении скорого­ворок. Вот некоторые из них:

1. Купи кипу пик.

2. Около кола колокола.

3. Сыворотка из-под простокваши.

4. На дворе погода размокропогодилась, размокроненастилась.

5. В избе не без поплескушек.

6. Сшит колпак не по-колпаковски, надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать.

7. Из-под Костромы из-под Костромщины шли четыре мужчины; говорили они про торги да про покупки, про крупу да про подкрупки.

8. Два дровосека, два дровокола, два дроворуба гово­рили про Ларю, про Варьку, про Ларину жену.

9. Пришел Прокоп—кипел укроп, ушел Прокоп—кипел укроп; как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипел укроп.

10. От топота копыт пыль по полю несется.

11. Турка курит трубку, курка клюет крупку.

12. Нашего пономаря не перепономаривать стать; наш пономарь вашего пономаря перепономарит, перевыпономарит.

13. Командир говорил про подполковника, про подпол­ковницу, про подпоручика, про подпоручицу, про подпра­порщика, а про подпрапорщицу умолчал.

14. Корабли лавировали, да не вылавировали.

15. Была у Флора, Флору на Лавра наврала, пойду к Лавру, на Флора Лавру навру.

16. Рапортовал да не дорапортовал, а стал дорапортовывать—зарапортовался.

17. На дворе дрова, по двору дрова, за двором дрова, под двором дрова, над двором дрова, дрова вдоль двора, дрова вширь двора, не вместит двор дров, дрова выдворить,

18. Всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь.

Каждую скороговорку надо произносить в первый раз очень медленно, а затем с каждым разом темп все ускоряется, доходя, в конце концов, до очень быстрого, но, тем не менее, отчетливого произношения.

Отчетливая и плавная речь предполагает, прежде всего, подвижность нижней челюсти, языка и губ. Этой подвижности можно достигнуть путем соответствующих упражнений.

Для развития нижней челюсти рекомендуются следую­щие упражнения[[1]](#footnote-2):

1. Открывайте рот медленно и широко.

2. Медленно закрывайте широко открытый рот.

3. Оставьте рот полуоткрытым; только после паузы открывайте его совершенно.

4. Действуйте таким же образом при закрывании.

5. Оставляйте нижнюю челюсть по возможности сво­бодной, точно расслабленной, а затем опять подымайте ее для того, чтобы еще раз опустить.

6. Двигайте нижней челюстью направо и налево. (*Это упражнение надо производить осторожно, чтобы не полу­чить вывиха нижней челюсти*).

Для того чтобы сделать язык более подвижным, упраж­няйтесь следующим образом:

1. Кладите кончик языка к внутренней стороне нижних резцов. Следите за тем, чтобы он лежал спокойно, без дро­жащего движения туда и сюда; кончик языка может слегка касаться зубов, но все же должен висеть свободно.

2. Вытягивайте язык, придав ему возможно более пло­скую форму.

3. Вытягивайте язык, придав ему острую форму.

4. Поворачивайте язык энергично к правому углу рта сперва плоско, потом остро.

5. Поворачивайте его точно так же к левому углу рта.

6. Делайте языком круговое движение в направлении справа налево так, чтобы он на этом пути сначала смочил верхнюю, потом нижнюю губу.

7. Делайте то же самое в обратном направлении.

8. Оставьте язык спокойно лежать во рту.

9. Сделайте это снаружи рта.

10. Сделайте так, чтобы кончик языка легко висел по­зади верхних резцов.

11. Сожмите края зубов так, чтобы можно было выду­вать воздух, как из трубки.

12. Приложите кончик языка к твердому небу.

13. Отодвиньте его еще дальше назад к мягкому небу.

14. Поворачивайте его к нижнему ряду зубов.

15. Удалите его оттуда обратно.

16. Поворачивайте его к верхнему ряду зубов.

17. Вытяните его оттуда обратно.

18. Сделайте его в длину выпуклым, кверху вогнутым.

19. Очень важное упражнение: Вымыв руки, вытяните пальцы левой руки и введите большой палец в рот до по­следних левых коренных зубов. Затем водите большим паль­цем под языком так, чтобы язык совершенно широко, но вполне свободно покоился на внутренней стороне большого пальца. Теперь дайте языку мягко и без всякого напора скользить по большому пальцу вперед и назад.

Чтобы достигнуть подвижности губ, проделывайте сле­дующие упражнения:

1. Сложите губы легко одну с другой

2. Выдвиньте сомкнутые губы вперед, как при свистке.

3. Образуйте круглое отверстие рта.

4. Делайте широкое положение рта.

5. Двигайте губами, легко сложенными одна с другой, медленно вправо.

6. Таким же образом влево.

7. Поднимите высоко верхнюю губу так, чтобы верх­ние зубы были видны.

8. Делайте это с нижней губой вниз.

9. Сложите рот так, чтобы оба ряда зубов были видны.

10. Вытяните верхнюю губу под нижней.

11. Вытяните нижнюю губу под верхней.

Двигайте обеими губами скорым темпом вперед и назад.

Эти упражнения следует производить (*лучше всего пе­ред зеркалом*) ежедневно, но умеренно, с необходимыми паузами для отдыха, так как при чрезмерном утомлении могут случиться судорожные подергивания.

Произношение должно быть не только отчетливым, но и правильным, то есть согласным с законами родного языка. Здесь имеется в виду соблюдение не столько грамматиче­ских, сколько фонетических условий правильной русской речи. Для оратора важно не то, как слово пишется, а то, как оно произносится. В нашем языке звуковое воспроизве­дение слова очень часто не совпадает с его грамматическим начертанием. Поэтому по книгам нельзя научиться вполне правильному произношению. Это возможно лишь для того, кто живет среди людей, правильно говорящих по-русски, прислушивается к их речи и постепенно приучает свой слух к правильным формам.

К числу наиболее часто встречающихся погрешностей и против правильного произношения относится, между про­чим, неправильное ударение. Сплошь и рядом приходится слышать, например: «ходат***а***йствовать» (вместо «ход***а***тайство­вать»), «случ***а***й» (вместо «сл***у***чай»), «м***о***лодежь» (вместо «моло­д***е***жь»), «пр***о***центы» (вместо «проц***е***нты») и т. д.

Неправильное ударение так же оскорбительно для слу­ха, как неупотребительное или искаженное слово.

Чтобы научиться правильно ставить ударение, полезно читать стихи, так как стихотворный размер не допустит не­правильной постановки ударения.

**ДЫХАНИЕ.**

Правильное дыхание требует от оратора особенного внимания. Когда мы говорим, мы вдыхаем быстрее, а выды­хаем медленнее, чем при молчании. Каждое вдыхание вы­зывает паузу, перерыв в течение речи. Этот перерыв не может быть сделан произвольно на каком угодно месте речи, но допускается лишь там, где это позволяет сочетание слов. Такими местами являются или большие паузы в конце пе­риодов или малые паузы, разделяющие предложения внут­ри периода. Благодаря этим паузам, то есть своевременным перерывам, достигается и ясность речи, так как отдельные части ее расчленяются должным образом. Основное правило заключается в том, что дыхание не должно быть слышным. Начинающие ораторы часто нарушают это правило. Это происходит оттого, что они вдыхают слишком мало воздуха. Если в конце длинного предложения воздуха не хватает, то последние слова предложения произносятся тихо и неясно или же наступает потребность в тяжелом и громком вдыха­нии. Следует делать вдыхание всегда, когда это допускает речь, и запас воздуха никогда не должен быть доводим до конца. Нужно приучиться вдыхать воздух тогда, когда по смыслу речи можно сделать паузу, а не тогда, когда к этому принуждает необходимость.

Чтобы укрепить легкие и научиться правильно дышать, следует проделывать специальные упражнения в дыхатель­ной гимнастике.

Но прежде чем говорить о дыхательной гимнастике, необходимо сказать несколько, слов об устройстве дыхатель­ного аппарата.

Органом дыхания являются легкие. Они посредством дыхательного горла находятся в связи с внешним миром. Легкие состоят из двух частей: правого и левого крыла.

Они поставлены своим основанием на диафрагму[[2]](#footnote-3), подоб­но двум конусам. Правое крыло легких немного короче, чем левое, но зато шире. Левое легкое состоит из двух, а правое из трех лопастей, лежащих одна над другой. Ка­ждая лопасть легкого делится на маленькие лопасти, а те, в свою очередь, на еще более мелкие, так, что самые тонкие разветвления легких принимают вид пузырьков. Каждый пу­зырек легких оплетен тонкими кровеносными сосудами. Эти кровеносные сосуды соединяются в артерию.

Дыхание приводит к переменному сужению и рас­ширению грудной клетки, причем приходят также в дей­ствие мускулы, лежащие на грудной полости. Легкие по­крыты снаружи гладкой, влажной оболочкой (*плеврой*), кото­рая переходит на них со стенок грудной клетки и с диафрагмы, покрытых такой же оболочкой.

Легкие сопровождают всякое движение грудной клетки. При вдыхании грудная клетка расширяется; легкие следуют за ней и также расширяются, втягивая воздух. При выдыха­нии грудные мускулы заставляют грудную клетку сжиматься и, следовательно, воздух вытесняется. Итак, легкие не совер­шают никаких активных движений. При вдыхании мы ви­дим легкие в эластичном напряжении, которое тем силь­нее, чем больше расширяется грудная полость. Мы до сих пор рассматривали грудную мускулатуру, как активно свя­занную с вдыханием. Но столь же важным фактором являет­ся еще диафрагма. Диафрагма в спокойном состоянии вдается в грудную клетку, как купол. Теперь ясно, что, когда грудная клетка начинает расширяться, свод выравни­вается. Органы полости живота больше отступают назад в живот, и он поднимается. Обратное явление бывает при выдыхании.

На основании этих разъяснений мы построим нашу си­стему дыхательной гимнастики.

Основой правильной системы дыхания для оратора яв­ляется соединение легких физических упражнений с дыха­тельными упражнениями.

Автоматическое регулирование нашей нормальной ды­хательной деятельности приноравливается, в общем, только к потребностям тела, но мы должны правильной системой дыхания достигнуть того, чтобы наши легкие были вполне заняты и находились в здоровом состоянии. Оратор должен подвергать свои легкие ежедневной вентиляции. Если ка­ждому человеку, в особенности ведущему нездоровый сидячий образ жизни, необходимо заботиться о том, чтобы его лег­кие были здоровы и трудоспособны, чтобы все вредные вещества, которые вместе с вдыхаемым воздухом попали в легкие, были опять удалены, то тем более необходимо это для оратора, так как правильное дыхание, возможное только при вполне здоровых легких, играет в искусстве речи огром­ную роль.

Некоторые из читателей, может быть, скажут: «Я, ведь, каждый день совершаю порядочную прогулку. Я принимаю участие в спортивном кружке, я занимаюсь гимнастикой дома. При этом легкие работают усиленно, а потому нет надобности в специальных дыхательных упражнениях». Ко­нечно, спортивные занятия полезны, но они не могут заме­нить специальную дыхательную гимнастику. Каждому оратору необходимо научиться владеть своим дыханием. К самым важным основам правильной дыхательной дея­тельности принадлежит, прежде всего, заботливый уход за дыхательными путями, особенно за носом. Нос и рот почти столько же соприкасаются с воздушными частичками пыли, сколько и наша кожа. На содержание в чистоте внеш­них частей тела смотрят, как на само собой понятное, а о содержании в чистоте дыхательных путей не думают. Пред­посылкой для безупречной дыхательной гимнастики служит ежедневная очистка носа воздушным душем. Непременным условием здоровой дыхательной деятельности является ды­хание через нос, а не через рот. Вы, ведь, знаете, что речь заставляет вас дышать ртом. Следуйте поэтому тем добросо­вестнее правилу: дышать в спокойном состоянии всегда через нос. Всякий здоровый человек, который правильно дышит, смо­жет часами говорить без труда, не охрипнув и не получая «сухости горла». Абсолютно уверенное управление дыха­нием имеет первостепенное значение.

Опытный оратор говорит полным, способным к моду­ляции[[3]](#footnote-4) голосом. Он употребляет при этом постоянно воздух. Но он владеет процессом дыхания. Ясно, что во время речи необходимо много воздуха; по этой причине оратор должен по возможности повысить работоспособность своих легких не только количественно, но и качественно. Оратору, ведь, приходится соблюдать в своей речи много тонкостей; он должен регулировать расходование воздуха, начиная от пиано до фортиссимо[[4]](#footnote-5) ему приходится делать паузы, которые должны подчеркнуть значение его слов, и т.д.

**УПРАЖНЕНИЯ В ДЫХАТЕПЬНОЙ ГИМНАСТИКЕ.**

Дыхательная гимнастика требует для своих упражнений помещения с возможно чистым воздухом нормальной тем­пературы.

Прежде чем начинать упражнения, сделайте следую­щую пробу: вдохните как можно глубже; затем выдохните весь воздух и останьтесь без воздуха столько времени, сколько можете. Если после этого пробного дыхания наступают сердце­биение, прилив крови к голове, головокружение, то будьте осторожны при нижеизложенных упражнениях и повышайте их только постепенно.

*1) Одностороннее дыхание через нос.* Это упражнение производится перед открытым окном ежедневно при встава­нии и при уходе спать. Закройте указательным пальцем правой руки правую ноздрю и с шумом глубоко втягивайте воздух левой ноздрей (*причем эта ноздря должна сильно раздуваться*). Задержите на некоторое время воздух в лег­ких, а затем выпустите его с шумом по тому же пути. После первых упражнений уже обнаруживается, что все нечистоты на слизистой оболочке носа и всякая лишняя влажность слу­жат помехой при этом упражнении. Посторонние частицы должны быть удалены. Это упражнение надо повторить 3-4 раза. То же самое проделывают и с другой ноздрей.

2) *Двухстороннее дыхание через нос.* Двухстороннее ды­хание через нос не так действительно, как одностороннее. У него недостает сопротивления трения, но оно чрезвычайно полезно, как форсированное нормальное дыхание носом. При вдыхании должен произойти легкий шум трения. Доста­точно трех-четырех глубоких вдыханий. Обыкновенно после первых упражнений чувствуется легкое головокружение. Это не имеет значения. Маленькая пауза — и оно скоро исчезнет. Нужно соблюдать, чтобы при этом упражнении ноздри не стягивались. Часто бывает, что при вдыхании ноздри' каса­ются простенка носа и через это настолько суживают путь воздуху, что вдыхание становится невозможным. Легкий нажим на кончик носа в большинстве случаев устраняет это препятствие. Если же и при этом способе ноздри не слу­шаются и оказываются такими дряблыми, что при вдыхании ударяются в простенок носа, то нужно взять два маленьких костяных кольца, прикрепленных к тонкой нитке, и поставить их поперечно в ноздри.

*3) Всасывающее дыхание ртом.* Это упражнение в оди­наковой степени важно как для начинающего, так и для опытного оратора. Вы знаете, что для нас главным, основным правилом является в спокойном состоянии дыхание только через нос. Это упражнение служит главным образом для того, чтобы систематически укреплять мускулатуру дыхания, а это для оратора имеет большое значение.

Положите слегка руки на нижние ребра, чтобы самому чувствовать, как поднимаются ребра. Затем сложите губы, как бы для произношения буквы ***У*** и втягивайте воздух медленно и равномерно при слышном всасывающем шуме, Считайте при этом мысленно до 6. После короткого задер­жания, выпускайте воздух с шипящим звуком ***Ш***. Выпуска­ние воздуха с шипением особенно важно для оратора. Он при этом может наблюдать, выходит ли воздух равномерно. Только равномерно выходящий поток воздуха имеет цену для оратора. Нередко случается, что воздух уходит сначала неравномерно, с перерывами. Подобный поток воздуха совершенно негоден для тона речи. Если при вдыхании чув­ствуете хотя бы легкое давление в шейной мускулатуре, то делайте движение головой, чтобы устранить это давление.

*Шипящее вдыхание ртом.* Это упражнение служит, прежде всего, для того, чтобы укрепить реберное дыхание и привести в действие верхушки легких, которые у боль­шинства людей почти не принимают участия в деятельности дыхания. Само упражнение требует некоторого внимания при применении его. Опять кладите ладони, как при преж­нем упражнении на нижние ребра (так называемые *ложные ребра).* Теперь крепко сожмите зубы и приготовьте их к тому, чтобы через их щели медленно и равномерно *выхо*дил воздух, производя шипящий звук. Не делая особого вдыхания, удалите находящийся в легких воздух, производя шипящий звук. При этом избегайте поднимать плечи и наблюдайте, чтобы живот постепенно втягивался. Через это свод диафрагмы поднимается в грудную полость. Таким обра­зом, большая часть воздуха будет вытеснена из легких. Те­перь вдыхайте через рот, не выпучивая живота и по воз­можности скорее. Это упражнение способствует только ре­берному дыханию. Продумайте и испытайте это упражнение особенно хорошо, и вы вскоре сможете производить его механически, не сосредоточиваясь на процессе самой дея­тельности. Это упражнение является вместе с тем и лучшим предохранительным средством против легочных заболеваний.

5) *Задержание дыхания.* После всасывающего вдыха­ния через рот задержите дыхание, считая сначала до 5, за­тем до 8, 10, 15. Нужно соблюдать, чтобы ребра сохраняли свою полную сводчатость. Как только сосчитали до одного из приведенных чисел, то выпускайте воздух, производя ши­пящий звук, для того, чтобы установить, задержали ли лег­кие дыхание спокойно.

*Дыхание через рот.* Сложите дугой нижнюю губу немного над нижним рядом зубов и втягивайте сильно воз­дух между обеими губами так, чтобы он ударялся о перед­нее небо, а затем опять выпустите его. Это вдыхание и вы­дыхание производится несколько раз. Через такой способ вдыхания воздух в полости рта согревается, делается влаж­ным и очищается. Он проникает подобно воздуху, прохо­дящему через нос и легкие. Так как оратору приходится вдыхать ртом, то для сохранения здоровья его органов ды­хания особенно важно научиться этому упражнению. Поэтому упражняйтесь неутомимо, сперва слышным образом, при заостренной постановке рта, а затем неслышным образом, при почти естественном положении рта. При вдыхании по­ток воздуха должен ударяться о переднее небо, чтобы со­греться, очиститься и сделаться влажным.

7) *Комбинация нормального вдыхания и выдыхания с всасывающим вдыханием через рот.* Вдыхайте нормально через нос, пока легкие не откажутся больше принимать воз­дух, а затем втягивайте ртом столько воздуха, сколько возможно. Выдыхайте нормально через нос. Таким же обра­зом это упражнение можно соединить с шипящим выдыха­нием через рот.

*8) Одностороннее наполнение половин легких и выды­хание.* Вдыхайте через нос и наклоните при этом тело вправо, так что левая половина легких может наполниться. Выпрямите тело и выдыхайте. То же самое проделывайте и наоборот.

9) Отбрасывание рук в сторону при прямом положении тела и вдыхание. Протягивание рук вперед и выдыхание.

10) Заложить руки за голову. Вдыхание через нос и отклонение локтей назад с подниманием грудной клетки. Обратно — и выдыхание.

Число упражнений можно было бы, конечно, увели­чить, но в этом нет особой необходимости. Дело не в числе упражнений и не в том, чтобы их производить много раз в день, а в том, чтобы овладеть каждым упражнением техни­чески в совершенстве.

При упражнениях придерживайтесь следующих правил:

1) Не начинайте следующего упражнения раньше, чем овладеете предыдущим. Некоторые нетерпеливые люди, не усвоив, как следует, одного упражнения, переходят к новому упражнению. С этим упражнением получается то же самое, что и с предыдущим: оно прорабатывается лишь поверхно­стно. В конце концов, ни одно из упражнений не усваивается, и вся польза от них сводится к нулю.

2) Упражняйтесь столько и так часто, как это позво­ляет ваше физическое состояние.

4) Не прерывайте курса длительными перерывами.

5) После проработки курса выберите себе два или три упражнения, которые вы будете проделывать ежедневно.

**МАТЕРИАЛ РЕЧИ.**

Прежде чем говорить, нужно иметь, что сказать. Чем больше знаешь, тем больше в состоянии что-нибудь сказать. Конечно, из этого вовсе не следует, что большие познания уже служат ручательством хорошей речи. Если бы это бы­ло так, то все наши великие ученые были бы хорошими ораторами. Но в действительности как раз этим ученым очень трудно сообщить из запаса своих знаний что-нибудь такое, что произвело бы действие. Это объясняется просто: кто годы, десятки лет вращается в какой-нибудь области науки, тот склонен предполагать запас познаний в этой области также у всех других. Объяснения, основанные на подобных предположениях, не возбуждают у тех, у которых этих познаний нет, ни интереса, ни разумения. С другой стороны, играют жалкую роль те, над которыми Гете насмехается, как над людьми „с ко­роткой кишкой", людьми, у которых заметно, что то, о чем они говорили вечером, они сами восприняли только утром.

Без основательного знания материала никто не может сказать действительно хорошую речь. Человек, в основатель­ных знаниях которого слушатели убеждены, произведет впечатление даже в том случае, если форма не вполне со­вершенна. В этом смысле уже Аристотель говорит в своей «Риторике»: «Только доказательства существенны, остальное дополнение». И старик Каток, который ненавидел эллинское красноречие, казавшееся ему только игрой слов, предостере­гал: «Будь господином материала; тогда выражение само со­бой найдется». Кто действительно владеет материалом, у того мысли и слова сами по себе располагаются в должном по­рядке. То, что оратор действительно понимает, он может, обыкновенно, и выразить понятно. Слушатели в большин­стве случаев тонко чувствуют, есть ли в мельнице речи зерно или она стучит так громко лишь потому, что она пуста.

Кто в качестве оратора хочет поучать других, тот, пре­жде всего, должен учиться сам, должен неустанно работать над своим самообразованием.

Самообразование имеет своей базой книгу. Читать кни­гу надо умеючи. Поверхностное, механическое, чтение при­несет мало пользы. При чтении нужно соблюдать следующие правила: 1) Продумать и уяснить себе прочитанное.

2) Со­ставить конспект книги, то есть кратко изложить ее содержа­ние своими словами.

3) Выписать основные положения автора. При каждой выписке нужно делать пометки, откуда она взята. Выписки надо сохранять, так как они могут когда-нибудь понадобиться. Лучшевсего делать их на отдельных листках одинакового форматами, по мере накопления, группировать по однородным вопросам.

Особенно в двух областях каждый, желающий принять участие в общественной жизни, должен иметь определенный запас материала: в области собственной профессии и в об­ласти народного хозяйства.

Ваше слово, как в тесном кругу ваших товарищей по работе, так и в более широких кругах ваших сограждан будет иметь совершенно иной вес, если каждый, даже ваш противник, должен будет признать, что в своей профессии вы дельный че­ловек и что вы в состоянии свое личное хозяйство держать в порядке. В противном случае, вам справедливо скажут горь­кие слова Гейбеля: «Вы хотите мир носить на плечах, а не в состоянии держать в порядке свой собственный очаг».

Что же касается области народного хозяйства, то это такая область, в которой постоянно старая связь разрушается и заключается новая,— область, которую можно в продол­жение всей жизни изучать, не достигая все же вполне исчерпывающего суждения обо всех отдельных явлениях.

Однако не следует страшиться выступать с речью в какой-либо области лишь потому, что, может быть, суще­ствует в данной области какой-нибудь вопрос, который еще не вполне изучен.

Гражданин не обязан и даже не имеет возможности быть совершенным знатоком в каждой области. Если он уяснил себе главные, основные мысли и умело изложил их слушателям, то этого вполне достаточно, так как слушатели обыкновенно и не требуют, чтобы оратор излагал что-либо со всеми подробностями.

По этому поводу иной осторожный человек возразит: «Конечно, в лекции нет необходимости говорить обо всех по­дробностях; но что мне делать при свободном обмене мне­ний, если меня спросят о подобной подробности»? Из-за бояз­ни перед такой возможностью нередко оставляется серьез­ная попытка, за которой при удаче последовали бы еще мно­гие хорошие работы. Это возражение неправильно. Кто добро­совестно работал в той или иной области, тот знает обыкновенно больше, чем большинство слушателей, и поэтому мо­жет не опасаться вопросов о каких-либо подробностях.

Если же действительно зададут такой вопрос, на который оратор не может ответить, то он должен откровенно признаться в этом. Если в речи, в общем, даны доказательства хорошего знания дела, то такое признание нисколько не повредит оратору.

К этому прибавляется еще одно замечательное явление, которое, наверное, все действительно хорошие ораторы наблю­дали: некоторые затруднения, которые при подготовке мучили и казались совсем непреодолимыми, часто с быстротой молнии освещаются и разъясняются сами собой во время лекции. Произнесенное слово действует не только извне, но и внутрь; оно, придавая мыслям, так сказать, телесную жизнь, разделяет и соединяет эти мысли и часто самым неожи­данным образом выясняет всю их связь.

При выборе материала оратор должен сообразоваться с тем, какую цель преследует его речь. Есть три вида речей:

1) Речи, действующие только на ум слушателя и преследую­щие цель разъяснения предмета. (Сюда относятся, например, научные лекции, информационные доклады, отчеты и т. п.)

2) Речи, имеющие целью привлечение сторонников. (Сюда от­носится большинство так называемых *парламентских* речей).

3) Речи, ставящие своей задачей подействовать на волю и чув­ства слушателей и побудить их к определенным действиям.

(Примером таких речей могут служить так называемые *ми­тинговые* речи).

Следует, однако, заметить, что строгого разграничения между указанными видами не существует. Если мы рассмотрим речь, принадлежащую к какому-нибудь одному из этих видов, то в большинстве случаев увидим, что в ней содержатся также и элементы, свойственные другим видам. Нельзя, конечно, ус­тановить шаблон, какого вида речь (1-го, 2-го или 3-го) нужно выбрать. Здесь главную роль играет темперамент оратора. Один имеет такие способности, что он лучше умеет произно­сить свою речь спокойно-поучительно, между тем как дру­гой, приводя практические примеры, делает свою речь край­не занимательной, наглядной и легко понятной или, вплетая *в* нее историю, рассказы и несколько сильных боевых ло­зунгов, с легкостью проводит своих слушателей через неко­торые „мертвые" пункты речи.

При собирании материала для речи первого вида оратор должен обратить особое внимание на то, что бы найти дока­зательства для выдвигаемых им положений. Чтобы получить необходимый материал для доказательств, оратор прежде все­го должен рассмотреть свою тему со всех сторон. Важно, что­бы он, во всяком случае, имел в виду могущие возникнуть возражения и противоречия и подумать об их опровержении.

Если собран остов речи, следовательно, то, что оратор хочет сказать слушателям, если расположены в порядке тя­желые балки доказательств, то нужно будет собрать и по­полнить материал для постройки своей речи.

Прежде всего оратор должен дать определение того пред­мета, о котором он хочет говорить. Если предмет сам по себе выяснен, то нужно будет стараться изобразить его в связи с другими предметами. Прежде всего, нужно будет ближе выяснить причину и следствия по отношению к предмету. Иногда бывает полезно сравнить предмет, о котором идет речь, с другими предметами.

Если, таким образом, собран и просеян материал, ко­торым целесообразно будет пользоваться для речи 1-го ви­да, то еще раз нужно будет сделать общий обзор и еще раз продумать весь материал, затем получше усвоить его и только тогда делать дальнейший шаг, а именно найти те средства, которые нужно применять при речах второго вида, то есть при речах, в которых желаешь привлечь слушателей к какому-нибудь делу.

Какие ораторские средства применяются в речи, чтобы привлечь слушателей? Прежде чем ответить на этот вопрос, мы должны подумать: почему нельзя ограничиться логиче­скими доводами, вытекающими из познания истины по от­ношению к какому-нибудь предмету, но нужно стараться еще расположить слушателей в пользу дела?

Если бы человек руководствовался только разумом, то достаточно было бы показать ему истину, чтобы тотчас убедить его согласиться с требованиями, которые ставит нам познание истины. Однако, оратор должен бороться не толь­ко против невежества и заблуждений, выясняя истину, но и против сопротивления воли. Поэтому он нуждается в даль­нейших средствах.

Бели оратор хочет воодушевить каким-нибудь делом и привлечь к нему, то ему, прежде всего надо заручиться рас­положением слушателей. Трудно добиться успеха, если слу­шатели не уважают оратора и не имеют к нему никакого доверия. Если оратор хочет приобрести и сохранить это до­верие, то он должен стараться, чтобы характер его речи был во всех отношениях нравственно безукоризненным. Кроме то­го, он должен иметь еще так называемый *ораторский такт.*

Ораторский такт требует, чтобы в речи не было ничего такого, что могло бы оскорбить чувства слушателей, Этого, конечно, нельзя влить, как через нюренбергскую во­ронку; ораторский такт должен быть прирожденным. Не требует особого подчеркивания, что, безусловно, нужно из­бегать в речи личных колкостей, которые оказывают свое действие часто только после речи.

Ораторское -приличие требует, чтобы избегали этих подводных камней, которые становятся большой опасностью для многих ораторов. Тщеславие оратора, стремление блеснуть и нравиться, некоторая напыщенность и деланность в голосе, в мине[[5]](#footnote-6), в игре жестов[[6]](#footnote-7), часто отталкивают, в то время, как оратор, может быть, думает, что этим он дает своим пораженным слушателям что-то особенное.

Оратор должен при своей лекции всегда помнить, какое положение он занимает. Он не должен ни в чем унижаться, но также не должен быть и высокомерным. Особенно важно, чтобы оратор говорил по возможности меньше о самом себе. „Я слышал - говорит Цанбрехер — об одном ораторе, которому очень хотелось, чтобы крестьяне выбрали его делегатом. Может быть, бессознательно он говорил во время своей речи о своих заслугах, которые он, будто, уже имеет в области сельского хозяйства (он не особенно долго служил в каком-то сельскохозяйственном обществе) и говорят, что в конце речи он совершил ту неосторожность, что выставил себя в качестве самого подходящего представителя избирательного округа. Хотя ему, в его присутствии, из вежливости говорили комплименты, но, наверное, он был бы не очень обрадован, если бы ему пришлось услышать истинное мнение, которое потом высказывалось о нем. Если бы этот человек проявил немного побольше скромности, то он оказал бы себе и своему делу большую услугу. Не следует думать, что крестьянские слушатели — наивные люди; тот, кто знаком с деятельностью крестьянских собраний и прочими видами общения кресть­янства, с его обычаями и привычками, воззрениями, и суж­дениями, согласится со мной, если я скажу, что здесь не­ловкостью можно испортить столько же, как и в собрании образованных людей".

Оратор должен сообразоваться со своими слушателями, с их положением, национальностью, обычаями, наклонностя­ми, образованием и т.д. Нельзя говорить перед крестьянами, как в Академии Наук, но было бы большой ошибкой, если бы оратор в какой бы то ни было форме дал понять, что он говорит, ведь, „только перед крестьянами".

Иногда приходится возражать против мнений присутствую­щих противников, выставляя эти мнения неправильными. В дан­ном случае необходимо самым тщательным образом сохранить ораторское приличие и воздержаться от грубых выходок. В обращении с противником узнается тонко чувствующий оратор.

Ораторское приличие должно быть верховным, основ­ным законом также в речах о личностях, при похоронах, юбилеях и т. п. Подобно тому, как слушатель отталкивается речью, которая содержит одни ходульные похвалы, нельзя ожидать ничего хорошего также и от речи, содержащей чрез­мерное порицание в неподходящем месте. Чувство меры и благородный такт никогда не должны быть упущены из виду.

Вместе с ораторским приличием, не должна оставаться без внимания также и ораторская осторожность. Осторожность не­обходима, например, в тех случаях, когда приходится порицать слушателей. Оратор гораздо скорее достигнет цели, если из порицания будет проглядывать не враждебность, а любовь и благожелательность по отношению к порицаемому слушателю.

Особая осторожность требуется в том случае, если среди присутствующих имеются противники дела, которые не принимают каждое слово на веру, а следят за речью, как строгие критики.

К средствам возбудить и привлечь относится, прежде всего, возбуждение личного интереса; особенно ясно нужно подчеркивать важность темы для слушателей, для их мате­риальных и идейных интересов.

Перейдем теперь к рассмотрению средств третьего вида. Относительно этих средств, прежде всего надо заметить, что они не должны применяться по одному шаблону. Напротив, вид речи, состав аудитории, особенности самого оратора, время и другие обстоятельства не должны быть упущены из виду, ибо, как раз при применении средств 3-ей катего­рии легко могут получиться результаты, противоположные тем, к которым стремились.

*Какие средства имеет оратор в своем распоряжении, чтобы воодушевить?* (Кое-что о возбуждении душевных эмоций[[7]](#footnote-8) у слушателей). Уже раньше было указано, что оратор должен действовать не только на у и слушателя, но также и на его волю. Если средства второго вида имеют уже целью привлечь и заинтересовать слушателей, то оратор­ские средства третьего вида должны вызвать эмоцию и на­правлять их волю.

Различают сильные и мягкие эмоции, между которыми, конечно, существует много оттенков. При выборе душевных эмоций нужно быть очень осторожным, чтобы не вызвать, как уже было сказано, противоположное тому, к чему стре­мились.

Аффект[[8]](#footnote-9) должен быть приспособлен к особенностям и к таланту оратора, а также и к особенностям слушате­лей. В одном случае слушатели горячего темперамента, в другом трезвы, холодны, расчетливы и свободны от всяких страстей. Было бы ошибкой произносить горячую, полную темперамента речь перед людьми, которые по своему харак­теру крайне спокойны, даже недоверчивы.

Если вы намереваетесь вызвать в слушателях эмоции, то нужно, прежде всего, заботиться о том, чтобы не начи­нать страстную речь вдруг (без перехода), но подготовить к дальнейшему слушателей постепенным повышением аффекта.

Иногда бывает необходимо побороть или понизить ду­шевные эмоции, уже существующие в слушателях. Это можно сделать двояким образом: или постараться вызвать у слушателей противоположные эмоции, которые положат преграду эмоциям существующим, или же, если слушатели возбуждены, обратиться к простому, ясному языку разума, избегая всяких страстных выражений; тогда возбуждение слушателей, наверное, понизится.

Важным ораторским средством является возбуждение любви, удивления или благодарности к лицу, которое уже имеет большие заслуги (прямые или косвенные) по отноше­нию к слушателям. Но при этом нужно, прежде всего, иметь в виду то, что упоминание с похвалой о каком-нибудь за служенном человеке не должно выливаться в форму лести, так как, в противном случае, слушатели могут легко прий­ти к тому выводу, что оратор, вероятно, имеет какую-нибудь особую причину для этого.

Особенно удачно можно применять аффекты: желание, радость и надежду. Если слушатели уже долгое время стре­мились к чему-нибудь и если возбудить в них еще более горячее желание и сильную надежду, что желаемое будет достигнуто, то, наверное, это вызовет эмоцию в слушателях. Конечно, не нужно возбуждать никаких ложных надежд; здесь опять надо соблюсти верховный закон ораторского искусства—говорить только правду.

Если известно, что в той или иной местности, среди того или иного круга людей достигнуто что-нибудь особен­но дельное, то целесообразно сообщить об этом слушателям, чтобы вызвать в них стремление к подобным же достижениям.

Вместе с этими радостными эмоциями существуют так­же и такие, которые имеют своим источником какое-нибудь зло. Сюда относятся: ненависть, страх, гнев, недовольство, возмущение, сожаление, стыд, раскаяние, презрение и т. п. Возможно, что с точки зрения ораторского искусства, воз­буждение, вызванное последними душевными чувствами, гарантирует больший успех речи; однако, не следует из личного тщеславия вызывать у слушателей дурные эмоции.

Ненависть возбуждается указанием на то, как неблаго­роден, позорен и опасен поступок.

Страх возбуждается указанием на угрожающую опас­ность, гибельные следствия для счастья, чести и жизни.

Ненависть, недовольство или возмущение — чувства, вызванные дурным действием или состоянием, которое нуж­но устранить. Например, возмущение недостойными поступка­ми человека, его нравственным упадком, незаслуженным ува­жением и благополучием, которым он пользуется, в то вре­мя как нередко более достойные люди живут в несчастии и унижении. Здесь очень часто дело переносится на личности, и процессы об оскорблении являются «милыми" послед­ствиями подобных ораторских отступлений.

Более прекрасная эмоция, чем вышеуказанные, есть возбуждение сострадания, то есть огорчения по поводу не­счастного положения другого. Сожаление особенно легко возбуждается указанием на то, что достойный сожаления чело­век не по своей вине попал в несчастье.

Возбуждение стыда и раскаяния есть аффект, который, хотя и очень редко, все же помогает исправлению случай­ных соучастников из среды слушателей. Конечно, в этом случае оратор должен выступать крайне тактично и осто­рожно, чтобы не навлечь на свою голову гнева собрания. Очень трудно порицать кого-нибудь, не вызывая озлобле­ния, и поэтому крайне необходимо, чтобы порицание было произнесено в форме, в которой легко замечается, что ора­тором руководила любовь к своим слушателям и стремление устранить нежелательное явление. Но, прежде всего, пори­цание должно быть кратким и серьезным и не должно быть вколачиванием морали, результаты чего могут оказаться противоположными желаемому.

Как уже было упомянуто раньше, возбуждение эмоций не должно быть внезапным, непосредственным, а должно вводиться медленно и постепенно. Оратор должен стараться всегда создавать переход к отдельным аффектам, чтобы его речь не оказалась «ухабистой».

**РАСПОЛОЖЕНИЕ МАТЕРИАЛА**

После основательного изучения материала для речи следует приступить к распределению этого материала. Без определенного распределения материала у речи не будет необходимой ясности, основательности и краткости. Оратор будет говорить то о том, то о другом; в конце концов, все перепутает и вынужден будет прекратить свою речь.

Распределение определяется целью речи. Какую цель преследует моя речь? Дайте себе ясный и твердый ответ на этот вопрос. Все, положительно все в предстоящей работе находится под этим знаком. Если вы строитель, то вы, пре­жде всего, должны знать, *что* вы хотите строить: дом для торговли, дворец или обыкновенный дом для жилья: Тогда только вы можете приступить к составлению строительно­го плана. Конечно, и тут вы можете сделать грубые ошиб­ки: или начертить слишком мало окон, или ошибиться ме­стом, где надо устроить лестницу; или нанести на план комнаты слишком малыми или слишком большими. Ошибки при таком распределении не могут быть исправлены потом даже тончайшим исполнением отдельных частей. Еще более подходящим будет сравнение оратора с полководцем. Полководец, прежде всего, должен выяснить, какой план у него в данный момент: стычка или решительное сражение, ка­валерийская разведка или генеральный штурм. Соответ­ственно этому должны быть распределены отдельные части войска. Правильно говорит Гердер: „Я готов простить всякие ошибки, но только не ошибки диспозиции".

При распределении материала следует придерживаться определенного метода. Методом называется то распределе­ние ряда мыслей о каком-нибудь предмете, которое лучше всего способствует нахождению новых истин, подтверждению старых и закреплению их и памяти. Всякий метод бывает или синтетическим или аналитическим.

Синтетический метод начинает с частей материала и постепенно переходит к разъяснению целого. Он начинает с простейших принципов и общих истин и из них выводит свои заключения.

Аналитический метод, напротив, берет целое, расчле­няет его на отдельные части, производит исследование их по отношению причин их развития и специальных особен­ностей, а затем переходит к познанию и изложению целого. В то время, как синтетический, метод кладется в осно­ву, обыкновенно, при изучении какой-нибудь науки, анали­тическим методом пользуются большей частью для отыска­ния новых истин.

Если мы хотим лучше познакомиться с отдельными частями какого-нибудь предмета или облегчить познание его, то мы должны, прежде всего, рассматривать их (*части предмета*) отдельно, а затем стараться познать их путем сопоставления частей с целым. Так мы поступаем в грам­матике, где мы, прежде всего, знакомимся с буквами, затем составляем из них слоги, затем образовываем из слогов слово и, наконец, переходим к составлению предложений и ряда мыслей[[9]](#footnote-10).

Если, наоборот мы лучше знакомы с целым, чем с его отдельными частями, то мы расчленяем целое на его части. Таким образом, мы изучаем, в общем, что такое рас­тение и минералы и познаем (*благодаря химии*) соли, серу, воду и другие составные части исследуемого предмета. Таким же об­разом общее познание человеческого тела предшествует ана­томическому познанию его, которое мы приобретаем благодаря анатомированию, знакомящему нас подробнее как с внутрен­ними, так и с внешними частями нашего тела.

Конечно, нет необходимости при каждой речи дер­жаться этого строгого порядка. Часто потребуется большее или меньшее отступление, но начинающий оратор поступит хорошо, если он прежде всего запомнит точный методиче­ский ход своих доказательств. Если он затем, после более или менее продолжительного упражнения, приобретет большую свободу своей речи, то он может допустить исклю­чение и расположить свою речь, сообразуясь более с об­стоятельствами, чем с требованиями строгой методики.

Не следует, однако, забывать, что методическое распо­ложение материала имеет всегда то преимущество, что оно в значительной степени помогает слушателю понять и за­помнить речь, потому что в этом случае все легко выте­кает одно из другого и каждая отдельная часть находится в зависимости одна от другой. Этим вызывается и закре­пляется связь идей, которая облегчает запоминание фактов и предупреждает всякие неясности и недоразумения.

Начинающий оратор должен руководствоваться сле­дующими испытанными на практике правилами:

1. Материал речи должен быть строго ограничен. Если речь продолжается больше часа, то в этом заключается ее большой недостаток. Спросите сами себя, — расположены ли и способны ли вы следить внимательно за течением мыслей дольше часа? Бывают, конечно, исключения, но в большинстве случаев речь, продолжающаяся ¾ часа произведет лучшее действие, чем речь, которая продолжается больше часа. Краткость речи — ее достоинство. На 9 жалоб, что речь была слишком длинна, едва ли придется одна жалоба на слишком большую краткость речи. Во всяком случае, для каждого ораторам выгоднее то, чтобы с ним расстава­лись с пожеланием послушать его еще раз, чем то, чтобы у слушателей осталось чувство досады, вызванное чрезмерной продолжительностью речи. Простое, по-видимому, правило - строго ограничить материал — требует большой само­дисциплины. Вы работали в какой-нибудь области; приоб­рели в этой области некоторые познания; вам хотелось бы показать, как много вы знаете — и вот... приходится огра­ничиваться и подвергаться опасности, как бы тот или иной из слушателей не подумал, что к тем мыслям, которые вы уже высказали, вам нечего больше добавить. Очень многие не могут устоять против соблазна, говорят слишком долго и этим обесценивают свою речь. Желая исчерпать тему, они исчерпывают лишь терпение слушателей... Не забывайте, что в течение часа можно наговорить очень много: приблизи­тельно от 20 до 25 страниц формата этой книги. Поистине, достаточно духовной пищи для одной речи. Кроме того, после речи вам предоставляется возможность отвечать на вопросы и возражения, а также изложить дополнительно в заключительном слове отдельные мысли, которые кажутся вам важными.

2. Все отделы речи должны служить одной цели. Без единства цели даже самая содержательная речь становится кучей случайно собранных мыслей, а не войском, способным бороться и победить.

3. Предложения, которые должны служить принципами и на которых основаны доказательства, нужно рассмотреть со всех сторон, чтобы не вкралась какая-нибудь ошибка, которая может умалить силу доказательности доводов. По­этому старайтесь при всех определениях и описаниях внести ту ясность и точность, которая соответствует предмету. Затем старайтесь, чтобы в последовательности отдельных частей вашей речи был строгий порядок и чтобы общие главные положения, на которые вам, быть может, придется опираться, были ясны и точны, чтобы они находили одобрение тех, суждению которых они преподносятся. Но, прежде всего, не упускайте из виду внутренней связи между причиной и след­ствием и выводите свои заключения из общих принципов и фактов со строгой научностью и добросовестностью. Кто не соблюдает этих правил, тот подвергает себя, опасности, что умный противник легко сможет уничтожить его длинные рассуждения, основанные на сомнительных принципах.

4. Главнейшие пункты доказательств, как бы они ясны и понятны ни были, следует изложить слушателю поотчетливее и с этой целью остановиться на них подольше, прежде чем идти дальше. Если слушатель вполне освоится с ними, то оратор сможет с гораздо большей свободой вы­водить из них следствия и придать своей теме гораздо более разнообразия в изложении, чем в том случае, если он, лишь поверхностно коснется главных пунктов.

5. При развитии речи необходимо обосновывать ка­ждый шаг, каждое новое положение. Всякое звено в цепи доказательств должно быть в состоянии выдержать давле­ние, ибо, если какое-нибудь звено слабо и ненадежно, то эта слабость сообщается всей цепи.

**ЧАСТИ РЕЧИ.**

Древние ораторы не вполне согласны между собою относительного того, на какие части должна разделяться речь. Впрочем, различие во мнениях касается больше фор­мы, чем сущности.

Аристотель насчитывает четыре части речи: вступление, определение темы, ведение доказательств и заключение. Определение темы и доказательства, во всяком случае, необ­ходимы, потому, что в каждой речи какой-нибудь вопрос должен обсуждаться и каким-нибудь образом должен быть выяснен и доказан. Обе другие части не безусловно необхо­димы, но приняты из практических соображений. При извест­ной поверхностности масс, часто будет необходимо привлечь внимание слушателей и с самого начала заинтересовать их предметом речи, чтобы обеспечить ей хороший прием.

Этой цели служит вступление. Цель заключения состоит в том, чтобы, действуя на чувство, достигнуть тот, чего нельзя было бы достигнуть спокойным изложением.

Квинтилиан делит речь на пять частей: вступление, изложение фактов, ведение доказательств, возражение и заключение.

Цицерон насчитывает шесть частей, прибавляя после изложения фактов еще построение темы. Можно предпола­гать, что Аристотель подразумевал и построение темы, а под ведением доказательств также и возражения.

В настоящее время, обычно, делят речь на три части: вступление, изложение и заключение. Каждая из этих частей в большинстве случаев делится на более мелкие части, а те, в свою очередь, могут делиться на еще более мелкие. Но и прежнее деление, применявшееся древними ора­торами, не утратило своего значения до настоящего вре­мени, так как для многих речей (главным образом, для судебных) оно вполне применимо и теперь. Поэтому не бес­полезно ознакомиться с ним несколько подробнее.

**ВСТУПЛЕНИЕ.**

Цель вступления, как уже сказано,— настроить аудито­рию благоприятно к слушанию речи. Это достигается раз­ными способами. Так как скромность оратора всегда производит на слушателей благоприятное впечатление, то неко­торые ораторы старались приобрести расположение слуша­телей этим качеством. Так, Цицерон начинает свою речь за поэта Авла Сицина Архия следующим образом: «Если я владею природными способностями, — *а я чувствую, как они незначительны,* — если мне свойственна некоторая ловкость в речи, — я смею признаться, что мне приходилось много упражняться в этом; если я приобрел некоторые познания благодаря наукам, которым я посвятил всю свою жизнь, то Авл Сицин Архий имеет полное право пользоваться плодами моего знания. Насколько я помню, он мне помогал и один из первых побуждал меня начать и продолжать настоящие за­нятия».

Если оратор в особых случаях (торжествах и т. д.) в сво­ем вступлении обращается к чествуемому лицу, то он может, не задумываясь, сделать это в форме некоторых комплиментов, *но без подслуживания и лести.* Так, Цицерон начинает одну из своих речей, которая была обращена к Цезарю, вы­ражением благодарности за помилование Марцелла, а так­же восхвалением доброты, мягкости и мудрости Цезаря.

Иногда же он выражает благодарность за оказанные прежде милости, что он делает, например, в нескольких речах к народу и к сенату.

В других речах он выражает свое участие ко все­му тому, что касается слушателей. Таким образом, он на­чинает свою четвертую речь против Катилины, произнесен­ную им в сенате: „Я замечаю, что все взоры направлены на меня. Я замечаю, что вы заботитесь не только о своем собственном благополучии и о благополучии государства, но также и о моем. Ваше участие ко мне в неудачах действует на меня успокоительно и утешает меня в моем горе; но я заклинаю вас: оставьте его в стороне, забудьте о моем опас­ном положении и думайте только о себе и о своих детях".

При речах, направленных против какого-нибудь определенного лица, характер противника дает богатый материал для вступления, которое способно привлечь благосклонное внимание к оратору. В подобных случаях оратор основы­вается на недостатках и ошибках противника. Так, Демо­сфен начинает свою речь против Мидиаса с раскрытия всех недостатков последнего, чтобы этим расположить аудиторию к своему собственному делу.

Если оратор знает, что ему будут возражать, то он мо­жет в самом начале речи сделать попытку ослабить ожидае­мые возражения. С таким намерением Цицерон в своей за­щите Квинция противопоставляет себе противника Квинция, Сервия и защитника последнего, Гортензия, следующим об­разом: „Я сознаю, что наши противники имеют перед нами два громадных преимущества: величайшее влияние и вели­чайшее красноречие. Как то, так и другое, вызывают во мне опасения за исход дела. Я не могу не опасаться, что красноречие Гортензия затемнит то, что я выскажу, равно как, с другой стороны, я не могу не опасаться, что влияние Сервия может стать опасным для дела Квинция".

Иногда ораторы начинают свою речь с извинения, что они осмеливаются занять внимание слушателей. Такое на­чало всегда ошибочно. Если речь деловита, то нечего извиняться; если же она бесценна, то такое вступление не по­может.

Приведенные примеры, конечно, не исчерпывают всех способов, которыми можно начать речь. Дать общий рецепт для вступления невозможно, ""так как в данном случае все зависит от характера речи, от состава аудитории и от дру­гих условий, при которых произносится речь.

Вступление должно быть безыскусственным и находиться в связи с последующим изложением. Оно должно быть главою целого. Для этого, между прочим, необходимо, что­бы оно находилось в правильном соотношении с размера­ми всей речи. Как общее правило, вступление не должно превышать 1/8 всей речи, но из этого правила могут быть, конечно, исключения. Так, например, в научных лекциях при­ходится иногда сильно увеличить размеры вступления, что­бы дать слушателям некоторые предварительные сведения, без которых трудно было бы понять сущность дела.

Наоборот, в тех случаях, когда слушатели уже знако­мы с делом, вступление может быть очень кратким и даже вовсе отсутствовать.

**ИЗЛОЖЕНИЕ СУЩНОСТИ ДЕЛА.**

Эта часть речи состоит в указании тех фактов, которые сопровождали события или действия, относящиеся к речи. Сюда относятся: повод, обстоятельства, время, место и след­ствия действия. Здесь же может быть сказано также еще о настроении, личных обстоятельствах, намерениях и способ­ностях тех, кто принимал в этом участие. Конечно, нет необ­ходимости упоминать обязательно о всех этих обстоятель­ствах, но должны быть упомянуты лишь те, которые тре­буются для ясного изложения дела.

Изложение должно отвечать на вопросы: как? где? кто? когда? и что?

Сущность дела следует излагать правдиво, ясно и ко­ротко, не вдаваясь в описание ничего не говорящих побоч­ных обстоятельств и мелочей.

Никогда не следует сообщать из частной жизни чело­века больше того, чего требует дело, и что необходимо для освещения этого дела. Чем деловитее, сосредоточеннее и точнее изложены факты, тем более они возбудят интерес слушателей.

**УКАЗАНИЕ ТЕМЫ И ЕЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ.**

В каждой речи оратор имеет намерение что-нибудь доказать или объяснить. Часть речи, устанавливающая пред­мет, о котором будет говориться, называется ***указанием темы.*** Оно почти всегда следует за вступлением и изложе­нием сущности дела и требует от оратора особого размыш­ления, так как служит опорным пунктом ораторского плана и составляет, собственно, цель всей его речи. Указание на то, о чем будет речь, должно быть просто и ясно и изло­жено слушателям в кратких словах.

К указанию темы, обыкновенно, непосредственно привыкает подразделение, в котором надо обращать внимание, главным образом, на то,

1) чтобы части не перемешивались, но были действительно отделены друг от друга,

2) чтобы они следовали друг за другом в надлежащем порядке и раз­вивались бы из самой темы, и

3) чтобы они действительно исчерпывали тему.

Хороший пример ясного указания и подразделения мы находим у Цицерона в речи против Антония: «Я, всегда проповедовавший мир, высказываюсь против мира с Марком Антонием. А почему я против мира? Потому, что это по­зорный, опасный и невозможный сам по себе мир. Я про­шу вас выслушать меня с вашей обычной беспристрастно­стью, когда я буду излагать эти три пункта своего мнения».

Некоторые древние писатели различали два рода под­разделения, а именно: обособление и перечисление.

При обособлении оратор излагает, в каких пунктах он согласен с противником и в каких расходится с ним. Таким образом, Цицерон в своей речи за Милона, говоря о Клав­дии, высказывает следующее: «Вопрос, который теперь на­ходится перед судом, заключается не в том, убит ли Клав­дий или нет,— ибо это уже установлено,— но в том, был ли он убит по праву или не по праву».

Это обособление, собственно, уже не разделение, по­тому что первое предложение указания темы содержит только то, что уже установлено, так что спорный вопрос ограничивается, вследствие этого, только вторым пунктом.

Перечисление имеет место тогда, когда оратор знако­мит своих слушателей с отдельными частями своей речи, на которых основан его доклад. Только это может быть назва­но подразделением. Так, у Цицерона в его защите Мурены говорится: „Я нахожу, что обвинение состоит из 3 частей: первая касается жизни подсудимого, вторая — его достоин­ства, а третья содержит обвинение во взяточничестве".

У этого оратора часто можно заметить, что он в ка­ждой части своей речи не довольствуется тем, чтобы просто знакомить своих слушателей с фактами, но старается на­строить их так, как это соответствует лучше всего его цели. Иногда он проявляет при установлении отдельных частей особую скромность по отношению к своим слушателям. Но в то время, как он, таким образом, делает вид, что он сам не вполне уверен и что он ожидает более авторитетного суждения своих слушателей, его цель состоит в том, чтобы устранить всякие подозрения, будто он старается прикрыть и утаить что-нибудь такое, что можно было бы привести против него.

В других случаях он, наоборот, вступает на противо­положный путь. В зависимости от того, что соответствует его цели, он обращается или к своему противнику, или к судьям, или к слушателям, в общем, с такой самоуверенно­стью, будто он вполне уверен в своем деле. Замеча­тельный пример такого рода встречается в его защите Квинция, где говорится:

«Я вступлю на тот путь, по которому, как я видел, ты, Гортензий, постоянно ходишь. Я всю свою речь разделю на определенные части. Ты всегда делаешь это, потому что ты можешь делать это каждый раз. Что тебе позволяет ка­ждый раз делать твой талант, то в данном случае позволяет мне делать природа настоящего дела. Итак, я поставлю себе известные границы, чтобы и самому мне знать, о чем мне надлежит говорить, и чтобы ты легко мог увидеть, на какие пункты тебе нужно отвечать. Также и ты, Кай Аквилий, будешь иметь ту выгоду, что будешь предва­рительно знать, что тебе придется выслушать. Мы отри­цаем, Лакт Невий, что ты утвержден эдиктом претора в правах владения имуществом Публия Квинция. Это — тот спорный пункт, который мы решили оспаривать. Прежде все­го, я докажу, что ты не имел никакого законного основания требовать от претора утверждения в правах владения иму­ществом Публия Квинция, во-вторых, я докажу, что ты не мог вступить во владение благодаря эдикту; и, в третьих, что ты этим способом не вступил в права владения. Я про­шу теперь тебя, Кай Аквилий, а также остальных судей твердо запомнить те пункты, которые я привел, ибо, таким образом, вам будет легче понять то, что я имею сказать, и вам легче будет воспрепятствовать мне переступить те гра­ницы, которые я себе поставил. Я отрицаю, что Лакт Не­вий имел основательную причину требовать этого имуще­ства; я отрицаю, далее, что он мог вступить во владение бла­годаря эдикту и, наконец, я отрицаю, что он вступил во владение благодаря эдикту. Если я докажу эти три утвер­ждения, я закончу свою речь».

Твердая уверенность, которую высказывает в данном случае Цицерон при установлении своей задачи, и свобода, с которой он обращается к своему противнику и к судьям, была, несомненно, рассчитана на то, чтобы запугать перво­го и расположить последних уже заранее в пользу своего мнения.

ВЕДЕНИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ, ИЛИ ИСПОЛНЕНИЕ ТЕМЫ.

Только в исполнении темы оратор имеет, собственно говоря, случай показать свое искусство в нахождении мате­риала. Найти основания какого-нибудь дела можно, конеч­но, только при полнейшем знании предмета, но риторика старается, по крайней мере, до некоторой степени, помочь работе нахождения, направляя внимание на более важ­ные пункты через общее обозрение природы и сущности основ доказательства.

Все основания, какого бы рода они ни были, имеют одну цель: доказать, что что-нибудь истинно, правильно или хорошо, целесообразно, полезно или, наоборот, вредно, лож­но и т. д.

Древние учителя красноречия старались создать систе­му, которая должна была дать возможность не только вы­годно распределить материал, но и помочь известными правилами недостаточно изобретательному оратору. С этой целью они выставили общие источники доказательств, чтобы облегчить нахождение аргументов при всевозможных случаях. Все же, все эти общие источники доказательств, которые в сочинениях Аристотеля, Квинтилиана и Цицеро­на играют значительную роль, носят только общий харак­тер. Именно потому, что их можно применить во всех или в очень многих случаях, они не могут принести существен­ной пользы при отыскивании особых оснований для опре­деленного случая. Но каждый оратор (*в особенности судеб­ный*) должен их знать, чтобы на них построить собственную систему, соответствующую его характеру и его специальной деятельности.

*Общие источники доказательств:* 1. Если ты хочешь доказать, что защищаешь хорошее дело, то старайся изло­жить его так, как будто все люди или, по крайней мере, самые интеллигентные и самые лучшие стремятся к нему,— что все, или, по крайней мере, самые мудрые одобряют его, что оно порождает добро, — что оно препятствует како­му-нибудь злу или смягчает его, — что оно доставляет нам много удовольствий, выгод, славу, честь, одним словом, дает такие вещи, которые мы считаем самыми драгоценными, — что оно вознаграждает, — что достижение его затруднитель­но,— что оно требуется природой, — что оно находит полней­шее одобрение, — что из-за него мы считаем **другие** вещи хорошими и т. п.

2. Если ты хочешь доказать, что какая-нибудь вещь лучше другой, то покажи, что она ценна сама по себе, а не благодаря чему-либо другому, — что она ведет к лучшей, более достойной цели, чем другая, — что она может суще­ствовать без другой, — что она прекраснее, жизнеспособнее, ценнее и легче достигается, чем другая, и т. п.

3. Если ты хочешь доказать недостатки какой-нибудь вещи или порочность какого-нибудь действия, то старайся выяснить, что вред, причиненный этим, очень велик и носит противообщественный характер, что он непоправим, — что лицо, совершившее подобное действие, часто совершало его, — что оно совершило его обдуманно, с намерением и при отсутствии смягчающих обстоятельств, что это действие противоестественно, что оно совершено против друга, бла­годетеля или родственника, против должностного лица, про­тив того, кто совершенно не ожидал нападения, — что оно подало повод к слишком большому недовольству, — что оно прямо побуждает к порокам и позорным действиям.

4. Если ты хочешь скрасить какое-нибудь преступление, то покажи, что оно вообще не было совершено или же совершено не так, как указано, — что действие совершено без сознания его неправоты, — что в нем чистосердечно рас­каялись, — что оно явилось следствием какого-нибудь заблу­ждения или подстрекательства, необдуманности, а не следст­вием дурного образа мыслей, что следует обращать внимание не только на букву закона, но и на намерения законода­теля, — что нельзя осуждать по всей строгости закона, но нужно принять во внимание и требования справедливости.

Обыкновенный способ расположения доказательств — это путь повышения от более слабого к более сильному. Этот метод особенно можно рекомендовать тогда, когда оратор убежден, что его дело ясно и может быть легко доказано. Напротив, если он считает свое дело затруднительным и сомнительным и имеет только один сильный аргумент, то целесообразно поставить этот аргумент во главе, чтобы по возможности скорее настроить слушателей благоприятно к делу и сделать их склонными к выслушиванию дальнейших, более слабых аргументов. Если среди нескольких доказа­тельств имеются два или три более слабых, то Цицерон ре­комендует поставить их в середину, как самое подходящее место, чтобы прикрыть их слабость. Если доводы кажутся сильными и убедительными, то лучше изложить каждый из них отдельно. Если же, наоборот, они, недостаточно убеди­тельны, то рекомендуется нагромоздить их и дать действовать им совместно; в таком случае они все же могут произвести некоторое впечатление.

Впрочем, необходимо избегать излишнего разнообразия аргументов, так как искусственное нагромождение их может ослабить силу более веских доводов.

Аргументы приводятся или для подтверждения или для опровержения какого-нибудь утверждения. В обоих случаях ведение доказательств состоит в том, что из имеющихся или поставленных предпосылок выводят истинные или прав­доподобные заключения. В общем, легче подтвердить какое-нибудь утверждение или факт, (как это бывает при обвинении), чем опровергнуть (что случается при защите), ибо совершенно верно то, что говорит Квинтилиан: „Гораз­до легче обвинять, чем защищать, подобно тому, как легче нанести рану, чем ее залечить".

Справедливость и чувство приличия требуют, чтобы при обвинении оратор говорил совершенно беспристрастно. Хотя практика допускает, чтобы оратор распространялся о возмож­ном правдоподобии вины подсудимого и таким образом старался уже заранее предупредить всякую попытку защи­ты подсудимого, но все же было бы бестактно и умаляло бы действие речи, если бы оратор дал понять, что он до­бивается уничтожения противника.

При опровержении нападок, напротив, горячность ре­чи становится, до 'некоторой степени, даже обязанностью. Если обвинение или нападки противника особенно тяжки или оскорбительны, то со стороны оратора будет уместен даже некоторый тон возмущения и недовольства. Однако, он не должен при этом слишком увлекаться, так как, в про­тивном случае, может пострадать ясность тех доказательств, на которых он основывает свои опровержения.

Природа и характер каждого отдельного случая имеют, между тем, решающее значение в вопросе о том, какой тон более уместен и произведет лучшее действие. Оратор может, смотря по обстоятельствам, стараться или возбудить сочувствие, или обнаружить недовольство по отношению к страстности обвинителя, или излагать отдельные пункты об­винения с насмешкой и презрением. Прекрасный пример последнего стиля находится в речи Цицерона против Валенция, где он, по поводу сделанного ему упрека, возражает с большой иронией:

„Вы упрекали меня, что я защищал Корнелия, своего старого друга, который вам также хорошо известен. Могу ли я спросить — почему я не должен его защищать? Нару­шил ли Корнелий какой-нибудь закон? Нападал ли он на консула? Завладел ли он при помощи вооруженной силы каким-нибудь храмом? Прогнал ли он трибуна, который со­противлялся одному из его (Корнелия) проектов закона? Разграбил ли он государственные сокровища? Нет! Но вы совершили все это!".

**3 А К Л Ю Ч Е Н И Е.**

Хорошее начало много способствует успеху речи; но еще более важным является конец речи.

Если цель вступления — благоприятно настроить слуша­телей и таким образом создать для речи благоприятную почву, то цель заключения — усилить, по возможности, впечатление, произведенное речью. Заключение поэтому обык­новенно содержит краткое повторение всех главных пунктов и обращение к чувствам слушателей. В заключении могут быть применены все способы воздействия на чувство и во­лю слушателей, поскольку эти способы не являются незаконными или безнравственными.

Если душу слушателя сравнить с крепостью, то все разъяснения речи подобны артиллерийскому огню, проби­вающему брешь, а заключение есть генеральный штурм, который должен победоносно водрузить знамя в душу слушателя. Речь, которая не возбуждает воли, не создает решения и не дает определенного направления стремлению, не входит в область красноречия. Красноречие всегда остает­ся искусством убеждать, то есть говорить таким образом, чтобы действовать на волю других

Заключение не должно быть слишком растянутым, чтобы не действовать утомительно на внимание слушателей. Во многих случаях весь успех речи зависит от того, как оратор умеет закончить ее.

Сколько усердно выработанных речей, полных мысля­ми, разлетается, не производя действия, только потому, что оратор „не может дойти до конца". Слушатель, который охотно следил за речью, полагает, судя по построению и тону речи, что он может ожидать заключения. Он доволен. Но если оратор неожиданно продолжает речь, повторяя в других выражениях уже сказанное раньше, то этим самым он вызывает у слушателей разочарование. Существуют ора­торы, которые 3—4 раза повторяют некоторые отделы за­ключения. Они уподобляются? тому человеку, который, по­прощавшись, опять возвращается и этим утомляет даже хо­роших друзей. Очень часто последние 5 минут портят то, что создал предыдущий час. Конец речи должен быть опреде­ленным, ясным и кратким. Здесь каждое лишнее слово — зло.

Многие ораторы любят кончать свою речь какой-ни­будь цитатой или несколькими строками стихотворения. Про­тив этого нельзя ничего возразить, но цитата должна соот­ветствовать содержанию речи и подтверждать изложенное в ней, а стихи должны быть произнесены с правильной ин­тонацией и без пустого пафоса.

**ОФОРМЛЕНИЕ РЕЧИ.**

После того, как оратор расположит материал по определенному плану, он будет иметь, так сказать, скелет своей речи. Далее необходимо придать этому скелету те­лесную оболочку, то есть оформить речь, дать ей закон­ченный вид.

Опытные ораторы поступают в данном случае двояко: одни из них ограничиваются обдумыванием речи, другие записывают всю свою речь от начала до конца, тщательно отделывая каждое предложение. Если даже многие из опытных ораторов пишут свою речь, то тем более необхо­димо сделать это оратору начинающему. Делается это не для того, чтобы затем прочитать речь по написанному и пи заучить ее наизусть, а для того, чтобы таким образом лучше обработать ее и лучше усвоить. При простом обдумывании наша мысль легко перескакивает через пробелы и проти­воречия, не замечая их. При дословной письменной прора­ботке мы вынуждены идти шаг за шагом, а потому легче можем заметить и устранить разные недостатки. При этом надо помнить, что, хотя речь и записывается, но она пред­назначается не для печати, а для произнесения. Поэтому не следует сбиваться на книжный стиль (*слог*), который значи­тельно отличается от стиля устной речи. Прежде чем запи­сать то или иное предложение, надо произнести его вслух. Благодаря этому ухо улавливает все шероховатости слога, все неблагозвучные сочетания слов.

Слог речи должен быть приспособлен к составу ауди­тории, ибо не одно и то же: выступаете ли вы перед разви­тыми слушателями или же перед малокультурными.

Но перед какой бы аудиторией речь ни произноси­лась, она должна обладать следующими качествами: пра­вильностью, ясностью, точностью, чистотой, благозвучием и изобразительностью.

**ПРАВИЛЬНОСТЬ РЕЧИ.**

Речь считается правильной, если она согласна с зако­нами родного языка и правилами грамматики. Сюда, глав­ным образом, относятся: правильное употребление склоняе­мых и спрягаемых форм, правильное согласование слов в предложении, правильное сочетание предложений. Чаще всего приходится наблюдать неправильность при сокраще­нии придаточных предложений (например: подъезжая к дому, мне встретился хозяин). Размеры настоящей книги не позво­ляют говорить подробно обо всех неправильностях речи, а потому приходится ограничиться лишь этим примером.

Чтобы научиться говорить вполне правильно, надо изучить грамматику. Правда, живя среди людей, говорящих грамматически правильно, можно бессознательно усвоить правильные формы речи, но без знания грамматики это усвоение не будет полным.

**ЯСНОСТЬ РЕЧИ.**

Речь называется ясной, если слушатели без особого умственного напряжения понимают то, что говорит оратор.

Ясность речи чаще всего нарушается употреблением слишком длинных периодов, в которых при одном главном имеется много придаточных предложений. Неопытные ора­торы часто путаются в таких периодах и строят их непра­вильно, что еще более содействует неясности речи. Поэтому следует говорить по возможности короткими фразами. Два—три коротких предложения будут более понятны слушате­лям, чем заменяющее их длинное предложение.

Неясность может получиться также от неправильной расстановки слов и от употребления слов, непонятных для слушателей.

**ТОЧНОСТЬ РЕЧИ.**

Точность речи требует употребления слов, которые вполне выражали бы нашу мысль. Точность речи чаще всего нарушается неправильным употреблением синонимов. Синонимами называются слова, выражающие сходные, но не одни и те же понятия. Например: *старый* и *ветхий, радость* и *восторг; жалость* и *сострадание; смотреть* и *ви­деть; открывать* и *изобретать* и др. Если мы не будем вдумываться в смысл подобных слов, то речь наша будет во многих случаях неточной. Например, нередко употреб­ляют одно вместо другого слова: *открывать* и *изобретать,* а между тем, эти слова, будучи близкими по смыслу, все-таки означают не одно и то же. Нельзя сказать: Колумб изобрел Америку, а Гутенберг открыл книгопечатание, *Изобретать* значит производить нечто новое, несуществовавшее раньше, а *открывать* значит находить то, что уже существовало раньше, но не было известным.

**ЧИСТОТА РЕЧИ.**

Чистой называется такая речь, которая состоит из слов и выражений, общепринятых в живом разговорном языке и в языке образцовых писателей. Чистота речи нарушается неуместным употреблением архаизмов, неологизмов, варва­ризмов и провинциализмов.

*Архаизмами* называются слова, вышедшие из употребления (токмо, понеже и т.д.)

*Неологизмами* называются слова, вновь составленные и употребляемые лишь немногими. Если же новое слово входит во всеобщее употребление, то оно перестает быть неологизмом и получает в языке все права гражданства.

*Варваризмы — слова,* взятые из других языков. Не сле­дует употреблять этих слов, если они непонятные для слу­шателей или могут быть заменены, без ущерба для смысла, соответствующими русскими словами. Если же в русском языке нет слова, которое вполне соответствовало бы по смыслу тому или иному иностранному слову, то с этим словом приходится мириться. Точно так же нет смысла изгонять такое иностранное слово, которое вошло во все­общее употребление.

*Провинциализмы* — слова областные, употребляемые в какой-либо одной местности. Например: в Сибири – заимка (дача), пимы (валенки); в Вологодской губ. — баско (красиво), порато (очень больно) и т. д. Подобные слова для жителей других местностей будут, конечно, непонятны.

**БЛАГОЗВУЧИЕ РЕЧИ.**

Благозвучной называется речь приятная для слуха и легкая для произношения.

Благозвучие речи нарушается:

1. Стечением многих гласных, например: бываю я и у отца ее и у ее дяди.

2. Стечением многих согласных, например: предпразднество.

3. Стечением одинаковых звуков, например: он скакал, как какой казак.

4. Стечением многих односложных слов, например: Я шел с ним чрез лес.

5. Стечением многосложных слов, например: глубокомысленнейшие естествоиспытатели споспешествовали усовершенствованию цивилизации многочисленными исследованиями.

**ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОСТЬ РЕЧИ.**

Речь, составленная из одних рассуждений, не может так привлечь внимание слушателей и так сильно подействовать на них, как речь образная.

„Впечатление, сохраняющееся в представлении слуша­телей после хорошей ораторской речи, — говорит Р. Гаррис - есть ряд образов. Люди не столько *слушают* большую речь, сколько *видят и чувствуют* ее. Поэтому слова, не вызывающие образов, действуют на них утомляюще. Слушатель перед человеком, способным только к словоизвержению, подобен ребенку, перелистывающему книгу без картинок".

Изобразительности речи способствуют эпитеты, сравне­ния, тропы и фигуры.

**ЭПИТЕТЫ.**

Эпитетами называются картинные определения предмета, указывающие на его самые характерные свойства. Эпитет отличается от обыкновенного определения тем, что содержит в себе сравнение. Например, в выражениях: *же­лезная воля* или *каменное сердце* слова *железная* и *каменное* будут эпитетами. Если же мы скажем: *железная палка* или *каменный* дом, то слова *железная* и *каменный* будут простыми определениями.

Хорошие ораторы пользуются эпитетами довольно часто, так как удачный эпитет стоит иногда целой характеристики.

**СРАВНЕНИЯ.**

Сравнением называется сопоставление тех или иных предметов, действий или качеств с другими, сходными с ними в какой-нибудь черте, с целью вызвать более яркое представление о них. В обыденном разговоре мы постоянно пользуемся сравнениями, например: холодный, как лед; горь­кий, как полынь и т. п.

Хотя французская пословица и гласит, что *сравнение — не доказательство,* но нередко ораторы удачно пользуются им именно в качестве доказательства. Так, например, Ф. Н. Плевако в своей речи в защиту нескольких десятков крестьян села Люторич, обвинявшихся в сопротивлении полиции, в доказательство своей мысли (что сопротивление произошло без предварительного сговора) говорит: «Вы не опускаете такой необыкновенной солидарности, такого удивительного единодушия *без предварительного сговора?* Войдите в детскую, где нянька в обычное время забыла на­кормить детей; вы услышите одновременные крики и плач из нескольких люлек. Был ли здесь предварительный сговор? Войдите в зверинец за несколько минут до кормления зве­рей: вы увидите движение в каждой клетке, вы с разных концов услышите дикий рев. Кто вызвал это соглашение? Голод создал его, и голод вызвал и единовременное непови­новение полиции со стороны люторичских крестьян»...

**ТРОПЫ.**

Тропы — такие слова и обороты, которые употребляются не в прямом их значении, а в переносном, то есть не для выражения обозначаемого ими понятия, а для выражения другого понятия, имеющего какую-нибудь связь с первым.

Наиболее употребительными тропами являются: метафора, аллегория, метонимия и синекдоха.

*Метафора* (перенесение) есть слово, которое переносит свойства одного предмета на другой по сходству этих предметов в каком-нибудь отношении. Например, шум бури на­поминает вой волка, а потому и говорят: *буря воет.*

*Аллегория* (иносказание) состоит в том, что мы пони­маем в переносном" смысле не одно слово, а целое пред­ложение или даже сочинение. Аллегорическим способом выражения пользуются, например, басни.

*Метонимия* (переименование) заключается в том, что одно понятие заменяется другим на основании тесной связи между этими понятиями. Например: содержащее ставится вместо содержимого (я три тарелки съел), автор вместо про­изведения (читаю Пушкина), владелец вместо имущества (сосед горит) и т. п.

*Синекдоха* (догадка) переносит слово от собственного значения к несобственному на основании количественного отношения между понятиями. Берется, например: Единственное число вместо множественного (неприятель показался) и т. п.

**ФИГУРЫ.**

Фигурами называются обороты речи, служащие для более яркого и сильного проявления мысли, чувства и на­строения. Различие между фигурами и тропами заключается в следующем: тропы способны создавать и углублять мысль, следовательно, обладают творческой силой; фигуры же являются лишь способом выражения готовой мысли и раз­ных настроений.

Фигур существует бесчисленное множество. По выра­жению одного французского ученого, „на рынке за день создается больше фигур, чем в академии за год".

Наиболее употребительной из фигур является *антитеза,* то есть сопоставление противоположных понятий (добро и зло, свет и мрак, храбрость и трусость и т. п.). Антитеза — один из самых обычных оборотов ежедневной речи (напри­мер: отвага мед пьет, она же и кандалы трет).

Главное достоинство антитезы заключается в том, что обе части этой фигуры взаимно освещают друг друга, бла­годаря чему мысль получает более яркое выражение.

Выражать свои мысли в форме антитезы может ка­ждый. Как нетрудно это сделать, показывает следующий при­мер, приведенный Цицероном в его Риторике: „Когда все спокойно, ты шумишь; когда все волнуются, ты спокоен; в делах безразличных горячишься; в страстных вопросах—хо­лоден; когда надо молчать, ты кричишь; когда следует го­ворить, — молчишь; если ты здесь, — хочешь уйти; если тебя нет, — мечтаешь возвратиться; среди мира требуешь войны, на походе вздыхаешь о мире; в народных собраниях тол­куешь о храбрости, в битве дрожишь от страха при звуке трубы".

Ораторы очень охотно пользуются антитезой, так как она придает их стилю блеск и силу.

Составить себе представление о других фигурах можно по следующему отрывку из произведения французского пи­сателя Мармонтля:

Крестьянин сердится на свою жену: «Когда я говорю «да», она говорит – «нет» *(антитеза);* утром и вечером только и знает, что бранится *(усиление).* Никогда, никогда нет с ней покоя *(повторение).* Скажи, несчастная, *(обращение),* чем я перед тобой провинился? *(вопрошение).* О небо, что за безу­мие было на ней жениться! *(восклицание).* Лучше бы мне утопиться *(пожелание).* О, она плачет, я виноват, как види­те *(ирония).* Всем известно, что я злодей, что я притесняю тебя, что я тебя бью, что я убийца! *(усугубление).*

Пользоваться риторическими фигурами надо с умеренностью, чтобы не создать излишней пестроты речи.

**УСВОЕНИЕ РЕЧИ.**

Когда речь примет законченный вид, надо будет ее усвоить. Каким образом это сделать?

Некоторые советуют заучить речь наизусть. К чему это мо­жет привести, показывает случай с Августом Бебелем, ко­торый рассказывает о свой первой речи следующее:

«В январе 1864 года прибыл в Лейпциг Шульце-Делич. Было условлено, что я открою собрание приветственным словом к Шульце, а затем меня изберут председателем. Но я потерпел неудачу. Я открыл собрание, на которое яви­лось от 4000 до 5000 человек, но среди речи, которую я заучил наизусть, я позорно запнулся. Мое воодушевление испа­рилось вместе с моими мыслями. Я от стыда готов был про­валиться сквозь землю. Кончилось тем, что председателем был выбран не я, а другой. Я дал себе тогда слово никогда больше не заучивать речи наизусть и хорошо сделал».

Каким же образом можно усвоить речь, не прибегая к заучиванию? Немецкий оратор А. Дамашке рекомендует сле­дующий способ, целесообразность которого он испытал на практике:

„Мой окончательный набросок речи имеет широкие поля. На них я записываю начальные слова, подобно заглавиям над рядом стоящим отделом. Эти начальные слова распреде­ляются наглядно на записке по главным отделам и подотделам, то есть при помощи римских и арабских цифр, латинских и немецких букв. С этой запиской и заметками в кармане я где-нибудь (лучше всего на прогулке) проду­мываю свою речь. Когда я продумал одну главную часть, я проверяю начальные слова. Если какое-нибудь начальное слово с относящимся к нему отделом забыто, то я спраши­ваю себя: кто виноват — я или отдел? То есть, может быть, отдел вообще не нужен, даже, может быть, мешает; тогда он, конечно, тотчас зачеркивается. Особенно важна про­верка переходов. Где даются они легко и естественно? Где я могу создать их только искусственно? Когда я, таким образом, один или несколько раз проделал пробу, я уже уверен в своем деле. Тогда я еще раз лично списываю записку (при этом списывание всегда соединено с чтением) и заношу на надлежащее место все собственные имена, все цитаты, которые я хочу привести дословно, и все статисти­ческие данные, которые я хочу сообщить. Это я проделы­ваю даже тогда, когда я думаю, что имена и цифры твердо засели у меня в голове. Никогда нельзя предвидеть, какие случайности могут возникнуть в собрании. Не придется ли направить внимание на совершенно другие вещи, более важные, чем передача имен и чисел.

Обыкновенно я совсем не пользуюсь запиской, но у меня есть чувство уверенности, когда я знаю, что она у ме­ня в руке или на кафедре или, по крайней мере, в кармане. Прочитывать короткие цитаты (длинные вообще не должны иметь место в народном собрании) не вредно, так как это повышает впечатление достоверности.

Но как поступить в том случае, если, несмотря на хо­рошую подготовку, забыл какой-нибудь образ или отдельное выражение и не имеешь перед собой речи, имеешь только записку с начальными словами? Ну, тогда приходится искать соответствующие образы или слова. Подобное искание встречается и в обыкновенной беседе, но нисколько не вредит ей.

При некоторых обстоятельствах оно может быть даже полезным. Слушатель думает и ищет вместе с оратором, радуется, что не он сам, а другой попал в это затрудни­тельное положение, чувствует некоторое сострадание, что всегда настраивает благоприятно, и вместе с оратором облегченно вздыхает, когда это затруднение преодолено. Один член английского парламента, исходя из этих сообра­жений, рекомендовал даже намеренно запинаться или оста­навливаться. Но это — плохой совет. Подобные затруднения должны оставаться лишь редким исключением, а между тем даже самый лучший оратор не может знать, не поставит ли его в такое положение действительная необходимость.

Но что делать, если среди речи случайный взгляд на записку покажет, что в пылу пропущен целый отдел речи? Сначала ничего, а спокойно продолжайте то, о чем гово­рили. Если при дальнейшем течении речи можно будет вставить пропущенный отдел, то сделайте это. Обороты вроде: «чуть было не забыл..." или „вы еще спросите..." весьма кстати в подобных случаях. Но если внесение про­пущенной части на том или ином месте речи представляет затруднение, то можно сделать это в заключительном слове.

**ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ[[10]](#footnote-11).**

Нередко случается, что начинающий оратор, прекрасно подготовившись к речи, все-таки, вследствие своей робости и неуверенности в успехе, не решается выступить перед публикой.

Это смущение можно до некоторой степени ослабить следующими соображениями, которые Сократ высказал одному робкому ученику: «Привело ли бы тебя в смуще­ние, если бы тебе нужно было объяснить дело какому-нибудь кожевнику?

Ученик: „Почему бы это могло меня смутить?"

Сократ: „Побоялся бы ты изложить свои мысли перед купцом?"

Ученик: „Нисколько!"

Сократ: „Побоялся бы ты сообщить свои мысли соседу?"

Ученик: „Нет,—это я делаю каждый день".

Сократ: „Ну так сообрази же, что все народное собра­ние состоит из таких людей, которым в отдельности ты высказал бы свои мысли без всякого смущения. Почему же ты не хочешь сделать это перед всеми ими вместе?»

Конечно, Сократ, который сам никогда публично не выступал, а говорил только перед небольшим кружком своих учеников в этом указании не был вполне прав. Мас­са не есть итог отдельных единиц, как, например, ящик, наполненный зернами хлеба. В ней возникают, как бы вследствие химических соединений, новые качества, новые силы. Она способна к более сильной деятельности, чем от­дельное лицо, как со стороны ужасного, так и со стороны возвышенного.

Ораторское волнение – явление настолько распространенное, что оно получило даже особое название: *оратор­ская лихорадка.*

Непосредственно перед речью ораторское волнение достигает наивысшей степени. Чувство страха усиливается, биение пульса учащается, рот и глотка пересыхают, руки и ноги дрожат как бы от холода, язык становится непово­ротливым, произношение затруднено, иные очень бойкие рассказчики (когда они в тесном кругу своих знакомых) — останавливаются в публичной речи посреди предложения и стоят безмолвно, как бы всеми покинутые, или же, в безу­спешных поисках подходящего оборота, повторяют упавшим голосом несколько раз одно и то же.

Ораторскую лихорадку приходилось испытывать при своих первых выступлениях многим ораторам, которые впоследствии принадлежали к самым уверенным. Один из­вестный английский адвокат, выступая в первый раз с речью в суде, начал заикаться и чуть было не упал в обморок.

Только странная иллюзия, которая овладела им в эту минуту, ободрила его продолжать речь. Ему показалось, что дети дергают его сзади за сюртук. Это ободрило его; его речь стала гладкой и убедительной, так что он выиграл процесс.

Чтобы получить большую уверенность в речи, некото­рые заучивают свою первую речь наизусть. Но такое зау­чивание не только не спасает, от ораторской лихорадки, но, наоборот, содействует ей. Оратор, заучивший речь наизусть, уже не может произносить ее свободно и непринужденно; он должен все свое внимание сосредоточить лишь на после­довательности слов; боязнь забыть эту последовательность усиливает его волнение и приводит к катастрофе, как это случилось, например, с Августом Бебелем.

С ораторской лихорадкой не следует смешивать чувство некоторого возбуждения, которое знакомо почти каждому оратору, хотя бы он произносил уже сотни речей, чувство вполне понятно. Плох тот оратор, который не чувствует никакого нервного подъема в ту минуту, когда он должен проявить всю энергию своего творчества. Что такой нервный подъем нисколько не мешает речи, а, наоборот, содействует ее успеху, указывает, между прочим, Карл Шурц, оратор и политический деятель. Он рассказывает о своей первой речи следующее:

„Было назначено собрание студентов в зале универ­ситета, не знаю, по какому специальному поводу. Предсе­дательствовал профессор Ричль, наш лучший филолог и, насколько я помню, декан философского факультета, очень уважаемый и любимый нами человек. Зал был переполнен, и я стоял среди толпы. О предмете, который должен был обсуждаться, я много размышлял и составил себе мнение; но я отправился на собрание не с намерением принять участие в дебатах. Вдруг я услышал, что какой-то оратор высказал то, что совершенно противоречило моему мнению. Это привело меня в возбужденное состояние. Следуя внезап­ному порыву, я потребовал слова и в следующий момент выступил перед собранием. Я никогда потом не мог вспомнить точно, *что* я говорил. Я помню только то, что я находился в каком-то неизвестном мне до этого времени нер­возном состоянии, что я дрожал всем телом, что мысли и слова приходили непрерывным потоком, что я говорил с неимоверной быстротой и что последовавшие затем одобре­ния публики как бы пробудили меня от сновидения, то была моя первая публичная речь".

Ораторское смущение очень часто происходит от своего рода тщеславия. Оратор слишком много занимается своей собственной персоной: понравлюсь ли я? Что будет думать тот или иной из слушателей о моей речи? Он знает, что многочисленные взоры устремлены на него, и если ему пока­жется, что кто-нибудь из слушателей иронически улыбнулся, он теряется и лишается способности управлять своими мы­слями и словами. Поэтому начинающий оратор должен как можно меньше думать о себе и как можно меньше обращать внимания на публику. Слушателей для него как бы не существует. Он не должен видеть обращенных на него любопыт­ных взоров, не должен слышать шепота, который проходит по рядам слушателей при каждой его остановке.

Для борьбы с ораторской лихорадкой предлагалось довольно много способов, но ни один из них не заслужи­вает серьезного внимания.

Для застенчивого оратора имеется только один исход: привыкать к публичным выступлениям постепенно. Он дол­жен выступать сначала на небольших собраниях (*лучше всего в тесном кругу своих знакомых и доброжелателей*) и лишь по мере приобретения большей и большей уверенно­сти переходить к более многолюдным собраниям.

Речь может быть великолепной по собранному мате­риалу и по распределению материала; в ней могут быть вкраплены превосходные образы и фигуры; но, если она будет произнесена плохо, то весь труд, который был при­ложен к ее обработке, пропадет понапрасну.

Какое важное значение имеет произнесение речи, об этом свидетельствует пример из жизни Демосфена. Демос­фен был косноязычен, обладал слабым голосом и имел дурную привычку подергивать правым плечом. Когда он в первый раз говорил перед народом, ему пришлось пре­рвать речь вследствие недовольства собрания. Вторая по­пытка также не имела успеха. Закрыв лицо, чтобы скрыть свой стыд, он побежал домой. Горько жаловался он потом актеру Сатину на несправедливость слушателей, которые отличают легкомысленных ораторов, а его усердию отказы­вают во всяком признании. Но тот ответил: «Может быть, мы найдем причину, если ты прочитаешь мне какое-нибудь место из драмы Софокла». Демосфен сделал это. Затем опытный актер повторил то же самое место с выражением. Демосфену показалось, что он слышит совершенно другие стихи. Он понял, какое важное значение имеет выразитель­ность, и начал производить свои известные упражнения: чтобы побороть свой недостаток дыхания, он громко произ­носил длинные предложения, поднимаясь на крутые высоты; чтобы придать голосу силу, он старался перекричать бушу­ющее море, чтобы приобрести ясный выговор, он пробовал говорить внятно, держа камешки во рту; чтобы отвыкнуть от некрасивого движения правым плечом, он повесил на потолке комнаты меч, под который он во время своих ора­торских упражнений становился. Исправив свое произноше­ние и избавившись от других вышеуказанных недостатков, Демосфен сделался знаменитейшим оратором Греции.

Научиться хорошему произнесению по одним лишь книгам весьма трудно, так как никакое описание не мо­жет дать вполне ясного представления - обо всех оттенках тона голоса. Начинающий оратор должен прислушиваться к ре­чам более искусных ораторов, и стараться усвоить их техни­ку. Однако, он не должен в этом отношении рабски подра­жать другим, но должен сообразоваться со своими природными данными.

Обычная ошибка начинающего оратора состоит в том, что он говорит слишком громко. Оратор стоит обычно на возвышенном месте; величина помещения, полные ожидания взоры собравшихся увлекают его настолько, что он начи­нает говорить чересчур громким голосом. В этой беспо­лезной трате энергии заключается большая опасность. Ведь, в дальнейшей части речи, наверное, имеются такие места, которые требуют повышения голоса. Разве оратор знает, хватит ли у него запаса силы голоса до этого места; разве не может случиться, что голос уже раньше сделается осип­лым и хриплым? В этом случае оратор сам лишает себя успеха, благодаря такому необдуманному «громко говорению». Но есть еще и другая опасность: громко раздающийся голос внушает слушателям чувство уверенности, что они все-таки поймут речь, если даже не будут прислушиваться внима­тельно. Это легко доводит до того, что какое-нибудь шумное движение производится с соблюдением меньшей осторож­ности, чем в том случае, если бы собранию приходилось напряженно слушать. Такой неосторожный поступок дей­ствует заразительно на других и может привести к неже­лательным последствиям.

Конечно, не следует впадать в противоположную край­ность и говорить слишком тихо.

В начале речи нужно тщательно выяснить надлежащую силу голоса. Это можно сделать очень легко, если ознако­миться с акустическими условиями зала и наблюдать за лицами слушателей. Если кто-нибудь по временам прикла­дывает руку к уху, чтобы этим усилить восприятие звука, то можно предположить, что сила голоса правильна, если со стороны других слушателей неслышно возгласов: «громче».

Не следует говорить слишком торопливо. При тороп­ливом произношении окончания слов как бы проглаты­ваются, и речь становится невнятной.

Следует избегать также и неестественно-медленной речи. Кто о простых вещах рассказывает торжественно мед­ленно, производит на слушателей парализующее действие.

Никогда не следует говорить в самом начале речи с воодушевлением. Как слушатели могут разделять это чувство, если они еще не знают сути дела?

Тон речи следует менять в соответствии с ее содержа­нием. То, что оратор хочет подчеркнуть, произносится более громким голосом и более раздельно. Отдельные части речи отделяются повышением и понижением голоса в начале и конце.

Одно из самых тонких вспомогательных средств выра­зительного произнесения речи — правильное распределение остановок. Больше, чем сильной интонацией, мысль подчеркивается маленькой остановкой перед нею.

Повторений и поправок следует избегать. Даже опыт­ный оратор может во время речи сделать какую-нибудь ошибку в построении предложения. При начале предложе­ния он думал, например, о глаголе *благодарить* и выбрал, поэтому винительный падеж, но в пылу речи он поставил *быть благодарным,* так что выбранный падеж оказался не­правильным; или он при двух подлежащих поставил сказуе­мое в единственном числе, тогда как надо было поставить во множественном числе. Что делать в таком случае оратору? Ничего! Бывает очень неприятно, если оратор останавливается, чтобы повторить мысль, уже ясно выраженную, лишь для того, чтобы поправить формальную ошибку; при этих попытках исправления часто новые неправильности приво­дят оратора в новое смущение. Понимающему слушателю хотелось бы крикнуть оратору: «Мы, ведь, верим тебе, что ты знаешь, что *быть благодарным* требует дательного па­дежа и что два подлежащих обусловливают множественное число, а если ты этого не знаешь, то для нас это также безразлично: мы хотим от тебя не грамматических упражнений, а мыслей! Дальше!»

Начинающего оратора нередко приводят в смущение отдельные возгласы из публики. Он сначала не знает, что и предпринять. Иногда, в своем увлечении материалом речи, он даже не понимает возгласа. Он останавливается, а затем продолжает свою речь, так как издавший возглас молчит. Это благоприятный случай. Но если возглас раз­дается так громко, что оратор его понимает, а из публики этот возглас сопровождается смехом или одобрением, то это часто приводит оратора в смущение. Он опять останав­ливается и старается дать ответ крикуну. Это не так просто. Он выиграет, если отразит возглас подходящим словом: «Так думает этот гражданин, направо от меня; он, кажется, хорошо ориентировался и не может удержаться со своей мудростью до дебатов». «Вы больше ничего не хотите ска­зать? Этого слишком мало, чтобы теперь вступить в беседу с вами отдельно». «Таково же и мое мнение, но пока прошу немного повременить с ним». Такие или подобные краткие воз­ражения делают часто чудеса: они дают отпор крикунам и показывают большинству собрания, что эти крикуны бро­сают свои плоские замечания лишь для того, чтобы поме­шать оратору, а вместе с тем и собранию.

Ораторская речь, обычно, сопровождается мимикой и жестикуляцией. Прежде было в обычае, чтобы оратор хо­дил в школу к актеру, с целью научиться у него жестам, мимике, образованию звуков и владению голосом. Резуль­тат, особенно в том случае, если актер был опытным и хорошим учителем, получался большею частью противоположный тому, чего ожидали. Можно себе представить, какое впечатление должно было произвести на собрание, когда на трибуну поднимался оратор с театральными жестами и актерской искусственностью. Благодаря урокам актера, у оратора отнимается искренность, простота и естественность. Оратор должен вложить в свою речь свое собственное «я». Жесты, мимика, тон должны происхо­дить «изнутри» самого оратора, чтобы произвести настоящее действие. Речь есть собственное переживание в слове, собственные действия в слове и вложение собственного мышления в слово. Все то, что из этих трех вещей заключается в слове, должно быть выражено голосом через оттенки тона, через такт, силу, ритм и мелодию. Это, по-видимому, — внешние обстоятельства, но они имеют твердо обоснованную ценность. Лучшая мимика, лучшая игра жестов есть что-то непроизвольное. Если мы уясним себе, что публика как бы переживает все движения оратора, игру его мин (есть люди, которые не могут сле­дить за оратором, если не видят его лица), то мы должны признать, что это, собственно говоря, физическое влияние отражается также и на душевном состоянии. Представьте себе мысленно собрание, где оратор .старается усиленными же­стами придать своим словам силу, где он, дрожа всем те­лом, будто физически переживает все то, что говорит слушателям; — разве все это не увлечет также и слушателей? У слушателя невольно возникает мысль: вероятно, то, что приводит оратора в такое волнение, является очень важ­ным, а потому должно найти во мне отзвук. Но что будет, если заметят, что эти жесты деланы и заучены! Разве они не вызовут смеха? Конечно, можно возразить, что такие внешние проявления действуют только на характеры, кото­рые внутренне недостаточно дисциплинированы, чтобы от­личить внешние проявления от внутреннего содержания и ценности; что эти люди точно так же увлекутся жестами и мимикой опытного оратора, который дал бы обратное. Но не следует забывать, что, если оратор увлек массу, то дей­ствие, произведенное силой его слова, достигает такой сте­пени, что даже самые бесчувственные, ясно и хладнокров­но думающие слушатели не могут избежать этого массово­го внушения.

Речь, в сущности, есть не что иное, как утонченный, в дальнейшем развитый жест. К этому жесту присоединяются жесты в прямом смысле слова: движения рук, кистей рук, всего туловища в целом, головы, а также игра мин лица. Они суть усилители слова, и кто владеет ими в достаточной степени, имеет в них большое вспомогательное средство. Правда, есть ораторы, которые совсем не прибегают к это­му вспомогательному средству, но они поступают так лишь потому, что не владеют им. Они действуют только силой слова, интонацией и строгой логикой. У них нет тонкого чувства мускульной деятельности, у них нет внутренней свя­зи между словом и движением. Научиться мимике и жестам очень трудно. Они должны, как уже было сказано, проис­ходить изнутри, должны быть природными. Путем соответ­ствующих упражнений можно научиться мимике и жестам, но при этом надо позаботиться о том, чтобы слушатели не заметили, что жесты и мимика — искусственны, что они являются результатом тщательного упражнения. Целью упраж­нения может быть только то, что делает жест выражением внутреннего чувства, а не автоматические движения, кото­рые не соответствуют содержанию речи.

О позе оратора надо заметить следующее: оратор дол­жен стоять прямо, немного наклонившись вперед к кафед­ре, которая не должна быть слишком большой. Получается неприятное впечатление, если громадная кафедра заслоняет туловище оратора, и он, кажется как бы в уменьшенном виде. Если не имеется кафедры, которая закрывает нижнюю часть туловища и ноги, то достаточно стола, который предохра­няет от чрезмерных движений. Если нет и стола, то можно по­ставить перед собой стул, спинка которого дает рукам опору.

Во внешности оратора не должно быть ничего крича­щего, потому, что это отвлекает внимание слушателей. Одежда не должна быть небрежной, так как небрежная одежда выражает пренебрежение к слушателям. «Я знаю, — говорит Бургель — известного оратора, который произносит полити­ческие речи, имеющие большое значение, и, между прочим, выступает в своих лекциях в качестве воспитателя эстетиче­ских чувств, увещевая придавать значение художественной обстановке жилища, наблюдать за своей внешностью, обра­щать внимание на одежду и т. д., а между тем сам появ­ляется в потрепанном пиджачке, который ему слишком широк, а потому болтается на нем, свисая с плеч и оставляя непокрытым полный складок и не безукоризненно чистый жилет. Известным ораторам это прощается, но и им не сле­довало бы этого делать». Пренебрежение к слушателям прояв­ляется также и в том случае, когда оратор опирается ру­ками в бока или зацепляет большим пальцем за проймы жилета у т. д. Впрочем, некоторые ораторы позволяют себе такие вольности лишь для того, чтобы скрыть собственное смущение.

Оратор не должен впиваться глазами в какую-нибудь точку потолка или в кого-нибудь из публики. Это отталки­вает слушателей; они чувствуют, что ими пренебрегают, и потому трудно будет слиться с ними „в одном чувстве, в одно целое". Каждый желает, чтобы обращались к нему, каждый видит в себе собеседника оратора, который выска­зывает его задушевную мысль, который дает ему ответ на его вопросы, разъясняет то, что ему неясно. Когда каждый чувствует себя собеседником оратора, тогда достигнуто то единение, которое составляет сущность искусства речи. Об­ращение к одному из слушателей есть, ведь, неуважение к другим. „Для оратора — говорит проф.Гейслер — не суще­ствует ни теток, ни начальства; для него существует только аудитория". Точки, на которых может отдохнуть глаз, най­дутся в течение речи в различных местах зала, и при блу­ждании взора оратора от одного к другому каждый чувствует себя затронутым. В этом случае оратор может завладеть всеми. А кто не завладел всеми, тот лишается, в конце концов, и тех, кого он зачаровал. Это — особенность психологии масс. Не одно многообещающее собрание сорвалось лишь потому, что отдельные лица не были заинтересованы и, от­влекая других, мешали им слушать и таким образом вноси­ли беспорядок во все собрание.

На все эти мелочи вам следует обращать особое вни­кание. Будучи начинающим, попросите кого-нибудь из своих друзей следить за вами во время произнесения речи и со­общать вам без всяких обиняков о всех неловких движениях, о всякой жестикуляции, вызывающей смех, о всем некраси­вом, бросающемся в глаза. А вы принимайте эти указания к сведению и заботьтесь об устранении недостатков.

В некоторых немецких руководствах начинающим ора­торам рекомендуется для упражнения в произнесении громко читать вслух отрывки из хороших книг. Подобные упражне­ния, конечно, имеют свою цену. Привыкаешь к тону своего голоса и можешь усвоить себе ясное произношение и соответствующую смыслу интонацию. Но этот путь все же вызывает некоторые сомнения. Книги, естественно, дают нам книжный стиль, то есть, как раз тот стиль, которого хорошему оратору надо избегать.

К этому прибавляется еще то обстоятельство, что чтение требует другой интонации, чем свободная речь. Даже не понимая содержания, можно все же судить, читает ли кто-нибудь в соседнем помещении или свободно рассказы­вает, — так различны оба способа выражения. Различно они и действуют. Если вы "устали в путешествии, то может слу­читься, что вы при чтении даже интересной книги заснете, что едва ли возможно даже во время неинтересного разго­вора. Читающий вслух имеет такой тон, как будто произно­сит заученное наизусть.

Для упражнения в произнесении более целесообразные будет следующий способ: прочтите в газете какую-нибудь статью (или речь) и напишите на записке ее конспект. Затем проверьте, все ли существенные мысли прочитанной речи или статьи переданы в конспекте. После этого с запиской в руке произнесите речь в своей комнате. Произносите стоя, с выражением и с соответствующими жестами, воображая, что вы произносите речь перед публикой.

Вскоре можно сделать дальнейшие шаги и попросить какого-нибудь приятеля выслушать речь, проверяя ее по газете. Но это должен быть сведущий помощник, который понимает разницу между книжно-газетным языком и устной речью и который знает, что задача заключается в том, что­бы передать прочитанное своими словами.

Вы сделаете еще один шаг вперед, если внесете в речь некоторые изменения, например, дополните ее примерами из собственного опыта, замените отдельные части своими собственными рассуждениями и т. д. Таким образом, речь постепенно будет передавать все в большей и большей степени ваши собственные мысли, образы и сравнения.

Если несколько знакомых объединятся, то может обра­зоваться кружок для усовершенствования в ораторском искусстве. Каждый из членов кружка (по очереди) будет произносить пробные речи, а остальные участники должны откровенно указывать оратору на недостатки его речи, как со стороны содержания, так и со стороны произнесения. Подобные занятия могут принести большую пользу в деле подготовки к публичным выступлениям.

**ДЕБАТЫ.**

После речи слушатели, обыкновенно, задают оратору вопросы, с целью выяснить какие-нибудь подробности, о ко­торых оратор не упомянул в своей речи, а затем начинаются дебаты (*прения*). Дебаты заканчиваются заключительным словом оратора-докладчика.

При дебатах приходится говорить без подготовки. Это пугает нередко не только начинающих ораторов, но даже и таких, которым, казалось бы, нечего бояться. По словам Р. Герлинга, один ректор, по фамилии Альварт, чтобы укло­ниться от дебатов, прибегал к следующей уловке: он делил свою речь на две части, делал после первой части перерыв на 30—40 минут, а затем говорил почти до 12 часов ночи. Противники, из-за позднего времени, отказывались от сло­ва; зал после окончания речи становился почти пустым, и оставалась только «верная свита» Альварта, которую не надо было убеждать.

Тот же Р. Герлинг рассказывает, что один врач, поль­зовавшийся известностью, хотя и не вполне заслуженной, избавлялся от опасных для него дебатов тем, что в надле­жащий момент ему (конечно, по заранее состоявшемуся соглашению) подавали телеграмму, которой его, будто бы, приглашали к постели больного.

Подобные выходки недопустимы для уважающего себя оратора. В конце концов, ведь, дело не в том, чтобы ока­заться правым, а в том, чтобы истина восторжествовала. Если оратор основательно продумал свою тему и логически раз­вил свои заключения, то он может спокойно идти навстречу дебатам.

Дебаты имеют весьма важное значение для всесторон­него освещения вопроса, если только они направлены в надлежащее русло. Но не всегда бывает так. Нередко слу­чается, что кто-нибудь из принимающих участие в дебатах выхватывает из речи то или иное место, имеющее лишь косвенное отношение к теме, и говорит только о нем; дру­гие ораторы, побуждаемые последними услышанными ими мыслями, говорят еще раз об этом же и распространяются все дальше и дальше так, что прения попадают совсем в другую колею. Наблюдать за тем, чтобы прения не уклоня­лись от темы — обязанность председателя собрания, но и каждый из ораторов должен следить за этим и говорить" только о том, что относится непосредственно к теме.

Некоторые имеют дурную привычку выявлять во время прений личную вражду. В таких случаях не надо возражать на личные нападки, а следует с достоинством отклонить их. Достаточно указать, что, если противник задевает личность, то это свидетельствует, лишь о том, что он ничего не может возразить по существу дела.

То, что сказал уже другой, можно повторить лишь в том случае, если его не поняли.

Очень часто для подкрепления своих доводов ссыла­ются на авторитеты. Против этого ничего нельзя возразить; но все же не следует злоупотреблять такими ссылками, так как они приучают слушателей к несамостоятельному мыш­лению.

По отношению к противникам следует соблюдать спра­ведливость и беспристрастие. Не старайтесь воспользовать­ся неудачным выражением противника, чтобы представить его возражения в искаженном виде. Наоборот, если вы имеете дело с честным противников, то помогите ему фор­мулировать его возражения и затем вместе с ним разбери­те их перед собранием. Только там, где вы встречаете тще­славное высокомерие с проявлением самодовольного прево­сходства или явную недобросовестность, имеют место даже слова насмешки и возмущения.

Лица, ни перед чем не останавливающиеся, лишь бы отстоять твои мнения, очень часто прибегают к разного ро­да уловкам. Описание этих уловок и способов их отраже­ния читатели найдут в книге „Искусство спорить и острить".

Если вы хотите успешно отразить в заключительном слове нападки противников и тем самым с честью закон­чить свое выступление, то вы должны позаботиться об этом еще при самой подготовке к речи. Тщательно продумав речь, поставьте себя мысленно на место противника и воз­ражайте сами себе. Затем подумайте о том, *что* можно бы­ло бы ответить на эти возражения. Благодаря таким «само­дебатам», вы достигнете полной ясности темы, укрепите свои воззрения ипроверите слабые доводы. Вас трудно бу­дет застать врасплох какими-нибудь возгласами, вопросами или возражениями, потому что вы сами себе делали их.

1. Эти упражнения, а также помещенные ниже упражнения для развития языка и губ заимствованы из книги D. Schrutz “Die Kunst des Sprechens und Vortrags”. [↑](#footnote-ref-2)
2. *Диафрагма* — грудобрюшная преграда. [↑](#footnote-ref-3)
3. *Модуляция—*переход из одного тона в другой. [↑](#footnote-ref-4)
4. *Пиано* – тихо, *фортиссимо* – очень громко. [↑](#footnote-ref-5)
5. *Мина* – выражение лица. [↑](#footnote-ref-6)
6. *Жесты* – телодвижения, которыми сопровождается речь. [↑](#footnote-ref-7)
7. *Эмоция*—чувство, возбуждение, волнение. [↑](#footnote-ref-8)
8. *Аффект —* страстный порыв, нарушение душевного спокойствия под влиянием сильных неожиданных впечатлений (отчаяние, раздраже­ние, восторг и пр.). [↑](#footnote-ref-9)
9. Здесь имеется в виду господствовавший раньше метод обуче­ния, который за последнее время отходит в область преданий. [↑](#footnote-ref-10)
10. Слово *произнесение* не следует смешивать со словом *произно­шение.* Под *произношением* разумеется воспроизведение отдельных слов, а под *произнесением* — воспроизведение всей речи в целом. [↑](#footnote-ref-11)