

Поль Л. Сопер.
ОСНОВЫ ИСКУССТВА РЕЧИ

Глава: ПРЕДИСЛОВИЕ РЕДАКТОРОВ

Вряд ли можно сомневаться в том, что знание основ ораторского искусства необходимо каждому, кто участвует в общественной жизни нашей страны. Уже в средней школе советские юноши и девушки выступают с речами и докладами на комсомольских собраниях, в кружках и т. п. Очень полезно, когда умение выступать публично развивается в юношеские годы. В свое время А. П. Чехов писал:

«В сущности, ведь для интеллигентного человека дурно говорить можно бы считать таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания — обучение красноречию следовало бы считать неизбежным». У нас мало людей, которым не приходится говорить публично. Деятельность человека, профессия которого связана с постоянным произнесением речей, чтением лекций и докладов, просто немыслима без основательных знаний принципов и правил ораторского искусства. К числу таких людей относятся профессора, преподаватели, агитаторы, пропагандисты, прокуроры, адвокаты и др. Для них публичная речь — главнейшее оружие. Немыслимо, чтобы проповедник коммунистических идей не был в то же время увлекательным оратором. К сожалению, еще до сих пор приходится слышать мнение, что форма речи — нечто второстепенное и маловажное, что публичное выступление ценится не за форму, а за содержание. Нет спора, что речь прежде всего требует мыслей и мыслей. Но бесспорно и другое: самая содержательная и интересная речь не будет иметь успеха и не проведет сильного впечатления, если она произнесена серым языком, да еще вяло и скучно. Что говорить — оратору укажет логика на основе точного знания предмета, о котором идет речь. Как говорить — этому учит искусство речи.

Настоящий оратор обязан уметь не только правильно говорить, — он должен владеть мастерством публичных выступлений, то есть знать наиболее совершенные методы построения речи, постичь искусство произнесения ее, уметь говорить сжато, впечатляюще, образно. Речь идет не о том, чтобы уметь убогое содержание прикрывать красивым изложением. Яркая, интересная мысль должна высказываться в хорошей форме.

Это достигается постоянным совершенствованием ораторского мастерства, изучением лучших образцов ораторского искусства и литературы в этой области знаний. Не все ораторы это понимают, и, вероятно, поэтому иные выступления, будучи нередко безупречными по содержанию, страдают бедностью языка, отсутствием образов, а следовательно, слушаются без интереса и зачастую просто усыпляют. Нужна большая взыскательность к своим речам.

Ораторство является одним из сильнейших рычагов культуры.

Теоретические вопросы ораторского искусства, являющегося одним из средств человеческого познания, разработаны мало. Кстати, и в пособии Сопера этим проблемам уделено очень немного внимания. Человеческое познание проявляется в разных формах. Существуют две разновидности человеческой способности познания: научная и художественная; есть две формы человеческого мышления: логическая и образная. Наука и искусство, как две формы познания, взаимно дополняют друг друга.

Публичная речь может рассматриваться как своеобразное произведение искусства, которое воздействует одновременно и на чувство, и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственной сферы человека, она не способна производить сильного впечатления.

Мастерство публичной речи состоит в умелом использовании обеих форм человеческого мышления: логической и образной. Истинный оратор должен быть вооружен знаниями принципов и методов, присущих искусству. Искусство есть мышление образами — этот закон искусства может быть применим и к ораторскому искусству.

Искусство есть одна из сторон духовной, познавательной деятельности человека, основанной на способности воспроизводить явления жизни в их конкретно-чувственном индивидуальном облике.

Голые логические построения не могут эмоционально воздействовать на человека. Идея речи, содержание ее доходят до сознания через эмоциональную сферу.

Задача оратора состоит в том, чтобы воздействовать на чувства слушателей. Сильное чувство, переживания человека всегда затрагивают и разум, оставляя неизгладимое впечатление.

Рассудочная и эмоциональная сфера восприятия органически взаимосвязаны. Настоящая публичная речь должна волновать и возбуждать не только мысли, но и чувства.

Важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами и картинками. Без этого речь всегда бледна и скучна, а главное — неспособна воздействовать на чувства и через них на разум.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она исчезает быстро из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого случиться не может. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности есть душа подлинно ораторского искусства. Эта мысль ярко выражена в книге английского автора Р. Гарриса: «Впечатление, сохраняющееся в представлении слушателей после настоящей ораторской речи, есть ряд образов. Люди не столько слушают большую речь, сколько видят и чувствуют ее. Вследствие этого слова, не вызывающие образов, утомляют их. Ребенок, перелистывающий книгу без картинок,— это совершенно то же, что слушатель перед человеком, способным только к словоизвержению».

Для нашего советского оратора мало говорить просто, так как недостаточно, чтобы слушатели понимали его речь: надо, чтобы она подчинила их себе. На пути к этой цели лежат три задачи: пленить, доказать, убедить.

Нетрудно понять, как много требуется для того, чтобы стать настоящим оратором.

В дореволюционной России ораторское искусство находилось на самом низком уровне. В 1893 году А. П. Чехов с грустью отметил, что... «у нас совсем нет людей, умеющих выражать свои мысли ясно, коротко и просто. В обеих столицах насчитывают всего-навсего настоящих ораторов пять-шесть, а о провинциальных златоустах что-то не слыхать». Публичное обсуждение, дискуссии, диспуты, съезды, конференции, собрания в царской России были явлениями весьма редкими. Из этого не следует, что в те времена не было прекрасных, блестящих ораторов среди революционеров и прогрессивных

профессоров. Мы могли бы назвать немало имен, но речь идет не о них, а об общем состоянии ораторского искусства в те времена.

Известный русский судебный оратор и ученый юрист А. Ф. Кони, характеризуя состояние ораторского искусства в России, писал:

«Для живого слава в нашей жизни было отмежевано весьма малое место, да и в тех узких пределах, где оно могло раздаваться, слушатели должны были обладать особым правом на присутствие» («На жизненном пути», т. III, изд. «Библиофил», стр. 435).

Немного было тогда и литературы, посвященной ораторскому искусству. А то, что было издано в России

в XVIII и XIX столетиях, не представляет практического интереса и не может служить пособием по ораторскому искусству. Некоторые из этих книг имеют библиографическую ценность. К числу таких книг относятся: изданное в 1744 году, написанное Ломоносовым «Краткое руководство по риторике на пользу любителей сладкоречия»; книга Феофилакта Малиновского «Основания красноречия», изданная в 1815 году, и его же «Правила красноречия, в систематический порядок науки приведенные и Сократовым способом расположенные», вышедшая в 1816 году; Мерзлякова — «Об истинных качествах поэта и оратора», изданная в 1824 году; Петра Победоносцева — «О существенных обязанностях витии и о способах к приобретению успеха в красноречии», изданная в 1831 году, и, наконец, вышедшая в 1844 году работа Сперанского «Правила высшего красноречия».

В нашей стране созданы условия для самого широкого расцвета ораторского искусства. Десятки тысяч людей ежедневно выступают с лекциями, докладами, речами в самых разнообразных аудиториях. Естественно поэтому потребность в практическом пособии для ораторов. У нас напечатано немало книг, брошюр, статей об ораторском искусстве.

Некоторые из них мы назовем.

В 1927 году была издана небольшая книга Адонарова И. «Ораторское искусство» (практическое пособие для молодежи); в 1932 году издана книга Гофмана В. «Слово оратора»; представляет интерес работа Корсаковой Е. А. «Мастерство речи», изд. 1939 г. Можно назвать ряд других работ: «Лектор и аудитория» Петрова А. А. (1924 г.); «Практика ораторской речи» — сборник статей, изданных в 1931 г.; «Мастерство речи» Пряничникова А. В. (1940 г.); «Краткие сведения об ораторском искусстве» Рубинштейна А. Л. (1942 г.); «Искусство ораторской речи» Голубкова В. В. (1943 г.); интересны советы агитаторам Емельяна Ярославского, изданные в 1942 году.

Интересны труды профессора А. И. Ефимова «О культуре речи агитатора и пропагандиста», издано в 1947 году; его же «О языке пропагандиста» (1952 г.) и «О культуре речи лектора» (1951 г.). Имеются две книги И. Я. Блинова: «Выразительное чтение и культура устной речи», изд. 1946 г. и «О языке агитатора», изд. 1948 г. Ряд брошюр был издан в первые годы революции: Яров А., «Ораторское искусство», изд. 1917 г.; Щегольков А., «Об ораторском искусстве»—1917 г.; Херсонская Е. П., «Об ораторском искусстве»— 1922 г.; Сержеников В. И., «Техника речи», «Музыка слова»—1924 г. и Много других.

Изданы сборники речей советских прокуроров и адвокатов. Однако сколько-нибудь полных пособий, к сожалению, еще нет. Крайне необходимы серьезные, солидные книги

по ораторскому искусству, как, впрочем, и практические пособия для начинающих ораторов.

Огромную пользу советским ораторам принесло бы издание больших сборников речей выдающихся ораторов прошлого и настоящего. Эти сборники нужно было бы снабдить солидными примечаниями и комментариями. Замечательную мысль по этому поводу высказал В. Г. Белинский: «если вы хотите... людям, которые хотят быть ораторами, дать средство к изучению красноречия, — то не пишите риторики, а переберите речи известных ораторов всех народов и всех веков, снабдите их подробною биографией каждого оратора, необходимыми историческими примечаниями, — и вы окажете эту книгою великую услугу и ораторам и не ораторам».

Может ли книга П. Сопера заменить отсутствующие у нас пособия? Может ли она стать настольной книгой советского оратора? Конечно, нет!

Она рассчитана на американского читателя и поучает ораторов, которые выступают в аудиториях, отличных от наших, да и задачи тех ораторов иные.

Наш читатель сам разберется в том, что в этой книге ценно и полезно для советского человека, желающего совершенствовать свое ораторское мастерство. Он сразу же увидит, какие советы и поучения Сопера неприемлемы для него. Тем не менее надо совершенно определенно сказать: книга эта содержит в себе многое, что следует знать и нашим ораторам.

Книга читается легко, с большим интересом. Она написана своеобразным языком, местами афористически.

Значительное место отводит автор такой важной и интересной теме, как необходимость учиться правильному, упорядоченному мышлению. Обращаясь к читателю, автор говорит: «Научиться правильно мыслить — самый ценный урок, который вы извлечете из этого курса». В другом месте, где говорится о приемах построения речи, автор предупреждает оратора: «Организовать идеи — немалый труд. Пока нет предварительного наброска, речь не имеет формы». При этом он остроумно замечает: «Красноречие есть мастерство, а мастерство не слетает к читателю прямо с печатных страниц...» Главное в подготовке должен проделать сам оратор.

Интересна обстоятельно изложенная глава «Доводы агитационной речи». Автор рекомендует различные способы воздействия на аудиторию. Что Может оказать влияние на слушателей, какие чувства можно пробудить в них?

«Великодушие, сострадание к слабым, чувство долга и другие благородные побуждения, вызванные к жизни во всей их мощи, обладают способностью так же неодолимо влиять на людей, как и личный интерес. Стоит только по-настоящему пробудить чувство справедливости каким-нибудь примером физического или нравственного насилия или примером гонения невинных людей, жестокого обращения с животными, как слушатели будут настаивать на действиях, направленных к подавлению зла. Известно, как возмущается публика на спектакле, в котором злодей недостаточно наказан. Многие славные имена — напоминание нам, что люди даже отдают жизнь за то, что они считают правым делом».

В этой же главе дается много советов, которые могут быть использованы нашими агитаторами, судебными ораторами, преподавателями, лекторами.

Одна из глав книги посвящена теме о языке. Слово — это то, при помощи чего оратор передает мысли и чувства. Оратору нужны не только большой запас слов, «о и умение пользоваться им, то есть владеть языком.

Автор пишет о различии между языком литературного произведения и языком публичного выступления. В литературе он должен быть удобочитаемым, в речи важно звучание языка.

В нашей литературе об искусстве публичных выступлений очень мало внимания уделялось самому про изнесению речи. В книге Сопера даются советы, как должен держать себя оратор на трибуне и как произносить речь. При этом он правильно утверждает:

«Подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией. Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией».

Не менее интересен раздел о контакте оратора со слушателями. Аудитория не только слушает, но и наблюдает за оратором; между ними устанавливается зрительный контакт. Автор называет это зрительно воспринимаемыми элементами речи, к числу которых он относит внешность оратора, манеры, позу, жесты.

Начинающий оратор найдет в книге полезные советы относительно преодоления страха перед выступлением и о том, как развить уверенность в себе. «Выступая перед аудиторией, вы должны,— говорит автор,— ничего не бояться, кроме самого страха».

Книга П. Сопера представляет систематизированный курс лекций для студентов американского колледжа, изучающих основы ораторского искусства. Как видно из содержания книги и из предисловия к ее второму изданию, цель автора — изложить основные начала искусства публичной речи. Он исходит из мысли, что его пособие является лишь подготовительной ступенью к занятиям на курсах повышенного типа. В соответствии с поставленной целью автор ограничивается лишь задачей выработки у учащегося первичных навыков и преодоления укоренившихся или укореняющихся недостатков речи, что, несомненно, повышает методическую ценность

пособия. Он исходит из совершенно правильного положения, что публичная речь не представляет чего-то коренным образом отличающегося от обычной беседы. По его мнению, способность интересно и убедительно выступить перед аудиторией свойственна каждому и не представляет чего-либо исключительного, дарованного лишь некоторым избранным. «Публичная речь должна обладать качествами хорошего собеседования», но только требует «некоторых поправок в отношении голоса, манер и темы для полного соответствия с обстановкой выступления». Главное, что автор кладет в основу предлагаемых им методов овладения искусством |речи,— это развитие в начинающем ораторе чувства взаимообщения со слушателями, характерного для обычной беседы. Но такое простое на первый взгляд требование Сопер развивает в стройную и связанную в неразрывное целое систему методических правил и советов, которые облегчают задачи, стоящие перед новичком-оратором. Внимание и интерес аудитории к выступлению оратора, готовность воспринять, что он говорит, желание согласиться с ним и последовать

его предложениям автор понимает не как заранее обеспеченное и неизменно сопутствующее выступлению, а как нечто такое, за что оратор с первого до последнего слова должен бороться, непрестанно поддерживая психологический контакт со слушателями, непрерывно возбуждая и заостряя интерес, добиваясь их расположения, преодолевая безразличие, критические или просто недоброжелательные установки аудитории и, в конечном счете, развлекая, удовлетворяя любознательность, воодушевляя, убеждая и призывая к действию — в зависимости от мотивов выступления. Цель речи (или, пользуясь терминологией автора, общая цель в противоположность конкретному тематическому заданию, относящемуся к самому содержанию речи) является основным конструктивным элементом, положенным в основу деления речей на развлекательные, информационные, воодушевляющие, убеждающие, склоняющие к действию. В связи с указанными предпосылками автор уделяет в своей работе более чем достаточное внимание вопросам психологии внимания и психологии слушателя вообще. В этом отношении проводимые им по ходу изложения деловые замечания и соображения вполне укладываются в рамках целеустремленной практической методики и не заводят ни самого автора, ни читателя в дебри произвольных, антинаучных и реакционных учений о так называемой «психологии масс», учений, исказивших и обесценивших сравнительно недавно вышедшую за рубежом солидную работу М. Веллера (M. Weller, Das Buch der Redekunst, Bсop. Dusaeldorf, II Ausg., Juni 1955) (Экон. Дюссельдорф, изд. II, 1955).

В свете указанных принципиальных установок П. Сопера особое значение приобретают сравнительные оценки четырех видов подготовки к речи (экспромт, речь с предварительной конспективной подготовкой, речь-чтение или воспроизведение наизусть заранее написанного текста). Нельзя не согласиться, что эти вопросы, часто встречающиеся в теоретических высказываниях и практических исканиях, решены автором правильно, особенно в связи с его педагогическими планами, в пользу речи, произносимой по заранее составленному конспекту и после тщательной проработки плана. Их решение подчиняется основной задаче, которую ставит автор перед учащимся, — задаче создать и непрерывно поддерживать психологический контакт с аудиторией.

Автор не ставит специального и методологически совершенно неизбежного вопроса о взаимоотношении конспекта и плана. В этом заключается некоторый пробел работы. Но его воззрения на сущность конспекта и задачи плана речи сводят на нет значение этой неясности. Конспект — логический остов речи. Конспект — способ организации самих идей в зависимости от их логического соотношения. Конспект — не «шпаргалка». Работа над ним упорядочивает мышление учащегося, приводит к выявлению главенствующих и подчиненных положений, связывает и координирует их и таким образом, просеивая подготовленный материал, ставит все на свое место и помогает не только слушателю, но и самому начинающему оратору понять, говоря словами автора, «что к чему». Составление конспекта с помощью полных, законченных суждений, сводимых в четкую и легко обозримую логическую систему, представляет проверку содержания предстоящей речи и определяет, что сказать.

При рекомендуемом в пособии методе индивидуальных карточек для записи накапливаемого при подготовке к речи материала составление конспекта оказывает на учащегося огромное дисциплинирующее влияние. Если конспект определяет, что сказать, и представляет собой как бы общий стратегический замысел оратора, то план является сочетанием приемов, преследующих тактическую задачу — как сказать, как наилучшим образом донести содержание речи до слушателя, как вызвать желательную реакцию.

При указанном соотношении конспекта и плана становится неизбежным, что вопрос о вспомогательном материале в системе курса занимает одно из главных мест. Вспомогательный материал, облекающий логический остов речи в живую ткань определений, сравнений, примеров, ссылок на авторитеты, статистических выкладок и т. д., создает доходчивость речи и ее впечатляющую силу. Эти вспомогательные приемы вместе с рекомендуемыми методами общих и частных резюме, повторений, переходов и т. д. доносят содержание речи до слушателя. Все остальное, относящееся к вопросам о языке, голосе, артикуляции, произношении, внешнем облике оратора (внешность, манеры, поза, жесты), представляет дальнейшие звенья методической системы, объединенной основными задачами, стоящими перед оратором, — быть интересным и ясным в информационной речи и убедительным — в агитационной. Заслуживает положительной оценки то обстоятельство, что не в пример некоторым курсам искусства речи, выходявшим за рубежом, в частности вышеуказанной книге Веллера, книга П. Сопера знакомит начинающего оратора с основными приемами логического Мышления (дефиниция, индукция, дедукция и т. д.) и с обычными логическими ошибками в суждениях и умозаключениях (предвосхищение основания, порочный круг, *post hoc — ergo propter hoc* и т. д.) и подводит его вплотную к учению о композиции силлогизма. При этом нельзя обойти молчанием совершенно ничем не вызываемое и нелогичное деление методов планирования агитационной речи по разным признакам — то по признаку основного логического процесса (индукция, дедукция, аналогия, каузальное суждение), то по другим признакам общей направленности и содержания речи (зло и его преодоление, теория и практика, долг и выгода, факт и его практическое значение). Конечно, здесь очевидное нарушение логического 'принципа, заключающегося в единстве оснований деления. Это видит и сам автор, но тем не менее считает возможным сохранить такую разнохарактерность оснований деления. Во всяком случае, можно и нужно было избежать подобной ошибки, бросающейся в глаза на фоне стройной и ясной методологии пособия. В отличие от многих руководств в работу П. Сопера включены некоторые сведения о фигурах, тропах и других приемах речи. При этом заслуживают особого внимания его советы не увлекаться эlegantностью риторических оборотов. <...Поучитесь стилю радиокомментаторов, прежде чем отважиться на ораторские взлеты в духе Даниэля Уэбстера и Генри Греди», — наставляет автор, рекомендуя короткую энергичную фразу. Интересны и поучительны соображения, вскрывающие причины многословия и, главное, возвращающие читателя к основным проблемам — организации мышления, построения конспекта и проработки плана. Весьма уместны наставления, направленные к освоению учащимся богатого словарного запаса, яркого самобытного языка, к преодолению стереотипов и прочих недостатков речи. Ценны советы вводить в речь начало конфликта как основу ее динамичности и интересного характера. Сильно и убедительно звучат советы молодому оратору «не давать воли чувствам...» Слушатель «испытывает чувство неловкости при виде эмоционального разгула оратора...» «Хорошее правило: в стремлении возбудить чувство нельзя заходить далее, чем склонны сопутствовать вам слушатели. Другое правило: предпочтительно обращаться к фактам, вызывающим эмоции, чем к самим эмоциям...»

Но, с другой стороны, там, где автор отступает от чисто технических вопросов и пытается вторгнуться в область общих проблем, его искания иногда выглядят неубедительными, робкими, незавершенными и даже несколько чуждыми для советского читателя. Нельзя не обратить внимания, что некоторые из задач оратора, особенно беспокоящих автора, и некоторые из рекомендуемых им приемов, в частности для речей агитационного характера, навеяны осознаваемой, хотя и недостаточно, боязнью автора, что между трибуной профессионального оратора в буржуазном обществе и широкими массами слушателей имеется порой непроходимая пропасть. Советскому читателю особая проработка этих приемов может показаться ненужной, трудности оратора в освещении П.

Сопера даже преувеличенными и рекомендуемые им «стратегия» и «тактика» излишними. Конечно, не случайно и то обстоятельство, что, призывая оратора к предельной искренности и правдивости, он после широких деклараций по этому поводу в конце концов должен признать, что «искренность — явление сложное и неуловимое, настолько неуловимое, что многим ораторам не удастся полностью придерживаться ее требований». Не случайно, что свои рассуждения он завершает успокоительной иронической ссылкой на спасительный компромисс того аукциониста, который никогда не говорил неправды, «пока она не становилась абсолютно приемлемой». Для оратора, занимающего место на буржуазной трибуне или кафедре, пожалуй, именно так и обстоит дело. Совершенно естественно, что автор напоминает ораторам своего общества высказывание А. Линкольна: «Не удастся все время дурачить народ». Узкой, ограниченной, отдающей мещанским захолустьем представляется трактовка вопросов о «разновидности желаний», составляющая часть главы о логических и психологических доводах агитационной речи. В освещении автора, опирающегося на буржуазную психологию, эти желания сводятся к самосохранению, продолжению рода, утверждению своей личности и разным чувствам. Конкретизируя эти понятия, П. Сопер перечисляет следующие стимулы: физическое благополучие, экономические интересы, общественные интересы, развлечение, чувство собственного достоинства, стремление к истине и праву. К чему же сводятся общественные интересы? Это, по его мнению, стремление к благополучию семьи, к достижению хорошей репутации, к завоеванию престижа или власти в той или иной социальной труппировке. Конечно, с позиции высоких чувств и желаний советского читателя и вообще прогрессивно мыслящего человека подобная перспектива преподавателя живого слова кажется весьма и весьма малообъемной и скудной, тем более скудной, что на вступительных страницах своей работы он заявляет:

«Речь... самым широким образом определяет личность. Она — в наши дни более, чем когда-либо прежде,— представляет собой главное средство, с помощью которого люди живут вместе и сотрудничают в местных, национальных и даже международных масштабах. Для мира перед нависшей опасностью слово будет тем средством, которым люди добьются победы, если оно восторжествует».

Вообще творческий облик автора довольно сложен и своеобразен. Он не упускает случая назидательно продемонстрировать перед студентами свою беззаветную преданность традициям американской демократии, наследию ее основоположников, свою веру в незыблемость основ своего общества. Порицая в ораторе не терпящий инакомыслия догматизм, бранчивость, пронзительные, визгливые интонации и применение «увесистых» словечек, он иногда не скупится на резкие выпады по поводу возможного несогласия с его восторгами перед «моральными ценностями» американского образа жизни. В одном из приведенных примеров обязывающего и впечатляющего утверждения перемещенные лица на борту лайнера, идущего в Америку, смиренно устремляют взоры на закат, «видя в нем знамение лучшей жизни», и, простирая к нему руки, восклицают: «Рай!» Интересно было бы знать, с какими выражениями своих чувств, пройдя все мытарства от всевозможных карантинных поисков заработка до полной деградации и вынужденного оставления этого «рая», они возвращаются домой. Более того, на некоторых его высказываниях лежит штамп казенной и набившей оскомину клеветы по адресу стран социалистического лагеря. Он чужд материалистических воззрений, и некоторые его высказывания, правда не имеющие прямого отношения к построению ораторской методологии, отмечены духом поповщины и мистицизма.

Эти черты настолько очевидны в их наивной обнаженности, что вряд ли даже задержали бы на себе внимание редакции и критически мыслящего читателя. Важно и

знаменательно другое. Стоит ему в поисках темы для студента, примера, иллюстрации или иного вспомогательного материала несколько забыть о своих декларациях и обратиться к актуальным вопросам окружающей его действительности, как его творческие усилия человека с кругозором и, несомненно, с задатками критического мышления в один миг разрушают иллюзии и омрачают привычные восторги. В этом отношении заслуживает внимания рекомендация Сопера дать формулировку тематического задания, определяющую ощущение «конфликтного» характера темы: «Один вопрос лежит в основе всех политических событий дня — имущие или неимущие должны править миром?» Вопреки призывающей к терпению и кротости христианской морали и ее обещанию — «Кроткие унаследуют землю», он предлагает студенту поразмыслить и поработать над темой «Кроткие не унаследуют». В виде образца убеждающей речи он приводит речь студента Р. Брауна на конкурсе ораторов 1953 года под любопытным названием «Арифметика, или кто выживет?», посвященную разоблачению политики колониализма, расизма, расовой дискриминации, «лицемерной позиции друзей человечества», политики, в конечном итоге ведущей к «крушению устоев» США. В качестве образца речи, склоняющей к действию, он приводит выступление на аналогичном конкурсе 1950 года студентки К. Д. Росс, которая дает яркую характеристику неравного избирательного права и антагонизма на этой почве 'между городом и деревней. Нужно дать пример четкой, «откристаллизованной», завершающей мотивировки агитационной речи, и автор приводит финал речи члена конгресса Д. Х. Бендера о необходимости отмены избирательного налога, отстраняющего от избирательной урны миллионы американцев и как бы налагающего на их руки «политические наручники». Среди отрывков для устных упражнений находит место впечатляющая выдержка из доклада У. Филиппса о великом борце за независимость негритянского народа Туссен -Лувертюре. Рекомендую студенту подбирать и излагать примеры так, чтобы они содержали элементы эмоционального звучания, взывали к жажде правды и чувству справедливости, автор указывает на необходимость иллюстрировать «бесправное положение, в которое поставлено население Южной Африки белыми правителями», так, чтобы слушатели «буквально видели и переживали все проявления бесчеловечного обращения, все последствия грабежа земель и голода».

Внимание читателя остановит острая ироническая притча о «шагах» по пути политической карьеры «мифического» проныры — адвоката Билла Смита, который может стать членом конгресса, губернатором, сенатором и, пожалуй, президентом. Не менее интересны раскрытие понятия «трофейная система», общая тематическая направленность примерного конспекта к докладу «Цена прогресса», едкие высказывания по адресу наглой коммерческой рекламы, довольно частые возвращения к темам об экономических кризисах, системе взаимных восхвалений и услуг в конгрессе, роли кулуарных делег в правительственных органах, закрытых заседаниях политических боссов и о многом другом. Приводимое здесь свидетельство не только о кругозоре университетского преподавателя П. Сопера, но и о том, что затрагиваемые им проблемы настолько актуальны и остры, что он считает своим долгом сосредоточить на них внимание и своих учеников. Позволительно выразить надежду, что автору удастся наконец «совлечь ветхого Адама» отказаться от изживающих себя предрассудков и окончательно утвердиться на пути дальнейшего расширения горизонтов, объективного искания правды и критического мышления, следовать по которому он неоднократно призывает молодежь, осваивающую искусство живого слова. В руководстве к отдельным главам приложены перечни заданий для наилучшего усвоения материала и формы — Критические замечания, назначение которых — помочь преподавателю точно и исчерпывающе отразить достоинства и недостатки в выступлениях студентов на занятиях, а учащемуся при подготовке к выступлениям иметь ясное представление о

предъявляемых к нему требованиях как к оратору. Эти формы, по мнению автора, имеют лишь направляющее значение.

Книга завершается четырьмя приложениями («Речь по микрофону», «Дискуссия и парламентская процедура», «Выборки для устных упражнений» и «Образцы речей»). Приложение о дискуссии и парламентской процедуре изложено бегло и без обоснования довольно сложных технических правил ведения дискуссии. В приложение «Выборки для устных упражнений» включены два отрывка из классиков русской литературы — смерть Анны из романа Л. Толстого «Анна Каренина» и монолог Луки о «праведной земле» из драмы М. Горького «На дне». Это делает честь хорошему литературному вкусу и тонкому музыкальному слуху автора, который «сквозь» перевод услышал невыразимо богатое, психологически насыщенное, тонко нюансированное звучание отрывков и, в частности, оценил своеобразный мелодический рисунок русской народной речи...

В общем предлагаемая вниманию читателя книга содержит почти исчерпывающий свод практических наставлений по вопросам, неизбежно возникающим на пути к овладению доходчивым, впечатляющим и воздействующим живым словом. Предусмотрено многое, если не все, с учетом наиболее ранних ступеней развития навыков, связанных с необходимостью публичных выступлений. В нашей отечественной литературе нет систематизированных трудов с таким широким тематическим охватом. В связи с этим работа П. Сопера может послужить представляющим познавательную ценность материалом при построении подобного пособия в наших условиях если не для решения тех или иных методологических вопросов, то по крайней мере для их постановки.

От внимания читателя не ускользнет то, что все руководство от начала до конца и в целом и по отдельным главам изложено в полном соответствии с рекомендуемыми им методами построения и манерами произнесения публичной речи. Автор преследует цели занимательности, информации, воодушевления, убеждения и в конечном счете педагогического воздействия на учащегося. Объединяя эти цели в законченном систематизированном курсе, он как бы предоставляет читателю возможность по самым приемам подачи в пособии материала судить о полезности своей методики овладения искусством живого слова.

При переводе книги редакция вынуждена была несколько сократить главы VIII, IX и XIII за счет заключающегося в них грамматического, фонетического и идиоматического материала, имеющего непосредственное отношение только к специфике английской речи и, в сущности, или непереводаемого, или просто ненужного. Автор не указывает на педагогически-целевое назначение каждой из выдержек для устных упражнений. Перевод некоторых из них в отрыве от содержания, направленности и стиля всего произведения был несколько осложнен; тем не менее в каждом отдельном случае принимались в соображение легко распознаваемые методические замыслы преподавателя, относящиеся к выработке интонаций и выявлению общего мелодического рисунка, к освоению паузирования, ритма, кульминации и разрешений, а также других средств ораторской эмфазы. Отрывки из трагедий Шекспира даны в переводе Лозинского; стихотворение Уитмена — в переводе Кашкина.

К переводу приложен алфавитный справочник (сокращенный) к именам и названиям, встречающимся в тексте книги.

К. Чижов. Л. Яхнич.

* * *

Подлинное красноречие не нуждается ни в колокольном звоне, чтобы созывать народ, ни в полиции, чтобы поддерживать порядок.

Эмерсон.

Глава: ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

В пересмотренном издании «Основ искусства речи» план и обработка содержания, по существу, остались те же, что и в первом издании. Сохранены главные черты работы: особое внимание уделено принципам искусства речи, доводам оратора и реакции слушателя; больший уклон по сравнению с вопросами постановки голоса сделан в сторону композиции; одинаковое место отведено информационной и агитационной речи; широко использован иллюстративный материал включительно до многих примеров, взятых из студенческих выступлений. Второе издание, как и первое, оставляет простор для многих уточнений содержания, методов, психологической терминологии на курсах повышенного типа и сохраняет простоту стиля и подхода к учащемуся, а также дает широкое освещение вопросов общей конструкции речи.

Наиболее важные изменения заключаются в сдвигах в сторону выразительности речи. В этом отношении проблеме развития взаимоотношения оратора и аудитории оказано предпочтение над вопросами техники речи. Соответственно внесены упрощения в технические вопросы композиции, особенно во вступительной части речи, и в более развернутом виде выявлено соотношение плана и вопросов воздействия на аудиторию. Главы V и VI подверглись широкому пересмотру. Первая из них в новом издании содержит раздел «Применение конспекта», вторая, посвященная исключительно вспомогательному материалу, включает новые разделы — о сравнениях и наглядных пособиях как наиболее специфических приемах обращения с доказательственными данными.

Одни темы в пересмотренном издании проработаны более сжато, другие — более пространно. Внесено много новых примеров. В приложение IV «Образцы речей» включены речи студентов-ораторов.

В приложение I «Речь по микрофону» внесены дополнения, предусматривающие выступления по телевидению. Раздел «Дискуссия», ставший самостоятельным приложением, составлен заново в целях более полного освещения вопросов организации дискуссии и роли руководства. Добавлены новые рекомендуемые темы и упрощены «Формы — Критические замечания». Как и в первом издании, рекомендуется, чтобы преподаватели обрабатывали формы применительно к своим требованиям и размножали их для большего удобства при оценке произнесения речей учащимися.

Автор считает необходимым засвидетельствовать свою искреннюю признательность читателям, критические замечания которых были учтены при переработке книги. Единодушие по существенным вопросам в сделанных замечаниях вселяет в него надежду, что внесенные в книгу изменения будут способствовать ее распространению как руководства при прохождении учащимися колледжа начального курса искусства речи. Поль Л. Сопер. • Теннессийский университет, январь, 1956 года.

Глава: Глава I ОСНОВЫ РЕЧИ

А. РЕЧЬ — ЭТО ЧЕЛОВЕК В ЦЕЛОМ

В ноябре 1950 года американскому писателю Уильяму Фолкнеру была присуждена Нобелевская премия.

В связи с этим он произнес речь, в которой ярко обрисовал высокие задачи, стоящие перед молодыми писателями. Его речь имеет прямое отношение и к начинающим ораторам.

«Я не могу примириться с мыслью, что человечеству приходит конец. Легко сказать, что человек бессмертен лишь потому, что он все преодолеет; что даже если бы пробил и замер последний удар на часах судьбы из-за ничтожной крупы элемента, который облаком расплывается и недвижимо застынет в багровом отблеске последнего умирающего заката, то и тогда будет еще слышен один звук - звук слабого неиссякающего человеческого слова. Я отказываюсь допустить это. Я верю, что человек не только все превозможет. Он победит. Он бессмертен не потому, что среди живых существ только ему дано неиссякающее слово, а потому, что ему дарована душа, способная жертвовать, сострадать, терпеть.»

Речь есть нечто большее — это должен понять изучающий ее,— чем механически производимый ряд звуков, который выражает мимолетные наблюдения и настроения, занимающие в данную минуту того, кто говорит. Речь — это человек в целом. Каждое высказывание и фактически и в сознании воспринимающего ее представляет собой мгновенное раскрытие всего опыта и характера, намерений и чувств человека.

Впрочем, несмотря на важное значение, придаваемое Фолкнером духу и мысли, кроющимся за «неиссякающим словом», речь — основной рычаг человеческого мышления. Без способности организовать мысль посредством слова человек не мог бы рассуждать и развиваться в организованное социальное существо. Речь — неотъемлемая часть характера и самым широким образом определяет личность. Она в наши дни более, чем когда-либо прежде, представляет собой главное средство, с помощью которого люди живут вместе и сотрудничают в местных, национальных и даже международных масштабах. Для мира перед нависшей опасностью слово будет тем средством, которым люди добьются победы, если оно восторжествует.

Следовательно, существует полная взаимозависимость психики и речи. Не только побуждения, которые вызывают и направляют речь, но и ее влияние на слушателя и самого оратора столь же глубоки, как человеческий характер и мысль. Этот факт должен создать у учащегося незыблемую уверенность в своих силах, как ни мал его опыт, ибо аппарат речи действует главным образом в зависимости от силы и качества идей, приводящих его в движение. Если они неясны, робки или безразличны, аппарат речи будет сдавать по всем линиям: дыхание будет прерывистым и поверхностным, голос — монотонным, язык станет заплетаться. Живые, яркие мысли и властная потребность поделиться ими приведут весь механизм речи в боевую готовность. Первый вопрос для большинства начинающих ораторов заключается не в их способности к публичному выступлению. По общему правилу, потенциально такая способность имеется у

всех. Их первый, всецело оправдывающий себя долг — иметь, что сказать, и иметь глубокую потребность выразить это.

Учащегося не должно смущать изречение Эмерсона: «То, что ты представляешь собой, настолько подавляет меня, что я не слышу, что ты говоришь». Студенческая молодежь недооценивает возможностей своего личного влияния на аудиторию, и это весьма характерно. Молодые люди часто ссылаются на робость и застенчивость как на причины своего нежелания выступать или своих бездушных Выступлений. Выступления могут и должны.

развивать характер. Биографии великих ораторов и артистов раскрывают поразительную перемену, происходящую в них к зрелым годам: перемену от робости к уверенности в себе, от поверхностного к глубокому. Джон Уэзли — замкнутый в себе студент-книголюб в годы пребывания в Оксфордском университете — ничем не обещал развернуться в того Джона Уэзли, чья страстность проповедника оказалась в его эпоху фактором громадного влияния. Не многие, кто видел Сарру Сиддоне в дебюте на лондонской сцене, могли бы сказать, что после ряда лет напряженной работы на провинциальной сцене она покорит Лондон и весь мир как одна из величайших трагедийных актрис всех времен. Больше того, часто случается, что люди, стеснительные в простой беседе, при публичном выступлении обнаруживают такую уверенность в себе, которую ни они сами и никто другой даже не подозревали. Ваше обучение искусству речи должно идти рука об руку с серьезными усилиями стать тем, кем вы можете и должны быть.

Б. ГЛАВНАЯ ФУНКЦИЯ РЕЧИ — ОБЩЕНИЕ

«Поделиться мыслью — значит умножить ее силу». Всякое высказывание—следствие одной из двух причин - или их сочетания: потребности выразить свои чувства и желания поделиться мыслью. Различие этих причин приводит часто к большой путанице. Мы вздыхаем, стонем, плачем и смеемся не для того, чтобы поделиться с окружающими, а чтобы получить облегчение или удовлетворение от выражения своих чувств, подобно тому, как собаке приятно лаять и вилять хвостом. По той же причине мы произносим многие слова, вроде «ах боже» или «много ты знаешь», которые представляют только чувственные реакции, но никоим образом не речь. В широком смысле слова к ним можно отнести замечания о погоде и малозначащий разговор только для соблюдения приличий. Это лишь способ наладить удобные отношения с окружающими. В действительности речь должна быть выражением личности в том смысле, что она раскрывает ее во всей полноте переживаний. Простое выявление своих ощущений следует отличить от главной функции речи — делиться мыслями. Разумное устное общение коренным образом отличается от письменного. Оно во многих отношениях более жизненно. В нем есть лицо говорящее и есть слушатели, занятые обсуждением особого вопроса по тому или иному поводу. Речь не обращена в пустоту. Если ее произносить как бы в пространство, она неизменно теряет характер подлинного общения.

Развивать в себе ощущение речи как взаимного общения, в котором мысли, слова, манеры постоянно приспособляются к слушателям, - первое насущное требование к оратору.

Пока он не почувствует присутствие живых людей с их нуждами, запросами и тревогами, он не познает мощь настоящего, живого слова. Если он стремится к этому, результатом будут — при еще незначительной практике — целесообразная организация идей, надлежащие слова, голос и манеры. Люди с ярким проявлением чувств умеют

поддерживать подлинное общение в частной беседе. Им нужно только применить эту способность при выступлении перед аудиторией.

В. ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ В ОСНОВНОМ ПОХОЖА НА ОБЫЧНУЮ БЕСЕДУ

Для публичного выступления требуются те же данные, что и в обычном разговоре. И все же многие обнаруживают робость, когда их просят выступить... «Да чтоб я смог сказать речь?» Абсурд! Ведь они ежедневно произносили целые речи, начиная со второго года жизни. Большинство неопытных ораторов, когда приходится обращаться к аудитории, считает необходимым вести себя так, словно успех зависит от того, насколько далеки будут их язык, жесты, голос от обычных, приобретенных за годы разговорной практики. Но ничто так не вредит успеху. Для подобного представления о публичном выступлении характерны, например, неестественная поза, отсутствующий взгляд, банальности и заминки вроде: На меня выпала... э... выдающаяся честь обратиться... э... к вам по данному поводу. Проблема,

стоящая перед вами... э... э... — это тема, близкая нашим сердцам... то есть... разуму и сердцу...

На публичную речь больше уже не смотрят как на изящную словесность; подобно всякому устному общению, она — средство к цели, а не самоцель. Следовательно, ни для кого, даже для профессионального оратора, нет оснований считать, что он как бы выставлен на по-каз. Внимание направлено всегда на то, что должно быть сказано, а не на самого оратора.

Публичная речь должна обладать качествами хорошего собеседования с некоторыми поправками в отношении голоса, манер и темы для полного соответствия с обстановкой выступления. Каковы отличительные черты непринужденной беседы? Понаблюдайте внимательно двух-трех интеллигентных людей, занятых обсуждением интересной темы. Здесь нет и следа застенчивости; здесь полная серьезность и прямолинейность; один смотрит другому прямо в глаза, фигуры склоняются друг к другу; вспыхивающий взор, мимика, движения головы, плеч, рук, кистей подчеркивают их замечания. Чувство общения, связывая собеседников, подобно электрическому то-ку, поддерживает их взаимное внимание.

Закройте глаза, прислушайтесь к звукам. На вас произведет впечатление большой диапазон их высоты, звучности, темпов и несомненный ритмический характер. Наиболее значительные слова произносятся громче, уступая место сдержанному звучанию. Здесь много коротких фраз включительно до вопросов, восклицаний, но слышны и длинные предложения с соразмерными паузами. Это и есть разговор по душам... Молодые люди студенческого возраста могут смело начать с него. Где бы ни возникали подобные беседы, они — наилучшее в нашем жизненном опыте. Мы дорожим ими, годы спустя ясно вспоминаем, что было сказано, и снова находимся под впечатлением идей, которыми когда-то обменялись.

Но что нередко происходит с силой живого общения, когда приходится выступить перед аудиторией? Здесь те же элементы: захватывающая тема, слушатели в ожидании, перед ними оратор, все у него наготове. Но нет какой-то искорки, что-то расхолаживает, нет подъема. По общему правилу, трудность положения нельзя объяснить только одним обстоятельством. Отчасти это результат монотонного голоса или невыразительного

взгляда, устремленного не на слушателей, но в окно, на потолок или на пол. Может возникнуть ощущение, что выступающий говорит не свое, а что-то подхваченное на лету и даже не особенно занимающее его. Через минуту-две слушатели устало откидываются на спинку сидений или начинают возню, и тогда только что-нибудь ошеломляющее может спасти положение. Но это случается редко.

Располагает ли оратор, выступающий перед аудиторией, теми возможностями, какими обладает интересный собеседник? В некотором смысле, пожалуй, нет. Аудитория обычно шире, чем группа, поглощенная беседой, и оратор должен заинтересовать большее количество людей. Обстановка почти всегда более официальная, и оратор менее знаком со своими слушателями. Поэтому свои замечания он делает с осмотрительностью. Здесь он должен остерегаться многих личных и неожиданно возникающих высказываний, которые помогают ему чувствовать себя непринужденно в частной беседе. Необходимость все время придерживаться предмета обсуждения— главная трудность, не встречающаяся в беседе. Присоединяются и чисто физическая проблема, как донести свой голос до всей обширной аудитории, и вполне понятная застенчивость у начинающих ораторов.

Впрочем, многие из кажущихся трудностей могут обратиться в преимущества. Ряды обращенных на вас лиц с выражением ожидания, которые вначале нагоняют страх, впоследствии станут вызывать воодушевление и ощущение силы. Самая необходимость говорить громче освободит оратора от чувства связанности и поднимет эмоциональный строй речи. В большой и сплоченной аудитории заразительность идей и чувств может стать значительным преимуществом для оратора, если он даст ей случай проявиться. Человек в массе будет смеяться или плакать над тем, что не произвело бы на него никакого впечатления, если бы он был один.

Непрерывность изложения в публичной речи придаст ей исчерпывающий характер и все нарастающую мощь, которые невозможны в беседе. Кроме того, разговорный

обмен мнениями только внешне отсутствует во время публичного выступления. Если оратор действительно будет обращаться к публике и говорить со слушателями, а не при них, он почувствует, как возникает взаимное общение. Каждый, кого вдохновило неодолимое желание выступить,— а только немногие не испытали этого,— вспомнит радостное чувство совместного творчества, хотя бы говорил только оратор. В итоге, если есть что сказать и потребность поделиться со слушателями, то почему нельзя выступить в официальной обстановке так же хорошо, как и в обычной?

Следовательно, понадобится лишь несколько довольно простых приемов, чтобы придать речи характер публичного выступления. По своему усмотрению вы будете считаться с ними в зависимости от каждого отдельного случая, как делается в частной беседе. Всегда старайтесь избегать нарочитых манер заправского говоруна. Если обстановка более или менее неофициальная, держитесь попроще. Например, на деловом совещании или на заседании комиссии нет надобности говорить стоя. Если вы хорошо знакомы с вашими слушателями, язык будет проще; вы сможете обращаться к отдельным лицам, называя их по имени; в своих высказываниях вы станете прибегать к соображениям, возникающим на ходу, чаще, чем, например, в личной беседе с администратором, к которому вы обращаетесь за работой.

Эти указания не имеют специфического характера: не бывает ни тождественных положений, ни совершенно одинаковых ораторов. Индивидуальные особенности так же важны при общественных выступлениях, как и в частной жизни. Поэтому будьте самим собой. Стремитесь свободно выразить все наиболее действенное в вашей личности.

Никогда не пытайтесь подражать манерам других ораторов. Притягательная сила большинства крупных ораторов в том, что они неповторимы.

Г. КРАСНОРЕЧИЕ ТРЕБУЕТ ПОДГОТОВКИ

Искренность и стремление к общению, как ни важна их роль, не могут заменить умения. Как сказал Джозеф Джефферсон — знаменитый американский актер прошлого столетия, — «произнести яркую речь — одно дело, а произнести ее ярко — другое». Многие деловые люди и специалисты жалуются, что они не могут выразить при случае именно то, что имели в виду. Сколько у вас знакомых, умеющих свободно поддержать беседу в нужном направлении? Сколько знакомых, обладающих способностью говорить с подъемом? А как часто вы чувствовали, что у вас рвется наружу мысль — и только для того, чтобы показаться на свет в искаженном виде? Правда, люди без предварительной подготовки к публичным выступлениям, если они прониклись сильным убеждением, могли говорить красноречиво и увлекательно. Но такие случаи редки.

Для хорошей речи необходимы знание предмета, целеустремленность и умение. Знание цель неотъемлемы при приобретении умения, так как, не имея, что сказать и потребности сказать, оратор уподобляется кораблю «без руля и без ветрил». К тому же он должен быть уверен в себе. Ведь если только сделать открытие, что не так уж трудно встать перед аудиторией и начать говорить, то хорошим оратором не станешь, — это прекрасно знают миллионы скучающих слушателей. Вряд ли, говоря о речи, можно считать правильным несколько парадоксальное замечание английского очеркиста Д. К. Честертона: «Если что-нибудь надо сделать, то стоит сделать даже плохо».

Человек восемнадцатилетнего возраста в среднем произнес по крайней мере шестьдесят миллионов слов. Но научился ли он поэтому правильно говорить? Совсем необязательно. Умение можно приобрести только в результате систематических занятий. Особая необходимость в системе обусловлена устойчивостью приобретенных навыков. Желая учиться игре на музыкальном инструменте начинает извлекать из него какой-то скрежет, но зато здесь нет дурных привычек, с которыми нужно бороться. Обучающийся искусству речи редко находится в таком счастливом положении. При сложности механизма речи предпринимаемая борьба с дурными навыками — дело нелегкое. Человек, тысячи раз произносивший слова с ошибками, не сразу приучится к правильному произношению. Кто годами привык сутулиться, чудом не приобретет выправки, а руки оратора, находящиеся в бесцельном движении, вдруг не примут правильного положения. Кто склонен примириться с такими дурными привычками, напоминает одного субъекта, о третьем браке которого д-р Джонсон сказал, что в данном случае воплощен «триумф надежды над опытом».

Существует определенный порядок слов в фразе и фраз в речи. Сколько людей задумываются над этим перед началом речи? А сколько открывают рот, чтобы выпускать слова просто наудачу? Разница в значительной мере зависит от навыка. Поэтому обучение правильному, упорядоченному мышлению крайне необходимо для искусства речи.

Руководства и учебные наставления не создают умения. Они только указывают путь. Главное в подготовке должен проделать сам оратор. Нелегкий труд, но за несколько месяцев он оправдает себя и создаст из посредственности хорошего оратора. Обучение даст это не каждому студенту: кое-кто не пожелает подчиниться требованиям учебной дисциплины. Есть много способов формулировать требования к учащемуся, но, пожалуй,

самое главное из них — терпение и упорство. Ближе к нему по важности стоит другое, а именно побольше самокритики и дерзания.

Д. ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ — ДЕЛО ОТВЕТСТВЕННОЕ

Красноречие—сила. Ораторы в меру своего влияния— вожди общества; их специальная сфера —воздействие на людей. Это влечет за собой обязательства. Искусство полезно оратору, но если им пользоваться не-честно, оно ничего, кроме вреда слушателю, не принесет. Аристотель сказал: «Истина и справедливость сильнее, чем их противоположности». Правое дело находит свою защиту и в том, что, как сказал Линкольн, «не удастся все время дурачить народ». Вообще неискренность видна даже в манере оратора. Нам претит искусственный жаргон рекламы по радио или телевидению. Мы насквозь видим «профессиональные» приемы многих коммерсантов и адвокатов, не говоря о людях иных профессий. «Мы убеждаем других, сохраняя серьезность». Оратор может быть искренним и своей искренностью _ внушать безграничное доверие к себе, но тем не менее ~ быть далеким от правды. Многие из самых безответственных и порочных вожаков были искренни. Гитлер в большинстве своих речей был одержим доходящей до иступления искренностью. Судьи-пуритане, посылавшие на костер «ведьм», были искренни до фанатизма. Оратор, думающий, что он один знает правду, опасен. Он на-столько верит в свою правоту, что считает ниже своего достоинства прочитать хоть одну печатную страничку, опровергающую его. Его «искренние» убеждения о правительстве, труде и капитале могут оказаться из года в год наслаивавшейся и непроверенной информацией из мелочей, случайно попадавших в газетные заголовки, и беспардонных утверждений его ближайшего окружения. Искренность, в строгом смысле слова, явление сложное и неуловимое, настолько неуловимое, что многим ораторам не удается полностью придерживаться ее требований. Даже хорошо знающие предмет и честные ораторы имеют склонность обходить факты, противоречащие их мнению, и прибегать только к фактам, подтверждающим его. Это, мягко говоря, довольно обычная практика. Представьте себе, что оратор, настаивая на снижении прибылей промышленников, цитирует данные о росте прибылей с 1940 года и проходит мимо того, что доллар обесценился. Или вообразите следующее: утверждая, что прирост заработной платы в данной отрасли промышленности очень высок, он забывает сказать, что прирост происходит не за счет почасовой оплаты, а за счет сверхурочных. В таких вопросах истина сложна, ее нужно тщательно искать. Слушатели не занимаются или не могут заняться поисками истины, поэтому шарлатаны и демагоги преуспевают. Многие ораторы успокаиваются на компромиссе, как тот аукционист, который никогда не говорил неправды, «пока она не становилась абсолютно приемлемой».

Максуэлл Андерсон говорит: «Все мы живем верой, но ни одна вера не разумна. Жизнь — все, что у нас есть, и мы стараемся прожить ее так, как мы верим...» Может быть, это и так. Но не голые убеждения, а их достоинства решат, будем ли мы жить или погибнем,

Каковы же особенные черты лучших ораторов, которые должен воспитывать в себе каждый серьезный студент? Все, что мы знаем о больших ораторах нашей национальной истории, сводится к бесспорному ответу на данный вопрос. Даниэль Уэбстер, Генри Клей, Абраам Линкольн, Уэнделл Филиппс, Генри Уард Бичер, Уильям Дженингс Брайен, Франклин Д. Рузвельт и почти без исключения другие деятели, выдающиеся своим красноречием, были людьми потрясающей жизненной силы и энергии, людьми строгой морали и внутренней дисциплины. Они знали цену искусства речи, и многие из них немало потрудились, чтобы овладеть им. Они были также людьми большого мужества

и глубоких симпатий к простому народу. Они всегда были на стороне свободы и прав человека. Сама их жизнь красноречива, как их слова. Они оправдали изречение, что «великие мысли исходят из сердца». Генри Уард Бичер, величайший в свое время оратор на кафедре проповедника, сказал:

Не допустим, чтобы стал оратором проходимец. Человек, который станет оратором, должен иметь что сказать. Он должен чувствовать всей душой, что это нужно сказать. Ему должны быть свойственны доброжелательность и сочувствие, которые сливаются с аудиторией и делают ее частицей. Он воздействует на слушателей так, что его улыбка отражается на их лицах, они плачут его слезами, и биение его сердца отдается в груди у всех собравшихся.

Глава: Глава II ПЕРВЫЕ РЕЧИ

Назначение этой главы — оказать вам помощь при первых выступлениях до того, как будет полностью усвоена вся книга. Под руководством преподавателя приготовьте и прорепетируйте одну или две речи, придерживаясь данных здесь указаний.

Букер Т. Вашингтон, выдающийся негритянский просветитель и оратор, рассказывал историю, назидательную для начинающего изучать искусство речи.

Корабль потерял направление и в течение многих дней блуждал по морю, пока не повстречался с дружеским судном. С мачты потерявшего курс корабля был подан сигнал: «Воды, воды, мы умираем от жажды». Тотчас же с встречного корабля был подан ответный сигнал: «Опустите ведро на том месте, где находитесь». Снова сигнал с терпящего бедствие корабля: «Воды, воды, пришлите нам воды». И снова ответ: «Опустите ведро там, где находитесь». Капитан внял наконец совету, приказал опустить ведро. Когда его подняли, оно было наполнено пресной, кристально чистой водой. Оказалось, в этом месте было речное течение из устья Амазонки.

Вы хотите стать оратором. Задача кажется сложной и внушает страх. Что говорить? Как вести себя? Ответ один: начните с того места, где вы находитесь. Начните с того, что вы собой представляете и что вы уже знаете.

Франклин Делано Рузвельт дал своему сыну Джем-су совет, как выступать публично: «Будь искренен, будь краток, садись». Возможно, это свехупрощение. Но лучшей из речей, когда-либо слышанных автором, была речь одного студента в самом начале занятий. Она продолжалась три с половиной минуты, но показалась почти вдвое короче. Она буквально захватила каждого из присутствовавших и держала под впечатлением в течение нескольких дней. Студент рассказывал о боевом подвиге своего друга во время последней войны. Он не «ораторствовал» и говорил просто, без цветистых фраз. Он был искренним — и только. В его изображении спокойное мужество друга говорило само за себя. Детали эпизода были реальны, живы и точны. Он описал маленькую рощу в лощине между двумя возвышенностями в Западной Германии, унылый декабрьский вечер, двух американских солдат, ожидающих наступления темноты, чтобы добраться до своих. Один из них (рассказчик) лежал под кустом на спине с пулей в груди, другой рядом припал к земле. Рассказчик описал выражение крайней усталости на лице друга и страх, который охватывал их, когда более и более явственно слышалось шарканье чьих-то шагов по опавшей листве и затем затихало... Эти мгновенья казались им вечностью. Он рассказал, как с наступлением темноты его друг то волочил его по земле, то тащил на себе целые две мили через кустарники, через пути, охраняемые немецкими часовыми, и,

наконец, как, окончательно обессиленные, они были обнаружены, чуть не подстрелены и затем отведены в безопасное место группой своих разведчиков.

Этот рассказ дышал непосредственностью. Он захватил аудиторию не только интересным сюжетом, но и тем, что рассказчик 1) избрал предмет, о котором мог говорить с предельной искренностью, 2) чувствовал потребность поделиться своими переживаниями, 3) был уверен в себе, так как солидно подготовился, и 4) скромно и по-дружески держал себя.

Для начала будущий оратор не должен обременять себя множеством правил и методических указаний, которые могут лишь сбивать с толка, если усвоить их «залпом». Вместо этого следует подыскать интересную тему, поработать над ней, пока она не оживет и в таком животрепещущем виде не станет достоянием слушателей. Следующие указания о подготовке речи, ее репетировании и выступлении будут единственными наставлениями, необходимыми для вашего первого выступления в классе.

А. ПОДГОТОВКА РЕЧИ

1. ВЫБОР ТЕМЫ

Выбирайте тему, которая связана с вашим личным опытом и по которой вы сможете в случае необходимости получить дальнейшую информацию в библиотеке или в другом месте. Тема должна быть, при условии ее надлежащей проработки, интересной и для вас и для ваших слушателей. Она не должна быть ни очень широкой, ни очень сложной. Большинство тем имеет слишком общий характер: почти нет ни одной чересчур специфической или узкой. Образцы тем для первых коротких выступлений перечислены в конце этой главы.

2. РЕШЕНИЕ ВОПРОСА О ЦЕЛИ РЕЧИ

Желаете вы только что-нибудь объяснить, описать или просто рассказать? Или вы хотите заставить слушателей изменить свое мнение или убедить их что-либо сделать? Чтобы получить ясное представление, чего вы добиваетесь, изложите в письменном виде ваше намерение в форме целого предложения. Если тема «Восхождение на горные вершины», вы можете формулировать свое намерение в таком виде: «Я сейчас расскажу, как происходит подъем на горный пик». В основном вы имеете в виду информировать, дать описание, а не склонить слушателей к тем или иным взглядам или действиям. Но если вашей целью было показать, что слушатели не должны предпринимать трудный подъем без предварительной тренировки, то ваша цель уже приобретает агитационный характер, так как вы стремитесь оказать влияние на их поведение. Начальные речи в большинстве случаев информационного, а не агитационного типа.

3. СОБИРАНИЕ МАТЕРИАЛА

Если содержание речи взято не только из личных ваших переживаний (что возможно в редких случаях), черпайте материал не из единственного источника, а из многих. Прочтите не одну, а несколько журнальных статей, соберите информацию не из одной книги. Вскройте точки зрения различных авторов, сопоставьте их. Обратитесь к «Справочнику периодической печати» в справочном отделе библиотеки и просмотрите, какие журнальные статьи перечислены под заголовком, имеющим прямое или косвенное отношение к вашей теме. Для библиографических справок обратитесь к картотеке. Побеседуйте по вопросу с окружающими, запишите приходящие в голову мысли и факты, о которых прочитали.

4. ВВЕДЕНИЕ

Вы должны приготовить несколько вводных замечаний, имеющих целью вызвать интерес к сообщению, формулировать и пояснить ваше намерение. Например:

Есть ли у вас достаточно разумные основания для приобретения вещей, которые вы покупаете? Или вы, подобно миллионам других потребителей, не отдающие себе отчета жертвы, пожалуй, самого коварного и влиятельного фактора современной жизни — рекламы?

Что такое реклама? Пропаганда. Я хочу показать, как реклама применяет остроумные методы пропаганды, чтобы вводить в соблазн вас и других возможных покупателей.

Последняя фраза представляет собой изложение специального тематического задания. Она намечает и ограничивает его пределы. Вы можете приступить к главной части речи только после того, как это задание четко закреплено в вашем сознании.

Б. РАЗВИТИЕ ГЛАВНОЙ ЧАСТИ РЕЧИ

При построении главной части сделайте все возможное, чтобы план и вспомогательные данные были ясны и интересны. Организуйте главные идеи по мере ваших возможностей в виде простого, конкретного, стройного плана. Выбрасывайте всё не имеющее отношения к вашей цели. Дайте определения непривычных терминов; используйте как можно больше конкретных примеров; приводите в случае надобности высказывания сведущих лиц; задавайте вопросы, чтобы подчеркнуть переход от одной мысли к другой.

Сделайте набросок основной части речи в соответствии с системой главных тезисов и подтезисов. Проверьте, подкрепляют ли основные тезисы ваш замысел, и служат ли подтезисы опорой основным положений.

Например:

I. Ссылка на различные отзывы — важный прием пропаганды. А. Она имеет три главные формы:

1. Это могут быть отзывы сведущих лиц.
2. Это могут быть отзывы выдающихся людей.

3. Это может быть оценка «человека из толпы».

Б. Такой прием находит свое выражение во многих объявлениях.

1. Мы встречаем их в рекламе сигарет.

а) Пример...

б) Другой пример...

2. Отзыв «человека из толпы» чаще всего встречается в рекламах патентованных медицинских препаратов.

II. Наиболее эффективны приемы, которые используют погоню за модой и массовые увлечения.

А. К вам обращаются: «Каждый это делает. Почему бы вам не сделать?»

Б. Такой прием скорее внушает, чем убеждает.

1. «Посмотрите на проходящие мимо форды» — иллюстрация к технике внушения.

2. Добавочный пример.

III. Часто также применяется техника, вызывающая ассоциации.

А. С рекламируемым продуктом связывают нечто приятное для всех.

1. Изображение очаровательной женщины, пользующейся оливковым мылом,— пример подобного приема.

2. Еще пример...

Б. С нежеланием приобрести рекламируемую вещь связывают неприятные ассоциации.

1. Отказ от покрышек фирмы «Гудрич» связывается с представлением об автомобильных авариях.

2. (Дополнительное подтверждение.)

Обратите внимание, что, пользуясь полными предложениями, вы вносите в план большую четкость и что каждая идея находит подкрепление в одном и более примерах.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Заканчивайте речь кратким обобщением основных идей, или цитатой, или иллюстрацией, выражающей ваш замысел, и — что еще лучше — тем и другим. Например:

К нам повседневно применяют многочисленные и незаметные способы массового воздействия. Из них наиболее коварны три: прием свидетельств и отзывов, ставка на погоню за модой, метод вызывания ассоциаций.

По данным Института анализа средств пропаганды, нас одурачивают при помощи этой механики, потому что «она больше рассчитывает на чувства, чем на разум». Нам — развлечение, а коммерсантам — барыши. А ведь мы имели бы и больше развлечений и больше пользы, если бы понимали технику рекламы.

Б. ПРОБА РЕЧИ

Все отмечают непринужденность, с которой держатся на сцене профессиональные артисты. Если бы выступали любители, то зритель не удержался, чтобы в данном случае не сказать: «Такой-то играл очень естественно...» Но зритель не видел их на первой репетиции. Актеры прорабатывают каждое движение, каждую строчку раз по тридцать, а некоторые жесты и реплики повторяют по шестьдесят, по сто раз.

Большинство ораторских выступлений представляет первую и единственную репетицию. Поэтому речам предпочитают пьесы. Одно дело быть увлеченным и искренним. Конечно, это самое важное требование, предъявляемое к оратору. Но ведь речь есть нечто большее, чем сочетание идей в голове оратора. Оно не проявляется, пока не находит своего выражения в речи. Ведь только в процессе выступления ваши идеи, раскрываясь, производят впечатление на слушателя.

Вероятно, вы уже готовы к устному воспроизведению речи, проработанной в соответствии с указаниями в разделе А. Ваш преподаватель, возможно, захочет, чтобы вы записали ее слово в слово и заучили. Но, как объяснено в последнем разделе настоящей главы, при упражнениях речи большей частью не записываются и не запоминаются наизусть.

Выберите время, когда можно использовать помещение, чтобы никто не мешал, и, стоя, как бы обращаясь к слушателям, попытайтесь воспроизвести всю речь. Первое время вам не обойтись без подробных записей. Затем повторяйте речь, руководствуясь только ключевыми словами и выражениями, отмечающими главные разделы ваших построений.

После того как речь в целом освоена, займитесь частями, наиболее смущающими вас. В данной стадии следует провести побольше репетиций. Полезно по крайней мере отдельные части произносить перед зеркалом. Как вам кажется, свободно ли вы передаете свои мысли? Прямо ли держитесь? Свободны ли и легки ваши движения? Если вы почувствуете себя скованным, поупражняйтесь в расслаблении мышц.

Прислушайтесь к голосу. Прибегаете ли вы к паузам, когда надо перевести дыхание, ослабить напряжение, собраться с мыслями? Подчеркиваете ли наиболее значительные слова? Удастся ли при этом избежать утомительного однообразия? Когда речь отделана по частям, повторите ее целиком, стараясь развить чувство непосредственного общения со слушателями. Теперь можно пригласить товарища по классу или по комнате. Он будет вашей аудиторией. При всех условиях старайтесь представить себе аудиторию и соответствующую обстановку.

В. ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ

Когда вам предоставят слово, спокойно пройдите к своему месту, поклонитесь председателю, затем обратитесь к слушателям с обычными (словами: «Леди и джентльмены»). Установите зрительный контакт с аудиторией на протяжении всей речи. Не забывайте ни об одном из слушателей. Держитесь поодаль от кафедры. Стойте впереди или рядом, но не за ней. С разрешения преподавателя, опасаясь, что можете кое-что пропустить, имейте под рукой небольшую карточку с несколькими крупно написанными основными положениями. Но без особой нужды не заглядывайте в нее. Говорите громче, чем, по вашему мнению, это нужно. Возможно, звучность голоса тогда будет достаточной. Не беспокойтесь о том, как звучит речь, как выглядите вы, позабудьте о личных ощущениях. Сосредоточьтесь на одной задаче — донести ваши мысли до слушателя.

Г. КАК РАЗВИТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Выступая перед аудиторией, «не бойтесь ничего, кроме самого страха». Застенчивость — довольно обычное явление у начинающих ораторов. Только немногие студенты действительно испытывают страх перед публичным выступлением. В общем они в меньшей степени, чем пожилые люди, боятся аудитории. Вероятно, только один студент из тысячи не в состоянии преодолеть страх.

Ораторы, как спортсмены и скаковые лошади, нуждаются в собранности перед выступлением. Многие знаменитые ораторы и актеры признаются, что они всегда нервничают или испытывают страх перед тем, как «выйти на линию огня». По всей видимости, этот страх им не вредит. Как только волнение, охватившее вас, пройдет, вы будете испытывать физический и моральный подъем, и выполните задачу лучше, чем если бы вначале совсем не волновались. Непрерывная практика публичных выступлений — наилучшее средство против смущения и страха. Помочь могут и следующие советы.

1. ОТДАЙТЕ СЕБЕ ОТЧЕТ В ПРИЧИНЕ СТРАХА

Никто вас не обидит. Ваши слушатели дружески настроены и желают вам только успеха. Они понимают стоящие перед вами трудности, особенно в речи перед классом, где все вы «из одной команды».

2. ВЫСТУПАЙТЕ В ПОЛНОЙ ГОТОВНОСТИ

У вас будут основания испытывать беспокойство, если вы наспех, перед самым выступлением, просмотрите свои заметки или внезапно «блеснет идея», в связи с которой вы нацарапаете несколько случайных замечаний на клочке бумаги. Быть готовым — значит освоить тему настолько хорошо путем подготовки и устной проработки, что, находясь перед аудиторией, вы уже не беспокоитесь ни за мысли, ни за слова.

3. СОХРАНЯЙТЕ УВЕРЕННЫЙ ВИД

Уверенный вид действует на слушателя. Если вы внушите ему веру в ваши возможности, у вас самих возникнет чувство уверенности в себе. При необходимости сделайте несколько ослабляющих напряжение вдохов перед началом речи. Будьте особенно осмотрительны во вступительных замечаниях. Если вы поддадитесь первому побуждению — спешить, ваша нервозность только возрастет. Делайте паузы так часто, как находите нужным. Не стесняйтесь, когда случайно оговоритесь. Слушатели не придадут этому никакого значения, если вы сами не смутитесь.

4. ПРЕОДОЛЕВАЙТЕ СТРАХ ДЕЙСТВИЕМ

Футболист борется с нервным возбуждением перед началом игры энергичной разминкой. Действуйте подобным же образом: не бойтесь приступить сразу к делу.

Вы только увеличите напряжение, если не разрядите его. Имейте в виду, вам предстоит учиться на опыте и на ошибках. Может быть, вы не будете чувствовать уверенности, однако энергично произнесите фразы, заготовленные в интимной обстановке вашей комнаты. Они произведут впечатление на слушателей. Каждый, кто овладел искусством речи или добился квалификации в другой области, имел волю к дерзанию, к упорному дерзанию. Вы никогда не устраните препятствия на вашем пути к мощному слову и делу без мужественного упражнения воли.

Д. ВИДЫ ПОДГОТОВКИ К ВЫСТУПЛЕНИЮ

Материалы этого раздела не будут иметь непосредственного отношения к вам при подготовке первых речей. Но прежде чем вы значительно продвинетесь в предмете, целесообразно ознакомиться с четырьмя типами подготовки к произнесению речи, с достоинствами и недостатками каждого из них.

Речи могут быть: 1) Написаны полностью и заучены наизусть, 2) написаны полностью и прочитаны по рукописи, 3) сказаны экспромтом и 4) сказаны с предварительной подготовкой, но без записи и без заучивания. Заучивание наизусть применяется при чтении лекций, при произнесении проповеди, при обстоятельствах, имеющих особо официальный характер, а также в других случаях, если у оратора для этого достаточно времени. Чтение по рукописи чаще всего имеет место при выступлениях по радио, в политических кампаниях, перед группой ученых-специалистов. Импровизированная речь вызывается требованием момента. Она часто произносится на неофициальных собраниях, на заседаниях комиссий и может заменить подготовленную речь.

Речь, не записанная полностью, но с предварительной подготовкой, чаще всего произносится на занятиях, для лиц, овладевающих искусством публичного выступления (и рекомендована выше для начального курса). В данном случае намечается цель выступления; планируется материал и способы его подачи; вырабатывается план речи во всех деталях и составляется конспект в соответствии с обычной системой тезисов и подтезисов. Такую речь можно подвергнуть предварительной устной проверке. Не говоря о законченных ораторах, следует порекомендовать всегда проводить такие репетиции по несколько раз, прежде чем выступить перед публикой. Речь по-добного типа допускает поправки в расчете на меняющиеся условия восприятия аудитории. Текст не фиксируется раз и навсегда, как при заучивании наизусть.

Конечно, указанные здесь различия четырех типов речи носят несколько академический характер. Импровизация может оказаться удачнее, чем заранее подготовленная или заученная речь, если оратор, выступающий экспромтом, имеет многолетний опыт в обсуждаемом вопросе. Нередко подготовленные речи благодаря частому повторению почти полностью запоминаются наизусть. Следуйте советам преподавателя, на каком типе речи остановиться. Он, возможно, порекомендует испытать себя во всех четырех типах. Впрочем, надо знать преимущества и недостатки каждого из них.

1. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЗАУЧЕННОЙ НАИЗУСТЬ РЕЧИ

Заученная речь и речь по записи чаще всего рекомендуются в политических выступлениях и при всех обстоятельствах, где неосмотрительное словоупотребление может дорого обойтись оратору. Запоминаемая речь, так же как и речь по записи, обязывает к тщательному составлению текста. Но написанная речь может оказаться далеко не подходящей для выступления. Она обычно не столь прямолинейна, проста и выразительна, как устная. Кроме того, большинство ораторов далеко не склонно менять слова, раз они закреплены на бумаге. Заученную речь легче повторить, чем только подготовленную; ее длительность может быть точно рассчитана. В совершенстве заученная, она освобождает оратора от вопросов, связанных с ее устной подачей. Но запоминание не всегда бывает безупречным, и, таким образом, опасность «застопориться» больше, чем в речах подготовленных, но не заученных. Точный словесный текст труднее воспроизвести, чем самые идеи, и нарушение плавного течения заученной речи особенно рассеивает внимание.

2. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЕЧИ ПО ЗАПИСИ

Единственное преимущество такой речи перед заученной только в том, что она освобождает память от напряжения. Недостатки же ее характеризуются тем, что, не считая случаев, когда заранее написанным текстом пользуются с исключительным умением, она звучит как чтение, а не как живое слово. Запись представляет как бы барьер между оратором и слушателями: глаза скользят по строчкам, время от времени бросается беглый взгляд на публику. Это отвлекает оратора от текста; в результате отрывистая речь. При прохождении курса главная причина, заставляющая избегать чтения написанной речи, заключается в том, что никогда нельзя добиться непосредственного общения оратора с аудиторией. Впрочем, для упражнений в пользовании голосовыми средствами и в искусстве выразительного чтения речь по записи часто представляет известную ценность.

3. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИМПРОВИЗАЦИИ

Импровизация часто поощряет у большинства самоуверенных и бойких студентов желание заменить тщательную подготовку минутной стряпней. Это главный ее недостаток с педагогической точки зрения. Но, с другой стороны, она приучает студента самостоятельно мыслить и, поскольку большинству иногда предлагают выступить без подготовки, некоторый опыт, приобретенный в этом направлении, помогает выработать

уверенность в себе. Занятия по проведению групповых дискуссий, разумеется, включают выступления без подготовки.

4. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЕЧИ С ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКОЙ

Преимущества этих речей уже были указаны. С одной стороны, они приучают начинающего организовать свои идеи для устного высказывания, самостоятельно мыслить, налаживать общение с аудиторией, говорить непринужденно, с непосредственностью, обычной в разговорной речи, и приравливать речь к слушателям. С другой стороны, они могут отбить охоту к бережному обращению с языком и вселить слишком большие надежды на вдохновение. При этом оратор часто опускает важный вопрос, отклоняется в сторону от основной идеи и затягивает время.

Хотя речи такого вида подвержены указанным недостаткам, они представляют наиболее приемлемый тип при изучении основ искусства речи. Наилучшие результаты достигаются, если предварительно составлен детальный конспект и затем речь воспроизводится устно. Начинаящий оратор должен особенно хорошо освоить вступление и заключение речи: их труднее всего создавать на ходу и без подготовки.

Некоторые преподаватели запрещают употребление любых записей. Конечно, следует по возможности обходиться без них. Но если вы пользуетесь записями, они, как уже было сказано, должны состоять только из основных слов и фраз, написанных крупно, чтобы их легко можно было прочесть.

Задания

1. Подготовьте четырехминутную объяснительную, описательную, биографическую или повествовательную речь на тему, подобную перечисленным ниже. При подготовке и произнесении речи следуйте указаниям данной главы.

Объяснительные темы

Как стать хорошим игроком в гольф.

Как прыгают с парашютом.

Организация хорошей футбольной команды.

Методы тренировки собаки.

Как работает ваш фотоаппарат.

Как растопить печь.

Как я отделался от дурной привычки.

Неправильный способ вытаскивания рыбы.

Примерка обуви.

Описательные темы

Несравненный Большой Каньон.

Что я увидел в микроскоп.

Мое любимое занятие.

Нелюбимое мое занятие.

Скачки.

Полезный прибор.

Последнее изобретение. Нью-Йорк с высоты Эмпайр Стейт Билдинг.

Биографические темы

Удивительный характер.

Дни фермера.

Мэр нашего города.

Моя собака.

Хороший педагог.

Жизнь актера.

Он был на каторге.

Молодой человек в погоне за успехом.

Эпизод из жизни мученика.

Великий человек с моей точки зрения.

Повествовательные темы

Самые трудные минуты в моей жизни.

Мой самый мрачный час.

Как я утратил иллюзии.

Охота на куропаток.

Дело об убийстве.

Опасная прогулка.

Неразгаданная тайна.

Охота на крупного зверя.

Что случилось во время наводнения.

2. (Альтернативное задание.) Произнесите четырехминутную агитационную речь на тему, подобную указанной ниже. Или скажите сначала информационную речь и вслед за ней агитационную.

Агитационные темы

Фильм, который надо посмотреть.

Милосердные люди еще нужны.

Книга, которую следует прочесть.

Юные водители опасны.

Сон должен быть достаточным.

Можете ли вы покончить с этой привычкой?

Когда нужно выключить телевизор.

Совет покупателям.

Подумайте о выборе хорошей профессии.

Дорогая вещь себя окупит.

3. (Альтернативное задание.) Подготовьте вступительное слово на одну-две минуты к вашей речи или к речи вашего товарища по классу (по выбору преподавателя).

Глава: Глава III ВЫБОР ТЕМЫ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ УСТАНОВКИ

Артемус Уард, известный рассказчик-юморист прошлого столетия, однажды начал таким образом:

Одна из особенностей моего выступления заключается в том, что оно содержит многое, ничего общего с ним не имеющее.

Впрочем, все серьезные речи — и большинство юмористических — обладают единством цели и структуры.

После того как вами оказаны одна-две речи, следует приступить к обстоятельному изучению каждой стадии их подготовки и произнесения. Первая из них—выбор темы и определение целевой установки.

Каждая речь должна иметь тему, общую и конкретную цели. Тема — это то, о чем идет речь. Обычно ее формулируют словом или фразой, которые указывают характер вопросов, подвергаемых обсуждению. Общая цель определяется видом реакции, какую оратор намерен вызвать у слушателей, и зависит от того, хочет ли он только доставить развлечение или удовлетворить любознательность, воодушевить, убедить или склонить к действию. Конкретная цель выражена в самом содержании речи, которое может развлекать, утолять жажду знания, воодушевлять, убеждать и вызывать готовность к действию.

Оратор не добьется успеха в подготовке речи, если он ограничится только выбором темы и не подумает о назначении речи. Одно неотъемлемо от другого. Ежедневно сотни тысяч слушателей испытывают чувство неловкости и скуку, когда ораторы встают и начинают говорить, не имея ясного представления о том, чего ради они говорят и что, собственно, хотят сказать. Итак, поскольку без предмета речи не может быть основания для выступления, начнем с выбора темы.

А. ТЕМА РЕЧИ

Почти всегда одно то обстоятельство, что кому-то дают слово, что это лицо испытывает желание выступить в данном месте и в данное время, уже содержит в себе указание на характер темы и цели оратора. Так и должно быть. Брэндет Мэттьюз удачно заметил:

Нетрудно выступить с речью, если есть, что оказать, но очень трудно это сделать, если только хочется сказать что-нибудь.

Впрочем, довольно трудно в условиях обучения искусству речи на курсах, а иногда и вне класса подобрать подходящую тему. Но нет единого средства сделать это. Следующие советы могут оказаться полезными.

1. ВЫБИРАЙТЕ ТЕМУ, СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ВАШИМ ПОЗНАНИЯМ И ИНТЕРЕСАМ

Представьте себе, что вы беседуете со знакомым, который увлекается рыбной ловлей. Если начать беседовать с ним об условиях жизни в Мексике и затем свернуть разговор на рыбную ловлю, то сразу бросилась бы в глаза резкая перемена в вашем друге. У него появилась тема для разговора по душам. То же самое относится и к оратору. Обескураженного студента, выступавшего с рядом никчемных и скучных речей о предметах, в которых он почти ничего не смыслил, попросили рассказать об электропроводке. В результате получился увлекательный и насыщенный познавательным содержанием доклад.

Профессионалов нередко упрекают в том, что они любят при случае «сесть на любимого конька». Они уступают этому соблазну: у них большой интерес к своему делу и есть о чем поговорить. Влиятельный член евангелической секты Билли Сэндей был настолько про-никнут беззаветной преданностью своему призванию, что одно его присутствие и голос наэлектризовывали окружающих. Беспремерным воодушевлением он внушал внимание. В этом заключался секрет его почти магического влияния на огромные толпы, окружавшие его.

Присматриваясь к тематике, первым делом подумайте о тех отраслях знания, в которых вы имеете особый опыт или теоретическую подготовку. Может быть, в изучаемой вами специальности найдется подходящая тема. Местность, которую вы посетили или где работали, может дать вам тему. Во-вторых, побеседуйте на какую-нибудь интересную тему с товарищами или друзьями. В-третьих, обратитесь к книге. Перелистывайте справочники, свежие журналы и газеты. Загляните в передовицы. Один из лучших указателей литературы — «Справочник периодической печати», находящийся в консультационном кабинете библиотеки. Просмотрите последний том, отмечая тематические заголовки и названия статей под ними. Или поразмыслите над страницами случайно взятого томика обычной энциклопедии. Ораторы могут делать ценные сообщения по вопросам, которые они сравнительно недолго изучали. Но избегайте соблазна, характерного для лентяев: в основном списывать речь из журнальных статей или книг и затем произносить ее как свою. Вам придется еще обратиться к некоторым другим источникам и самостоятельно подумать, когда тема избрана.

Наконец, обдумайте и кратко запишите возможные темы из разных областей. Вы найдете, что почти каждая общая тема, которая приходит на ум, может быть разбита до бесконечности на подтемы. Тогда станет ясно, что у вас уже создано мнение по поводу большинства вопросов, занимающих ваше внимание, и, следовательно, возник некоторый интерес к ним.

Полезное правило: выбирайте круг вопросов, подготовка по которым может дать вам больше знаний, чем обладают ваши слушатели. Допустим, вы хотите обсудить вопрос о студенческом самоуправлении; несомненно, вы будете в затруднительном положении, если не найдете ничего, кроме уже известного студентам. По возможности изберите тему из такой области, в которой у вас по крайней мере не меньший опыт, чем у слушателей.

Но это не всегда возможно. Студент-сельскохозяйственник знает о жизни фермы меньше, чем фермеры, которым он делает доклад о консервации почвы. Но если по этому вопросу он знает больше их, то может своей скромностью, деловитостью и уверенностью завоевать их уважение.

Не ждите, что вас сразу охватит всепоглощающий интерес к намеченной теме. Воодушевление возникает в процессе накопления знаний и размышления. Если тема овладела вами, возможно она овладеет и слушателями. Отыщите в ней, что задело бы приключенческую жилку, всколыхнуло бы чувство добра и зла, дало бы ощущение характерных человеческих черт. Готовясь день за днем, сживайтесь все больше и больше с избранной темой. За неделю упорной работы вы построите для нее более солидный фундамент из интересного фактического материала, чем за ряд лет случайного и равнодушного наблюдения. Она станет для вас самым волнующим на свете предметом, когда придется выступить перед публикой. И тогда вас будут слушать.

Тем временем расширяйте свой кругозор. Развивайте в себе внимание к окружающему, собирайте данные о городе и штате, вникайте в текущие спорные вопросы, читайте новые книги, интересуйтесь последними открытиями. Непосредственно в речи, которую вы скажете на ближайшей неделе, это вряд ли может быть вопользовано, но через год-два вы почувствуете существенную разницу. Вы не можете все время говорить на одну или две наиболее знакомые темы. Не всегда представится случай поговорить о рыбной ловле, футболе, студенческих делах и других предметах, заполняющих вашу личную жизнь. Выступающий перед широкой публикой должен иметь общественные интересы.

2. ПОДБИРАЙТЕ УМЕСТНУЮ ТЕМУ

Настроение публики зависит от места и времени. В аудитории оно одно, в частной жизни—другое. В быту слушатели примут как вполне естественную вещь то, что в аудитории им покажется скучным, смешным или даже будет шокировать. Настроение меняется в зависимости и от момента.

На собрании, посвященном годовщине рождения Линкольна, уместны выступления на темы: «Юмор Линкольна», «Линкольн как политик», «Что делал бы Линкольн, если бы жил в наши дни?» — и другие, связанные с личностью Линкольна. На сборе спортсменов или на политическом митинге потребуются темы, отвечающие текущим интересам и умонастроению собравшихся. Если вы не учтете обстановки, то будете выбиты из колеи. Например, люди, собравшиеся на банкет, даже физически неспособны к восприятию солидных выступлений на серьезные темы.

Все же, хотя и следует идти навстречу публике, уступать ей во всем нельзя. Официальный повод следует использовать как исходный пункт для развития темы, которая сама по себе может стать интересной и важной. Нередко повод имеет для слушателей только случайное значение. Многие пришли потому, что было нужно, или потому, что необдуманно пообещали прийти. Ораторы в актовых и юбилейных речах все еще «считают своей обязанностью» говорить привычные и наскучившие вещи на темы, вроде «Долг молодежи», «Стопроцентный американизм!» или «Критический момент». Слушателя непрерывно бомбардируют разглагольствованиями на набитые темы, утратившие подлинное значение и представляющие пустоту, заполняемую случайно пришедшими в голову мыслями. На политических собраниях большинство выступающих поддается очередной истерии. Редко случается, чтобы на них честно и созидательно

прорабатывался поставленный вопрос. На ораторов нападает сверх усердие, которое приписывал англичанам Маколей, утверждая: «Через каждые шесть-семь лет наши достоинства становятся просто невыносимы».

Цель и характер выступлений по многим поводам должен избрать сам оратор. Особенно это относится к выступлениям в классе. Ваше прямое дело — заставить аудиторию забыть, что она только группа ваших товарищей по занятиям. Вам принадлежит особое право создать обстановку, подыскать тему, которая подняла бы аудиторию над школьной рутиной, и увлечь слушателей в заманчивый полет вашего духа.

3. ВЫБИРАЙТЕ ТЕМУ, СООТВЕТСТВУЮЩУЮ АУДИТОРИИ

Тема должна быть достаточно интересна, достаточно важна, достаточно понятна для слушателя. Что же нужно знать, чтобы решить, будет ли она отвечать этим требованиям? Наиболее важно иметь представление об уровне познаний слушателей, их воспитании, занятиях, возрасте, особых интересах. В некоторых случаях подобные факторы лишены существенного значения. Если нужно объяснить, как с помощью вертолета производят спасательные операции, такая тема, вероятно, заинтересует всех слушателей безотносительно к их полу и другим признакам. Почти любой предмет, если его объяснить наиболее просто и конкретно, станет понятен любой аудитории. Непонятна обычно не тема, а изложение; простейшая вещь будет непостижима, если ее изложить бестолково. С другой стороны, такие предметы, как ми-рская организация, налогообложение, законы физики, ясны даже школьникам. Понятие мировой организации стало буквально бытовым у шестиклассников благодаря сравнению государств с индивидуальными семьями и наглядному показу, как в общине можно жить в ладу, если подчиняться совместно принятым правилам и не драться при разногласиях.

Будет ли тема важна и увлекательна, зависит главным образом от: а) основных интересов аудитории, б) групповых интересов, в) злободневных интересов, г) конкретных интересов, д) новизны темы и е) заложенных в ней начал конфликта. Этими вопросами и займемся сейчас, но только применительно к выбору темы. О них же пойдет речь в последующих главах, но в связи с проработкой темы.

а) Основные интересы

Истоки основных интересов — это вопросы жизни и смерти, здоровья, денег и собственности, профессии и социального престижа. Поведение публики, как только заговорят о них, показывает, как охотно она реагирует на речь, касающуюся этих интересов. Подумайте, как ведет себя толпа при угрозе пожара или иной непосредственной опасности. Выбором темы и цели можно вызвать ощущение непосредственной опасности или представление о жизненно важных, безотлагательных мероприятиях. Администратор, например, начинающий речь о заработной плате или рабочем времени на собрании рабочих и служащих, встретит глубокое и сосредоточенное внимание. Учитель всегда вызовет особый интерес, если начнет беседу об успеваемости. Деловые люди внимательно прислушиваются к человеку, который может рассказать, как снизить накладные расходы.

Основные интересы не всегда связаны только с личной или материальной выгодой. Темы, содержащие призыв к чувству долга, чести или патриотизма, также могут найти непосредственный отклик. Многие из нас почти не задумываются над страшными фактами еже-годной гибели миллионов людей от болезней и голода. Но любой способный оратор, который даст представление о них в рядовой аудитории, может встретить с ее стороны горячую поддержку программы помощи. Чувство справедливости и желание исправить зло—одно из самых мощных человеческих побуждений.

Если вы знаете о группах или отдельных лицах, которым можно бросить обвинение в грубом обращении с товарищами, — у вас захватывающая тема. Чувство жалости к бессловесным страдальцам глубоко заложено в человеке. Доклад о том, каким мучениям подвергают постановщики кинокартин лошадей, чтобы создать реалистически эффектные батальные сцены и т. п., вызвал по всей стране возмущение, результатом которого были официальные заверения, что с этим злом будет покончено.

б) Групповые интересы

Групповые интересы аудитории часто представляют наилучшую основу для выбора темы. В клубе любителей книги нашумевшая книжная новинка — неизбежная тема. В аудитории колледжа осенью спортивно-организационные темы «бьют без промаха». Оратор всегда должен подумать, какие особые интересы занимают публику в данной местности. В городе это могут быть вопросы о подкупах в местном самоуправлении, о проекте организации клуба самодеятельности, о высоких налогах, о недостаточном соблюдении законности, о борьбе с загрязнением воздуха.

в) Злободневные интересы

Вполне естественно, что текущие интересы определяют выбор многих тем. Наступающая избирательная кампания, законопроект на рассмотрении (конгресса, успехи телевидения, эпидемия, открытие нового способа лечить ту или иную болезнь — эти темы и подобные им вызывают широкое обсуждение. Большинство предметов, не имеющих видимого отношения к злободневным темам, могут и должны быть поставлены в связь с последними. Практически любая политическая или экономическая тема может быть легко увязана с вопросом о современном положении в мире. То же самое следует сказать о вопросах морали, религии, литературы и истории. Жизнь в средневековой Англии можно сравнить с современной в отношении свобод, безопасности, здравоохранения и т. д.

г) Конкретные интересы

Все, что мы видим, слышим, осязаем, обоняем и чувствуем, возбуждает конкретный интерес. Понаблюдайте за повседневным интересом людей к конкретным предметам — автомобилям, домам, пище, к бесконечному количеству вещей, имеющих отношение к их работе, удобствам и развлечениям. Но многие конкретные вопросы приобрели бы мелкий и пошлый характер, если бы в них не затрагивались понятия, имеющие моральное или общее значение. Вопрос, должен ли вообще человек курить, значительнее и серьезнее, чем вопрос, какую марку сигарет предпочесть. Почти любая отвлеченная тема станет

наглядной: дело не только в том, как ее развить, но и как поставить вопрос. Можно дать конкретное представление путем сопоставления предмета с другими конкретными вещами. Можно отобрать элементы конкретности и обсуждать только их. Не так давно по радио было выступление на тему:

«Осуществление наших международных связей с помощью расширения взаимных торговых соглашений», Другой оратор выступал на тему:

«Мы помогаем соседу приобретать наши машины, покупая у него металл».

д) Новизна

Новое в речах также привлекательно, как, впрочем, всегда и везде. Независимо от степени воображения слушатели не прочь узнать о чужих народах и землях, таинственных происшествиях, необычных фактах, о чудесах прошлого и будущего. Жизнь муравьев или пауков, мир атомов, гипнотизм, передача мыслей на расстояние, охота на львов в Африке или вопрос, что будет представлять человек через пять тысяч лет,—все привлекает внимание. Но, как и в искусстве, здесь применимо правило: в разнообразии — единство. Как бы ново и не-обычно не было ваше сообщение, оно всегда должно быть связано с тем, что людям уже знакомо и имеет для них значение. Только очень смелый или безрассудный оратор пожелал бы сделать в женском клубе доклад на тему о налогах в Перу. Ни познания слушателя в данном предмете, ни полная его неосведомленность не помогут надолго задержать внимание.

Не следует избегать несовременных или подвергавшихся широкому обсуждению тем. В противном случае духовенству не осталось бы тем для проповедей. Но чем более привычен вопрос, тем более необычной и обостряющей внимание должна быть его проработка. Если вы сможете сказать группе студентов что-либо новое и конструктивное о том, как следует заниматься, а группе родителей, как воспитывать детей, или группе любителей-музыкантов что-нибудь новое о музыке, вы уже на полпути к их вниманию.

е) Конфликт

В речах, цель которых заключается в оказании воздействия, немаловажную роль в создании у слушателя интереса играет конфликт. Люди особенно склонны уделять внимание спорному; столкновение и борьба вызывают невольный интерес. Наиболее волнующий элемент исторических событий — военные сражения. Но и в речах информационного содержания не следует пренебрегать интересом слушателя к конфликту. Например, доклад «Упорная борьба Гамильтона с Джефферсоном в связи с движением федералистов» будет насыщен драматизмом.

Как вы подберете тему, отвечающую вашим познаниям и интересам, а также соответствующую аудитории и поводу выступления, во многом будет зависеть от того, чего вы добиваетесь, то есть от цели вашей речи. Поэтому необходимо следовать данным выше указаниям, определяя общую и конкретную цели.

Б. ОБЩАЯ ЦЕЛЬ

Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию. В известной мере мыслимо и сочетание этих целей. Например, речь развлекательного порядка иной раз не обойдется без информации и даже без элементов воздействия. Речь, склоняющая к действию, не будет иметь успеха, если она не занимательна, не поучительна, не вдохновляет и не убеждает. Но оратор должен ясно представлять себе, какая же из общих установок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь.

1. РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ РЕЧЬ

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность— интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время. В ней и шутка и серьезная мысль, правда и вымысел. Она или проникнутое единством связанное повествование, или состоит из анекдотов. В ней юмор, много личного, ирония, насмешливая серьезность, карикатура и преувеличения. В удачной речи на банкете неизбежны шутливые выпады против той или иной группы, нападки на «противный» пол или на политическую оппозицию.

Мишенью для выступающего становятся и отдельные участники собрания. В подобных случаях недружелюбный тон оратора неуместен и нарушит дружескую атмосферу. Развлекательная речь, в противоположность другим, не нуждается в единстве развития. Все же единство заслуживает предпочтения. Юмористические речи Марка Твена и Ирвина С. Кобба обычно представляли остроумное развитие отдельных тем.

Если вы придете к мысли, что уместна развлекательная речь, нужно решить, каков должен быть характер развлекательности. Должна ли речь быть юмористической или нет? Если нет, то это, наверное, будет рассказ или описание известного вам или лично пережи-того события, например рассказ об охоте, о научной экспедиции, о посещении киностудии или повествование о каком-либо захватывающем событии, например об оказании населению помощи при наводнении, о погружении в морские глубины, о восхождении на горные вершины. При оценке темы примите в соображение уже данные вам указания подыскать элементы, представляющие интерес. Если речь не юмористическая, в ней должны быть новизна, конкретность, по возможности конфликтные драматические моменты, контрасты, действие. Серьезный рассказ о том, как вы провели лето на ферме где-нибудь на Среднем Западе, вряд ли пробудит живой интерес, если в нем не будет упомянуто об ураганах, о пожаре и о чем-либо, связанном с опасностью и борьбой.

Если речь должна быть юмористической, подумайте о шутливых нападках на привычки, на образ жизни и поведение людей в целом или той группы, к которой вы обращаетесь; наконец, не забудьте и самого себя. Если ваша аудитория состоит из представителей братства, не плохо дать юмористическую характеристику странностей, особенно типичных для них. Нелишни преувеличения в описании обычных ситуаций или личных качеств; уместен иронический показ оборотной стороны того, о чем вы говорите; целесообразно прибегать к умолчанию и внезапной развязке, показывать людей в нелепом

или неловком положении. Образцы тем, допускающих юмористическое развитие, примерно таковы:

Способ избежать правильного решения. Прискорбный случай с человеком, который буквально понимал пословицы. Как воспитывать своих родителей. Как мне делали операцию. Современный Дон-Кихот. Как вас могут затмить. Пять нетрудных шагов, ведущих к замужеству.

Развлекательная речь не имеет большой практической ценности, и в курсе по искусству речи ей редко уделяется внимание. Но добрая шутка и благожелательный тон — неотъемлемые черты речей всех видов. Работая над речью, вы должны руководствоваться указаниями главы VI о юмористических примерах и главы X о юморе, как способе пробудить интерес.

2. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕЧЬ

Задача информационной речи не только пробудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Повествование — это движение; описание расчленяет предмет, показывает частности и придает им наглядный вид, как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии или каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт. Например:

Повествование: Экспедиция адмирала Берда на Южный полюс. Жизнь домашней мухи. Поиски урана. Рост и упадок корпорации.

Описание: Интересный состав хорошей почвы. День высадки в Европе с высоты птичьего полета. Жизнь в стратосфере. Дом римского гражданина.

Объяснение: Как роятся пчелы. Игра в хоккей. Что вдохновляет политика. Смысл буддизма.

Ощущение движения, вызываемое повествованием, конкретность, характерная для описания, и закономерный порядок, присущий объяснению, — наиболее важные черты речи, имеющей познавательное значение. Изложение мероприятий, которые отдают преступника во власть правосудия, приобретет оживленный характер, если ему придать форму повествования под названием «Последние дни убийцы».

Информационная речь должна отвечать следующим требованиям.

а) В ней не должно быть ничего спорного

В информационной речи любой вопрос находит свое разрешение при соблюдении двух условий. Вопрос должен быть связан с тем, что уже существует или представляет подлинную правду. Он не может вызывать спора: верить или не верить и что делать.

б) Она должна вызывать пытливість

Характерная для информационной речи черта заключается в том, что она пробуждает любознательность слушателя. Если заранее не возникли вопросы, вызванные удивлением, недоумением или сомнением, ваш долг поставить их. Как это сделать и о многом другом, связанном с построением информационной речи, говорится в главе X.

в) Она должна удовлетворять запросы слушателя

Другая ваша обязанность заключается в ответе на все поднятые вопросы, который удовлетворил бы слушателя. Нельзя брать за доклад об устройстве атома, если вы не проработали эту сложную проблему до предельной ясности.

г) Сообщение должно быть актуально

В основе интересов слушателя лежат факты, их значение, процессы, принципы и события сами по себе. Но интересы могут возникать и в связи с практическими запросами, поскольку они имеют непосредственное отношение к занятиям слушателя, его домашнему быту, религии, отдыху, к политическим взглядам или его общественной жизни. С одной стороны, информационную речь едва ли можно отличить от развлекательной, так как в ней содержатся в большом объеме элементы, вызывающие интерес: конкретность, новизна, конфликт, контраст и, возможно, юмор. Пример: волнующая новая повесть. А с другой стороны, информационная речь приближается к агитационной. Например, доклад о росте цен сам по себе привлекает внимание аудитории из домашних хозяек к экономическим проблемам. В той же аудитории беседа о полиомиелите уже содержит в себе призыв к решению жизненно важного вопроса для семьи. При всех условиях речь, имеющая познавательное значение, в противоположность речи развлекательной, должна вызвать у слушателя впечатление, что познания, которые он уносит с собой, стоили времени и внимания. Впрочем, каждая речь любого типа содержит элементы информации и должна представлять интерес. Практические выводы, обусловленные характером информации и интересом к ней в данной аудитории, определяют основную целевую установку оратора. Иногда беседа, по всей видимости преследующая познавательные цели, в действительности будет иметь агитационное значение. Доклад о том, как орудовали разбойники в XVI столетии, будет весьма занимательным и только. Но речь, имеющая в виду познакомить слушателя с приемами современных гангстеров, побудит аудиторию более настойчиво поднять голос за решительные меры к обузданию бандитизма. По своему значению такая речь фактически уже агитационная. В группе студентов изложение способов организации сельскохозяйственных кооперативов не найдет практического применения. Но такой же доклад для фермеров, хотя бы совершенно объективный с партийной точки зрения, будет ими принят как довод в спорах по вопросу, быть или не быть кооперативам или тем или иным формам кооперативного сотрудничества.

3. ВООДУШЕВЛЯЮЩАЯ РЕЧЬ

Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей

с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса и возникают изменившееся убеждение и потребность действия.

Тем не менее многие речи лучше всего определить как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, чтобы представить новые данные, переубедить или вызвать действие. Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлениях с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопросу о значении моральных и общественных ценностей, проповеди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи. Предвыборные выступления политических ораторов, высмеивающие противников, принадлежат к этой же категории. Более, чем какая-либо другая, к ней относится Геттисбургская речь Линкольна. Она не содержала новых данных, ее идеи не были новы, она не стремилась убедить или побудить к действию. И все же это, пожалуй, одна из величайших речей современности. Умело использованная почти по любому поводу, она вызовет и оживит у слушателей представления о том, чем должен быть наш народ: «Нацией, зачатой в свободе и преданной идее, что все люди созданы равными».

Такие речи, как и информационные, в значительной мере развиты на основе примеров и соответствующих данных, однако материал должен быть подобран и подан так, чтобы вызвать не только любознательность, но и обострить в сознании значение традиций, личности, правил поведения, веры. Поэтому такие речи содержат в себе прямой призыв к чувствам. Затрагивая чувства, они напоминают слушателю об уже известном, но не полностью осознанном.

Темы для этих речей необходимо выбирать в зависимости от их способности затрагивать глубокие личные интересы: ощущение конфликта, борьбы, опасности, чувства гнева и ненависти. Они должны пробуждать мысли о насущных вопросах: о справедливом и несправедливом, о родительской привязанности, о любви к отечеству и к ближним. Они могут вселять чувства восторга, благодарности, преданности. Они порождают желание воздать должную похвалу или навевают безмятежную ясность духа.

Для таких речей характерны следующие темы:

Добрый друг. Памяти военных героев нашего края. Мысли в связи со столетним юбилеем нашей школы. Этикет — безобидная причуда. Ужасы невежества. Человек, который любил малышей.

Обычная опасность для оратора, избравшего данный вид речи, — впасть в сентиментальность, неискренний тон и чрезмерную эмоциональность. Этим чаще всего грешат в речах на следующие темы:

Права или неправы моя страна. Большая старая партия. Дорогой старый отец. Вернется ли к нам былая доблесть. Отцы — основатели. Доброе старое время. Самая удивительная на свете мать.

4. УБЕЖДАЮЩАЯ РЕЧЬ

Убедить — значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами — логическими и иными — оратор убеждает согласиться с ним в опорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

Предмет речи — вопросы факта (что представляет правду, а что нет) или вопросы поведения (что надо делать, а что не надо). Показать, что данный кандидат будет президентом Соединенных Штатов, значит убедить по вопросу факта. А доказать, что он должен стать президентом, значит убедить по вопросу политики. Призывать же в речи к голосованию за кандидата — выходит за ее пределы и составляет цель речи, побуждающей к действию.

Как и всякая речь, она должна быть интересной. Но ее интересный характер — в самом вопросе или в его спорности. Интерес, который оратор должен вызвать, если он еще не возник у слушателей, можно определить вопросом: «Чему же верить?» или «Что делать?» Две основные ошибки сопутствуют выбору предмета речи: или обращаются к теме, не представляющей реального или потенциального интереса, или обсуждают вопрос, который не в состоянии разрешить или хотя бы помочь его разрешению. Как избежать таких ошибок?

а) Выбирайте действительно спорный вопрос

Если, прежде чем вы начали говорить, все уже согласны с вами, то незачем возбуждать интерес к теме и нечего решать. А если речь оказывается бесцельной, слушатели будут скучать и жалеть о потерянном времени. Таким будет доклад в туристском клубе о преимуществе пешеходных экскурсий. Было время, когда вопрос, круглая земля или плоская, вызывал живой интерес; ныне это не вопрос. Если в данное время Конгресс рассматривает законопроект, вызывающий большие дебаты, у вас появится тема, интерес к которой уже сложился у большинства слушателей. Но многие вопросы, вызывавшие внимание год или даже месяц тому назад, утрачивают свою остроту. Конгресс или законодательный орган штата уже успели уладить их, хотя бы на текущий момент. Впрочем, значительная часть политических и социальных проблем не так-то легко поддается решению. Примеры: торговля спиртными напитками, налоги с торгового оборота, государственный контроль над коммунальными услугами, тарифы, военное обучение (и другие вопросы военной подготовки), оборот предприятия, безработица, законность, регулирование деятельности союзов, расовые проблемы. Выбирая одну из указанных тем, можно быть уверенным, что удастся внести в нее нечто конструктивное и новое, о чем уже Давно не слышала аудитория.

б) Выбирайте содержательную тему

Люди хотят, чтобы их развлекли и познакомили с предметами, которые интересны или сами по себе, или благодаря остроумной и увлекательной форме изложения. Но вопросы, касающиеся убеждений, по своей сущности практичны и серьезны. Скучно было бы слушать шуточные споры на тему, кто умнее — мужчина или женщина и что появилось раньше — яйцо или курица. Многие вопросы настолько далеки от слушателя, что

представляют чисто академический интерес. Все же люди склонны думать, что если даже обсуждение вопроса ни к чему не приведет, то он в какой-то мере непосредственно их касается. Для группы шекспироведов всегда интересен спор, написан ли «Макбет» именно в 1605 году или нет. Но для большинства слушателей такой вопрос был бы лишен всякого значения.

в) Выбирайте разрешимый вопрос

Это вовсе не значит, что вы сможете в одной речи разрешить любой обсуждаемый вопрос. Но вы должны что-нибудь сделать для возможного решения. Заниматься вопросом, обитаемы ли другие планеты, было бы бесцельным умозрением, пока нет средств представить доказательства. Некоторые содержательные спорные вопросы неразрешимы, поскольку еще отсутствуют фактические и поддающиеся учету данные. Последнее относится к предсказаниям на будущее время. Если вы остановились на проблемах, которые основываются только на теориях, позаботьтесь, чтобы они вызывали интерес, были правдоподобны и тем самым оправдали ваш выбор. Можно с пользой обсудить многие вопросы вкуса, например какой фильм или какая книга лучше, или что целесообразней—небольшой колледж или укрупненный, хотя они не поддаются точному исследованию.

5. ПРИЗЫВАЮЩАЯ К ДЕЙСТВИЮ РЕЧЬ

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает прямым и косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты других речей: она должна содержать необходимые фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию. Сверх этого ей присущ неотъемлемый и характерный только для нее элемент: она должна заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор.

Ежедневно мы просим других сделать что-либо. Один студент обращается к другому: «Пойдем в кино». Это краткий призыв к действию. Продавец спрашивает покупателя: «Не угодно ли еще что-нибудь». Он подсказывает желательное для него действие покупателю. О чем ораторы могут просить аудиторию? Даем типичные примеры публичных призывов.

В выступлениях на коммерческие темы характерны призывы распространять страховые полисы, проспекты вложения капитала, книги и сотни других предметов, о которых коммерсант держит речь на собраниях.

Призывы оказать поддержку направлены в пользу местных благотворительных обществ, организаций Красного Креста, церкви и иных религиозных групп, школы, организаций по борьбе с туберкулезом (и другими заболеваниями), кампаний по оказанию помощи бедствующему населению в других странах.

Политические призывы относятся к голосованию за того или иного кандидата на официальный пост, за дорожное строительство, за бесплатные школьные завтраки, за устройство городского парка и другие мероприятия, а также к подписанию петиций о введении реформ в общине или студенческом городке.

Призыв принять активное участие касается клубной работы, деятельности религиозной общины или школы; можно также предлагать прочесть книгу, посмотреть фильм, театральную постановку, прослушать специальный курс или заняться спортом.

Обращения, относящиеся к личному поведению, затрагивают вопросы улучшения навыков обучения, привычек, связанных со здоровьем, речью, питанием; призывают не курить, заниматься физическими упражнениями, нормально спать, бороться с дурными настроениями, поставить себе в жизни цель, приобщиться к наслаждению музыкой, быть честным, бескорыстным, учтивым, гуманным, сдержанным, смелым и т. д. При выборе агитационной темы нужно проверить ее содержание с точки зрения следующих признаков.

а) Вызовет ли она достаточный интерес?

Повлиять на безразличную аудиторию гораздо труднее, чем на заранее настроенную против ваших воззрений. Некоторые вопросы даже не задевают внимания слушателей. Как и во всех речах, имеющих целью убедить в чем-либо, тема должна быть актуальна. Во время второй мировой войны граждане одного города не отзывались на обращения принять участие в кампании по организации новой спортивной площадки. Тогда вопрос казался им неподходящим. Показателем достаточного интереса к вашему предложению будет потребность слушателей поддержать его. Не ждите, что любая тема, стоит только ее огласить, встретит готовое внимание. Дело в том, сможет ли она в развитом виде дать почувствовать слушателю, что вопрос идет о срочных полезных и желательных действиях.

б) Способны ли слушатели к действию?

Определите, способны ли слушатели к действиям, которые вы рекомендуете. Например, вы хотите, чтобы они приняли участие в общенациональных выборах, а они не обладают возрастным цензом.

Какой смысл предлагать им приобрести что-либо, если у них нет средств или они уже сделали то, о чем их просят? Зачем, например, убеждать студентов заняться искусством речи, если они приступили к этим занятиям?

в) Не слишком ли сильна оппозиция?

В аудитории можно встретить такое внутреннее противодействие, при котором прямой призыв только навредит. Должна быть по крайней мере вероятность, что хоть некоторых слушателей можно убедить. При таком положении необходимо проявить большую осторожность: многое зависит от существа предмета и от поставленной вами цели.

Следует уяснить себе, сколько времени, энергии, денег затратят слушатели, следуя вашему призыву, и пойдут ли они на это. А пойдут ли они, определяется благами, материальными, нравственными, общественными, которые, по вашим словам, они получат. Именно блага и побуждают их к действию.

Как и в речи, имеющей целью только убедить, вы уже добились успеха, если вам удалось воздействовать на двух-трех участников собрания. Это будет справедливо в отношении политического оратора, которому в аудитории, состоящей из представителей оппозиционной партии, удалось заручиться хотя бы несколькими голосами. На распродажах одна покупка из двадцати-тридцати возможных окажется удачей. Но если вы пришли к заключению, что призывом вы только обострите оппозицию, необходимо на данный момент пожертвовать агитационной целью в пользу чисто информационной беседы, имеющей отношение к вашим конечным целям. Например, вместо того чтобы склонять слушателя к содействию государственному контролю за продажей спиртных напитков, можно только подчеркнуть нужду штата в дополнительных доходах и объяснить, как осуществляется такой контроль в других местах. Таким образом, сегодня вы подготовите почву, завтра бросите семена, и, наконец, наступит день, когда вы снимете Урожай.

Сдержанно, с большим тактом следует подходить к темам, связанным с чтимыми традициями, правилами морали, религией, личными привычками,—это чувствительные и легко уязвимые места. Президент Франклин Д. Рузвельт, по общему признанию великолепный стратег в вопросах организации общественного мнения, ни в 1935 году, ни в 1939 году, когда война уже разразилась в Европе, никогда прямо не призывал поднять оружие против Германии и Японии. Вместо этого шаг за шагом, по мере того как складывалась уверенность в успехе мероприятия, он добивался сначала создания флота на двух океанах, затем отказа от политики нейтралитета в торговле с заграницей, наложения эмбарго на агрессоров и, наконец, всеобщей воинской повинности и т. д. С другой стороны, в смелых попытках 1936 года укомплектовать Верховный суд своими людьми он недооценил сил оппозиции и потерпел неудачу. Но нельзя совершенно избегать антагонизма: некоторые враги помогут вам приобрести друзей. Слушатели ценят в ораторе смелость.

В. КОНКРЕТНАЯ ЦЕЛЬ

Один политический оратор уже долгое время говорит речь перед деревенской публикой в Новой Англии. Кто-то из опоздавших подсел к старому вермонтскому фермеру и спросил: «О чем он толкует?» — «Да кто его знает — он еще ничего об этом не сказал», — ответил старик. Этот оратор, в сущности, следовал обычной практике большинства своих коллег по публичным выступлениям. Нежелание прямо и ясно изложить основную мысль — частое явление у ораторов. Опасный, вызывающий недоумение недостаток! В самом деле, разве речь подействует на слушателя, если вся его энергия уходит на то, чтобы только разгадать намерения оратора?

В то время как общая цель определяет, какой реакции вы хотите добиться, конкретная — ясно показывает, что слушатель должен знать, чувствовать и делать. Поэтому ее можно выразить целым предложением. В речах агитационных, воодушевляющих, убеждающих и призывающих к действию, полная формулировка необходима. Именно в них вы ищите активного внимания и доверия. Конкретный замысел можно назвать центральной идеей, или основным тематическим утверждением, или изложением темы.

1. ВИДЫ КОНКРЕТНЫХ ЦЕЛЕЙ

В агитационных речах конкретный замысел указывается в тезисах:

Если мы не будем управлять своими привычками, они будут управлять нами (для речи с целью стимулировать).

Мусульмане и индусы добились полного взаимопонимания (для речи с целью убедить).

Жертвуйте в фонд общины для (речи с целью призвать к действию).

Цель информационной речи может быть выражена в таких тезисах:

Выдувание стекла — трудная, но интересная работа.

Впрочем, часто указания на ваше намерение будет достаточно для обозначения цели информационной речи. Например:

Я вам объясню процесс стекловыдувания.

Мое намерение — рассказать вам, что означает харакири для японца.

Я опишу вам образцовый город современности— Стокгольм (Швеция).

Конкретное тематическое утверждение не должно быть общеизвестной истиной. Ваше дело показать, что нечто вероятно или возможно, правильно или что тот или иной образ действий, возможно или вероятно, должен быть принят. Вы только показываете, что какое-либо мнение не может еще считаться ни правильным, ни неправильным. Пожалуй, единственная приемлемая Цель для доклада о жизни на других планетах (на который ссылались (выше) заключается в утверждении, что еще невозможно знать, существует ли жизнь на других планетах. Если, изучив относительные преимущества' водяного и воздушного охлаждения авиационных моторов, вы пришли к заключению, что ваши данные недостаточны для окончательных выводов, можно принять как формулировку цели следующее положение: слишком рано решать, имеет ли водоохлаждаемый авиационный мотор преимущества над воздухоохлаждаемым. Более вдумчивые и менее импульсивные члены всякой группы часто требуют, чтобы некоторые горячо оспариваемые или наспех обсуждаемые предложения снимались с повестки для дальнейшего изучения. Речь такого направления не столь возбуждает, как речь, построенная «а якобы бесспорном факте или зовущая прямо к действию. Но скромность и честность только со временем приобретают признание.

2. НАЗНАЧЕНИЕ КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛЕВОЙ УСТАНОВКИ

Конкретная установка дает направление аудитории и самому оратору. Обычно слушатели не склонны доискиваться, каково намерение оратора, пока последний в достаточно развернутом виде и с повторениями не объяснит его. Да и сам оратор иногда точно не знает, какова его цель, пока не сформулирует ее полностью. Явление вполне обычное,

когда, закончив выступление, он убеждается, что у «его не было ясного представления о направлении речи. Представьте, вами избрана тема «Здоровая пища». Это тема многосторонняя. В ней может быть информация о составе хорошей пищи, о витаминах и правильном питании, о том, что делается в школах для ознакомления учащихся с правильной диетой, и, наконец, насколько недостаточна диета многих людей. Сюда же войдут элементы воздействия — призывы к более широкой популяризации в школах сведений о здоровой пище; указание, что правильное питание экономит деньги и что диета должна быть индивидуальной; советы родителям следить за питанием детей. Если вы не разберетесь в специфике подхода к теме, ваша речь будет нескладной.

3. ОГРАНИЧЬТЕ ОБЪЕМ РЕЧИ

Отчасти из опасения, что «не хватит пороха» на длительное выступление, обучающиеся искусству речи стараются охватить в речи слишком многое; да и большинство опытных ораторов поступает не лучше. Попытка за двадцать минут показать, что нужна социализация средств медицинской помощи или что налоги чересчур высоки, никого ни в чем не убедит.

Если вы признаете, что поставленная задача широка, можно сузить ее примерно таким путем.

- а) Ограничьте географическое пространство. В докладе о будущем воздушного транспорта можно ограничиться лишь Соединенными Штатами.
- б) Ограничьте период времени. Расскажите только о каком-нибудь одном периоде деятельности писателя, а не о всей его творческой жизни.
- в) Выберите из широкой программы только один вопрос. Покажите только, что город нуждается в спортивных площадках, не поднимая всей программы благоустройства в целом.
- г) Займитесь одним разделом общей темы. Обсудите вопрос о демократизме в политике, хозяйстве, обществе, а не о демократии в целом.

4. ФОРМУЛИРОВКА ЦЕЛИ

Формулируя тематическое задание, поставьте себе вопросы: настолько ли оно специфично и конкретно, как я могу развить его в своей речи? Охватывает ли оно все, что я собираюсь сказать? Не содержится ли в нем больше того, что я имею в виду? Представляет ли оно должный призыв к аудитории?

Иногда ясность требует просто и буквально обозначить конкретную цель и прочие тематические заголовки. Однако в других случаях такое элементарное обозначение будет менее впечатляющим, чем проработанное и рассчитанное на то, чтобы обострить внимание и ослабить предубеждение. Например:

Просто: Моя цель — рассказать вам, что значит для японца харакири.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

С подработкой: Представляет ли хакаки безрассудный и отвратительный акт? Американец сказал бы: да. Давайте посмотрим, почему этот грубый акт для японца — единственный достойный способ лишиться себя жизни.

Просто: Мое намерение — описать один из современных образцовых городов — Стокгольм (Швеция).

С подработкой: Я приглашаю вас совершить со мной воображаемое путешествие в один из редчайших городов нашего времени — Стокгольм (Швеция).

Просто: Пуэрто-Рико должна быть дана независимость.

С подработкой: Дядя Сэм вряд ли помнит и обеспокоен тем, что ему принадлежит злополучный маленький остров недалеко от юго-восточных берегов — Пуэрто-Рико. Народ этого позабытого владения хочет освобождения от дяди Сэма. Я попытаюсь доказать вам, что он должен его получить.

По возможности, в самой формулировке конкретной цели отметьте характер интересов аудитории, которые вы хотели бы затронуть. Например:

Создать ощущение конфликта: Один вопрос лежит в основе всех политических событий дня — имущие или неимущие должны править миром?

Показать контраст: Вудро Вильсон был человек, который не выносил международных трений и не забывал о личных.

Пробудить любознательность: Одно из самых странных предприятий, когда-либо существовавших, — это ввоз шиншиллы в нашу страну.

Дать конкретное представление: Религиозные предрассудки — завеса, прикрывающая свет разума.

Возбудить практический интерес: Обращаясь к врачу сегодня, ты сохраняешь свою жизнь завтра.

Пять долларов на опылитель спасут урожай на пятьдесят долларов.

Капелька энергии, чтобы научиться, как заниматься, избавит от тысячи неприятностей, обусловленных неумением заниматься.

Использовать альтруистические чувства: Миллионы голодающих людей погибнут этой зимой, если мы им не поможем.

Творить добро, не ожидая награды, — отличительная черта христианского характера.

Обратиться к злободневным интересам: Ныне наша страна вступает в эру владычества доллара.

Вызвать состояние драматической напряженности: Солнечная система — результат противодействия сил, и только хрупкие законы 'равновесия' ежесекундно отделяют нас от небытия.

Если ваше утверждение очень опорно, следует отложить его до момента, когда вы заручитесь симпатиями слушателя. Если в теме имеются элементы драматического характера, нужно достичь напряженного внимания, воздерживаясь от изложения своих взглядов и намерений до кульминационного пункта речи.

Г. НАЗВАНИЕ РЕЧИ

Так как председатель обычно представляет публике оратора, оглашает название доклада или указывает тему выступления и, кроме того, извещения о предстоящем выступлении часто печатаются в газетах, правильное название речи имеет 'большое значение. Название должно быть 1) кратким, 2) наводящим на цель речи, 3) уместным, 4) конкретным и 5) интересным — вызывающим, юмористичным, парадоксальным, ироническим.

Примеры целесообразных названий:

Семь дверей в царство души и как их открыть. (Немного длинно, но весьма образно и метко.)

Одиннадцатая заповедь. (В наши дни уже избито, но когда-то интриговало.)

Не вздумайте ненавидеть ваших покупателей.

Вулкан—наш деруг.

Механизация покончит с безработицей. (Обязывающее название и, что редко бывает, в немногих словах правильно передает тематический замысел.)

Счастливый воин...

Кроткие не унаследуют. А вот примеры неподходящих названий:

Физическое, моральное, умственное и духовное значение коммунизма. (Слишком длинно, надуманно, избито.)

Деревья. (Чересчур кратко, ничего не говорит.)

Кто же боится Большого Злого Волка? (Название студенческой речи о налогообложении; несерьезно и неуместно.)

Разумный семейный бюджет. (Очень скучно название, не вызывает интереса.)

Взаимоотношение между названием, общей и конкретной целями видно из следующего примера.

Название: Дом — опасное место.

Общая цель: Призвать к действию.

Конкретная установка: Мы должны принять серьезные меры предосторожности против несчастных случаев, могущих возникнуть в домашнем быту.

РЕЗЮМЕ

Никогда не выступайте, если вы тщательно не избрали тему и не определили общую цель (развлечь, доложить, воодушевить, убедить или призвать к действию) и конкретное тематическое задание. В процессе выбора темы и определения установок проверьте себя, ответив «а вопросы»:

1. Действительно ли меня интересует тема или может ли она стать интересной для меня?
2. Достаточно ли я знаю по этому вопросу и могу ли я заручиться достаточными данными?
3. Смогу ли я уложиться в отведенное время?
4. Если я хочу убедить, убежден ли искренне я сам?
5. Будут ли соответствовать мои тема и цель уровню знаний, интересам и установкам слушателя?

Назначение речи не подделываться под желания слушателей. Но без поддержки с их стороны речь не будет иметь успеха. Не слова ваши, а то, что они узнают, почувствуют или захотят сделать, будет мерилам ваших достижений.

А. КАК СОБИРАТЬ МАТЕРИАЛ

Джемс Рассел Лоуэлл как-то в шутку дополнил евангельскую проповедь о блаженствах еще одним «блаженством»: «Блаженны те, кому сказать нечего и кого не убедишь признаться в этом». Речь не может быть хорошей, если она лишена содержания. Имеется четыре источника накопления материала: 1) личный опыт, 2) размышление и наблюдение, 3) интервью и беседы, 4) чтение.

Как использовать их в каждом отдельном случае? Допустим, нужно приготовить доклад о состоянии здравоохранения в вашем городе. Прежде всего обратитесь в городской отдел здравоохранения и посмотрите, чем он занят. Вы сможете выяснить, каковы его бюджет, квалификация и обязанности сотрудников. Затем вы подумаете об особых условиях города с точки зрения здравоохранения: о чистоте на улицах и в переулках, о канализации, о надзоре за водоснабжением, о продовольственной инспекции, об уборке мусора и истреблении крыс и прочей нечисти. Составьте заметки по каждому вопросу. Не располагаете ли вы какими-нибудь живыми иллюстрациями, относящимися к состоянию улиц, санитарному надзору за домовладениями или к контролю над загрязнением воздуха? Конечно, их следует добыть. Они были бы полезны в предстоящем выступлении.

Проверьте, не пропустили ли чего-либо существенного. Если, например, вы ограничились только вышеуказанными вопросами, то, наверное, будет обойден самый важный пункт — о предупреждении инфекционных болезней. В дополнение к материалу, обнаруженному на месте, можно многое узнать о задачах и деятельности органов здравоохранения, обратившись к книге.

Не в каждом случае следует прибегать ко всем перечисленным способам собирания материала, но при всех обстоятельствах необходимо обдумывать вопрос и обязательно

заглядывать в книги. Все эти способы находятся в тесном взаимодействии. Обычно слушатель предпочитает речи, в которых докладчик делится личным опытом. Подумайте, не пригодится ли что-нибудь из непо-средственно полученных вами данных для обоснования доклада. Можно использовать материал, почерпнутый вами у других лиц или из книг, при условии, чтобы это прозвучало для аудитории как нечто непосредственно пережитое вами. Полезно призвать на помощь воображение — не взамен фактов, а чтобы показать, что и как должно быть, или может быть, или будет.

Даниэль Дефо дал весьма яркое описание чумы, опустошившей Лондон в XVIII столетии. Однако он не был свидетелем бедствия и связанных с ним ужасов.

Следить за литературными новинками и размышлять так же полезно, как и обращаться к опыту прошлого. Преподаватели и студенты должны знать, насколько прошлогодние заметки иногда теряют смысл. Всех нас обескураживали тщетные попытки обратиться к факту или доводу, которые год, месяц или даже неделю назад были хорошо известны, а ныне успели как-то ускользнуть из памяти. Беседы на избранную тему также имеют практический смысл и не только потому, что открывается возможность позаимствовать новую мысль, но и вследствие того, что в процессе разговора у нас всплывают идеи, которые так бы и покоились в глубине сознания. Действительно, даже не подозреваешь о многих своих взглядах, пока впервые не выскажешь их в беседе.

Когда студент, занятый подготовкой речи, встречает затруднение, он может в случае необходимости воспользоваться советом авторитетных людей. Как правило, специалисты всех отраслей знания, если к ним обратиться с надлежащим тактом, будут рады уделить время ответам на вопросы. Запомните следующее:

- а) Приготовьте вопросы заранее.
- б) Четко объясните цель интервью.
- в) Будьте учтивы и не злоупотребляйте оказанным вам вниманием.
- г) Цитируйте правильно и не нарушайте доверия при использовании полученной информации.

Работа почти над каждой темой требует обращения к книгам. Возьмем для примера следующий случай. Студентка посетила донорский пункт. Ее доклад о том, что она видела, был самым интересным из всех, сделанных ею в течение курса. Он отличался конкретностью описания. Но многого в нем не хватало, потому что она не постаралась выяснить значение каждой из процедур, которые она видела, но не понимала. Только чтение могло восполнить этот пробел. Другой студент потерпел подобную неудачу при докладе о деятельности профессионального союза, членом которого он был. Он хорошо говорил о том, что лично наблюдал: как собираются взносы, как принимаются решения на местных собраниях, как члены союза вели себя во время стачки. Но когда пришлось делать выводы о союзе в целом, оказалось, что его знания не выходят за рамки деятельности местного комитета. Конечно, книги дали бы ему исчерпывающий материал.

При чтении следуйте нижеприводимым советам.

1. ЧИТАЙТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРАКТИЧЕСКИ НУЖНО

Речи, производящие наибольшее впечатление, возникают в результате полноты знания. Необходим большой запас сведений, из которого можно отобрать самое нужное. Если приходится «наскрести» последние остатки, слушатель непременно это заметит. У древа познания много ветвей, и корни его глубоки. Было бы большой смелостью, делая доклад по животрепещущему вопросу, ограничиться книгами и статьями, написанными несколько лет назад. В ваших же интересах как докладчика найти самые последние данные. Если цель доклада связана с законом, находящимся на обсуждении Конгресса, или новым административным постановлением, необходимо принять их в соображение. Не раз докладчики при обсуждении вопроса по радио были в замешательстве только потому, что полностью не ознакомились с обсуждаемым законом или постановлением.

С другой стороны, каждый текущий вопрос имеет свою историю, которую тоже необходимо знать. В наш век газет люди забывают, что вещи, сказанные десять, пятьдесят или две тысячи лет назад, еще могут иметь большое значение. «Политика» Аристотеля, «Республика» Платона, «Опыты» Бэкона, «Взгляд назад» Беллами и «Воля к вере» Уильяма Джемса, не говоря уже о других капитальных произведениях, — обильные и щедрые источники больших мыслей.

2. ЧИТАЙТЕ БЕЗ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ И КРИТИЧЕСКИ

Не давайте первому автору, на которого вы случайно натолкнулись, сразу же предопределить строй ваших мыслей; не останавливайте свой выбор только на тех источниках, идеи которых соответствуют вашим. Пожалуй, труднее всего подыскивать и исследовать данные, которые противоречат вашим мнениям. Но ведь нет другого способа узнать, правы вы или нет. Иронически характеризуя человеческую природу, Уилл Роджерс сказал: «Все, что я знаю, я вычитываю из газет». К приведенным словам прямое отношение имеет случай с одним студентом, которого попросили объяснить некоторые тезисы его речи. «Да ведь это то самое, что сказано в газетной статье», — ответил он. Так как почти все статьи в газетах и журналах и почти каждая книга страдают произвольной тенденцией отобразить интересы автора, то положиться на один источник для исчерпывающей и объективной информации — дело ненадежное. Не смущайтесь, если после всестороннего изучения вопроса придется изменить мнение. Новое убеждение, солидно обоснованное, станет поистине скорее вашим личным достоянием, чем старый предрассудок, который не был продуктом мысли.

3. ЧИТАЙТЕ С ПОЛЬЗОЙ

Читайте осмысленно. Стремитесь к тому, чтобы изучаемый в данный момент материал принес наибольшую пользу. Не поддавайтесь соблазну уклониться в сторону от глазной цели из-за какого-нибудь интересного, но не относящегося к делу чтения. Приучайтесь вчитываться

в статьи и книги в поисках нужной информации. Пользуйтесь советом Бэкона:

«Одни книги можно лишь попробовать, другие— проглотить, и, наконец, немногие нужно разжевать и переварить» (очерк «О научных занятиях»).

Изучите следующий раздел о поисках материала. Целесообразное чтение требует умелого пользования библиотекой.

4. В ПРОЦЕССЕ ЧТЕНИЯ ВЕДИТЕ ЗАПИСИ

Если вы прочтете 1000 слов и затем напишете 50 слов, подытоживающих прочитанное, то будете знать, вероятно, больше, чем если прочтете 10 000 слов и не запишете ни одного. Неважно, что у вас хорошая память: впоследствии вы не сможете вспомнить ни специальных данных, ни подлинных слов автора, ни собственных мыслей, пришедших в голову во время чтения. Не лепитесь, не надейтесь, что потом сможете записать их. Приступив к чтению книги или статьи в журнале, держите под рукой бумагу и карандаш. Самый процесс составления заметок обострит ваше внимание.

Б. КАК ИСКАТЬ ЛИТЕРАТУРУ

Лет двести-триста назад ученые тратили недели и месяцы на поиски первоисточников для освещения специальных вопросов. В наше время в условиях обычной библиотеки это дело минут. Многие студенты упорно избегают обращаться к услугам библиотеки. Одна из причин в том, что они не умеют пользоваться ею. Однако каждый обучающийся искусству речи обязан предвидеть, насколько необходимо умение запасаться нужными сведениями по многим вопросам, и потому должен уделить некоторое время изучению способов, как находить нужную информацию. Приводимые ниже указания следует хорошо усвоить и применять.

1. Карточка. Все книги, как и многие бюллетени, занесены в картотеку. Книгу отыскивают по имени автора, по ее названию или содержанию. Если нельзя найти пособие в соответствии с точным названием темы, нужно поискать его под однородным заголовком с возможно более широким охватом. Многие карточки с обозначением содержания направят читателя к входящим в это содержание темам. Карточка «Праздники», например, отошлет его к названиям «Рождество», «День благодарения» и т. д. Просматривать картотеку следует до тех пор, пока не получишь ясного представления о книге: год издания, издательство, содержание и т. д. По данным картотеки уже можно судить, насколько занесенная в нее книга окажется полезной. По получении книги необходимо ознакомиться с ее оглавлением и указателем, чтобы найти интересующий вас материал. Если в ней есть указатель литературы, надо полагать, что вы попали «в самую точку» и натолкнулись на предмет поисков.

О материале по вопросам, выходящим за рамки текущих интересов, информацию можно получить в книгах. Они дают более исчерпывающие и, как правило, более авторитетные данные, чем журналы.

2. Указатели по периодической печати. Единственный хороший способ отыскать журнальную статью по специальному предмету — это обратиться к указателям или справочникам по периодике. Наиболее полезный из них — «Справочник периодической печати», каталогизирующий по авторам и тематике статьи, напечатанные с 1900 г. более

чем в сотне периодических изданий страны. «Указатель периодической литературы» Пуля содержит перечисление статей за период с 1882 по 1906 г. Среди справочников по специальным отраслям имеются указатели по вопросам воспитания, искусства, ремесел, сельского хозяйства. Разыскивая статьи в газетах, пользуйтесь ежегодными указателями «Нью-Йорк таймс» и лондонского «Таймс».

Представим себе, что в поисках нужных статей вы решили обратиться к «Справочнику периодической литературы». Этот справочник выходит два раза в месяц, причем данные за год регистрируются и систематизируются в отдельном томе, а затем регистрационный материал за два года переплетается в один том. Следует решить, к какому периоду относятся данные о нужной статье, и далее выяснить, какие периодические издания имеются в библиотеке. Неплохая мысль— получить у библиотекаря перечень этих изданий для справок в течение учебного курса. Вдумывайтесь и решайте, какие статьи окажутся наиболее отвечающими назначению. Если не найдется заголовка, вполне соответствующего содержанию темы, продолжайте поиски, пока не остановитесь на подходящем названии.

3. Журналы общего характера. Разумеется, для текущей информации можно пользоваться злободневными статьями из обычных журналов. Статьи по большому кругу вопросов содержатся в журналах «Харперс мэгэзин», «Атлантик монсли», «Нью-Рипаблик», «Нейшн, ридерс дайджест», «Иэл ревью», «Сачурдей ревью», «Тайм», «Форчун». Хотя многие популярные иллюстрированные журналы не представляют ценности при занятиях по изучению искусства речи, в журнале «Лайф» все же можно найти неплохие статьи. Многие журналы посвящены специальным отраслям. Таковы «Журнал американской ассоциации врачей». «Театральное искусство», «Поквартальный журнал речи», «Анналы Американской Академии политических и общественных наук». «Национальный географический журнал», «Популярное знание». Журнал «Труды Конгресса» особенно ценен по двум причинам: в нем излагаются данные о дебатах по вопросам, находящимся на рассмотрении Конгресса, и материал тщательно отобран и систематизирован по признаку «за» и «против». Журнал «Речи о насущном» имеет двойное преимущество: в нем дискутируются текущие вопросы и обсуждение представлено в виде подлинных публичных выступлений. Нужно просматривать периодическую печать на журнальных полках библиотеки, чтобы иметь о ней общее представление. Но не приступайте сразу к ним с целью найти материал для речи. Сначала обратитесь к указателям.

4. Газеты. За наиболее свежей информацией и за материалом по вопросам, имеющим местное значение, нужно обращаться к газетам, хотя имеющиеся в них данные менее надежны и солидны, чем данные, которые содержатся в книгах или журналах. К более объективным и авторитетным следует отнести «Нью-Йорк таймс», «Крисчен сайенс монитор». Учитесь определять ценность статей и самих газет, исходя из политического направления самих газет. Конечно, из этого не следует, что заметка или даже специальная статья, напечатанные в той или иной газете, обязательно отображают воззрения издателя.

Необходимо обращать внимание, представляет ли заметка сообщение Ассошиэтед Пресс или Юнайтед Пресс, заключается ли оно только в изложении факта или в личных комментариях корреспондента. Передовицы ценны в том отношении, что по ним можно судить о политическом направлении газеты, и, кроме того, они сосредоточивают внимание на текущих спорных вопросах.

5. Энциклопедии. Для дискуссий, тематически ограниченных и покоящихся на основе общепризнанных авторитетных данных, пользуйтесь обычными энциклопедиями, например Британской энциклопедией, или специальными, вроде Энциклопедии

общественных наук. Перелистывайте разные энциклопедии, присматриваясь к их всеобъемлющему содержанию.

6. Биографические справочники. Для получения сведений о лицах, на которых делаются ссылки в речах, или об авторах, цитаты из которых вы приводите, обратитесь к «Биографическому указателю», к «Американскому биографическому указателю», к собранию «Авторы XX века» или ряду других сборников с данными о живых лицах. Если лиц, информацию о которых вы ищете, нет в живых, возьмите «Американский биографический словарь», «Национальный биографический словарь», «Биографический словарь Уэбстера» и т. п. Само собой разумеется, что жизнь выдающихся людей также освещается в энциклопедических словарях. Обращайте особое внимание на год издания справочника.

7. Статистические справочники. Лучшим источником статистических данных являются «Статистический свод правительства Соединенных Штатов», «Всемирный альманах» и «Ежегодник государственного деятеля» (фактический материал об органах государственного управления во всем мире). Объем данных, заключенных в этих пособиях, не может не вызвать изумления. При умелом пользовании их указателями без труда можно получить статистическую информацию и в обычном разрезе и во многих весьма специализированных планах: по вопросам государственного управления, экономики, социологии, религии, спорта, искусства и т. д. Обратите внимание, что под каждой статьей или статистической таблицей приводятся источники.

8. Литературные справочники. За литературными ссылками обращайтесь к «Сборнику употребительных цитат» Бартлетта, «Оксфордскому собранию цитат», «Справочнику для чтеца-декламатора» Гранджера, «Домашнему сборнику цитат», к «Сборнику пословиц и басен» Бреуера. В этих книгах содержатся расположенные применительно к алфавиту основных тематических понятий отрывки, выражения, поговорки, взятые из старой и современной литературы. В весьма широком объеме популярны отрывки и выражения даны в «Новой энциклопедии житейской мудрости» Хойта. Если хотите узнать, кто сказал «Долг — это самое великое слово в языке», посмотрите в одной из этих книг под тематическим заголовком «долг».

9. Библиографические обзоры. Чтобы получить представление о книгах, вышедших с 1905 г., можно заглянуть в «Книжное обозрение» за год издания книги. В справочнике даны выдержки из различных отзывов «а каждую книгу и указания на источники полного текста. Книжные обзоры, появляющиеся во многих газетах, включая «Нью-Йорк таймс» и «Нью-Йорк геральд трибюн», входят в указатель этого справочника. Конечно, можно непосредственно обратиться к обозрениям в воскресных выпусках больших газет.

10. Брошюры и бюллетени. Многие специальные работы издаются в виде брошюр и бюллетеней. Большинство правительственных бюро, общественных организаций (например, Демократическая промышленная ассоциация) и многие промышленные и просветительные организации таким путем доводят до общего сведения данные о своих достижениях. Если, по вашему мнению, интересующий вас вопрос освещен в брошюре или бюллетене, наведите справки в «Бюллетене информационной службы по общественным делам» и загляните "в картотеку. Помните, что персонал библиотеки всегда придет вам на помощь, если таковая понадобится.

В. СОСТАВЛЕНИЕ ЗАМЕТОК

По вопросу о том, как составлять заметки, нет единого мнения. Но все согласны в одном — необходима какая-то система записи данных, подлежащих использованию.

Большинство авторитетов рекомендует делать записи на карточках. Преимущество карточек в том, что каждая справка регистрируется отдельно и без труда может быть найдена. Карточки легко разложить на столе, сгруппировать, перегруппировать; они легко обозримы, их быстро можно сравнивать и классифицировать. Главный недостаток — их не так удобно носить с собой, как блокноты.

Преподаватель даст нужные указания в этом направлении. Если применять карточки, то размер 4х6 дюймов предпочтительнее размера 5х6 дюймов. При занесении справочного материала в карточку внизу приводится название источника, наверху — заголовок, содержащий указание, где именно материал может пригодиться.

Как Америка вступила во вторую Германо-японское соглашение
мировую войну.

Ширер отмечает, что он добыл в Берлине нацистские документы, в которых говорилось: «Фюрер указал... (4 апреля 1941 г.— за 8 месяцев до Пирл-Харбора), что Германия примет на себя ответственность за последствия, если Япония начнет войну с США... Это значит, что Германия без промедления нанесет удар в случае конфликта между Японией и Америкой» .

Уильям Л. Ширер, Конец берлинского дневника

3-й выпуск, Атлантик монсли, июль, 1947, стр. 97.

Тщательное соблюдение следующих правил избавит от значительных затруднений:

1. Пользуйтесь карточками одинакового размера и пишите только на одной стороне.
2. На каждой карточке делайте только одну запись.
3. Сделайте больше записей, чем вам понадобится для подготовки речи.
4. Четко, при помощи кавычек, указывайте, является ли приводимая ссылка непосредственной цитатой.

Если это книга, необходимо привести полное имя автора, название книги, год издания, страницу (или страницы), с которой таят материал.

Если это журнал, необходимы имя автора, название статьи, название журнала, дата выпуска, страница.

Если это брошюра, укажите название организации, выпустившей ее, имена лиц (или группы лиц), собравших материал и составивших брошюру.

Если речь идет о передаче по радио или телевидению, укажите имя выступавшего, название сообщения, ширококвещательную компанию, организацию, которая заказала программу.

Из справочника или антологии нужно взять имя автора отдельной заметки или статьи (если представится возможность).

Не ссылайтесь на издателя или на само издание (например, Британская энциклопедия) как на автора. В большинстве энциклопедий указаны инициалы авторов в конце каждой статьи, и в начале тома приведены имена сотрудников. В сокращенных справочниках, например биографических, авторы не указываются.

Подводя итог, нужно сказать следующее. Не смущайтесь, если способы собирания материала в библиотеке и в других местах сначала покажутся сложными. Овладев ими, вы избавитесь от большой затраты времени и от лишних хлопот. Если усвоено, как пользоваться библиотекой, вы приобрели самое важное — исследовательские навыки и неутолимое желание знать досконально все по интересующему вас вопросу. Будьте настойчивы: факты, обнаруживаемые с наибольшим трудом, несомненно, самке необходимые для ясности и убедительности речи.

Глава: Глава V КОНСПЕКТ

Уилл Роджерс в своем обращении к съезду фабрикантов, изготовляющих корсеты, сказал, что он вполне одобряет корсет, так как «нельзя же допустить, чтобы человеческое тело в беспорядке разъезжалось во все стороны...» Примерно то же можно сказать о содержании речи.

Цель настоящей главы — исследовать приемы построения речи. Как будет видно из последующих глав, план ставит несколько большие задачи, чем конспект. Сначала следует усвоить способы конспектирования как систему приведения в порядок мыслей для устного их изложения.

Организовать идеи — немалый труд. Многие писатели и ораторы признавались, что для них это было самой тяжелой частью работы. Однако отличительная черта образованного человека именно в том и заключается, что, по выражению Кольриджа, «ум его методичен». Каждое законченное произведение, которое вызывает почтительное внимание, — будет ли оно написано, произнесено, создано на полотне или высечено из мрамора, — должно иметь форму. Форма или структура облекается в материал со всеми свойственными ему изобразительными богатствами, оттенками, колоритом. Но каково бы ни было произведение искусства или продукт ремесла, прежде всего оно должно иметь форму. Все успешно выступающие ораторы хорошо это знают.

В частности, зачем учащемуся нужно готовить конспект речи? Во-первых, без него невозможно будет по-настоящему знать взаимосвязь идей: студент даже не будет ясно отдавать себе отчет в том, что идеи представляют собой, пока не разместит их в известном порядке, наметив основные тезисы, подтезисы и вспомогательные данные. Во-вторых, без приведения их в систему учащемуся не будет видно, где он чересчур подчеркнул то или

иные факты и соображения, где недостаточно осветил, а где совсем не уделил им внимания. Короче говоря, пока нет предварительного наброска, речь не имеет формы.

А. РАБОТА НАД КОНСПЕКТОМ

Единственная цель набросков не красота, не эффектность заранее написанной речи, а ее доходчивость при выступлении. Работа над конспектом достигает этой цели, если ее проделывать, не боясь повторений и не забывая о назначении речи и о слушателях. Если вас сразу же удовлетворит первый проект, который придет в голову, лучше было бы совсем его не составлять. Первоначальный полезный шаг к наилучшей систематизации — это составление без всякой классификации перечня фактов и соображений, которыми вы запаслись гари подготовке. Затем нужно поработать над конспектом, отбирая главные положения и размещая под ними подчиненные. Далее критически проверьте всю структуру: выясните, что пропущено, и уберите все не относящееся к делу. Может случиться, что после составления первого конспекта понадобятся новые данные для одного или нескольких пунктов.

При работе над конспектом необходимо придерживаться следующих девяти правил, которые предупреждают наиболее частые и серьезные ошибки учащихся при составлении конспекта и потому крайне для них необходимы.

1. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПОЛНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Существует два наиболее употребительных способа составления конспекта: краткая запись одних только наименований пунктов и запись законченных предложений. Первый состоит в более или менее систематизированном сочетании слов и отдельных выражений, вызывающих в представлении оратора законченную мысль. Такой прием с успехом могут применять опытные ораторы, которые благодаря практике и широкому знанию предмета в состоянии полностью удерживать в памяти весь строй речи.

Не без успеха его могли бы применить и новички, если бы они брали на себя труд точно и исчерпывающе определить мысль, заключенную в слове-наименовании. К сожалению, это бывает редко. Практически к первому способу многие ораторы прибегают, чтобы уклониться от систематического обдумывания. Кроме того, он непригоден в большинстве случаев на занятиях при подготовке под наблюдением преподавателя или его ассистента, так как смысл отдельных слов и выражений часто бывает понятен только автору. Наименее всего он применим для агитационной речи, построенной на логической связи идей.

Имеются существенные различия между обычным или подработанным конспектом, включающим законченные суждения, и конспектом-резюме. И тот и другой состоят из законченных суждений, но последний представляет собой исчерпывающее чисто логическое построение, в то время как в первом не ставится целью исчерпать все доводы в защиту основного положения. Если оратору кажется, что некоторые из доводов не требуются для данной аудитории, он может обойтись без них.

2. РАЗДЕЛИТЕ КОНСПЕКТ НА ТРИ ЧАСТИ

Введение. Даже в очень коротких речах необходимы две-три фразы, чтобы вызвать внимание, сформулировать и пояснить свои намерения и вообще подготовить почву для выполнения задания. Эти вводные замечания нужно вкратце упомянуть в своем конспекте. Например:

I. (Подход к теме.) Знаете ли вы действительно, что такое великий человек?

II. (Конкретная цель.) Я хочу привести несколько фактов, раскрывающих образ великого человека.

III. (Пояснение.) Эти факты имеют отношение не к его общественной деятельности, а к его частной жизни, так как мне посчастливилось лично знать данного человека как своего соседа.

IV. (Предварительный обзор основных пунктов главной части.) Благодаря знакомству я узнал:

A. Что он представлял собой в молодости. Б. Каков он как супруг и отец.

В. Каков он как друг.

Во многих случаях не все эти стадии развития необходимы; можно комбинировать две или три из них и менять порядок. Можно помедлить с пояснением своего замысла, чтобы обострить внимание слушателя. Именно поэтому в приведенном выше примере долго не называлось имя великого человека.

Вступительные стадии, планирование главной части и заключения будут подвергнуты детальному обсуждению в главе X о плане информационной речи и в главе XII о плане агитационной речи. Здесь мы заняты только вопросами конспекта.

Главная часть. Разделы главной части речей, имеющих только развлекательное или познавательное значение, включают не все главные идеи и вспомогательные данные, которые необходимо по возможности оттенить, а только существенные, имеющие значение с точки зрения вызываемого ими интереса и создающие представление о предмете. Разделы главной части агитационной речи должны включать все доказательства, доводы и другие данные, необходимые для должного воздействия. Главная часть конспекта для обоих видов речей должна быть достаточно детальная, чтобы в общем отметить все пункты речи.

Заключение. Заключение содержит короткие подытоживающие утверждения и другие завершающие замечания, назначение которых обострить интерес и иным способом вызвать желательный отклик аудитории. Каждое из заключительных утверждений вкратце отмечается в конспекте.

3. ПРИМЕНЯЙТЕ ОБЩЕПРИНЯТЫЙ СПОСОБ ОБОЗНАЧЕНИЙ

Обозначение должно указать на главную, сочиненную или подчиненную роль раздела. Каждое обозначение должно быть помещено в конспекте в виде ясного абзаца.

Различное значение разделов показано в следующем примере:

I.....

A.....

1.....

a.....

1)

a)

Три главные части конспекта обычно указываются терминами «введение», «главная часть», «заключение». Для них не нужны особые обозначения; таким образом, римская нумерация применяется только для главных разделов каждой из частей:

Введение

I.....

II.....

и т. д.

Главная часть

I.

II.....

и т. д.

Естественно, что вы наметите по крайней мере два раздела равного значения, но в некоторых особых случаях возможны исключения из правила. Тот или иной пункт иногда иллюстрируется лишь одним примером или одним подкрепляющим фактом:

I. Нет места своеволию в обществе, где интересы противоречивы.

A. Там, где начинается нос моего ближнего, кончается моя свобода размахивать руками.

II.....

Здесь, в сущности, мы имеем то, что принято называть речью из одного пункта, в которой один главный раздел представляет собой всю главную часть. Она характерна для кратких выступлений, когда только один довод или главная идея составляют сущность конкретного задания оратора или когда в его намерение входит обсуждение лишь одного вопроса. Но было бы неправильно отметить поставленную оратором цель как единственный раздел главной части.

4. РАЗМЕЩАЙТЕ РАЗДЕЛЫ В СООТВЕТСТВИИ С ИХ ПОДЛИННЫМ ВЗАИМООТНОШЕНИЕМ

Это самое важное и чаще всего нарушаемое правило конспектирования речи. Нельзя подчинить один пункт, по существу, другому, только механически поставив его в подчиненное положение. Хороший способ проверить правильность определения роли каждого пункта заключается в следующем. Посмотрите, подойдет или не подойдет подчиняющий союз (потому что, поскольку и т. д.) между одним пунктом и другим, поставленным в подчиненное положение, и подойдет ли сочиняющий союз (и, но, или) между двумя равнозначными пунктами.

Пример:

Неправильно:

I. Хороший игрок в гольф смотрит на мяч . (и)

II. Взгляд, устремленный вверх до того, как клюшка коснется мяча, выведет корпус игрока за линию размаха.....(так как)

A. Если размах будет не в надлежащей линии, соприкосновение с мячом произойдет под углом, благодаря чему мяч будет срезан или скошен.

Правильно:

I. Хороший игрок в гольф смотрит на мяч.....(так как)

A. Взгляд, устремленный вверх до того, как клюшка коснется мяча, выведет корпус игрока за линию размаха (и)

Б. Если размах будет не в надлежащей линии, соприкосновение с мячом произойдет под углом, благодаря чему мяч будет срезан или скошен.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Чтобы не казалось, что правильное соотношение идей только самоцель и вызвано стремлением к внешнему совершенству, проверьте и убедитесь, что приведенное выше правильное соотношение является прямым результатом логического рассуждения. При логически проверенном соотношении каждая последующая идея будет более ясной и для оратора и для слушателя.

Если можно соединить одно утверждение с другим, поставленным в подчиненное положение, посредством *а* потому, надо думать, они даны в обратном, неправильном порядке.

Неправильно:

I. Многие беспомощные жертвы бедствия возлагают свои надежды только на Красный Крест(а потому)

A. Наш долг оказать ему поддержку.

Правильно:

I. Наш долг оказать поддержку Красному Кресту..... . (потому что)

A. Многие беспомощные жертвы бедствия возлагают свои надежды только на него.

Разумеется, при произнесении речи нет нарушения, если подтверждающий факт будет приведен раньше, чем положение, подлежащее доказыванию. Но безукоризненно составленный конспект позволит оратору и слушателю иметь ясное представление, что к чему.

Если размещение пунктов неправильно, то исправить его можно двумя способами: а) простым изменением их роли и последовательности или б) новой формулировкой одного или более пунктов, чтобы их соотношение стало правильным.

5. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ТОЛЬКО ОДНИМ ОБОЗНАЧЕНИЕМ ПЕРЕД КАЖДЫМ СУЖДЕНИЕМ И ТОЛЬКО ОДНИМ СУЖДЕНИЕМ ПОСЛЕ КАЖДОГО ОБОЗНАЧЕНИЯ

Ошибка, состоящая в применении двух обозначений, почти всегда указывает на какой-то пробел в мышлении оратора. Слушатель не всегда в состоянии его восполнить.

Неправильно:

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

- I. А. «Маленькая красная школа» прошлых времен была (бедно обставлена).
- Б. Часто она была переполнена. В. 1. Учителя плохо оплачивались.
2. Обычно они плохо были подготовлены.
3. Часто юани бывали перегружены.

Правильно:

- I. «Маленькая красная школа» прошлых времен имела много недостатков.
- А. Она было плохо обставлена.
- Б. Часто бывала переполнена.
- В. Обучение стояло на низком уровне.
1. Учителя плохо оплачивались.
2. Обычно они были плохо подготовлены.
3. Нередко они бывали перегружены. Ошибка, заключающаяся в применении более чем одного суждения при одном обозначении,— обычный результат поверхностной систематизации.

Неправильно:

- А. Рак кожи—наиболее легко излечимый вид рака при условии применения надлежащих мер предосторожности.
1.
2. Нужно относиться с осторожностью к родинкам и бородавкам. Они могут перейти в рак. Большинство из них не опасно, но если они разрастаются или значительно видоизменяются, необходимо обратиться к врачу, который сможет успешно их удалить.

Правильно:

- А. Рак кожи — наиболее легко излечимый вид рака при условии применения надлежащих мер предосторожности.
- 1.....
2. Родники и бородавки не представляют угрозы, если проявить осторожность.

- а) Большинство из них не опасно.
- б) Если посоветоваться с врачом немедленно после того, как станет заметно существенное внешнее изменение родинки или бородавки, то он сможет успешно удалить ее.

6. ТЕЗИС ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОСТАТОЧНО ПОДКРЕПЛЕН ВСПОМОГАТЕЛЬНЫМИ ПУНКТАМИ, РАСПОЛОЖЕННЫМИ ПОД НИМ

Конечно, правило одинаково применимо к взаимоотношению тезисов и конкретного задания. Если подтезисов для речи, не преследующей агитационной цели, достаточно, то, значит, достаточно материала, который вызывает интерес и вносит в вопрос должную ясность. В речи агитационного характера это означало, что подтезисов достаточно, чтобы склонить слушателя к тому или иному убеждению.

В агитационной речи, имевшей целью доказать, что большее число фермеров США должно заняться сельским хозяйством на Аляске, студент развивал третий главный раздел речи следующим образом.

III. На Аляске много хороших земель, которые нетрудно получить.

A. Для сельского хозяйства еще имеется пространство, равное территории Южной Каролины.

B. Большая часть этих земель может пойти под участки для переселенцев.

B. Достижения фермера Пауля Саткоса из Ричмонда (штат Виргиния) показывают, как много других фермеров добились бы успеха, если бы занялись хозяйством на Аляске.

Подтезисов здесь недостаточно. Такая аргументация только внешне кажется приемлемой. В ней недостает существенно важного подтезиса. Не один, так другой критически настроенный слушатель, особенно если он имеет опыт в сельском хозяйстве, может сказать: «Пожалуй, все преимущества налицо, но я не убежден, что еще осталось много или хоть сколько-нибудь хорошей земли». Ясно, что необходим еще четвертый подтезис, отвечающий на данный вопрос.

7. ИЗБЕГАЙТЕ СУЖДЕНИЙ СЛОЖНЫХ И С РАЗНЫМ СОДЕРЖАНИЕМ

Неправильно:

1. Много новых областей открывается в медицине, и большинство из них подходит для женщин-врачей.

Правильно:

1. Много новых областей открывается в медицине.
2. Большинство из них подходит для женщин-врачей.

Впрочем, чтобы избежать многословия и сократить объем конспекта, краткие данные могут быть перечислены при помощи слов и выражений, помещаемых в виде столбца.

Например:

А. Китайский философ Лин Ютан утверждает, что современный человек, ищущий внутреннего удовлетворения, должен преодолеть три большие суеты:

1. Суету богатства.
2. Суету славы.
3. Суету власти.

8. ИЗБЕГАЙТЕ ЧАСТИЧНОГО СОВПАДЕНИЯ РАЗДЕЛОВ ИЛИ ИХ НЕСОВМЕСТИМОСТИ

В следующем примере подраздел Д частично совпадает со всеми остальными и несовместим с ними, так как он говорит о следствиях причин, указанных в других подразделах.

I. Есть несколько важных причин, объясняющих, почему большинство молодежи не слушает симфоническую музыку.

А. Чтобы оценить симфоническую музыку, надо научиться ее слушать.

Б. Большинство молодежи не использует немногих предоставляющихся возможностей ее послушать.

В. Жизнь молодых людей в обществе тесно связана с так называемой легкой музыкой.

Г. На молодежь оказывает влияние предрассудок, что симфоническая музыка «весьма умственная».

Д. Симфоническая музыка раздражает молодежь.

9. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ УТВЕРЖДЕНИЯМИ, ИЗБЕГАЙТЕ ВОПРОСОВ

Главная слабость вопросительных формулировок в конспекте заключается в том, что они не указывают на свое отношение к главному и подчиненному тезисам. С одной стороны, сам по себе вопрос—не тезис, подлежащий доказыванию, поскольку в нем ничего не утверждается. А с другой — он не может служить опорой для главного тезиса, так как не содержит определенной констатации. Вопрос — это вступительный шаг, если начать речь надо только с него. Вопросы бывают весьма целесообразны при переходах от одного к другому по мере развития речи. Но конспект — логическая конструкция и должен содержать не вопросы, а ответы.

Допустимо:

Введение

I. (Вступительный шаг.) Что стали бы вы делать, если бы вам сказали, что в 1956 г. в США произойдет фашистский переворот?

Неправильно:

Главная часть

I. Какую роль играл сахар в питании американского населения?

А. За 160 лет его потребление поднялось с 7 1/4 фунтов до 100 фунтов на человека в год. И т. д. Главный тезис здесь только ступень для перехода. Необходим специальный ответ на содержащийся в нем вопрос.

Б. РЕДАКТИРОВАНИЕ КОНСПЕКТА

Конспект не может и не должен заключать все богатство самой речи. Но вдумчивое словесное его оформление составляет первое условие, которое определит в конечном итоге впечатляющую силу речи при ее произнесении и будет так же необходимо для оратора, как партитура для музыканта.

1. РЕДАКТИРОВАНИЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЯСНОСТИ

Четкость редакции тезисов и подтезисов преследует прежде всего цель установить ясное их соотношение. В основном это вопрос их точности и взаимосвязи. Один студент, готовя конспект для выступления на тему «Почему люди тонут и как это предотвратить», редактировал главный раздел следующим образом:

III. Утонуть совсем необязательно.

(Неясно выражена намеченная мысль, что чаще всего возможность несчастного случая при нырянии предотвратима.)

А. Вы можете сами себе помочь, высмотрев скрытые опасные места — подводные скалы, пни и отмели.

(Нескладно: только частично увязано с заголовком.)

Б. Если, находясь в воде, люди еще не потеряли сознания, они могут по крайней мере кричать о помощи, если их еще услышат. (Путано: сдвиг в точке зрения со второго лица на третье.)

В. Не пытайтесь выкарабкаться из воды.

(Не увязано с положениями А и Б: они носят декларативный характер, а данное положение—повелительный.) Г. Есть существенная разница между поведением опытного пловца и неопытного.(Неопределенно: нет ясного отношения к тезису.)

Следующая исправленная редакция внесла в конспект и в речь значительно большую ясность.

Правильная редакция

III. Надлежащие меры предосторожности предотвратят большинство несчастных случаев при купанье.

А. Прежде чем нырять, нужно выяснить, нет ли скрытых под водой скал и других опасных мест.

Б. При возникновении опасности следует сохранять спокойствие.

В. Нужно расслабить мышцы, вместо того чтобы делать отчаянные попытки выкарабкаться из воды.

Г. Наилучшая защита от несчастного случая — умение хорошо плавать.

Логическое взаимоотношение тезисов и подтезисов часто нарушается вследствие того, что оратор излагает опровергаемую им идею так, как будто она его собственная.

Неправильно:

I. Гуманитарное образование не представляет никакой экономической ценности. А. Экономическая ценность не определяется

только профессиональной подготовкой. Б. Общеобразовательная подготовка увеличивает производительность труда в избранной профессии.

Правильно:

I. Мнение, что гуманитарное образование не представляет никакой экономической ценности, неправильно.

А. Экономическая ценность не определяется только профессиональной подготовкой.

Б. Общеобразовательная подготовка увеличивает производительность труда в избранной профессии.

2. РЕДАКТИРОВАНИЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНКРЕТНОСТИ

Если речь ведется о вещах физического порядка, тезисы и подтезисы почти неизбежно должны быть конкретны. Но и отвлеченное содержание можно сделать наглядным с помощью сравнения или олицетворения, как видно из следующего примера.

I. Невежество—слепое чудовище.

А. Оно поражает своих благодетелей.

Б. Оно открывает ворота своим врагам.

Обратите внимание, насколько конкретность и метод сопоставлений характерны для следующих подтезисов конспекта к докладу на тему «Необычный факт американской экономической депрессии»:

I. Основная причина экономической депрессии не в отсутствии ресурсов, а в неправильном их использовании.

А. Не используется сырье, а в нем недостатка нет.

Б. Плохо работают фабрики, а в них недостатка нет.

В. Непродуктивен труд, а в рабочих руках недостатка нет.

Г. Плохой оборот доллара, а в нем нужды нет. Д. Вяло работает мысль, но нельзя сказать, чтобы не хватало мыслящих людей.

3. РЕДАКТИРОВАНИЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СПЕЦИФИКИ ВОПРОСА

Утверждение «между собаками и бешенством тесная связь» было бы слишком общим и даже загадочным, если бы имелось в виду констатировать, что собаки являются источником бешенства.

4. РЕДАКТИРОВАНИЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КРАТКОСТИ

В следующей формулировке краткость отсутствует:

В конце концов есть возможность избежать заболевания, известного под названием бешенства.

Обратите внимание, насколько более кратко, ясно и выразительно такое утверждение:

Бешенство можно искоренить.

Впрочем, ценность кратких формулировок относительна. Из нижеприводимых тезисов к докладу на тему о чертах идеальной демократии первые более кратки, но вторые более характерны и конкретны:

- А. Существует свобода речи.
- Б. Существует свобода совести.
- В. Существует выборное управление.
- Г. Существует свобода в экономической жизни.

Или:

- А. Каждый может говорить что хочет, не боясь тюрьмы.
- Б. Он может ходить в любую церковь, или совсем не посещать ее.
- В. Он сам решает, какие законы и люди должны управлять им.
- Г. Он может выбрать работу по своему усмотрению.

В. ПРИМЕНЕНИЕ КОНСПЕКТА

Конспект — логический остов речи. Положив его в основу речи, можно проверить относимость материала, взаимоотношение частей, их пропорциональность, время, нужное для выступления. Но конспект — слуга, а не хозяин речи. Его следует свободно править; если обстановка подсказывает это во время произнесения речи, от него можно отступить. Для пользования он должен быть обработан. Далее речь пойдет об обработке в трех направлениях.

1. ОБРАБОТКА ФОРМЫ КОНСПЕКТА И ТЕЗИСОВ

По причинам, уже бывшим предметом нашего обсуждения, главные положения в конспекте всегда помещаются над подчиненными. При выступлении, следуя соображениям такта, или желанию поддержать интерес, или же стремлению придать речи непринужденный характер собеседования, можно произвести перестановки. Например, первый главный раздел конспекта у одного учащегося был составлен следующим образом:

I. Опыт моего общения с местной полицией убедил меня, что она более заинтересована в своей выгоде, чем в общественном благополучии.

A. Первый случай показал мне...

B. Второй случай навел на мысль...

B. Третий случай подтвердил...

Впрочем, при произнесении речи подразделы предшествовали главному тезису, и, таким образом, изложение приобрело живые и разнообразные разговорные интонации, как видно из следующей схематизированной выдержки:

Расскажу вам о трех случаях, когда мне пришлось столкнуться с местной полицией... Нет, нет, я не правонарушитель, меня не «просили пожаловать». Первый случай произошел так... Неделю назад новый случай... Не более чем через месяц происходит следующее... С большой неохотой, но я должен был сделать вывод, что наша полиция больше думает о своих интересах, чем об общественном благополучии.

Вопросы неуместны в качестве заголовков, но нередко при их обработке целесообразны в самой речи. Дело в том, что они приглашают слушателя мысленно принять участие в обсуждении. Если он может ответить на вопрос, то испытывает от этого известное удовлетворение. Если не может — пробуждается его любознательность. Речь — ничто, если в ней нет действенного начала, а вопрос уже призывает к действию. В вышеприведенном отрывке тезис главного раздела речи в защиту симфонической музыки гласил:

I. Имеется несколько важных причин, объясняющих, почему большинство молодежи не слушает симфонической музыки.

Сравните обработку для устной подачи:

Почему большинство молодежи не слушает симфонической музыки? По нескольким причинам. Во-первых...

2. ПОВТОРЕНИЯ

Читатель может заново прочесть то или иное место в книге, чтобы постигнуть его смысл. Но слушатели не могут просить оратора повторить сказанное.

Есть старый, но не потерявший своего значения совет: «Расскажи слушателям, что ты собираешься делать; в то время, когда ты уже делаешь, разъясни им, что ты делаешь, а когда сделано, расскажи им, что ты сделал». Даже при соблюдении такого правила найдется не один слушатель, который, возвращаясь домой, скажет: «Мне все-таки не удалось проследить до конца» и т. д.

В большинстве случаев повторение играет роль резюме частного значения, поскольку представляет повторение тезиса или подтезиса после того, как они в развитом виде изложены и доказаны. Повторение имеет существенное значение для большинства речей, особенно если конструкция речи очень сложна или тема имеет отвлеченный и проблематический характер.

Повторения можно разбить на две группы: повторения точные и повторения видоизмененные. Первые с успехом применяются на фоне самого обсуждения, в частности в виде лозунгов или резких формулировок основных идей. Влияние часто повторяемых призывов рекламы хорошо известно. Весьма удачно такой способ применил один студент. После каждого раздела доказательств он повторял, как лозунг: «С природой не справишься!» В заключительном резюме он сочетал это с повторением формулировки каждого раздела речи. Нет. Здоровая молодость может не придавать значения законам природы или преуменьшать их роль. В среднем возрасте можно отделяться от нее при помощи пилюль и апломба. Наконец, в старости — если только удалось дожить до нее — природу можно умиротворять при помощи снотворных и праведного образа жизни. Но с природой не справишься!

Повторения видоизмененные—более важный способ развития речи, чем принято думать. Большая часть содержания многих удачных речей состоит из видоизмененных повторений ведущих идей. Так юно и должно быть, ибо для многих идей, если к ним подойти со всех сторон и дать слушателю возможность сосредоточиться на их полном значении, не станут нужны никакие доказательства.

Иллюстрацией может послужить речь, произнесенная на съезде демократической (партии) председателем Национально-демократического комитета Робертом Э. Ханнеганом. Обратите внимание на повторение мыслей, слов и выражений.

Наш долг обратиться к американскому народу и изложить перед ним факты. Надо дать ему полный отчет. Надо сказать ему чистую правду. Наш долг проверить, весь ли народ прошел предвыборную регистрацию. Надо проверить, весь ли он голосует. Надо добиться самого широкого, какое только возможно, участия солдат в выборах.

Если ваши соображения технического характера, можно их повторить в выражениях, доступных для «человека с улицы». Если они отвлеченного или общего характера, можно при повторении воспользоваться конкретными определениями: на что это похоже, как действует, каково на ощупь и т. д. Только таким образом мы узнаем об электричестве, витаминах, окислении, тепле, раке, бюрократах.

Введение

I. Гордится ли кто-нибудь из нас нашим городом?

Думаю, что нет.

II. Чтобы гордиться нашим городом, нужно завоевать право сказать, что

а) в нем существует правопорядок,

б) он отличается чистотой и

в) в нем благоприятны условия для жизни и воспитания семьи.

Главная часть

I. Чтобы гордиться нашим городом, мы должны содействовать установлению правопорядка.

A. Отсутствие правопорядка означает и т. д.)

Б. Установление правопорядка означает и т. д. II. Чтобы гордиться нашим городом, мы должны сделать его чистым и т. д.

Так как между этими повторениями имело место развитие основных положений, они не были навязчивы и внесли в изложение кристальную ясность и логическую точность.

Но бесцельные повторения вредны. Любой слушатель прекрасно разбирается, как и где речь разбухает не за счет содержания, а за счет слов. Многие утверждения ввиду простоты, очевидной правдивости и тесной связи с другими идеями не нуждаются в подобной поддержке. В таких случаях предоставьте их самим себе и переходите к дальнейшим соображениям и фактам.

3. ПЕРЕХОДЫ

Содержание всей речи представляет систему отдельных частей, размещенных оратором в определенном отношении друг к другу. Он хорошо разбирается в этой системе, но вряд ли

можно ожидать, что слушателю удастся охватить ее без особой помощи со стороны оратора. И все-таки учащийся часто заканчивает один раздел своих построений и незаметно «перелезает» в другой, не предупредив аудиторию хотя бы единым словом, паузой, изменением позы или тона. Переходы нужны между утверждениями главных тезисов и вспомогательными данными, между одним доводом и другим. Они необходимы не только для связности, но и для того, чтобы создать впечатление движения. В значительной мере они заставляют слушателя как бы ощущать взаимоотношение мыслей оратора. Переходы отмечаются изменением тона или позы, но чаще всего — словами, выражениями, предложениями, суждениями, группой суждений.

Примеры:

«Следовательно», «ибо», «в конце концов», «впрочем», «а поэтому»;

«С одной стороны», «в дополнение»;

«Поскольку мы знаем, что это верно», «хотя мы знаем, что», «когда это было сделано»;

«А теперь я расскажу вам о другом удивительном приключении». «Один вопрос, на который мы ждем ответа: «Какое значение имеет данное открытие для нас?»»

«О чем свидетельствуют эти факты? Не указывают ли они, что нужны перемены? В таком случае, какие из них окажутся лучшими? Рассмотрим одну возможность».

Прислушайтесь к оживленному разговору... Вопросы, восклицания, подчеркивания, полупаузы умело направляют внимание слушателя по надлежащему руслу.

Послушай, Мэри, у меня есть для тебя потрясающая новость... Нет, нет, никогда не догадаешься... К. только что рассказал мне, что... Ты веришь? И не только это, но и... Какие могут быть сомнения?... М. думает, что это означает... но не забудь, что... Да это ясно, как палец, что... А что еще больше... а если и так... да, кроме того...

Это и есть целеустремленное связывание идей, что бы вы ни подумали о самом их содержании. Может ли оратор позволить себе пренебречь такими средствами, направляющими внимание слушателя?

Однообразие и многословие — обычные погрешности описываемых приемов. Из всех возможных средств совершенно без разбора пользуются союзом «и». Этот навязчивый союз, неизменно и сверх меры перегружающий плохо подготовленные речи, бесспорно, играет предательскую роль. К тому же в английском языке он иногда сопровождается гортанным призвуком. Особенно союзом «и» злоупотребляют в рассказах, где отдельные мысли свободно связываются в порядке сочинения.

Мы ушли из дому в шесть часов утра, и два часа спустя пришли на озеро, и, после того, как набрали наживку, вычерпали воду из лодки, и переждав дождь, мы отплыли. И долгое

время клева не было, и нам уж было совсем не по себе, и вдруг с потрясающей силой что-то рвануло мою леску, и...

Частое употребление во-первых, во-вторых, в итоге приемлемо, если при перечислении желательна точность. Но обычно предпочтительна более разговорная и свободная манера. У большинства ораторов слишком ограниченный запас приемов перехода. Проверьте ваш собственный и попробуйте обратиться к новым приемам.

Некоторые ораторы-новички, — то ли уступая дурному совету говорить «по-ученому», то ли не зная, что сказать, — напичкивают свои речи такими фразами: «но невзирая на противное...», «мне думается, что я, не боясь впасть в противоречие, могу сказать, что...», «что я имею в виду сказать, короче говоря, именно и есть...»

Не пользуйтесь переходами при кратких фразах, соотношение которых и без того достаточно ясно. Выражение Цезаря: «Пришел, увидел, победил» — лучше, чем если бы было сказано: «Пришел, потом увидел и после этого победил».

Примерный конспект: Информационная речь

Название доклада: Цена прогресса

Введение

I. (Вступительное замечание.) В начале XVIII века в Англии произошел промышленный переворот — событие, ныне именуемое «величайшим шагом человечества вперед на тысячи лет».

II. (Конкретное тематическое задание.) Его непосредственные результаты (однако) для английского народа были весьма плохи.

III. (Пояснение.) Промышленный переворот означал переход от аграрного общества к промышленному и лишь теоретически обещал большее экономическое благополучие для всех и демократическую систему свободной частной инициативы.

IV. (Обзор основных разделов главной части речи.) Рассмотрим эти результаты со следующих точек зрения:

A. С точки зрения условий труда.

B. С точки зрения жилищных условий.

B. С точки зрения общественной жизни.

Главная часть

I. Условия труда стали значительно хуже, чем при сельскохозяйственной экономике.

A. Труженики сельского хозяйства, хотя и не были до сих пор достаточно обеспечены и устроены, имели много преимуществ.

1. У них было достаточно продовольствия, которое они сами добывали.
2. Им не угрожала безработица.
3. Они были совершенно независимы.

Б. Условия работы на фабриках и в рудниках были неописуемо плохи.

1. Промышленные рабочие стали придатком к машине и находились в полной зависимости от нанимателя.

- а) Была нарушена личная связь между рабочими.
- б) Рабочий не имел ни прав, ни гарантий.
2. Рабочее время доходило до 12—16 часов в день.
3. О каких-либо условиях для отдыха и речи не было.

В. Заработная плата снизилась до самого плачевного уровня.

1. Большинство рабочих получало только 2—3 шиллинга в неделю.
2. Этого было недостаточно, чтобы обеспечить семье даже полуголодное существование.

Г. Детский труд представлял наибольшее зло.

1. Большинство детей — во многих случаях с четырехлетнего возраста — по требованию родителей поступали на работу.
2. С раннего утра до позднего вечера дети были заняты на утомительных работах; многие работали на колесотопчаках и всегда находились под угрозой хлыста надсмотрщика.
3. В результате детская заболеваемость и смертность достигли высокого уровня.

4. Элизабет Браунинг описывает жестокую эксплуатацию малолетних в своей поэме «Плач детей».

II. Жилищный быт отражал условия труда.

A. Жилищное строительство не отвечало потребности в жилье.

1. Очень большие семьи обычно ютились в одной-двух комнатах, часто в подвальных помещениях.

2. Трущобы — позор современной жизни — возникли вместе с промышленным переворотом.

а) Там царилась грязь и не было ничего похожего на санитарию.

б) Это были джунгли из узких улиц и глухих переулков.

Б. На отдых или развлечение не хватало времени.

III. Неизмеримо выросли социальные проблемы.

A. Нравы низко пали.

1. За сто с лишним лет потребление джина увеличилось в двадцать раз.

2. Игорные притоны и кабаки стали излюбленным местом населения.

Б. Почти совсем прекратилась борьба с преступностью.

1. На больших дорогах среди бела дня хозяйничали разбойники.

а) Хорас Уолпол писал, что путешествовать можно было, только вооружившись, как на войну.

б) Для взаимной защиты путники собирались в группы.

2. Даже на улицах Лондона было небезопасно.

В. Социальное законодательство в интересах неимущих классов отсутствовало.

1. Законодательные акты о значительных реформах стали издаваться не ранее второй четверти XIX столетия.
2. Акт об оседлости, лишивший рабочих возможности возвращаться в сельские районы, причинил много зла.

Заключение

I. Промышленный переворот обеспечил условия для социального и экономического успеха при системе свободной частной инициативы. II. Но, по иронии судьбы, его непосредственные результаты для простого народа были:

А. Экономическое порабощение. Б. Ужасающая бедность.

В. Моральная и социальная деградация.

Задания

1. Прочитайте передовицу в последнем номере газеты или коротенькую статью в журнале и составьте без всякой системы перечень заключающихся в них идей.

Затем сведите эти отдельные пункты в конспект, изложенный при помощи законченных предложений. Сверьтесь, насколько точно результат отражает статью.

2. Приготовьте при помощи предложений конспект речи, озаглавленный «Кровавый четверг в Боливии» (приложение IV, стр. 433 и сл.).

3. Проанализируйте структуру речи в одном из выпусков журнала «Речи о насущном». Дайте письменную оценку, отметив а) конкретную цель оратора, б) главные разделы в развитии мыслей и в) достаточно ли подкрепляется поставленное задание главными тезисами, а каждый главный тезис — подтезисами. (Твердо помните, что конструктивные элементы в речи, как и в здании, могут и не быть непосредственно на виду.)

4. Составьте перечень вопросов, служащих переходами в «Образцах речей» (приложение IV). Выпишите пять повторений или резюме частного значения, обнаруженных вами в этих речах.

Глава: Глава VI ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ

В главе V мы изучали методы построения речи вместе с приемами обработки структурных элементов для ее произнесения. Теперь мы можем заняться вспомогательным (Материалом речи: А. Определениями; Б. Сравнениями; В. Примерами; Г. Ссылками на авторитеты; Д. Статистическими данными и Е. Наглядными пособиями.

Иногда между перечисленными видами данных нет-точной границы. Пример, серьезный или шуточный, может принять форму определения: «Государственный деятель — это политик, но уже умерший». Статистика придет на помощь при сравнениях. Авторитетное мнение будет представлено в форме определения, примера или статистической справки. Наглядное пособие заменит устное изложение одного из остальных пяти видов вспомогательных данных. При всех условиях необходимо иметь представление об их достоинствах и применении.

Назначение их разнообразно и зависит от темы аудитории и цели оратора. Некоторые темы по своему характеру требуют многочисленных примеров, другие — обращения к авторитетам, третьи — приведения статистических данных. Одним слушателям необходимы определения, примеры, ссылки на авторитеты, другие не нуждаются в этом.

В общем назначение вспомогательного материала в информационной речи — придавать изложению ясность и поддерживать интерес слушателя; в речи агитационного характера он уже играет роль доказательств, а в иных случаях склоняет аудиторию к желательному на-строению или действию. Но в каждой речи большинство вспомогательных средств, если не все, может оказаться весьма полезным.

А. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

«Что вы этим хотите сказать?» — такой вопрос почти неизбежен в частном разговоре. К сожалению, слушатель во время речи не может его задать. Нет ничего более важного и более связанного с неуловимыми трудностями, чем бережное обращение со словом.

1. ПРИМЕНЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЙ

Определения нужны: а) для слов, значения которых аудитория не знает, и б) для терминов, имеющих особый смысл в применении их оратором. Второй вид определений наиболее важен для большинства речей, но им чаще всего пренебрегают. Всякую неясность в вопросе об объеме, отличительных свойствах, назначении обсуждаемого предмета можно устранить при помощи точного его определения. Иногда определения бывают нужны, чтобы внести поправку в представления, которые ошибочно связаны с тем или иным термином. «Беда большинства людей не в их невежестве, а в том, что о массе вещей у них совершенно превратное представление». Многие питают склонность поддаваться наиболее поражающим воображение, а потому, пожалуй, и наименее характерным значениям терминов. Для них слова «Уолл-стрит», «социализм», «рабочие союзы», «джаз», «грех», «религия», «кулуарный делец» стали «ударными».

Определения встречаются во вступительной части, но могут найти место и на протяжении всей речи наравне с другими вспомогательными данными. Например, они входят в состав первого положения, подкрепляющего основную мысль, выраженную при помощи непонятного термина.

III. Хронометраж повышает производительность завода.

А. Хронометраж — это планирование затрат рабочего времени на выполнение элементов трудового процесса в интересах производительности труда и выгоды.

2. ВИДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЙ

Для оратора важны три вида определений: а) классификация, б) синоним и антоним и в) пример.

а) Классификация

Определение при помощи классификации указывает род, к которому принадлежит понятие, и его видовые отличия. Например:

Ноктюрн — музыкальное произведение, которое передает настроения, навеянные обстановкой ночи.

Таким образом, ноктюрн относится к роду музыкальных произведений и отличается от других музыкальных произведений тем, что связан с настроениями ночи. Как правило, слушатель знает род понятия, но ему необходимо знать точно его отличительную видовую характеристику: размер, объем, назначение, свойства и т. д. Характеристику можно дать не только утвердительно, но и путем показа явлений, с которыми определяемое явление ничего общего не имеет. Например:

Лучшее средство от хандры — труд. Под словом труд я подразумеваю не нудную, не изнуряющую работу за плату изо дня в день в течение долгих часов. Я имею в виду труд интересный, созидательный, когда достигнутое вселяет чувство удовлетворения.

б) Синоним и антоним

Определения при помощи синонима и антонима вряд ли требуют объяснений. Обычно этот тип определений, применяется к отдельным словам.

Запачкать значит замарать (синоним); противоположностью запачкать будет очистить (антоним).

Но и понятия, выражения, намерения и планы оратора могут найти свое определение в синонимах и антонимах.

Выражением: «В большинстве случаев тоска по доброму старому времени есть всего лишь дань слепой романтике» — я просто хочу сказать, что и в это доброе старое время люди были не более счастливы, разумны, справедливы и не более преуспевали, чем в наши дни.

в) Пример

Обычно самый выразительный способ определить что-нибудь заключается в том, что вы скажете: «Приведу пример, поясняющий, что я имею в виду», — и затем изложите конкретный и характерный случай, который типичен для нуждающегося в определении понятия. Иногда в примере как бы откristаллизован весь смысл понятия. Желая дать определение названию «контрольное акционерное общество» (так называемый холдинг), оратор может привести следующий пример.

Представьте себе, что группа людей образует корпорацию А и скупает 51 процент простых (или с правом участия в управлении) акций компаний Б, В, Г и Д. Допустим далее, что в то время, как компании Б, В, Г и Д заняты непосредственно производством и торговлей, единственное дело корпорации А — контролировать направление деятельности этих компаний. Корпорация А и есть только контрольное акционерное общество, или холдинг.

Так называемую «трофейную систему» можно объяснить при помощи примера, который показывает, как она возникла.

Понятие «трофейная система» было пущено в обращение Эндрью Джексоном. После избрания его президентом он объявил, что все трофеи поступают победителю, и, быстро сбросив своих политических противников со всех постов, занимаемых по назначению, на их место поставил своих друзей. Этот пример, между прочим, представляет собой определение по этимологическому признаку, или призна-ку происхождения. Иногда оно полезно, а иногда опасно, если понятие уже более не отвечает своему первоначальному смыслу.

Как правило, пример определяет только часть понятия. В качестве определения он приемлем и полезен, если достаточно типичен для определяемого понятия. В виде иллюстрации приводим следующее:

Что я хочу сказать словами «законодательство о повышении качества продовольственных продуктов и медикаментов»? Я хочу сказать, что это законы, требующие, например, чтобы на каждой склянке патентованных медицинских препаратов была наклейка с точным указанием составных частей.

3. ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЙ

При применении определения необходимо соблюдать четыре нижеизложенных правила.

а) Определения должны соответствовать теме и характеру аудитории. Многим понятиям, имеющимся в словарях, даются разные определения в зависимости от условий их применения: таковы, например, понятия «закон», «археология», «медицина», «религия». Подбирать толкование необходимо с учетом характера речи. Академический словарь Уэбстера дает три разных определения слова «слэнг» применительно к трем его различным смыслам. Если, стремясь доказать, что «слэнг» как «вульгаризмы» необходимо изгонять из речи, вы начнете с первого определения, что «слэнг» — это «жаргон воров, нищих, цыган и т. д.», то вами будут сделаны три ошибки. Слово «слэнг» приобрело бы совершенно иной смысл, если принять во внимание поставленную цель. Был бы введен новый термин — «жаргон», который еще более нуждается в определении, чем слово «слэнг» в смысле «вульгаризмы». И, кроме того, вы несколько обескуражили бы слушателей, осудив «слэнг» как «вульгаризмы», прежде чем приступили к доказыванию. Это определение «слэнга» подтверждает ранее сделанное указание, что первоначальное значение иногда не совпадает с настоящим.

На определения, которые даются в словарях и справочниках, можно положиться, но они иногда изложены недоступным языком, недостаточно конкретны и не создают ясных и живых представлений. Преподаватель геологии не даст определения антиклинали только как «большого выгиба земной коры». К отвлеченному определению он добавит один-два примера, показывающих, как складками и уступами громадные толщи пород выгибаются и образуют горные цепи. Он непременно изобразит этот процесс на доске. Характер и объем определения надлежит приравнивать к уровню познаний отдельных слушателей. Большинству слушателей, может быть, и не следовало бы объяснять, что такое подвесной мост, но некоторые все-таки желали бы послушать объяснение.

б) Определения должны быть авторитетными. Если вы придаете понятию особый смысл, обычно ему не свойственный, как было в вышеприведенном примере понятия «труд», необходимо об этом предупредить слушателей. Если значение понятия весьма спорно, нужно воспользоваться цитатой из словаря или иного источника или по крайней мере сослаться на авторитет. Данное замечание особенно уместно в отношении слов с эмоционально перенасыщенным содержанием, которые приводились выше. В других случаях, когда понятие не вызывает сомнений и определение вполне приемлемо для аудитории, не стоит тратить время на цитаты.

в) Определения должны оттенять главные качества. Определяя «индуизм» как «систему местных религиозных и общественных воззрений Индии», вы правильно указываете и называете класс явлений (религиозно-социальные системы). Но при этом не отгнана главная черта. Было бы недостаточно описать, как индийцы живут, каковы их нравы, каково их отношение к низшим кастам, поскольку не было бы уделено особое внимание главному факту, объясняющему все остальные, — их религиозным верованиям.

г) В определениях не должно быть предвосхищения оснований. Приводимое правило главным образом относится к агитационным речам. Если в выдвигаемом положении содержится определение, которое уже включает в себе ответ или исходит из готового ответа на вопрос, еще нуждающийся в разрешении, то это определение будет

предвосхищением основания, а потому преждевременным и неправильным. Так было с определением «слэнга» (выше). Развивая тезис: «Пропаганду, ведущуюся правительственными органами, нельзя поощрять», — вы совершили бы ошибку предвосхищения оснований, если бы заранее дали определение пропаганды как «нечестного распространения косвенным путем особых доктрин». Все ли виды пропаганды или большинство их бесчестны — вопрос спора и доказательств, а не определения; слова же «косвенным путем», «обиняком» в обычной речи приобрели значение порицания; дело доходит до утверждения, что техника окольных указаний и выводов уже представляет собой зло. Не будучи типичными для всего предмета в целом, многие определения страдают пороком предвосхищения основания.

Следующий пример дает неправильное освещение вопросу, что такое правительственная пропаганда.

Во время первой мировой войны Бюро пропаганды правительства Соединенных Штатов распространило версию, что будто бы немецкие солдаты отрубали руки находившимся в плену бельгийским детям. При расследовании, произведенном после войны, не нашли ни одного бельгийского ребенка, искалеченного каким бы то ни было образом немецкими солдатами.

Б. СРАВНЕНИЯ

Умственный процесс сравнения — существенный фактор познания. Пока мы не знаем, на что вещь похожа и чем она отличается от остальных вещей, мы не можем понять ее. Поэтому, хотя вопрос об уподоблениях и противопоставлениях затрагивается при обсуждении других вспомогательных данных речи, по своему значению он заслуживает особого освещения.

Уподобление указывает сходство, противопоставление или контраст — разницу. Но первое отличается от второго только значением; их применение и преимущества одинаковы. В дальнейшем они будут рассматриваться вместе.

1. ВИДЫ СРАВНЕНИЙ

Как и примеры, сравнения могут быть краткими или пространными, фактическими или вымышленными, серьезными или шутивными. Они могут быть устными и также найти применение при показе наглядных пособий, о которых будет сказано далее. В своей наиболее краткой форме уподобления — это отдельные слова и выражения. Выражение, вызывающее представление о предмете в целом, называется метафорой. В фразе: «Его слова были оазисом в пустыне светской болтовни» — выражения «оазис» и «пустыня» сразу наводят на сходство с явлениями, представление о которых оратор желает вызвать у слушателя. Слушатель сравнивает качества слов и разговора с характерными чертами оазиса и пустыни.

При уподоблениях пользуются иногда словами подобно, как... «Любовь подобна цветку, распускающемуся на краю могилы». Метафора находит место и для выражения контраста: «Путь человеческого прогресса — не гоночный трек».

Обратите внимание, насколько уподобления оживили речь, произнесенную Хорасом Портером по случаю оставления должности посла США во Франции.

...после двадцати пяти лет, проведенных на государственной службе, включая восемь лет пребывания за границей, я начал думать, что американец подобен отрывному талону железнодорожной проездной книжки, который в оторванном виде никуда не годится. У меня сложилось мнение, что если бы я еще остался за границей, то ко мне можно было бы, как на аптечный пузырек с жидкой мазью для растирания, прикрепить, наклейку: «Только для наружного употребления...». Более пространный форма уподобления — аналогия — представляет собой умозаключение: если два или более предмета схожи в одном и более отношениях, то они схожи и в других. Особо важное значение аналогия имеет в речах агитационных, поскольку она играет роль умозаключения от одной частности к другой². Главное и наиболее целесообразное ее назначение — иллюстративное. В мыслях и в словах мы постоянно прибегаем к аналогиям. Притча о блудном сыне — одна из самых изящных аналогий-иллюстраций. Как земной отец любит и прощает блудного сына, так и отец небесный любит и прощает нас — его заблудшихся детей. Аналогии, как и уподобления, бывают: фигуральные и аналогии в буквальном смысле. Фигуральная аналогия сравнивает две совокупности явлений из различных областей, явлений разного порядка. Они имеют только символическую связь.

Трудно определить, что такое демократия. Она подобна жирафу. Раз посмотришь — и уж больше ни с чем не спутаешь.

Аналогия в буквальном смысле сравнивает две совокупности явлений одной области, одного порядка:

Кондиционирование воздуха подняло производительность труда на фабрике искусственного волокна А, следовательно, оно поднимает производительность труда и на фабрике Б.

Аналогия в буквальном смысле обладает большой значимостью как доказательство в споре: фигуральная аналогия обычно стимулирует работу воображения.

Особое место занимает форма противопоставления или контраста — парадокс. В нем заключены, на первый взгляд, совершенно несовместимые утверждения. Часто его цель создать драматический или юмористический эффект. Например, Генри Уоттон сказал:

Посол — это порядочный человек, которого посылают за границу врат в интересах отечества.

Но в целом сравнения при помощи фактов, предположений, мнений, предложений или принципов служат одной цели — сделать более ясными, интересными и убедительными те идеи, к которым они имеют отношение. Это вполне удастся, если они отличаются конкретностью, новизной и доходчивостью.

2. ПРИМЕНЕНИЕ СРАВНЕНИЙ

а) Сравнения стимулируют мысль слушателя

Умственный процесс, заключающийся в сопоставлении двух различных предметов, дает объяснение, в чем сила сравнения. В ту минуту, когда оратор произносит: «Цивилизация подобна библиотеке с выдачей книг на дом», — ум слушателя начинает работу, пытаясь найти общий признак, объединяющий цивилизацию и библиотеку. Когда же оратор объяснит, что прогресс из поколения в поколение возможен лишь потому, что мы заимствуем все уже изученное и унаследованное предшествующими поколениями: старый и новый завет, систему Коперника, печатный станок, каноны искусства, химические формулы, Билль о правах и т. д., — слушатель с чувством удовлетворения начинает постигать существенное сходство между цивилизацией и библиотекой. У него даже складывается новое представление о цивилизации.

б) Сравнения поясняют необычное

Без уподоблений и противопоставлений почти нельзя обойтись, когда нужно объяснить малоизвестные явления. Публика может разобраться в таких сложных технических вопросах, как частотная модуляция или электроника, в таких широких предметах, как астрономия, в отвлеченных метафизических концепциях, в судопроизводстве и так далее только посредством сравнений с более или менее знакомыми явлениями. Археолог Д. М. Робинзон, желая объяснить довольно пестрой по своему составу аудитории, что представляла домашняя и общественная жизнь грека доалександрийской эпохи, сравнивал жилые дома, улицы, систему канализации, инструменты, найденные при раскопках, с аналогичными предметами нашего времени. Таким же образом удается дать представление рядовым слушателям о величине атома; стоит указать, что в одной пинте воды атомов больше, чем таких пинт в океанах всего мира.

в) Сравнения вызывают интерес к обычному

Обычное, с течением времени уже не представляющее интереса, можно оживить сравнениями, которые придадут ему свежесть новизны. Даже такие избитые темы, как христианство наших дней, преимущество обучения в колледже, сила привычки, могут благодаря этому приему стать интересными. Посмотрите, как психолог Уильям Джемс пользуется ими в лекции на тему о привычке:

Не раз во многих сражениях наблюдали, как кавалерийские лошади, потеряв своих всадников, собирались вместе и по сигнальному рожку совершали привычные передвижения... Люди, состарившиеся в заключении, после того как получали свободу, просились обратно в тюрьму. Во время железнодорожного крушения была разбита клетка с тигром из зверинца. Говорят, что тигр, ничуть не пострадавший, выскочил из клетки и снова заполз в нее, как будто новая, необычайная обстановка без привычных удобств озадачила его 1. Обратите внимание на интересное сопоставление в следующем примере.

Что по-настоящему представляет собой честный человек? Это, конечно, не тот, кому ничего не стоит солгать. Но и не тот, кто, будучи порядочным человеком в другое время, солжет, чтобы спасти кошелек, репутацию или даже голову.

Явления, необычные или не соответствующие нашим традиционным представлениям, моральному кодексу и законам, приковывают внимание. Несоответствие вызывает

интерес, так как оно побуждает разум или устранить дисгармонию, или принять ее с какой-то более высокой принципиальной точки зрения. Так, супруги Кюри не успокоились до тех пор, пока в некоторых породах минерала не открыли таинственный элемент, который опрокидывал все закономерности, установленные в результате лабораторных опытов над минералами.

В. ПРИМЕРЫ

Стоит оратору сказать: «Знал я одного удивительного человека» или «Зимой 1930 года в бурную ночь, когда грузовое судно приближалось к...», — и аудитория сразу встрепетается. Примеры — единственный наиболее эффективный доходчивый прием, к которому прибегают ораторы. При их помощи удастся как бы приблизить предмет к слушателю. Существенные качества примера — конкретность и уместность. В речах информационного характера главные его достоинства — ясность и возбуждаемый им интерес; в речах агитационных — убедительность и заключающийся в нем призыв к чувству.

1. ВИДЫ ПРИМЕРОВ

Примеры могут быть: а) краткими или более подробными иллюстрациями, б) фактическими или выдуманскими, в) шуточными или серьезными.

а) Краткие и подробные иллюстрации

Краткую иллюстрацию иногда называют «случаем». Она может служить деталью в подробной иллюстрации.

Учитывая отведенное время и характер освещаемого вами предмета, решайте, пользоваться ли развитым примером с подробным описанием или же ограничиться коротенькой иллюстрацией. Краткий пример, отличаясь четкостью, станет беспредметным и чересчур общим, если на него возложена задача осветить слишком многое. Обратите внимание, насколько скучным бывает краткий пересказ чрезвычайно интересной повести или пьесы.

Но краткие примеры незаменимы, когда приходится в условиях ограниченного времени пояснять массу подробностей. Живой формой и строгой последовательностью они создают бодрящее ощущение движения. Через весь доклад Вольфганга Лангевитша «Почему са-молет летает» чередой проходят коротенькие конкретные примеры, напоминающие штрихи стакато; этим приемом докладчик добивается полной ясности и почти сценического эффекта. Приводим несколько выдержек.

В полете всего удивительнее то, что материя, которую мы преодолеваем, — воздух! Его не видишь и потому думаешь, что его нет. Так как нельзя захватить хоть щепотку его, то предполагаешь, что кругом пустое пространство. А ведь в действительности воздух — материя, такая же настоящая, как вода. Он является физическим телом и обладает плотностью. Это довольно густая и чуть липкая текучая среда вроде патоки, правда очень

и очень разведенной. Свойство воздуха липнуть к поверхности самолета доставляет немало хлопот конструкторам...

У него есть вес. Кубический ярд воздуха (то есть примерно сколько его в ванне) весит около 2 фунтов...

Одноместный планер весом в 500 фунтов можно тянуть по воздуху силой около 25 фунтов. Подросток, сидящий в кузове автомашины, может без труда держать в руке буксирный тросе и запускать планер...

Так как пропеллер приводится в движение мотором, то он почти то же самое, что вентилятор... весьма немногие знают, что вентилятор тоже обладает свойством отдачи, как пропеллер. Попробуйте поместить его на игрушечный вагончик и посмотрите— вагончик покатится...

Но что всего интересней — это крыло в его поперечном сечении. В этом вы убедитесь, спилив кончик...

Так как принципы, излагаемые в этом отрывке, довольно сложны, большинство публики поняло бы их только в виде конкретных идей, обладающих почти физической осязаемостью.

Описывая, как ловко орудуют карманники, студент в виде примера привел случай, приключившийся с ним самим.

Ровно две недели назад, когда я стоял в очереди, ожидавшей загородный автобус, один прилично одетый господин толкнул меня. Вежливо извинившись, он указал на какого-то субъекта позади нас, который был причиной нарушения очереди. Через несколько секунд подошел автобус, но я в него не попал. Когда я полез за бумажником, чтоб приготовить билет, его в кармане не оказалось. Я уверен, что стал простодушной жертвой учтивого джентльмена.

Эта несколько пространная иллюстрация отняла больше времени, чем простая ссылка: «Однажды у меня карманник стащил кошелек, и я даже не сразу понял, как все произошло...» Зато она достаточно интересна, дает слушателю что-то новое и потому вполне уместна. Голая ссылка на случай была бы недостаточна.

Всякий раз, когда тема касается человеческой жизни или поведения людей, можно легко подыскать соответствующий пример в книге. Но если тема слишком общего и отвлеченного характера, приходится проявить изобретательность, чтобы найти подходящую иллюстрацию. Описание как конкретная статика и повествование, как конкретная динамика неизбежны в речи. Один из лучших способов управлять вниманием слушателя в речи информационного порядка — построить ее как рассказ. В агитационной речи слушатель с большей охотой воспринимает все то, что излагается в виде подлинных фактов.

б) Пример-факт и пример-предположение

При прочих равных условиях фактический пример производит большее впечатление, чем предположительный. Представление, что нечто произошло на самом деле, вызывает

интерес уже при словах: «А теперь позвольте рассказать вам об одном случае, действительно имевшем место...» Кроме того, только примеры-факты могут найти применение как доказательства или обоснования в агитационной речи. Тем не менее и предположительные примеры имеют свои преимущества. Во-первых, к ним можно обратиться, когда не располагаешь фактическими данными, что неизбежно, если дело идет о видах на будущее.

Давайте посмотрим, что будет представлять собой фермерское хозяйство на Среднем Западе примерно через полсотню лет, если ухудшение почвы пойдет такими же темпами, как в настоящее время.

Во-вторых, примеры-предположения можно построить так, чтобы они точно подходили к вашему утверждению. Полковник Х. Х. Глидден — начальник лагерей для военнопленных в США, — утверждая, что условия жизни в лагерях не располагают к побегу, сказал:

Можно в десять утра снять все заграждения, в одиннадцать военнопленные разойдутся, а в двенадцать они явятся и будут ожидать полдника .

В-третьих, предположительные примеры могут оказаться более типичными и поэтому более отвечающими действительности, чем какой-нибудь единственный реальный случай.

Вообразим, что вы вошли в состав присяжных заседателей и судите человека, обвиняемого в убийстве. Какие обстоятельства оказали бы влияние на ваши убеждения и — что еще более важно — на ваши чувства?

В-четвертых, пример-выдумка может оказаться полезным, когда отвлеченные и общие идеи нужно сделать наглядными и подчеркнуть специфику положения. Линкольн, чтобы показать, почему он был против освобождения от обязанностей генерала Мак-Клеллана во время Гражданской войны, привел ставшую ныне широко известной аналогию: «Никогда не перепрягайте лошадей на середине реки».

Но предположительные примеры, хотя и не содержат утверждений о подлинных фактах, должны быть по своей природе жизненны. Оратор не имеет права в своих интересах выдумывать разные небылицы и претендовать на их правдоподобие, типичность и допустимость в качестве иллюстраций. Слушатель всегда разгадает фальшь примера, далекого от действительности.

в) Шуточные примеры

Пока мы имели дело только с серьезными примерами. Собственно говоря, точной границы между серьезными и шуточными примерами нет. Шутка или смешная история заставят слушателя рассмеяться, прыснуть или только улыбнуться. Они могут просто вызвать дружеское или благожелательно-критическое настроение. Юмор во всех проявлениях затрагивает недостатки человека и его слабые струнки. Его изобразительные средства — несурзости, преувеличения, смешное.

Юмористические приемы классифицируются в зависимости от тона, оригинальности и степени краткости. Во-первых, юмористическая часть речи может быть резкой (до высмеивания) и дружеской. Резкие юмористические высказывания часто можно слышать

на банкетах работников печати и на политических собраниях. Примером послужит остроумный выпад покойного президента Рузвельта против его оппонентов в речи, сказанной им за несколько недель до избрания в четвертый раз на пост президента.

Может ли старая гвардия приспособиться к «новому курсу»? Думаю — нет. Видали мы в цирке разные удивительные трюки, но все же ни один слон не мог перекувыркнуться через голову, не завалившись на спину...

С аналогичным примером сочетания резких остроумных выпадов с постановкой серьезных вопросов мы встречаемся в речи Бентона Д. Стонга — председателя краевого комитета по делам гидростроительства в долине Миссури; она была произнесена на конференции ра-ботников строительства.

Направлять военные инженерные части США на борьбу с паводками — все равно, что керосином тушить пожар. Строительство в долине Огайо было проведено военными инженерами. Ныне это место самых пагубных для страны наводнений. Строительство на Миссури только частично велось силами инженерных войск. По сей день, затратив без малого 400 000 000 долларов на строительство в нижнем течении Миссури, армейцы подняли уровень паводковой волны на 5, 6 и 7 футов. Но дайте время и побольше сотен миллионов долларов — и, несомненно, они утихомирят всякое противодействие запруживанию рек очень простым способом — возьмут, да и затопят все население...

Военные инженеры подняли уровень паводков от Омахи (штат Небраска) до самого устья реки, применив простую технику сужения реки, которая ограничивает судоходство и понижает движение вод ниже уровня паводка. Они утверждали, что река размочит грунт, прочистит русло и снова приобретет прежнюю пропускную способность. Вместо этого река размывала наши дома, фермы, существенно необходимые посева, железнодорожные пути и свела на нет работы самой армии стоимостью в сотни миллионов долларов.

Дружеский юмор, имеющий целью вызвать расположение к оратору со стороны аудитории, часто встречается во вступительной части речи. Роберт М. Хетчинс в свою бытность ректором Чикагского университета использовал дружеский юмор в речи на собрании экономического клуба в Детройте (обратите внимание, что он говорил перед мичиганцами).

Одним своим солидным достижением я обязан Мичигану. Он создал футбольную команду, которая была мою с общим счетом 85 : 0. Благодаря этому я оказался в состоянии устроить у себя футбол.

Тонкий налет юмора придает «трудным» темам легкий, непринужденный характер. Образец такой подкупающей и несколько впадающей в упрощенчество манеры можно найти в речи, сказанной на заседании Британской торговой палаты Эриком Э. Джонсоном, председателем торговой палаты США. Смысл его выступления сводился к тому, что совместная англо-американская оккупация окажется бесполезной:

Приведу вам красноречивый пример. Речь идет о моем родном крае в Соединенных Штатах. В те дни он назывался Территорией Орегон... Вы претендовали на нее потому, что Компания Гудзонова залива промышляла там норку. Мы претендовали на нее потому, что наш мехопромышленник Джон Джекоб Астор занимался тем же самым. В конце концов вы и мы пришли к соглашению о совместной оккупации и объединенном управлении краем... Это дело было неудачным от начала до конца и только привело к лишним недоразумениям. Немного времени спустя один джентльмен из Теннесси, по

имени Джеймс К. Полк, баллотировавшийся в президенты, пообещал, что выставит вооруженной силой всех англичан с Территории Орегон... Полка с триумфом избрали, и мы недурно бы повоевали с вами, если бы Полк не ввязался в войну с Мексикой... В итоге возник компромисс, благодаря которому мы приобрели то, что ныне представляет территорию штатов Орегон и Вашингтон, а вы получили то, что теперь носит название Британской Колумбии. Юмор бывает оригинальный и позаимствованный. Выше приводились примеры оригинального, обычно самого лучшего юмора. В нем больше непосредственности и связи с личным опытом самого оратора; он более подходит к теме и обстановке. Но и позаимствования могут оказаться небесполезными, особенно для оратора, не наделенного даром остроумия, а ведь большинство из нас им не обладает. Замечания прославленных юмористов Марка Твена, Артемуса Уарда, Уилла Роджерса, Джеймса Тэрбера — неисчерпаемый источник остроумия. Полагается делать надлежащую ссылку, как в приводимом ниже примере, взятом из речи одного студента.

При нашей системе взаимных обязательств честно учиться и не плутовать очень многие студенты, взявшие на себя подобное обязательство, напоминают мне янки-адвоката, про которого рассказывает Вашингтон Ирвинг. Адвокат после своего «обращения» и данного им зарок никогда не плутовал, «кроме случаев, когда ему было выгодно». Почти так же плохо обстоит дело с тем студентом, который мне признался, что никогда ни у кого не списывал на экзамене, если мог обойтись без этого.

Юмор в речах находит выражение в коротких остротах и иронических замечаниях или в смешных анекдотах. Благодаря своей краткости первые пользуются предпочтением, особенно в коротких речах. «Остроумие — кристаллы мудрости», — сказал Джон Биллингс. Это возвышенное представление он подтвердил сотнями остроумных замечаний, исходивших от него с непосредственностью, какая, по его словам, так же должна сопровождать юмор, как и «песню, льющуюся из горлышка дрозда».

Большинство острот в речах — эпиграмматического строя. В них двойственный смысл и внезапная развязка. Например: «Здравомыслящие люди — те люди, чьи мнения совпадают с нашими». Вот еще пример, взятый из актовой речи Томаса Генри Фостера....есть два вида книжного червя. Один вид, известный энтомологам под названием *Sitodrepa panicea*, точит книгу. А другой вид — *Номо sapiens*, которого самого пожирают книги.

Такой же эпиграмматический строй имеет следующий разговор:

Один фермер говорит соседу: «Билл, а ведь дела-то не те, что были раньше». Сосед отвечает: «А раньше они были те?»

Легко можно обойтись без шуточных поговорок вроде «мужчина для женщины вождь, пока ведет ее к алтарю». Их единственная ценность в том, что они еще как-то могут оживить и связать отдельные места речи, состоящей из несколько разрозненных частей. Действительно, немного легких штрихов, умело разбросанных среди серьезных рассуждений, решат вопрос, удержите вы внимание аудитории или нет.

Следующий пример показывает, насколько уместен анекдот. По нему также можно судить, сколько места отнимает даже коротенький рассказ в небольшой речи, если его хорошо не обработать.

Как наша нынешняя система организации футбола в колледже отражается на академической успеваемости, свидетельствует весьма выразительный случай с одним прославленным футболистом. Перед началом серьезного соревнования капитан команды

заметил, что тот сидит на скамейке и горько плачет. Капитан участливо спросил, не болен ли он, не волнует ли его предстоящая игра. «Нет», — тяжело вздохнул футболист. «Так о чем же плакать? Разве ты не наша слава, не староста класса, не кумир многих тысяч студентов? И, наконец, разве ты не жених одной из признанных красавиц нашего городка? Тебе плакать не о чем!» — «Как бы не так, — возразил герой футбола. — Все это было бы прекрасно, если бы я научился читать и писать». Здесь, конечно, отсутствует тщательная литературная обработка; все дело заключается в иносказательном поучении и в некотором преувеличении проводимой в нем мысли.

Не так просто пользоваться юмористическими приемами, если нет того, что называется юмористической жилкой. Смешная история не будет уместна только потому, что она забавна, к тому же если она заранее не подработана, то может быть только помехой, по-скольку четко не выразит мысль или окажется уже известной аудитории. Например, не рекомендуется пользоваться юмористикой из последнего выпуска «Сборника для читателя». Студенты, открывшие в себе юмористическую жилку, не прочь «побалаганить» в речах на темы, требующие вдумчивого подхода, или вообще начинают избегать серьезных тем.

2. ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ ПРИМЕРА В ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕЧАХ

а) Пример должен бить в цель

Слушатель сразу поймет неуместность занятой истории, когда она под чисто внешним предлогом включена в речь. Многие «чудесные» речи, чрезмерно приправленные анекдотами, приторны, как обед, состоящий из одних сладких блюд.

б) Не следует навязывать смысл примера

В общем, если в примере есть смысл, нет надобности оттенять его или тратить много слов на его объяснение. Впечатление, произведенное примером, рассеется, если начать «выводить мораль», например: «Таким образом, на этом примере нам становится совершенно ясно, что...» Как правило, лучше всего заострить внимание аудитории перед обращением к примеру. При этом следует избегать таких избитых вступительных фраз: «Мне вспоминается история, которую я когда-то слышал...» и т. Д

в) Нельзя объять многое одним примером

Иллюстрация, взятая из ранних произведений Юджина О'Нейля, едва ли даст представление о его более поздних работах.

г) Обработанный пример производит большое впечатление

Отсутствие тщательной обработки и разгрузки примера от ненужных деталей приводит к следующему результату:

Я верю, что вы задумаетесь над тем, насколько несправедливым может оказаться осуждение человека к смертной казни только на основании косвенных доказательств, поскольку, по моему мнению, вы можете увидеть это из одного случая, о котором я читал. Было, кажется, так: во всяком случае, так говорится в статье. Человек, который был осужден за убийство брата, был повешен, а месяц спустя после того, как человек, признанный виновным, был повешен, было установлено, что он вовсе не виноват. Насколько я знаю, на суде фигурировали только косвенные доказательства, а позже настоящий убийца пришел с повинной, то есть он признался после того, как другой человек — невинный человек — был повешен.

Внимательное отношение к обработке примера и к его построению даст совершенно иные результаты:

Одни только косвенные доказательства не могут создать абсолютной уверенности в виновности лица. И все же в нашем штате можно повесить человека на основании одних только косвенных данных. Без малого год назад в округе Джебсон бакалейщик Джон Уиклэнд был предан суду по обвинению в убийстве брата. Не было выдвинуто ни одного прямого доказательства, которое убедило бы суд в его виновности. Ненависть и ревность к брату составляли предполагаемый мотив, а ружье, посредством которого было совершено убийство, было опознано как принадлежащее обвиняемому. Его осудили за предумышленное убийство и приговорили к повешению. Месяц спустя приказчик из лавки Джона Уиклэнда признался, что он — настоящий убийца, но было уже поздно... За три недели до этого невинный человек был повешен. Зарегистрировано немало подобных случаев непоправимых ошибок правосудия. Кто знает, как много было таких Джонов Уиклэндов, невинность которых никогда не была доказана признаниями настоящих убийц?

3. СПОСОБЫ ПРОВЕРКИ ПРИМЕРОВ В АГИТАЦИОННЫХ РЕЧАХ

а) Уместен ли пример?

Представляет ли он ссылку на такой факт, который действительно оправдывает вывод. Ссылка на факт непродуктивной работы самоуправления города А. в 1950 г. не имеет никакого отношения к самоуправлению города А. в 1956 г. За это время организационные формы и личный состав могли совершенно измениться.

б) Типичен ли пример?

Пример часто иллюстрирует лишь одну сторону обстоятельств, политики, действий или качества. В таком случае, может ли он типизировать явление в целом? Ораторы подвергаются соблазну выбирать наиболее разительные примеры, не беспокоясь о том, насколько правильно они отражают действительность. Но единственный пример

политической коррупции, хотя и бросающийся в глаза, вряд ли докажет, что вся партия разложилась.

в) Достаточно ли примеров?

Если единственный пример недостаточно характерен для всего явления, нужно представить другие доказательства и по возможности дополнительные примеры. Единственной ссылкой на то, как Франция реагирует на перевооружение Германии, еще недостаточно, чтобы показать отношение всей Европы к этому сложному вопросу.

г) Содержит ли пример призыв к чувствам?

Особенно в речах, воодушевляющих или склоняющих к действенной реакции, во всяком случае, некоторые примеры должны обладать не только силой логического воздействия и не только состоять из голых фактов. Они должны быть подобраны и изложены так, чтобы взывали к чувству справедливости, к жажде правды и т. д. Примеры бесправного положения, в которое поставлено местное население Южной Африки белыми правителями, необходимо подать слушателю, чтобы тот буквально видел и переживал все проявления бесчеловечного обращения, все последствия грабежа земель и голода.

д) Оправдывает ли пример призыв к чувствам?

Эта проверка аналогична указанной под пунктом «а». Эмоциональный тон, не оправдываемый фактическим содержанием примера, не делает его доходчивым в смысле правильного освещения явления. В вопросах, затрагивающих область чувств, оратору трудно избежать опасности преувеличения или искажения фактов.

Г. ССЫЛКИ НА АВТОРИТЕТЫ

В некотором смысле все, что говорит оратор, имеет за собой те или иные авторитетные источники. Большинство примеров, определений и статистических данных, предлагаемых им вниманию аудитории, представляет наблюдения и выводы, которые он непосредственно или косвенным путем тщательно собирал из других источников.

Кроме того, как бы ни было обработано и значительно содержание речи, слушатель не склонен относиться к оратору с почтительным вниманием, пока не почувствует, что перед ним человек, или обладающий личным авторитетом, или опирающийся на чужой авторитет.

1. ВИДЫ АВТОРИТЕТНЫХ ССЫЛОК

В общем существует три вида авторитетных утверждений: а) утверждения, покоящиеся на авторитете самого оратора, б) утверждения, в основе которых лежит общественное мнение, и в) утверждения сведущих лиц.

а) Авторитет оратора

В течение некоторого, а иногда довольно долгого времени слушатели не могут знать, добросовестно ли или произвольно оратор обращается с фактами, которые он докладывает. Чтобы поверить ему на слово, им нужно или лично знать выступающего, или положиться на его репутацию и опыт. Оратор не может просто исходить из незыблемого предположения, что он обладает правом на доверие. Он уподобился бы тому юристу, который на предложение представить данные, что он лучший адвокат в городе, ответил: «Да мне и не нужно доказывать: я из этого исхожу». Часто оратору после того, как он занял трибуну, приходится завоевывать доверие аудитории словами, внешними данными, манерами. Лучший способ — в действительности обладать качествами, внушающими доверие, т. е. быть добросовестным, прямолинейным, объективным и хорошо знать предмет. Иногда бывает уместно и небесполезно в скромных выражениях дать понять, что обладаешь особой квалификацией и что имеешь право выступить по вопросу.

Многие утверждения находят обоснования только в авторитете оратора. Иначе и не может быть, принимая во внимание хотя бы ограниченное время, не говоря уже о других причинах. В этом можно убедиться, прослушав не одну речь. Даже в агитационной речи не все, что говорит оратор, является очевидным или доказанным.

Но в любом спорном вопросе, когда у слушателей нет оснований считать оратора сведущим или незаинтересованным лицом, он должен принять на себя труд несколько больший, чем изложение собственных взглядов, и ему понадобятся доказательства.

б) Общественное мнение

Вторым по своему значению является авторитет общественного мнения. Оно включает все, начиная с официальных данных, например, об итогах голосования, о результатах массового опроса и изучения анкет и кончая народной мудростью, выраженной в поговорках и обычаях, а также многими очевидными и основанными на здравом смысле соображениями, представляющими для слушателя бесспорную истину.

Как будет видно при обсуждении методов логической мотивировки в главе XI, значительная часть обоснований в агитационной речи представляет доводы, исходящие из аксиоматического или принципиального положения; дело обстоит именно так и не иначе, поскольку данная оценка совпадает с совокупностью везде и всюду признаваемых «истин». Более того, такие истины не всегда приводятся; они считаются совершенно неоспоримыми для оратора и слушателя, как например в утверждении, что один образ действий правительства лучше, чем другой, только потому, что он более демократичен. Здесь оратор исходит из молчаливо признаваемого принципа, что демократический образ действий лучше при всех условиях.

Многое из того, что считается формальной логикой, представляет сложный продукт незыблемой народной мудрости. Равным образом трудно бывает различать, что принимается как основанное на авторитете оратора и что принимается только потому, что совпадает с мнением большинства. Каждое личное наблюдение и голословное суждение оратора может стать для слушателя приемлемым как мнение всех здравомыслящих людей: в этом и заключается сила подлинного красноречия. Следующий отрывок, взятый из похвального слова, посвященного Даниэлем Уэбстером красноречию Джона Адамса, показывает и раскрывает содержащуюся в речи оратора мощь народной мудрости.

Подлинное красноречие в действительности кроется не в речи как таковой. Оно не приходит откуда-то извне. Немало потребуется ученья и труда, чтобы овладеть им, но все будет напрасно. Словами и фразами можно распоряжаться любым образом, но в них еще не заключается подлинное красноречие. Красноречие — в самом человеке, в существе речи и в сложившейся обстановке... Оно рождается, если ему суждено возникнуть, подобно роднику, пробивающемуся из недр земли, подобно огненному извержению вулкана; оно возникает с первозданной мощью стихии... (Речь, посвященная памяти Джефферсона и Адамса.)

В следующей выдержке из речи Генри Уарда Бичера обращает на себя внимание то, как оратор взывает к житейскому опыту и переживаниям слушателей:

Невыразима сладость в голосе отца, в голосе матери, в голосах домочадцев! Ни одна музыка многострунных инструментов, взятых вместе, не сравнится с гармонией семейной любви, которая слышна, когда говорят сестра или брат, отец или мать. Многие пословицы и изречения: «Учись, чтобы жить, и живи, чтобы учиться», «Послушание — залог успеха», — а также стихотворные строчки: «Не темнота то, а невежество», «Предмет познания для человечества — сам человек» — и другие ссылки на литературу и народную мудрость благодаря частому употреблению приобрели значение общественного мнения. Беда в том, что они или истинны только наполовину, или крайне за-тасканы.

Ссылка на то, что думают люди, имеющие много общего с вашими слушателями, — пример явного обращения к общественному мнению. Агенты по распространению печатных изданий, энциклопедий и так далее почти всегда указывают на пользу, какую получили ва-ши соседи, последовавшие их рекомендации, и при случае даже назовут их фамилии. Вам, конечно, знакомы призывы оказать поддержку какому-нибудь начинанию:

А теперь посмотрим, что делают студенты университета Джонса...

Такова уже укоренившаяся вера в демократию и простого человека, что для нас гораздо важнее мнение «человека с улицы», чем взгляды специалиста в обсуждаемой проблеме. Во многих вопросах мы стремимся первым делом узнать мнение друзей. «Послушай, Джордж, а ведь книжка Хемингуэя, которую рекомендовал профессор, чертовски интересна», — скажет классный товарищ и этим убедит вас прочесть ее, тогда как рекомендации со стороны преподавателей литературы могут оказаться безуспешными.

Некоторые любят первыми «сунуться в воду»; большинство предпочитает воспринимать новые идеи только после того, как их восприняли другие. Разумный агитатор поэтому всегда сошлется на прецедент и укажет, что его предложение уже не ново: «Рекомендуемый мной план представляет собой осуществление принципа, который мы все признаем и проводим на деле». Самый эффективный прием порицания, каким пользовались противники «нового курса», заключался в указаниях, что относящиеся к нему законопроект — непроверенные, дикие теории, выдуманные «мозговым трестом»

чудаков, людей без всякого практического опыта. Надо быть всегда готовым встретиться с этим довольно обычным, хотя часто и неубедительным видом возражений на всякое новое предложение.

в) Авторитет сведущих лиц

В некоторых речах ссылка на заключение эксперта — наиболее важная, особенно, когда речь идет о новом или техническом предмете, в котором оратор имеет весьма малый опыт. Студент или неспециалист, готовясь к докладу по вопросам экономики, обществоведения, истории, археологии, биологии или управления промышленным предприятием, не обойдется без помощи сведущих лиц. Крейтон, Селлерс и Джонс в своих работах по логике постоянно ссылаются на авторитет Аристотеля, Джона Локка, Джона Стюарта Милля и многих других. То же самое можно сказать почти о каждом писателе или ораторе, которые сами являются авторитетами в своей области. Привести в речи авторитетное мнение — вопрос не только ее доходчивости, но и этики оратора. Было бы прямым посягательством на истину, если бы оратор вторгся в область сложных экономических, социологических и иных вопросов и при этом пренебрег необходимостью познакомить аудиторию со взглядами специалистов. Обычно следует назвать источник авторитетного мнения, и часто приведение цитаты представляется наиболее впечатляющим способом. Но если цитирование отнимет больше времени, чем это нужно по значению приводимого мнения, уместно и даже лучше ограничиться простым пересказом. Можно также в краткой форме передать основную мысль, выраженную в книге или журнальной статье.

Карл Сандберг в биографии Абраама Линкольна присоединяется к мнению других новейших биографов, что Линкольн вышел из лучшей среды и впоследствии далеко не так нуждался в окультуривании, как это принято думать.

Если речь от начала до конца состоит из изложения или анализа работы одного человека, необходимо в сообщении о теме доклада прямо заявить: «Я постараюсь вкратце ознакомить вас с произведением Фэрфильда Осборна «Наша ограбленная планета». Конечно, вряд ли допустимо, чтобы в основу речи был положен только один источник.

2. ПРАВИЛА ПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОРИТЕТНЫМИ МНЕНИЯМИ КАК ДОКАЗАТЕЛЬСТВОМ

а) Не ссылайтесь на свой авторитет: для слушателя он недостаточен

Это правило главным образом относится к студентам-ораторам, которые не могут выступить по большинству спорных вопросов как сведущие лица. У. Т. Фостер, старшина американских преподавателей искусства аргументации, как-то сказал:

Пусть студент помнит... что касается доказательств, нам безразличны его личные мнения.

Нас может интересовать, почему он придерживается известных взглядов, но его мнения как доказательство не имеют никакой цены. Уильям Блэк рассказывал, как, читая гранки одного романа, он обнаружил, что по вине наборщика героиня, которая должна была умереть от приема большой дозы опиума, скончалась от избытка мнений (Opium — опиум и opinion — мнение.). Поэтому остерегайтесь таких вступлений, как «мне кажется», «я думаю»... В них сразу вскрывается голословность.

б) Ссылайтесь на проверенные авторитеты

В общем на авторитеты надо ссылаться только в вопросах, в которых они действительно компетентны, имеют специальную подготовку и опыт. Случалось иногда, что, невзирая на свою высокую репутацию, светила науки в выступлениях по вопросам религии или политические лидеры в речах по техническим вопросам экономики обнаруживали удручающую неосведомленность.

в) Как правило, не ссылайтесь на авторитеты, вызывающие предубеждение

Если возможно, избегайте ссылок на авторитеты, которые создали вокруг себя такую атмосферу предубежденности или настолько проявили личную заинтересованность, что их высказывания сразу берутся под подозрение. Если приходится обратиться к такому источнику, то лучше с надлежащими оговорками отметить этот факт и показать, почему данный авторитет все же заслуживает внимания. Наиболее эффективна ссылка на мнение заинтересованного лица, когда она приводит именно те высказывания, которые идут вразрез с его интересами.

Даже Томас Бигелоу, председатель правления компании местного транспорта, признает несправедливость существующего автобусного тарифа, когда он утверждает, что...

Впрочем, было бы неправильно подвергать сомнению беспристрастность авторитетного лица, если оно со всей искренностью и даже страстностью отстаивает то или иное решение вопроса. На Флоренс Найтингал уже больше не смотрят с предубеждением, так как она неуклонно боролась за улучшение медицинской помощи раненым на войне. Не меньшего доверия заслуживают наблюдения покойного Эрнст Пайля, ибо он глубоко познал душевные муки «маленького человека».

г) Ссылка на источник должна быть точной

Если суждение, приписываемое оратором авторитету, настолько спорно, что вызывает сомнение в достоверности или точности, или если некоторые слушатели по каким-либо причинам пожелают иметь ясное представление об источнике, — необходимо привести полную цитату.

Джозеф Вуд Крутч в своей книге «Американская драма» на стр. 121 отмечает: «...»

В сообщении Ассошиэйтед Пресс на стр. 12 «Нью-Йорк таймс» от 27 августа говорится:
«.....»

По мнению итальянского философа Бенедетто Кроче, статья под названием «Эстетика» в 14-м издании Британской энциклопедии «.....»

Когда нет смысла полностью указывать источник или когда дается небольшая выдержка, приводится только имя автора или его имя вместе с названием книги или статьи.

По словам Бернарда Шоу, ирландец, питающий лояльные чувства к Великобритании, представляет «отвратительное явление».

д) Избегайте загадочных ссылок на источник

Если аудитория не знает, кого вы имеете в виду, избегайте неопределенных ссылок, вроде:

Я имею в виду мнение величайшего авторитета, что...

Лучшие умы полагают, что...

Все экономисты придерживаются единого мнения, что...

Одна известная мне особа однажды слышала, что...

Неправильно было бы указать только на книгу или статью в журнале или сослаться на издателя как на источник мнения.

В книге «Цена свободы» утверждается, что... (Допустимо, если только ранее имела место ссылка на автора.)

Я читал статью в «Юнайтед Стэйтс» от 23 марта 1956 г. Она говорит... (Заставить статью или книгу «говорить» — верный признак неграмотности оратора.)

Статистические данные, опубликованные в «Мировом альманахе» за 1955 г., показывают... или: По данным «Мирового альманаха»... (Следует указать точно источник или составителя статистических сводок.)

Если цитируемый автор неизвестен слушателям или неизвестно, насколько он компетентен в данном вопросе, следует указать на его квалификацию:

Судья Гари, много лет бывший председателем Стального треста...

Весьма целесообразно при развитии того или иного положения указать дату цитируемого мнения. Взгляды, высказанные авторитетным лицом в 1940 г., могут коренным образом отличаться от воззрений сегодняшнего дня.

Д. СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

1. РОЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ

Рассматривая явления в цифровом выражении и соотношении, мы количественно определяем и измеряем нашу действительность. Статистика — это факты в цифрах, подвергающихся сравнению или указывающих пропорциональность: «Сто крупнейших банков в настоящее время хранят у себя 46 процентов вкладов населения». Сама по себе статистика кажется сухой и отвлеченной, но для оратора она представляет два преимущества — точность и экономию изобразительных средств.

Каждый раз, когда нельзя пользоваться такими терминами, как все, никто или один, единственный способ быть точным заключается в обращении к статистическим данным. Обычно нам не хватает точного знания количества, степени распространенности явлений и их соотношения, и мы говорим: некоторые, большинство, очень много, значительная доля, небольшая часть, вызывающий тревогу высокий уровень, с ужасающей быстротой, постепенное падение. Такие термины полезны; слова большинство, обычно, редко, не часто для обозначения чего-либо, численно большего или меньшего, чем половина, принимаются как количественные обозначения. Но нередко пользуются ими с беспечностью, отчего они приобретают сомнительный смысл.

Особенно сомнительны ссылки, имеющие относительное значение, без указания, к чему же, собственно, они относятся. Что хочет сказать оратор, когда он утверждает, что на Юге наблюдается много случаев пеллагры? 25? 100? 2000? Много сравнительно с чем? Что значит «вызывающий тревогу рост разводов»? «Аварии на транспорте значительно сократились». «В общем и целом американцы преуспевают»? «Это был средний человек»? (У него были средний рост, обычная профессия, средний возраст или он достиг среднего брачного возраста?)

«Очень мало ленивых студентов»?

Там, где невозможно или нет необходимости представить совершенно точные данные, можно воспользоваться примерными, приблизительными, а также круглыми цифрами.

Слишком отвлеченно: По данным Бюро труда, взяв за единицу стоимость доллара в 1926 г., необходимо оценить его покупательную способность в 1920 г. в 0,648, а в 1940 г. в 1,272.

Исправлено: По данным Бюро труда, на доллар в 1940 г. можно было купить вдвое больше, чем в 1920 г.

Слушателя просто сбивают с толку, обрушивая на него массу однообразного и утомительного цифрового материала, в котором даже при всем старании он не в состоянии разобраться. Поэтому избегайте представлять сложные статистические

таблицы. Если приходится прибегать к сложным данным, выписывайте их на доску или на карту.

Экономичность цифровых данных в том, что они обладают способностью совершенно ясно, не отнимая много времени и места, выразить крайне сложные и многочисленные факты. Благодаря сочетанию точности и сжатости «сухая» статистика может придать материалу необычайно впечатляющую силу:

Незадолго до открытия Пастером вредоносного влияния бактерий от родильной горячки во Франции умирала каждая четвертая женщина-мать.

Во время второй мировой войны быть офицером представляло такую же опасность, как и быть солдатом. Вследствие подвижности линий фронта командный состав не мог, как в первую мировую войну, управлять ходом операций с безопасных позиций в тылу или даже из блиндажей при помощи телефонной связи. За несколько дней боев во время наступления русских в Польше летом 1944 г. было убито, ранено и взято в плен 23 немецких генерала. Из общего количества американских потерь во вторую мировую войну четверть падала на командный состав.

2. СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ КАК ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Статистика имеет важное значение как доказательство в агитационных речах, поскольку в последних затрагиваются сложные социальные и экономические вопросы. Статистические данные довольно убедительны и часто приводятся вместе с примерами; это делает речь более доходчивой и конкретной.

К сожалению, статистика в агитационных речах становится объектом ошибочного или злостного применения. Во-первых, велик соблазн приводить только данные, говорящие в пользу поставленной оратором цели, и оставлять без внимания все остальные. Во-вторых, большинство статистических данных допускает различные толкования, ввиду чего может всегда служить интересам оратора. Поэтому следует в обращении с материалами статистики соблюдать следующие указания.

а) Проверяйте статистические данные с точки зрения компетентности и беспристрастности источника

Если авторы статистического материала небеспристрастны, если составители его имеют в виду «погреть руки», подкрепите ваши сведения доказательствами из незаинтересованных источников. Конечно, предпочтительно пользоваться данными не из источников, внушающих предубеждение.

б) Укажите точно источники

Нельзя просто сказать: «Статистика доказывает, что...» или «По данным надежного источника...» Следуйте приведенным выше указаниям, относящимся к ссылкам на авторитеты.

в) Избегайте неопределенных выражений

В Соединенных Штатах только один человек из десяти обладает хорошим здоровьем. (Что значит хорошее здоровье?)

Термин «средний» легко поддается двусмысленным толкованиям. Там, где средняя выводится из недостаточного количества единиц или где принятые за единицу объекты несоизмеримы, статистические средние дают неправильную ориентацию или по крайней мере не имеют никакого значения:

Средний рабочий день на фабрике продолжался 6 часов. (Но ведь 40 процентов рабочих были заняты неполное рабочее время, а у рабочих, полностью занятых, рабочий день был более 6 часов.)

Злоупотребления со средними заключаются в том, что избегают так называемых взвешенных средних. «Средний» индивидуальный заработок в четырех отделах фирмы равен 21 доллару в день. Но к такому выводу можно прийти, если доходы 8 администраторов по их значению приравнять к зарплате 90 служащих упаковочного отдела.

г) Сравняйте только совместимые величины

Как известно, противники огосударствления предприятий по снабжению населения электроэнергией сравнивают коммерческие тарифы частных компаний с потребительскими расценками электроэнергии государственных предприятий.

Хотя смертность среди военнослужащих, по данным статистики, часто ниже, чем среди гражданского населения, неправильно делать вывод, что быть солдатом менее опасно, так как в гражданское население включены престарелые и физически неполноценные.

д) Утверждайте только то, что подтверждено совокупностью данных

Неправильно заключение, что в городе Б. лучше соблюдается законность, поскольку за данный год в нем произошло меньше убийств, чем в городе А. Здесь взят короткий период; из-за особых факторов статистические показатели за один год потеряли свою типичность. К тому же правопорядок характеризуется не только данными об убийствах. Оценку на основе «примерных» данных необходимо отличать от выводов по всем показателям в целом и с учетом всех случаев, особенно если выборки не характерны. Тот, кто помнит выборы президента в 1948 г. (когда Трумен одержал победу над Дьюи), знает, насколько подвержены ошибкам статистические обобщения такого почтенного органа, изучающего общественное мнение, как Галлеп Полл.

Е. НАГЛЯДНЫЕ ПОСОБИЯ

Если нужно описать или объяснить предмет, который можно доставить в аудиторию, проще всего показать его слушателям в натуре. Но если он слишком велик, слишком мал, чересчур сложен, то можно дать его в виде изображения или модели. В число наглядных пособий входят чертежи на доске, карты, плакаты, иллюстрации, модели, образцы.

Всякое наглядное пособие привлекает внимание слушателя. Один студент в начале своей речи, желая показать, что разница в ценах на аспирин в таблетках ничем не оправдана, взял по таблетке в каждую руку и сказал:

Видите, у меня в каждой руке по таблетке аспирина. Обе они стандартного образца. Обе одинаковой величины. В них одинаковое содержание аспирина. Они совершенно одинакового качества. Но только одна стоит в три раза дороже другой.

Начав таким образом речь, он сразу вызвал живой интерес слушателей. Более того, он создал убеждение, что поднимаемый им вопрос имеет действительно большое значение.

Но главное назначение наглядных пособий заключается в подкреплении устного изложения и даже в замене его в речи информационного содержания. Многие предметы, технические вопросы, формулы слишком сложны, чтобы дать представление о них только путем устных объяснений. Изображение или диаграмма в несколько секунд пояснят то, на изложение чего пришлось бы затратить не менее часа. Необходимо только тщательно соблюдать следующие правила.

1. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ НАГЛЯДНЫМИ ПОСОБИЯМИ ЦЕЛЕСООБРАЗНО

Если наглядный материал не существенно необходим для пояснения или возбуждения интереса к речи в целом, то применение его бессмысленно: он будет только отвлекать внимание слушателя от оратора и от того, что он говорит.

2. ПРИГОТОВЬТЕ ПОСОБИЯ ДО НАЧАЛА РЕЧИ

Если данные, которые наносятся на доску, очень сложны, их лучше выписать на нее заранее, до начала речи. Для речей, произносимых в классе, лучше сделать это до заполнения классной аудитории. Необходимо самому освоить весь материал целиком. Также необходимо прорепетировать объяснения, сопровождающие показ пособий.

3. ПРИДАЙТЕ НАГЛЯДНЫМ ДАННЫМ ОБЩЕДОСТУПНЫЙ ВИД

Не включайте в чертежи, модели или таблицы словесных обозначений и вообще деталей, которые не были бы достаточно видны всем слушателям. Статистические таблицы часто бывают очень сложны и непонятны. Их содержанию нетрудно придать доступную форму диаграмм— линейных, плоскостных, изобразительных и иных схематических обозначений, демонстрирующих размеры, тенденции и т. п. Сопровождая речь показом пособий, не становитесь между ними и слушателями.

4. ТЕСНО СВЯЖИТЕ РЕЧЬ С НАГЛЯДНЫМИ ПОСОБИЯМИ

Ваши суждения должны быть крепко увязаны с показом пособий. Какими бы простыми и ясными ни казались диаграмма или объект, слушатели всегда захотят, чтобы им точно указали связь темы с пособиями.

5. ГОВОРИТЕ, ОБРАЩАЯСЬ К СЛУШАТЕЛЯМ, А НЕ К ПОСОБИЯМ

Станьте рядом с пособиями и обращайтесь непосредственно к аудитории за исключением моментов, когда приходится показать какую-нибудь деталь. Пожалуй, главный недостаток при пользовании пособиями тот, что волей-неволей несколько отрываетесь от слушателей.

6. УБЕРИТЕ ПОСОБИЕ, КАК ТОЛЬКО МИНОВАЛА В НЕМ НАДОБНОСТЬ

Сотрите с доски все написанное, как только закончили с одними объяснениями и перешли к другим, иначе наглядный материал будет отвлекать внимание аудитории.

7. ДЕРЖИТЕ ПОСОБИЯ ПРИ СЕБЕ

Не раздавайте изображений и предметов слушателям, если только они не тождественны и не имеют непосредственного отношения к вашим замечаниям, которые делаются при обозрении. Если слушатели заняты разглядыванием пособий, лучше сделать паузу.

РЕЗЮМЕ

В этой главе исследовано шесть видов вспомогательного материала, применяемых при произнесении речи: определения, сравнения, примеры, ссылки на авторитеты, статистические данные и наглядные пособия. Мы также обсудили способы применения их в информационных и агитационных речах. Впрочем, безотносительно к характеру речи полезно прибегнуть к следующей проверке целесообразности данных средств.

1. Отвечают ли они моим намерениям и требованиям аудитории?
2. Достаточно ли они интересны, ясны и убедительны?
3. Можно ли сделать их еще интереснее, яснее, убедительнее, короче?
4. Позволит ли время применить их?
5. Нет ли данных, заслуживающих предпочтения?

6. Не будет ли целесообразнее обратиться к ним в другом месте речи?

До сих пор каждый вид рассматривался как обособленный элемент содержания речи. В последующих главах мы будем изучать вопрос, как найти им наиболее целесообразное применение в качестве частей окончательно спланированной речи.

Задания

1. Приготовьте и скажите перед классом речь информационного характера с предварительной проработкой, но без записи и без заучивания. Готовясь к выступлению, справляйтесь с формой — Критические замечания — Информационная речь (I) (см. дальше). (Преподаватель должен размножить эту форму и проверять по ней правильность студенческих выступлений. Это требование относится к формам — Критические замечания, помещенным в конце других глав.)
2. Приготовьте перечни по каждому нижеуказанному предмету, пользуясь речами в приложении IV.
 - а) Четыре иллюстрации вместе с освещаемыми в них тезисами речи.
 - б) Два определения (укажите вид определения в каждом отдельном случае).
 - в) Десять конкретных примеров (укажите, какой применен как уподобление, какой в качестве контраста).
 - г) Два утверждения со ссылкой на авторитет оратора, два утверждения со ссылкой на авторитет сведущего лица и два утверждения, основанные на общественном мнении.
 - д) Два заключения на основе доказательств.
3. Дайте анализ (не больше чем в 200 слов) юмора Марка Твена в речи «Погода в Новой Англии» (приложение IV). Выпишите те данные, которые придают ей юмористический характер.
4. Приведите четыре хорошие и четыре неудачные цитаты из речей, которые вы слышали на занятиях или в другой обстановке или прочли в газетах и журналах.

ФОРМА 1

Класс-----

Имя-----

Дата-----

Название темы-----

КРИТИЧЕСКИЕ ИНФОРМАЦИОН
ЗАМЕЧАНИЯ НАЯ РЕЧЬ

Пункты

Замечания

ТЕМА И ЦЕЛЬ ДОКЛАДЧИКА

Подходят докладчику?

Отвечают интересам аудитории?

Соответствуют уровню знаний аудитории:

Слишком широк объем?

Четко формулирована цель речи?

РАЗВИТИЕ РЕЧИ

Ясна структура речи?

Тщательно проработана?

Ясны основные положения?

Достаточно повторения?

Исчерпывающи определения?

Целесообразны переходы?

Достаточно примеров?

Целесообразны примеры?

Целесообразны цитаты?

Целесообразны статистические данные?

Ненужный материал?

Достигнута поставленная цель?

ПРОИЗНЕСЕНИЕ

Естественны манеры?

Уверен в себе?

Товарищеский тон?

Энергична речь?

Осанка?

Контакт с аудиторией?

Звучность голоса?

Освоен материал на память?

Слишком зависит от заметок?

РАЗНОЕ

5. Приведите два примера, не отвечающих своему назначению определений в речах на классных занятиях или в другой обстановке. Приведите два случая неудовлетворительного или недостаточного использования статистических данных.
6. Приведите четыре случая целесообразного обращения к конкретным примерам и четыре случая хорошего использования иллюстративного материала в речах на занятиях в классе.

Глава: Глава VII ВНЕШНИЙ ОБЛИК ОРАТОРА

Лектор Сэм Сэнфорд однажды рассказал о случае, происшедшем в фойе гостиницы городка, где он должен был выступать. Молоденькая продавщица табачного киоска, где он покупал газету, радостно объявила ему, что вечером собирается послушать лекцию профессора Сэнфорда. Узнав, что перед ней сам Сэнфорд, девушка внимательно окинула его взглядом и сказала: «Ну что ж... Все -таки я пойду.»

К счастью для хороших ораторов (те для плохих), мнение о них составляется по внешним данным во время выступления. Во всяком случае, хорошая речь на добрую четверть воспринимается чисто зрительным путем. Слушатели присматриваются к оратору: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками. Слушатели хотят знать, что он представляет сам по себе. Наивно, движимые любопытством, они хотят сразу составить мнение об ораторе — положительное или отрицательное — и, сами того не сознавая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне оратора и воспримут ли они то, что он им скажет. Выступить публично — это значит дать слушателю возможность познакомиться с вами, как говорится, и на радость и на горе. Если не на радость, если внешние данные не только не помогут, а скорее навредят, то, надо думать, вы еще не овладели всем необходимым для публичного выступления. В данной главе мы

займемся зрительно воспринимаемыми элементами речи по разделам: внешность (А), манеры (Б), поза (В), жесты (Г). Но прежде всего следует подтвердить основной принцип: подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией.

Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы.

Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией.

А. ВНЕШНОСТЬ

«С лица не воду пить...» С неказистой внешностью оратору приходится только мириться. Да и вовсе не нужно быть красивым, чтобы в своем деле оказаться на должной высоте. Мужчина только выиграет от того, что не будет похож на картинку из последнего журнала мод.

Но когда придется встать и взять слово, вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановки. Ваши товарищи на вечернем собрании в клубе вряд ли ожидают, чтобы вы предстали перед ними, разодевшись в пух и прах. Да и преподаватель не потребует, чтобы для очередного выступления на занятиях студенты одевались по-праздничному. Но неопрятность может дорого обойтись. Прическа должна быть в порядке, руки и ногти — чисты, обувь — начищена, платье или костюм — тщательно отглажены и аккуратно застегнуты. Даниэль Уэбстер, о котором говорили, что «никто не обладает таким величественным видом, как Уэбстер», был поборником безукоризненной внешности. Ему и в голову не пришло бы появиться перед аудиторией не застегнутым на все пуговицы. В наше время требования не так строги. Но мужчинам, пожалуй, более удобно выступать в обычном костюме, если погода не слишком жаркая.

Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Женщины должны снимать шляпы с широкими полями и вообще привлекающие внимание головные уборы. Вуалетки не нужны. Перчатки и сумки будут только мешать. Ничто у вас или при вас не должно связывать свободу движений. Не надевайте плотно обтягивающих костюмов, стесняющих движения плеч и рук. Мужчины должны быть чисто выбритыми, освободиться от ненужных вещей, оттопыривающих карманы, и убрать торчащие из боково-го кармана карандаши и ручки. Женщинам рекомендуется по крайней мере оставлять дома кричащие украшения. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Не вызывайте удивления и зависти — это помешает слушать, что вы говорите.

Б. МАНЕРЫ

Надлежащие манеры оратора имеют более существенное значение, чем его внешность. В самом деле, если он развернется, то заставит забыть о своей внешности.

Группа слушателей — нечто большее, чем простое скопление людей. Она подчинена законам психологии внимания. В ней каждый склонен к такой же реакции, как и все: благоприятной или неблагоприятной. Это прекрасно учитывают опытные ораторы. Они знают, что раз удалось возбудить интерес аудитории, то естественная заразительность

настроений поможет его поддержать. Они понимают, что, если не захватить внимание всей группы в целом, невозможно будет удержать кого-либо под своим влиянием.

Психология слушателя такова, что он требует от оратора больше, чем это возможно в ином случае. Когда разговаривают двое или трое знакомых, их беседа протекает в обстановке свободы и равенства каждого при обмене мыслями. Совершенно иное — официальная обстановка, в которой произносится речь. Здесь нет свободы и равенства. Слушатель вовсе не склонен забывать, что приходится на время вашего выступления как бы поступиться своей индивидуальностью, пожертвовать удобствами и временем. В силу ограничений, налагаемых правилами общественного приличия, он отдает себя временно во власть оратора. Одни пришли на собрание против желания, лишь подчиняясь чувству долга; другие уступили настойчивой просьбе друга, мужа или жены. Понятно, что слушатели предъявляют к оратору особые требования: они предоставили ему главную роль — оратор должен с этим считаться. Если он будет держать себя нерешительно, безразлично и как бы извиняясь за свою миссию, чувство ожидания у слушателя немедленно сменится разочарованием и досадой.

Еще одна особенность психологии слушателей: они ощущают потребность в интимной и теплой атмосфере частной беседы. Им не по душе несколько натянутая, официальная обстановка публичного доклада. Если оратор ничего не сделает, чтобы изменить положение, ему поставят это в вину. Слушатели хотят, чтобы он растопил ледок и сблизился с аудиторией, как добрый знакомый. Подумайте, какие возможности поднять настроение упускаются оратором, когда он стоит в застывшей позе, устремив взор в потолок или зарывшись по уши в кипу заметок, один вид которых вызывает у слушателя содрогание. Оратор — живой человек, а не говорящий автомат.

Вы должны овладеть умением создать дружескую и вместе с тем деловую атмосферу. Вы должны быть скромны и в то же время воодушевлены своими убеждениями. Не важно, робели ли вы перед слушателями, внушали ли им недоверие; ваше прямое дело — налаживать с ними контакт. Небесполезны в этом отношении приводимые ниже указания.

1. КАК ТОЛЬКО ПРЕДОСТАВЛЯТ СЛОВО...

Перед тем как выступить, следует, конечно, ознакомиться с условиями помещения. Отметьте, каково расстояние между вашим местом и первым рядом слушателей. Если речь произносится не с эстрады или нет специально отведенного места для оратора, необходимо тщательно выбрать место, с какого говорить. Лучше всего говорить, находясь посередине, по возможности в нескольких футах от первого ряда и поодаль от передней стены. Если имеется какое-либо возвышение, например эстрада, станьте на переднем крае, хотя бы даже впереди места, отведенного для оратора. Когда эстрада слишком высока и отделена от слушателей или аудитория сравнительно невелика (например, не более 75 человек), рекомендуется говорить, находясь на уровне слушателей. В таких случаях необходимо предварительно

договориться с председателем собрания. Это окажет вам неоценимую услугу в создании более интимной и располагающей обстановки.

Не суетитесь. Спокойно направляйтесь к избранному месту. Не перебирайте на ходу ваши заметки, не застегивайте пиджак или жакет, не приводите в порядок прическу, не поправляйте галстук. Обо всем этом надо думать заранее. С другой стороны, не начинайте

речь, пока не займете удобное и устойчивое положение. Примите нужную позу сразу, сделав последний шаг. Не смотрите вниз на ноги или руки и тем более не смотрите сразу в записи. Как только займете свое место, обратитесь к президиуму и затем к слушателям.

Изберите какую-либо принятую форму обращения: «Г-н председательствующий (г-жа председательствующая, г-н президент), леди и джентльмены (друзья, товарищи студенты, товарищи по классу)...» В присутствии почетного гостя можно обратиться к нему, называя его по имени; если аудитория состоит из разных групп, уместно обратиться к ним примерно так: «Г-да члены Клуба маски и парика...» В развлекательной речи вполне приемлемо сказать: «Г-н и г-жа ротарианцы...» Но никогда не нагромождайте обращений: например, «Г-н председательствующий, уважаемые оппоненты, distinguished судьи, леди и джентльмены...»

2. ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА

Случалось ли вам когда-нибудь заглянуть через застекленную дверь в аудиторию и понаблюдать за лицом оратора во время речи? Вы его не слышите, но разве нельзя правильно оценить силу его выражений? Если слушатели действительно заинтересованы, они будут смотреть на лицо оратора. Лицо его должно быть серьезно. Но следите за собой. Может случиться, что благодаря умственному напряжению вы начнете хмуриться или, мысленно витая где-то в пространстве, примете отчужденный вид.

Практиковаться перед зеркалом крайне необходимо, чтобы иметь представление о мимике во время речи. Изучайте свое лицо. Что происходит с бровями, солбом? Разглаживайте набегающие складки, расправляйте нахмуренные брови. А может быть, что еще хуже, лицо у вас во время речи совершенно ничего не выражает? Если на нем «застывшее» выражение, упражняйтесь в ослаблении и напряжении лицевой мускулатуры. Произносите фразы, насыщенные различными эмоциями— печалью, радостью и т. д., наблюдая за тем, чтобы мимика тоже принимала в этом участие.

3. КОНТАКТ СО СЛУШАТЕЛЯМИ

До обидного легко оратору потерять общение с аудиторией. Стоит только время от времени посматривать в окно, окидывать взглядом стены, опускать глаза на пол и поднимать их к потолку, рассматривать руки, уткнуться в заметки... Наконец, он может просто закрыть глаза. Такой оратор, не умеющий наладить общение со слушателями, зачастую прибегает ко всем приемам, не останавливаясь ни на одном. Он нервно перескакивает от одного к другому, как застенчивый ребенок, старающийся как-нибудь выскользнуть из комнаты, полной гостей.

Но ничто не приводит окружающих в такое смущение, как пустой взгляд, т. е. манера смотреть на людей, как в пустое пространство. Слушатель сразу замечает это и всегда несколько в обиде на оратора.

Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать такое впечатление, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет вам избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда, направляемого на них во время беседы или публичного выступления. Выберите отрывки различной длины и выразительности и упражняйтесь в произнесении их, переводя взгляд от одной стены к

другой с каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом. В большинстве случаев вы будете поворачивать голову, а также немного и корпус.

Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если вы действительно обращаетесь к людям, они это чувствуют. Если вы смотрите на них и все ваше существо воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать вашу целеустремленность как свою собственную. Речь — действительное общение только тогда, когда в сознании оратора сам он, слушатели и слово сольются в нераздельном единстве.

В. ПОЗА

Кажется нелепым, что приходится объяснять взрослым людям такую простую вещь, как умение стоять. Но понаблюдайте за собой. Многие ли ваши знакомые принимают правильную позу в обстановке менее сложной, чем обстановка публичного выступления? Конечно, не имеет серьезного значения, если в случайной беседе с друзьями вы сидите, развалившись на стуле и даже свесившись с него, наваливаетесь всем корпусом на стол или подпираете дверной косяк. Но ни одна из этих поз не помогает удержать внимание слушателя. Кроме того, некоторые лица, не обладающие опытом публичных выступлений, усваивают новые дурные привычки, стараясь освободиться от ощущения непривычной обстановки и чувства неловкости. В обычной беседе они никогда бы не приняли неподвижную, словно в строю, позу, не перегибались бы вперед и назад, не раскачивались бы вправо и влево, не топтались бесцельно на месте.

Не все хорошие ораторы держатся одинаково. Действительно, они могут говорить хорошо, невзирая на бросающуюся в глаза оригинальность позы. Вы тоже должны уметь это делать. Но если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный вами труд даст многое и для позы и для чувства уверенности. Упражняйтесь в описанной ниже манере правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы.

Ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги и по крайней мере в наиболее выразительных местах речи делается более на носок, чем на пятку; колени гибки и податливы; в плечах и руках нет напряжения; руки не притиснуты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания.

Если чувствуется скованность в ногах, согните их несколько раз в колене; если напряжена шея или связаны плечи, сделайте головой несколько свободных медленных кругообразных движений, несколько свободных взмахов руками и кругообразных движений плечами. Если дыхание затрудненное и поверхностное, необходимы поясные упражнения. Как только появится ощущение легкости и удобства позы, научитесь сразу принимать и оставлять ее. Не пытайтесь ступить на левую ногу и сделать весь упор на нее, выставив правую вперед и наискось к левой. Наоборот, 'переместите упор на правую ногу и затем выступите левой. Обратите внимание, что при ходьбе лучше всего начать с полушага. Практикуйтесь отступать на шаг в одну сторону, в другую, выступать вперед, назад; следите за перемещением центра тяжести при каждом шаге. Добейтесь, чтобы упор

был там, где он желателен, а когда останавливаетесь, чтобы фигура при этом не откидывалась в сторону.

Учтите, что для правильной координации движений и течения мыслей движение скорее должно предшествовать или как бы слегка предвосхищать ход мысли, а не отставать от него. Следите за тем, чтобы более выразительные места речи подчеркивались движением на шаг вперед или выносом ноли вперед; паузы и передышки— подходящие моменты, чтобы отступить на короткий шаг.

Г. ЖЕСТЫ

1. СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ ЖЕСТА

Все мы жестикулируем, в большинстве случаев даже не отдавая себе в этом отчета. Обычно считается, что жесты заключаются в движении рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но и любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов тоже жест. Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без неуловимо сложного сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, в жестикуляции нет ничего не свойственного всем и каждому и присущего только одним профессиональным ораторам.

Впрочем, для начинающего оратора, еще не привыкшего к жестикуляции руками при публичном выступлении, правильно пользоваться жестами трудная задача. Сначала ему необходимо приобрести должную осанку и умение владеть собой во время выступления. А затем почему бы не заняться работой над жестом? Если во время учебных занятий на курсах искусства речи у вас возникает острое желание сделать, скажем, жест руками, не подавляйте его, дайте рукам сделать движение в соответствии с возникшим импульсом. Если таких им-пульсов при выступлении нет, никогда не прибегайте к произвольной и механической жестикуляции. Практиковаться в технике жеста можно во время подготовки или на занятиях, когда преподаватель дает соответствующее указание. При достаточной тренировке и развитии подвижности мышц, возможно, возникнет и естественный импульс к соответствующему жесту.

Секрет особой целесообразности жестикуляции руками скорее всего заключается в том, что в значительной части человеческая деятельность осуществляется при помощи рук, и поэтому их положение и движения стали наиболее характерными для выражения наших переживаний. Руки, как и речь, определили переход человека на высшую ступень развития по сравнению с животными. Руками человек не только держит плуг, топор или перо; руками он приветствует друзей, угрожает врагам, ласкает любимое существо. Восприимчивость к жестикуляции руками глубоко заложена в сознании слушателя. В сочетании со словами жесты тоже говорят, усиливая их эмоциональное звучание. Когда жестами пользуются при описаниях, или с целью подражания, или при желании указать место и движение, они помогают вносить в изложение нужную ясность. Жест имеет ценное значение и как физическое выражение творческих усилий оратора, дающее нам некоторое удовлетворение. В известных пределах нам даже нравится наблюдать за оратором в самом процессе его работы. И ему самому при передаче своих мыслей доставляют удовлетворение физические проявления чувств, сопровождающих мысль и ищущих выхода. Вкрадчивая и гладкая речь оратора, у которого слова льются без всякого

видимого усилия, оставляет какой-то осадок предубеждения и недоверия. Осмысленная и выразительная работа рук от кистей до самых плеч создает впечатление мужественной силы и отвечает естественной человеческой потребности в движении, которая не находит достаточного удовлетворения в интел-лектуальной деятельности. Кроме того, жест имеет и другое достоинство: он помогает создать гармонию равновесия в позе оратора и ощущение этого равновесия у самих слушателей. Мы балансируем при помощи рук при ходьбе, ту же роль играют руки и в процессе речи.

2. ВИДЫ ЖЕСТОВ

Вы можете в виде опыта применять различные жесты: жесты для выражения душевных движений, описательные, указующие, подражательные. Выразительные жесты наиболее употребительны. Напряженность, длительность, размах рук подчеркивают эмоциональную насыщенность идей. Эти жесты обычно сопровождают самые сильные, кульминационные места речи, но могут также подчеркивать идеи умиротворения, поощрения и похвалы, утешения и т. д.

Если, описывая разительный контраст в объеме двух книг, вы руками показываете приблизительно их размеры, вы прибегаете к описательным жестам. Равным образом при их помощи можно показать движение — быстрое и медленное, прямое и закругленное — и даже дать представление о движении в отвлеченном смысле слова, например о тенденции роста, падения и т. д.

Автор со школьной скамьи помнит впечатление, произведенное речью, которая была произнесена ректором университета на собрании учеников средней школы,

Из всего сказанного в ней навсегда в памяти осталось представление о том, как безжалостно судьба карает молодых людей, не обнаруживающих признаков исправления. Оно запечатлелось только благодаря наглядному изображению — оратор схватил воображаемого юнца за шиворот, приподнял его над краем эстрады и швырнул в «бездну». По крайней мере для одного из слушателей благодаря этому жесту речь осталась в памяти на всю жизнь.

Указующие жесты — самые простые из всех видов. Обычно они состоят в указании руной или пальцем местоположения или направления. Ораторы, обладающие артистической жилкой, часто с большим эффектом пользуются подражательной жестикуляцией. Попробуйте оживить следующее описание при помощи подражательных приемов, не упуская из виду, что жест не только движение рук и кистей рук.

Наконец лакей провел нас в святое святых — в кабинет великого дельца. Несмотря на неважное настроение, мы едва не рассмеялись. Перед нами, неподвижно развалившись на вращающемся кресле, сидел толстый-претолстый человек — такого я, пожалуй, никогда прежде и не видывал. Своими пухлыми руками-коротышками он тщетно пытался дотянуться до выступающего вперед круглого лба; маленькие глазки, прищуриваясь, посматривали на потолок, как будто найти нас можно было только там. Не менее смутил нас и его голос. Нам показалось, что какой-то капризный малыш, спрятавшись за креслом, спросил: «Ну что, нашли вы мои прелестные рисунки, гм? Нашли их?»

В данном случае и во многих других иллюстративных отрывках оратор перевоплощается, как актер, однако с той разницей, что к внешним мимическим приемам и подражанию

голосам он прибегает только в виде легких штрихов. Но если вы отдаетесь во власть вооб-ражения, невозможно противостоять желанию совершенно изменить и голос и манеры, когда речь идет об определенной человеческой внешности и поведении.

3. ПРАВИЛА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЖЕСТАМИ

При жестикуляции пользуйтесь следующими правилами:

- а) Жесты должны быть произвольны. Прибегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде жеста, которым распугивают кур: кш-кш. Такая жестикуляция довольно обычна у новичков.
- б) Жестикуляция не должна быть непрерывной. Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.
- в) Управляйте жестами. Не старайтесь походить на ветряную мельницу, придержите силы в запасе; помните, что жестикуляция — элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.
- г) Вносите разнообразие в жестикуляцию. Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.
- д) Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые в противоположность детям предпочитают умеренную жестикуляцию.

Как только вы овладели жестом, необходимо посвятить некоторое время упражнениям в его технической отделке.

В общем во время речи не следует думать о жестикуляции, кроме случаев, когда вам начнет казаться, что она чрезмерна и ее следует сократить.

РЕЗЮМЕ

В общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, позы и жестов крайне необходимо для успеха речи. Но здесь есть и своя отрицательная сторона. Внешние данные могут отвлечь внимание слушателей от содержания речи. Это возможно, если манеры и приемы оратора не будут помогать лучшему выражению идей, которыми он делится со слушателями, и, следовательно, не станут служить своему прямому назначению.

Лучшая черта во внешнем облике оратора — корректность. Неотъемлемые качества хороших ораторских манер — непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон. В правильной позе сочетаются непринужденность осанки и легкость движений. Жесты — это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей. Жестикуляция руками, хотя ее можно классифицировать в соответствии с

назначением (выразительная, описательная, указующая, подражательная), на самом деле может оказаться разнообразной до 'бесконечности. При надлежащем применении жесты, всегда произвольно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявления настроений и мыслей оратора.

Задания

1. Повторите перед зеркалом речь, которую предстоит произнести. Приучайтесь вносить изменения в выражение лица, как указано на стр. 173. Приучайтесь переводить взгляд при произнесении различных частей речи.
2. При помощи зеркала учитесь принимать правильную позу, описанную на стр. 175. Затем во время произнесения речи попытайтесь оставить эту позу и снова принять ее. Пробуйте сделать шаг вправо, влево, назад и затем вперед при переходах в речи от одного к другому.
3. Прочитайте вслух каждый из приведенных отрывков сначала без выражения, вчитываясь только в смысл, а затем уже с предельной выразительностью, с чувством. У вас возникнет ощущение явного напряжения и неодолимая потребность разрядить его в жесте. Дайте жесту свободу.

Они ухватились за канат и, понатужившись, стали тянуть изо всех сил. Наконец, когда с отчаянными усилиями они сделали последний рывок, шлюпка сдвинулась и начала скользить вперед на более глубокое место.

Все выше, выше поднимался он, все быстрее и быстрее, пока совсем не скрылся из глаз.

Нагнувшись, он достал огромную железную полосу. Медленно занес ее над своей головой и, тщательно нацелившись, вдруг со всей силой опустил на колышек.

Осторожно, а то будет плохо! Подайтесь назад каждый, каждый отступайте назад дальше, еще дальше!

Мы неслись, неслись и неслись навстречу этому предмету, пока наконец не сбили его. Ничего не должно быть на нашем пути: ни семьи, ни друзей, ни даже сна или отдыха! Такое уж наше дело, наше единственное дело, пока оно не сделано.

4. Представьте в письменном виде, не более чем в 100 словах, анализ манер, позы и жестов четырех товарищей по классу. Отметьте, удовлетворительны ли поза, движения, выражение лица, и, если была применена жестикуляция рук и кистей, отметьте вид и качество этих жестов.

5. Заучите наизусть прозаический отрывок в 200 слов из выборки (приложение III) и прочитайте его перед классом. При подготовке сверяйтесь с формой «Критические замечания: внешний облик оратора».

Класс-----

Имя-----

Дата-----

Название темы-----

ФОРМА ВНЕШНИЙ

КРИТИЧЕСКИЕ ОБЛИК

ЗАМЕЧАНИЯ ОРАТОРА

Пункты

Замечания

ВНЕШНОСТЬ И МАНЕРЫ

Правильно избрано место (относительно
к кафедре и аудитории)?

Непринужденно держится?

Уверенно ли?

Дружеский тон?

Воодушевлен?

Приятное выражение лица?

Хмурится?

Застывшее выражение?

Обращена речь ко всем?

Смотрит на слушателей?

Есть непосредственное общение?

ПОЗА

Прямая, энергичная?

Скованная?

Неудобная?

Правильно поставлены ноги?

Откидывается назад?

Сутулится?

Неправильное положение рук?

Неправильное положение головы?

Достаточно подвижности?

Бесцельные движения?

ЖЕСТЫ

Целесообразны движения рук?

Целесообразны движения кистей?

Слишком много жестов?

Мало жестов?

Естественны жесты?

Осмысленны жесты?

Разнообразны жесты?

Уместны жесты?

РАЗНОЕ

- Можно применить любую форму оценки, например плюс — положительная, минус — отрицательная.

Глава: Глава VIII ГОЛОС

(Главы VIII, IX и XIII даны в сокращенном переводе, как построенные на грамматическом, фонетическом и идиоматическом материале, относящемся только к английской речи.—Прим. ред.)

По мнению архиепископа Мэджи, существуют три категории ораторов: «Одних можно слушать, других нельзя слушать, третьих нельзя не слушать». То, что мы говорим, в значительной мере предопределяет, будут ли нас слушать или даже не смогут не слушать нас. Но от нашего голоса зависит, можно или нельзя нас слушать вообще.

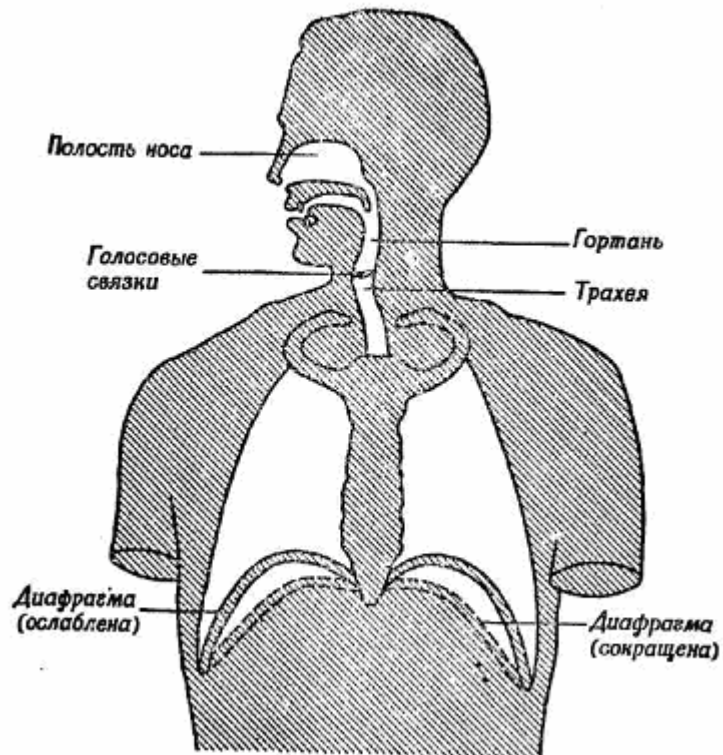
Голос — это мы и наши мысли. За весьма редкими исключениями, каждый человек от природы имеет голос, который может стать отчетливым, сильным, богатым оттенками. У большинства детей голоса чистые и звенят, как колокольчики. Даже маленькие дети часто говорят совершенно четко. Но что происходит с большинством людей, когда они становятся старше? Из-за лени или по небрежности они начинают бормотать или глотать отдельные звуки: их голоса становятся нервными, резкими, гнусавыми, монотонными. У многих речь загромождается нечленораздельными звуками, оговорками и т. д. Трудно понять, почему люди так мало знают и так мало заботятся о даре речи, столь важном для их блага.

На отношение к вам товарищей или людей, от которых вы зависите, ничто так не влияет, как впечатление от вашего голоса. Ничем так не пренебрегают и ничто так не нуждается в постоянном внимании, как голос.

У студентов колледжа почти никогда не бывает безнадежно плохих голосов, но большинство их крайне нуждается в постановке. Учащиеся этого возраста достаточно молоды, чтобы исправить навыки речи. Психолог Уильямс Джемс сказал:

Если период между двадцатью и тридцатью годами является критическим с точки зрения формирования интеллектуальных и профессиональных навыков, то период до двадцати лет еще более важен для приобретения, так сказать, личных привычек, например умения владеть голосом и речью, правильным произношением, жестами, телодвижениями. Вряд ли после двадцатилетнего возраста можно изучить иностранный язык так, чтобы не чувствовался акцент; вряд ли юноша, перенесенный в лучшую среду, перестанет говорить в нос и отвыкнет от других недостатков речи, которые он воспринял от окружающих еще в годы своего формирования.

Голосовой аппарат состоит из четырех частей: дыхательных органов, вибраторов, резонаторов и артикуляторов. Дыхательные органы — нечто вроде мехов; они включают легкие, мускулатуру, втягивающую воздух в легкие, и другие мышцы, которые для сильных и кон-тролируемых выдыханий, требуемых речью, выталкивают воздух из легких. Вибраторы — это голосовые связки. Они расположены горизонтально в дыхательном горле, где оно переходит в гортань, и прикреплены к передней стенке так, что в ослабленном состоянии образуют римскую цифру V. Когда они напряжены и сомкнуты, устремляющийся вверх из легких воздушный поток заставляет их быстро вибрировать, порождая звуковые голосообразующие колебания. Резонаторы включают гортань, полости рта и носа. Они усиливают и обогащают звук, возникший благодаря действию голосовых связок. Изменения в форме и объеме полости рта придают во время речи отчетливость каждому звуку или создают резонанс. Артикуляторы, наиболее важные из которых язык, губы, нижняя челюсть и мягкое нёбо, образуют из звуков слоги и слова.



ГОЛОСОВОЙ АППАРАТ

Органы дыхания похожи на воздуходувные меха. Сокращаясь, диафрагма втягивает воздух в легкие. Несколько брюшных мышечных систем, подпирающих диафрагму и нажимающих на грудную клетку, вытесняют воздух из легких.

Голосовые связки в натянутом и сомкнутом состоянии, когда воздух из легких проходит через них, вибрируют, как губы трубача; так возникает голос.

Резонирующие камеры (гортань, рот, полость рта) расширяют и обогащают звук, как надставная труба или раструб.

Артикуляторы (язык, губы, зубы и т. д.) образуют индивидуальные звуки с помощью изменений в размере и форме полости рта и посредством расчленений и сцеплений в свободном звучании.

Эти четыре части голосового аппарата участвуют в создании пяти элементов голоса: а) звучности; б) темпа; в) высоты; г) тембра; д) артикуляции (вместе с произношением). Каждый из пяти элементов голоса в большей или меньшей степени зависит от всех четырех частей голосового аппарата и оказывает некоторое влияние на остальные элементы. Например, неправильное дыхание порождает недостаточную звучность, которая в свою очередь искажает тембровую окраску или резонанс и может вызвать слишком высокий тон, недостаточную длительность звуков или неясную дикцию. Для удобства отложим до следующей главы изучение артикуляции и произношения.

А. ЗВУЧНОСТЬ

Звучность голоса дает оратору возможность донести речь до всей аудитории. Наиболее частая претензия к неопытным ораторам и артистам выражается в настойчивых восклицаниях: «Громче!» Высшая из похвал, которыми осыпают молодого оратора или актера многие благодарные слушатели, заключается в фразе: «Я слышал каждое слово, произнесенное вами».

Звучный голос не только громкий голос. Речь — не шум. Беннетт Серф в связи с этим рассказывает следующую историю:

На стене в кабинете покойного Артура Куднера, специалиста по коммерческой рекламе, висело оправленное в рамку одно высказывание. Автор его — чемпион конкурса пастухов 1956 г. по зазыванию свиней с дальних расстояний. Оно гласило: «В твоём голосе должна быть не только сила, но и призыв. Ты убеждаешь свиней, что у тебя для них кое-что припасено».

1. ЗВУЧНОСТЬ И ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ

Речь хороша в зависимости от повторяющихся в ней разнообразных приемов 'Выразительного подчеркивания. Выразительность в пределах отдельного слова называется ударением. Благодаря ударению можно иногда отличить одно понятие от другого (мука — мука, замок — замок и т. д.). Ударение на слоге Производится усилением звучности или напряжения в голосе. Выразительность также отмечает относительную важность того или иного слова в предложении. Сравните «Я согласен с тобой» и «Я согласен с тобой». Степень и род выразительности, кроме того, указывают глубину чувства. Сравните фразу «Я согласен с тобой» в случаях, когда она говорится равнодушно или, наоборот, с убеждением. Когда мы будем изучать другие элементы голоса — темп, высоту, тембр и артикуляцию, нам станет ясно, что они имеют непосредственное отношение к вопросам выразительности.

2. КАК ДОБИТЬСЯ ЗВУЧНОСТИ

Что является психологической основой полноты звука? Это уверенность в себе и подъем, представляющие неотъемлемое условие хорошей во всех отношениях речи. Голос — второстепенный механизм. В нем не будет мощного, выразительного тона, если вы не уверены в себе и стоите на ногах ни жив ни мертв. Если вам не приходилось взять слово, чувствуя избыток подъема и хорошо вооружившись интересными фактами, — испытайте это! Наверное, вас самих удивит полное и послушное вам звучание голоса.

Какова физическая основа звучности? В первую очередь это правильное дыхание: а) глубокое дыхание, б) частое дыхание, в) контролируемое дыхание.

а) Глубокое дыхание

Глубокое дыхание требует сильного, но не насильственного сокращения мышечной системы, связанной с процессом вдоха. Главный орган вдоха — диафрагма, представляющая собой как бы перекрытие грудной клетки. В расслабленном состоянии

она принимает форму перевернутой кверху дном чаши. При сокращении она оттягивается вниз, увеличивая пространство легочной полости и вызывая движение воздуха внутрь (см. схему на стр. 186). Таким образом, сокращение диафрагмы втягивает воздух в легкие. Сделайте глубокий вдох и обратите внимание, что произойдет. Ребра приподнимаются, грудная клетка расширяется, брюшные органы благодаря давлению диафрагмы опускаются — и вся грудная клетка увеличивается в объеме.

Выдохните почти весь запас воздуха и прочтите громко следующее предложение:

У нас, свободолюбивых американцев, запугивание, физические пытки и убийства по политическим мотивам вызывают отвращение.

Вам станет ясно, что не только невозможно добраться до конца фразы, но даже в самом ее начале голос уже слаб и жидок. Если вы попытаетесь все же добиться достаточной силы и выразительности, то придется сжать гортань и перейти на высокие тона в тщетной попытке уравновесить недостаточность воздушного давления вверх на голосовые связки. С другой стороны, вдох во время речи вовсе не означает, что надо заполнить легкие воздухом до отказа. Это мешало бы контролировать дыхание.

Если во время речи полное и глубокое дыхание не налаживается, поищите причину. Возможно, благодаря недостатку упражнений, довольно обычному среди ораторов-женщин, диафрагма «не разработана» или запущена. А может быть, вследствие смущения у вас настолько напряжены мышцы, связанные с дыханием, что они мешают делать полный и глубокий вдох. Можно подумать, что глубокий вдох требует много времени. Это неверно. Для достаточно полного вдоха понадобится не более полсекунды, и если вы будете вдыхать во время естественных оттоку речи пауз, последние окажутся бесполезными для выразительности голоса.

б) Частое дыхание

Многие студенты ошибочно считают, что вдох нужно делать на знаках препинания или по окончании фразы. На одном вдохе можно произнести только короткую фразу, никоим образом не длинную. Произведите опыт, сделайте глубокий вдох и произнесите следующую фразу, не возобновляя запаса воздуха:

Упорно не поддающийся исправлению недостаток радио и телевидения не в том, что они все еще далеки от технического совершенства, а в том, что тематика программ и коммерческих передач за редкими исключениями находится в плачевном состоянии.

Вы услышите, как по мере приближения к концу фразы неизбежно падают сила и звучность голоса. Многие ораторы обычно с большой энергией начинают фразу и заканчивают ее, постепенно скатываясь к едва слышному, неразборчивому бормотанию. Хорошая подача звука заключается не в том, чтобы на данные звуки затратить тот или иной запас воздуха, а в том, чтобы за ними был обеспечен воздушный столб, непрерывно и с силой подпираний и выталкиваний их. Поэтому дышать надо часто, поддерживая постоянный запас воздуха. Снова произнесите только что прочитанную фразу, но на этот раз делайте паузы и вдохи в интервалах, указанных ниже:

Упорно не поддающийся исправлению недостаток радио и телевидения----не в том, что они все еще далеки от технического совершенства,---- а в том, что тематика программ и коммерческих передач----за редкими исключениями находится в плачевном состоянии.

Обратите внимание, что один из результатов первого вдоха состоит в более сильной подаче слов не в том и совершенства. Равным образом, вам уже заметно, как каждый последующий вдох придает выразительность следующим за ним подчеркиваемым словам.

в) Контролируемое дыхание

Многие ораторы обладают глубоким и довольно частым дыханием, и тем не менее с подачей звука у них неблагополучно. В большинстве случаев причина кроется в пассивном дыхании: в неумении достаточно использовать мускулатуру дыхания. Чтобы дать полный звук, воздух нужно выталкивать из легких. Он давит на голосовые связки, которые в свою очередь направят широкие звуковые волны через полость рта к ушам слушателя. Но давление воздуха на голосовые связки должно быть под контролем. Воздух надлежит выталкивать не весь разом, а с перерывами, с различной степенью быстроты и силы и в соответствии со значением произносимых слов и фраз.

Как управлять этой воздушной струей? Как диафрагма, сокращаясь, расширяет объем легких, благодаря чему в них врывается воздушный поток, так и системы брюшной мускулатуры выталкивают воздух из легких. Мышечная перегородка от почечных лоханок до грудной клетки при сокращении уменьшает трудную клетку, помогая вытеснить воздух из легких. Другие мышцы живота, сокращаясь, буквально подталкивают диафрагму с тем же результатом. Боли мы можем набирать в легкие воздух с нужной скоростью и определенными перерывами, мы также можем управлять и процессом выдыхания. Именно эта контролируемая воздушная струя и определяет интенсивность, интервалы и протяжность звучания голоса. Хотя давление устремившегося вверх воздушного потока воздействует на голосовые связки, оно не направлено непосредственно на связки, а опирается на грудобрюшную преграду. Ошибочные попытки форсировать голос путем сдавливания горла снижают его звучность.

Положите одну руку «а грудь, другую на живот и скажите «а». Повторите то же самое, добываясь внезапной, резкой силы голоса, затем — сдержанной, затем подавляя ее. Издайте ряд звуков «а» быстро один за другим. Повторите таким же образом слова «лес», «но», «сад», «лай» ((В этих и дальнейшие примерах взяты слова, имеющие более или менее тождественное звучание с приводимыми в подлиннике. — Прим. ред.)) . На этих опытах вы убедитесь в важном значении для речи мускулатуры выдоха.

Контроль дыхания включает также и его задержку или экономию. При быстром произнесении некоторых звуков можно убедиться, что сильный и чистый тон зависит не от объема воздуха, проходящего через голосовые связки, а от интенсивности воздушного давления позади голосовых связок. Наиболее частые причины несдержанного дыхания— страх, нервность, застенчивость, причем все они находятся в тесной взаимосвязи. Вспомните, как быстро и даже разгоряченно вы дышите, когда бываете возбуждены. Но в то время как быстрые вдохи не очень нарушают течение речи, быстрые выдохи делают ее почти невозможной. Для наилучшего звучания необходимо, чтобы голосовые связки были тесно сомкнуты и почти закрывали дыхательное горло. Быстрое же выдыхание оставляет их широко открытыми. Против несдержанного дыхания имеется средство — обдуманная, спокойная, уверенная манера держать себя. Если вам

мешают застенчивость и недостаточность дыхания, необходимо практиковаться в глубоком, замедленном дыхании во время репетирования речей. Минутка свободного и глубокого дыхания перед речью и частые паузы для передышки во время выступления также окажут полезное влияние.

Случается, что в речах с настойчивым призывом к действию и в фразах, выражающих тревогу, сильное душевное движение, гнев или подъем, звук дается с силой и даже приобретает характер подчеркивающих штрихов стаккато. Однако чаще требуется непрерывная и сдержанная сила звучания. А еще чаще надо предельно ослабить нажим. Поработайте над следующим отрывком из речи Патрика Генри «Свобода или смерть». Хотя это и наиболее эмоционально насыщенный пример ораторской речи, вам придется при проработке его убедиться, что непрерывные звуковые «разряды», создающие впечатление напыщенности, не способствуют правильной передаче заключающихся в нем идей. Слова мир, мир и слова лязг и смерть должны быть подчеркнуты с силой. Но фразы «огради от этого, всемогущий» и «я не знаю, какой образ действий изберут другие», требуют устойчивого, более выдержанного звучания. Безударные слова следует миновать очень быстро и легко, а некоторые слова, имеющие важное значение, вроде «жизнь им так мила» и «мир так сладок», должны быть произнесены с более ровным и сдержанным нажимом. Практикуйтесь в виде опыта в произнесении всего отрывка, вырабатывая ритмический рисунок приливов и отливов звучности. Делайте, где полагается, паузы для рельефности и выразительности звука. Постепенно приближайтесь к кульминационному пункту в конце речи.

Тщетны попытки преуменьшать значение вопроса. Джентльмены могут кричать: «Мир, мир!» — но ведь уже нет никакого мира. Война действительно началась. Ближайший порыв ветра с севера донесет до нашего слуха несмолкающий лязг оружия. Наши братья уже вступили на поле брани. Что же мы бездействуем? Чего хотят джентльмены? Чего они ждут? Или жизнь им так мила, или мир так дорог, что их хотят купить ценой рабства и цепей? Огради от этого, всемогущий! Я не знаю, какой образ действий изберут другие, но что касается меня, то дайте мне свободу или дайте мне смерть!

Упражнения в постановке дыхания и улучшении звучания голоса

При осложнениях с дыханием рекомендуемые ниже упражнения помогут вам через несколько дней. Но для существенного улучшения потребуется несколько и даже много недель тренировки. Сперва во время речи вы будете испытывать неловкость; при упражнениях некоторые приемы в их сочетании будут нескладны. Но продолжайте практиковаться, пока правильное дыхание не войдет в привычку.

1. Примите прямую, но свободную позу, положите руки по обе стороны груди на нижние ребра; легко и регулярно дышите, тратя по пяти секунд на вдох и на выдох. Обратите внимание, как расширяются легкие во всех направлениях — вперед, назад, вбок, вверх, вниз. Обратите внимание на то, чтобы подвижность в достаточной мере распространилась на грудную клетку и живот. Повторяйте упражнение по десять и более раз в День, увеличивая время с пяти до пятнадцати секунд на вдох и выдох. Не делайте отрывистых выдохов толчками, не выпускайте из легких весь запас воздуха. Если закружится голова, передохните минутку.

2. Приводимые выше и ниже упражнения следует чередовать, по мере потребности расправляя мышцы. Вращайте головой медленным законченным, дугообразным движением. Делайте наклон вперед и выдыхайте, резко выбрасывая руки и плечи вперед. Затем вдыхайте, медленно расправляя грудь, и перегибайтесь назад, пока плечи и руки свободно не примут первоначальное положение.
 3. Наполните легкие воздухом возможно быстрее, но не судорожным глотком, и тяните «а» на приемлемой для вас высоте, медленно и равномерно выталкивая воздух в течение десяти секунд. Прислушивайтесь к звучанию; следите, чтобы оно было устойчивым до конца. Повторяйте это упражнение по пяти минут раз или два раза в день, увеличивая время по возможности без напряжения гортани до двадцати и тридцати секунд. Экономьте дыхание, оставляйте достаточный запас воздуха.
 4. Тяните «а», как было сказано раньше, но на этот раз меняйте звучность. Начинайте тихо и постепенно наращивайте звук до пределов хорошей слышимости на расстоянии ста футов, а затем снижайте его до полного замирания. Повторяйте упражнение по несколько минут ежедневно, пока звук не станет устойчивым, полным, послушным. Делайте и наоборот: начинайте с громкого звука, медленно сбавляя и затем постепенно наращивая звучность до самого конца.
 5. Читайте громко вслух некоторые отрывки для устной практики из приложения III. При случае отмечайте пункты, где, по вашему мнению, целесообразно сделать передышку. Обратите внимание — это видно из следующего отрывка, — как отдельные выразительные слова требуют особого вдоха. Занимайтесь этим отрывком до тех пор, пока не добьетесь достаточного напора воздушного потока при произнесении наиболее значительных слов.
- «С веселым рождеством, дядюшка!----Да хранит вас бог!»-----раздался бодрый голос.----
-Это был голос племянника Скруджа,----который так скоро пришел к нему,----это был первый возглас, извещавший о его появлении.—— «Ба! — сказал Скрудж.---- Чепуха!»

Б. ТЕМП

В понятие темпа входят: 1) быстрота речи в целом, 2) длительность звучания отдельных слов, 3) интервалы и длительность пауз.

1. БЫСТРОТА РЕЧИ

Скорость речи разнообразна в зависимости от особенностей самого оратора и характера содержания речи.

Частная беседа, особенно на случайные темы, протекает в более быстрых темпах, чем публичное выступление. Как правило, чем важнее содержание, тем более сдержанна речь; исключение составляет быстрая речь в напряженных или связанных с душевным волнением положениях. Никто не скажет: «Ваш дом в огне!» — медленно, если говорит об этом всерьез. Но даже здесь соответствующая выразительность несколько замедлит темп по сравнению с беседой на случайные темы. Таков закон внимания, что

интенсивность идей заменяет собой быстроту, если в данную единицу времени передается больше чувств, больше переживаний. Тщательно подсчитайте время, нужное для произнесения 300 слов. Если вы произносите менее 100 слов в минуту, речь слишком медленна даже для веского сообщения. Если вы не обладаете исключительной четкостью произношения и гибкостью интонаций, вряд ли можно выходить за пределы 150 слов в минуту. Большинство ораторов произносит от 120 до 150 слов в минуту.

Торопливость речи, вызываемая робостью, — один из наиболее распространенных и серьезных недостатков. Слишком быстрая речь как следствие полного безразличия оратора в равной мере заслуживает порицания и еще менее извинительна. В последнем случае единственная цель оратора как-нибудь «отделаться». Возбужденная речь часто бывает обусловлена похвальным рвением и увлечением выступающего. Но оратор должен понять, что выразительность и скорость речи — разные вещи. Необходимо дать слушателю время вникнуть в наиболее содержательные мысли. Вялая речь — порок флегматичных и ленивых людей. Эти люди не задумываются над тем, сколько времени они раскачиваются, прежде чем вымолвят слово. Они никак не могут себе представить, что слушатель уже теряет способность следить за ними прежде, чем они доберутся до конца фразы. Обдуманная, веская речь — одно, а вялая, нудная — другое. Неуверенная, вымученная речь характерна для ораторов, не имеющих ясного представления, что говорить дальше. Они обычно прибегают к одному из многих возможных дурных приемов: к пустословию, к сверхпредельному замедлению темпов, к заполнению речи бесконечными «и» и т. д. — или, наконец, выбившись из сил, просто замолкают в ожидании, когда придут нужные слова. Из всех этих зол, пожалуй, наименьшего порицания заслуживает последнее. Единственное правильное решение вопроса не нуждается в объяснении.

2. ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ЗВУЧАНИЯ

Когда вы произносите «ночь напролет», какое здесь более длинное слово? В печати — «напролет», а в речи — «ночь». В противоположность манере некоторых тать стихи слог, хотя и представляет звуковую единицу, не является определенной единицей времени. Слоги слова, подобно аккордеону, можно растягивать и сжимать. Их гибкость в этом отношении зависит от их значения и выражаемых ими чувств. Обратите внимание, насколько различны значения простого «О!» при разной длительности его произнесения.

Длительность слогов (запомните—не слов), представляющих звуковые единицы, разнообразна, как звучность голоса, в зависимости от ударений и выразительности. Сравните длительность ударного слога с длительностью безударных в слове «напролет».

Нервные, порывистые, не допускающие инакомыслия и возражений ораторы для наиболее выразительного звучания чаще налегают на громкость, чем на протяжность звучания. В результате неприятная для слуха резкость: оратор действительно «так и режет». Впечатление получается неблагоприятное; благодаря подобной манере не только речь приобретает монотонный характер — само звучание становится нечистым и далеко не таким приятным, как в певучей речи. Произнесите следующую фразу, выразительно выделяя основные слова сначала путем форсирования звука, а затем переходя к незначительному затягиванию:

Сколько пережитого за длинный год жизни можно уместить в один - единственный час?

Длительность звучания отражает не только относительное значение слов в фразе, но и глубину переживания. Произнесите следующие предложения сначала просто как фактические замечания, затем с глубоким чувством:

Здесь небо такого синего цвета, какого я никогда не видал.

Дождь только досаждал, но дождь со снегом просто был невыносим.

Продолжительность звучания отражает и некоторые смысловые оттенки. Мысль о поспешности или неотложности находит выражение в сравнительной продолжительности основных слов: «Да иди скорей!» Указание на неторопливое, неповоротливое движение или на большой охват времени и пространства требует протяжного звучания: медленно, нога за ногу, вразвалку; широкое и глубокое, как океан; бесконечное путешествие. Многие ораторы выговаривают свыше тысячи лет, как будто речь идет о двух днях, или — широкие, бескрайние равнины, как если бы говорилось о пространствах одного квартала. Степень протяжности указывает на затаенные чувства и нескрываемое волнение. Сравните следующие предложения:

Он был слегка опечален.

Он был в крайнем отчаянии.

Контраст также можно выразить темпом:

Открыв дверь в коридор, я увидел не одно, а три тела.

Малоопытные ораторы, пытаясь придать словам большую выразительность, часто неправильно выделяют слова, которые должны быть сказаны без нажима. Как пи выразительна фраза: «Это самое худшее, что вы могли сделать!» — акцентируются только два слова, а слова — это и что вы могли сделать должны быть сказаны легко и быстро. Правило, что невыделяемые слова никоим образом не должны подчеркиваться, касается в большинстве случаев союзов, предлогов, вспомогательных глаголов.

3. ПАУЗА

При правильном применении пауза всегда желательна. Она полезна во многих отношениях, к тому же ее легко сделать. Тем более удивительно, что лишь немногие ораторы разумно ею пользуются. Она облегчает дыхание, так как для выдыхания излишнего воздуха и вдыхания нового запаса нужно время. Она дает возможность сообразить, к какой мысли следует перейти далее. Она позволяет важным соображениям глубже запасть в сознание слушателя. Короткая пауза перед кульминационным пунктом речи и после — один из способов наиболее ярко подчеркнуть его. Наконец, самый ритм речи во многом зависит от интервалов и длительности пауз.

В общем пауза применима между отдельными элементами мысли (фразами, придаточными предложениями, законченными суждениями); она также оттеняет наиболее существенные слова. В каких местах сделали бы вы паузу при изложении следующего суждения?

Задняя стенка глаза, на которую отбрасывается изображение внешнего мира и которая соответствует матовому стеклу фотокамеры, представляет собой мозаику из палочек и конусов, диаметр которых едва превышает среднюю длину световой волны.

Необходимы четыре паузы (после глаза, мира, фотокамеры и конусов); большее количество пауз сделало бы фразу отрывистой и бессвязной. Проследите, что получится, если вы сделаете паузу между стенка и глаза или между отбрасывается и изображение или между палочек и конусов.

Обычно паузы между подлежащим и сказуемым, когда они находятся рядом, или между единственными наречием или прилагательным и определяемым словом придают фразе отрывистый характер. В следующем предложении для паузы приемлемо только одно место: после вступительных слов.

Несмотря на сильную оппозицию---- четыре предложения были рассмотрены вместе.

Знаки препинания дают некоторое представление об естественных остановках, но оратор не может всецело полагаться на них. В живой речи приходится делать паузы в интересах ясности и выразительности чаще, чем это соответствует знакам препинания в ее письменном изложении. Группа коротеньких предложений допускает только очень легкие паузы, в то время как одно слово, без всяких грамматических оснований, потребует долгой паузы. Например:

Вся орава с гулким топотом пронеслась вдоль набережной, не обращая внимания на сидевших в пролетах дверей и глазевших на них портовых грузчиков. Старик потерял шляпу. У Бэда слетел с левой ноги башмак. Но они галопом неслись, не отставая друг от друга, пока не обогнули угол пакгауза. Здесь все застыли на месте как вкопанные и уставились на море. Они смотрели, смотрели и — ничего.

Здесь все, кроме последнего слова, говорится в быстром, неспадающем темпе.

Ритм речи требует не однообразия в длительности пауз, а приятного выразительного разнообразия паузирования. Это также относится и к декламированию стихов. Лучшие стихи прозвучат как «вирши», если читать их, подчеркивая размер и делая регулярные паузы в конце строф. Проза в большей степени, чем стихи, должна обладать ритмом логически связанной мысли. Слушателю нужна не «красота» звучания, а ясность и доходчивость смысла. Вы должны чувствовать ритм, отвечающий содержанию речи, и стараться определить, где необходимо ускорить темп, где сбавить, где сделать короткую

паузу, а где остановиться перед решающим словом или фразой, чтобы создать нужное впечатление. Следующий отрывок настолько плохо отработан, что в письменном виде кажется бессвязным. Громко прочтите его, стараясь сделать его ясным и ритмичным:

Если вам донельзя хочется чего-либо, — так говорится в волшебных сказках,—будьте уверены, вы достигнете желаемого. Это значит, разумеется здесь заключается и ловушка, если вам хочется до такой степени, что вы готовы заплатить трудом, какой бы ни было ценой, в чем бы она ни выражалась,— любовью, мужеством, самопожертвованием, деньгами... Наконец после долгих поисков и значительно возмужав в процессе исканий, я нашел, что мне было нужно. И нашел в таком месте, где вряд ли кто-нибудь на свете рассчитывал найти: в Британском музее.

В. ВЫСОТА

Диапазон голоса соответствует показателям музыкальной шкалы и определяется частотой колебаний голосовых связок в секунду. Перемена в высоте звучания достигается двумя путями: переходом и плавным скольжением. Переход, как отчасти можно судить по этой терминологии, представляет сдвиг в высоте от одной звуковой единицы к другой, причем за звуковую единицу принимается слог. Скольжение, или модуляция, — это смена высоты в пределах одной звуковой единицы. При произнесении слова долой примерная смена высоты будет:

Здесь между первым и последним слогом смена в высоте достигнута переходом, а в звучании последнего слога — скольжением, модуляцией.

Интонационные скольжения в пределах данного слога бывают единичными и двойными. Единичное скольжение может быть вниз или вверх, двойное же — вверх и затем вниз или вниз и затем вверх. Если вы говорите «да», желая выразить согласие с тем, что было сказано, скольжение идет вниз. Если «да» произносится в виде вопроса, скольжение идет вверх. Если в слове «да» передается удивление или сарказм, то возможно двойное скольжение—вверх и вниз. Если вы говорите «да», желая показать, что нетерпеливо ждете ответа, произойдет двойное скольжение— вниз и затем вверх.

Единичное скольжение более часто, чем двойное. К двойному нередко прибегают, чтобы достичь особой, своеобразной выразительности. Хотя все интонации принадлежат к одному из перечисленных видов, их многообразие бесконечно, так как отражает массу оттенков смысла и чувствований.

1. МЕЛОДИЧЕСКИЙ РИСУНОК РЕЧИ

Марк Твен знал цену мелодического звучания в речи. Однажды утром, сильно порезавшись во время бритья, он разразился градом довольно крепких ругательств и проклятий. Жена, случайно услышавшая их, решила повторить сказанное, чтобы показать,

как грубо это звучит. Марк Твен критически выслушал и заметил: «Дорогая, слова те, музыка не та!»

С помощью интонаций мы создаем общий мелодический склад речи, подобный песенному звучанию; только смена высоты звучания происходит быстрее и на более низком уровне. Как только дети начинают разговаривать, они различают многие общепринятые интонации и приучаются к ним. Например, в каждой из следующих фраз имеется своя привычная музыка. «Ну ладно, буду!..» «Много ты понимаешь!..»

По тону мы можем определить не только, что человек хочет, но искренен он или издевается, заинтересован или скучает, доволен или огорчен. Нам также становится ясным, как он относится к нам, как относится к жизни вообще, и то, что нам понятно, порой настолько тонко и неуловимо, что даже не выразишь словами и лишь интуитивно почувствуешь. Мелодические обороты совершенно неизбежны в обиходном разговоре. Не менее необходимы они и в публичной речи.

2. ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ И ВЫСОТА

Посмотрим сначала, насколько высота вместе с другими элементами голоса может придать ему выразительность. Обратите внимание — хотя переход, как в вышеприведенном слове долой, применяется для многих неударных слогов,— каждый ударный отмечается модулированием звука. Так же совершенно бесспорно, что чем более выразительно слово в том или ином суждении, тем более длительна модуляция. В фразе «Том находится здесь» выразительное слово не только более звучно и протяжно, но и обладает большей модуляцией. В зависимости от того, какому слову придается больше выражения, можно представить различную высоту в следующем виде:

Если внимательно прислушаться к смене высоты в других фразах, то за редкими исключениями она варьирует таким же образом.

Как иным образом тон определяет смысл? Прежде всего он отличает вопрос от утверждения. Произнесите утвердительно «Вы согласны» и затем вопросительно

«Вы согласны?» Последнее повышение тона создает приятную смену впечатлений после обычных пониженных интонаций. Вот почему ораторы должны почаще прибегать к вопросам. Но следует отметить, что в вопросительных предложениях, начинающихся с вопросительного слова, как правило, нет нужды в подъеме интонации на последних словах.

Окончателюность и непреложность суждения, как и их противоположность, характеризуются направлением и стремительностью интонации. Обычно чем стремительней падение интонации, тем более категорична окончательность, тем больше убежденности, тем полнее насыщенность мысли и т. д. Но и стремительный подъем может также обозначать окончательность. Скажите следующую фразу, стараясь выразить, что иное утверждение немислимо:

Неопределенность, недоумение, сомнение, неполнота находят выражение в медленно поднимающихся и неглубоких интонациях:

Важное значение интонация приобретает при подчеркивании контраста. В следующей фразе повышение на слове преступный и понижение на слове неправый необходимы, чтобы оттенить противопоставление двух идей:

Такие же интонационные противопоставления применимы в следующих суждениях:

С одной стороны высятся горы, с другой — простирается море.

Могло не случиться сегодня, но может случиться завтра.

У нас альтернатива — или помогать Европе, или потерять рынки.

Проводимые в суждениях параллели иногда выражаются тождественными и уравнивающими друг друга интонациями.

Стоит отметить, как при помощи интонации подчеркивается равнозначимость идей в следующих предложениях:

Сколько голосовало за список оппозиции? Десять. А сколько потеряло работу? Десять.

3. ПЕРЕДАЧА ЧУВСТВ В ИНТОНАЦИЯХ

Разные чувства и глубина их часто передаются интонацией. Например, представления о большом оживлении, воодушевлении, произвольном и стремительном ходе мыслей, характерные для разговорной речи, требуют быстрой и решительной смены интонаций. Сопоставьте интонации в следующих замечаниях:

Я очень счастлив. Я не очень счастлив.

В коротких суждениях конкретного и повествовательного характера оживленные интонации почти неизбежны. Произнесите следующий отрывок и прислушайтесь к модуляциям:

Итак, джентльмены, здесь-то оно и было... Не тот подарок, какого я ждал. Но все же довольно хороший подарок. Довольно хороший! Да я глазам не мог поверить! Я обошел его кругом, сгорая от любопытства и даже боясь прикоснуться к нему.

Поскольку ораторам приходится уделять много времени довольно отвлеченным вопросам, они пренебрегают модуляциями, более уместными при изложении конкретных идей. Сможете ли вы интонационно обработать следующий отрывок в такой же оживленной манере, как только что приведенный:

«Благодаря воспитанию, — сказал Аристотель,—я учусь делать при случае то, что другие делают по принуждению и из страха». Но знаете ли вы, что в наши дни в Америке не посещают школ три миллиона детей школьного возраста?

Глубокие эмоции, грусть, жалость, нежные человеческие чувства, представления о величественном всегда требуют менее отрывистой и более плавной смены интонаций:

На всей земле нет более прекрасного зрелища. Пасмурно на душе у человека, который мог бы пройти мимо, не будучи тронут его великолепием. В открывавшихся перед ним безлюдных просторах без конца и без края не было ни звука, ни движения, которые отвлекли бы его от печальных дум.

Подозрение, беспокойство, угроза могут быть выражены понижением голоса, как например в фразе: «Я же предупреждал вас, что если законопроект пройдет...!»

Существует и форма певучей речи, часто встречающаяся у духовных лиц. В ней обычны длинные периоды интонирования на средней высоте. Это возможно при сдержанных эмоциональных высказываниях и допустимо при чтении стихов или художественной прозы. Но в речах такой прием может найти неправильное применение, и его следует избегать.

Если вы серьезно думаете стать оратором, приучайте ухо улавливать высоту звучания. Это не всегда легко сделать: речевые модуляции благодаря их быстроте порой иллюзорны и обманчивы. Упражняйтесь, пока не будете располагать широким репертуаром речевых мелодий.

4. НЕДОСТАТКИ ИНТОНИРОВАНИЯ

Некоторые дурные привычки интонирования весьма досаждают оратору. Для их преодоления необходимо пройти курс практических занятий.

а) Монотонность

Монотонная речь в ее предельном выражении — речь на одной неизменной высоте звука. Однако если даже на протяжении одной фразы высота меняется только на два или три тона, речь остается монотонной. В большинстве предложений вы должны пользоваться не менее чем семью полными тонами, или диапазоном октавы. Для произнесения чрезвычайно напряженных мест могут понадобиться и две октавы. Проверьте диапазон вашего голоса по роялю или напевая гамму: до, ре, ми, фа, соль, ля, си, до. Определите, какова у вас средняя или наиболее подходящая высота тона. Затем попробуйте поднять ее или опустить на несколько тонов. Произносите восклицание «А!» в медленном темпе, начиная с высокой ноты, с какой только возможно, и спускаясь до предельно низкой. Затем идите обратным порядком. Прислушайтесь к самому высокому и самому низкому звучанию. Обратите внимание, насколько диапазон в данном случае шире, чем это возможно, по мнению новичков, в речи.

б) Слишком высокий тон

Амброз Бэрс однажды отметил как положительный факт «неправильное представление о предельной высоте голоса». Несомненно, чрезмерно повышенный тон возникает от избытка рвения. Спорщики, например, в запальчивости часто начинают говорить слишком высоким голосом. Но то же самое может произойти в результате недостаточного дыхания или застенчивости. В чем бы ни заключалась причина, следствием являются слабость и неустойчивость голоса.

Если у вас слишком высокий голос, вам необходимо серьезно поупражняться, чтобы снизить его. Читайте ежедневно вслух, расслабив мышцы гортани, пока естественный низкий тон не станет привычным и более удобным. Рекомендуемые ниже упражнения окажутся весьма полезными.

в) Слишком низкий тон

Причина этого недостатка в большинстве случаев заключается в отсутствии увлечения и энергии. В обоих случаях средства излечения очевидны. Но бывает, что робкие или внезапно оробевшие ораторы начинают говорить, снизив звучность и высоту тона. Если у вас неполадки с голосом именно по этой причине, решительно и немедленно переходите к патетической речи. Нужно только набраться смелости. Сделайте решительную попытку, рискните! Воображение поможет. Если бы даже вам пришлось отрабатывать речь в маленькой комнатке, вообразите, что вы обращаетесь к публике, находящейся от вас в пятидесяти футах. Выберите отрывок, в котором говорится о решительных, безотлагательных действиях; подчеркните слова, требующие особенного упора, и для практики произнесите их даже с избытком выразительности. Произнесите следующую фразу, стараясь подчеркнуть, насколько возможно, чрезвычайно большой размер денежной суммы. Проследите, какова будет высота тона при произнесении слов, выделенных курсивом.

По данным Министерства торговли строительство обойдется в *четыре*ста *пятьдесят* миллионов долларов!

г) Недостаток выразительности в более значительных словах

В связи с тем, что уже говорилось ранее, данный вопрос не нуждается в пространным обсуждении. Полезно для /проверки интонирования сначала испробовать, достаточно ли выразительно звучат у вас существительные и глаголы, и затем, довольно ли быстро вами произносятся вспомогательные слова—прилагательные и наречия. Отчасти благодаря вошедшему в привычку расточительному употреблению прилагательных и наречий мы в общем недостаточно выразительно произносим их. Однако если определяющее слово не заслуживает подчеркивания интонацией, вряд ли оно уместно в предложении. Попробуйте сказать фразу: «Это была очень тяжелая работа»—без изменения интонации в словах очень тяжелая. Теперь попробуйте сказать с чувством: «Это была тяжелая работа». Обратите внимание на изменение интонации в слове тяжелая. Какая из этих фраз создаст большее впечатление?

д) Повторные интонационные обороты

Оратор может избрать подходящий мелодический оборот для данной фразы, но, настойчиво повторяя его, может сделать его невыразительным и скучным, как уже надоевшая и когда-то популярная песенка. Проработай те следующую фразу сначала с одним и тем же мелодическим оборотом для каждого последующего утверждения, а затем внесите разнообразие:

Я имел лишь морские сухари в качестве пищи, лишь мерзлую грязь вместо воды, лишь ельник взамен крова, только койотов для компании.

Если вы примените спадающие интонации, словно оканчивая фразу, на словах пищи, воды, крова, создастся впечатление монотонности и отрывистости. Если прибегнете к интонационному подъему или будете одинаково задерживаться на этих словах, впечатление окажется не лучшим, исключая падающую интонацию на слове компании, необходимую в конце всей фразы и вносящую некоторое облегчение. Должные перемены интонации требуют достаточного сходства в словах пищи, воды и крова, чтобы подчеркнуть их параллелизм, но в то же время и некоторого различия, чтобы придать им приятное для слуха своеобразие. То же самое справедливо в отношении слов морские сухари, мерзлую грязь, ельник и койотов.

Ошибочный оборот в интонировании, довольно часто встречающийся, начинается с весьма высокого и сильного звучания, которое затем по мере приближения к концу неуклонно падает в тоне и силе. Если при чтении следующего отрывка вы сделаете выразительный упор на слова, напечатанные курсивом, получится только что указанный результат:

Когда я говорю о познании греко-римского античного мира, как о способе познания нас самих и вселенной, я имею в виду не необходимость изучить такой-то словарный запас, столько-то грамматических правил, столько-то отрывков на греческом и латинском

языках, я имею в виду познать самих греков и римлян, их образ жизни, а также что они представляли и что дали человечеству.

Ошибка, характерная для неуверенных в себе ораторов, заключается в том, что завершающее слово в той или иной отдельной мысли произносится нерешительно, неопределенно, с какой-то средней интонацией. Это катастрофический недостаток, так как завершение фразы определяет отношение самого оратора к высказываемой мысли,

Упражнения в интонациях

1. На сколько ладов можете вы произнести простую фразу, устанавливающую факт: «Джим Браун и Роберт Джонс прибыли в город»? Акцентируйте сначала Джим, потом Браун, затем последовательно каждое слово в предложении. Обращайте внимание на изменение смысла фразы.

Далее повторяйте это предложение, придавая ему значение не только фактической справки. Придавайте ему выражение любопытства, отвращения, гнева, умиротворенности, утомления, утешения, тревоги, угрозы и т. д. Если сначала вы не сможете уловить смену интонации, пригласите на помощь приятеля. Прислушивайтесь к интонациям друг друга и анализируйте их.

2. Произносите каждое из следующих предложений сначала, как будто вы чувствуете лень или вам хочется спать, затем — как будто вы бодро, деловито настроены, и, наконец, как будто вы возбуждены. Прислушивайтесь к разнице в высоте и длительности звучания от начала до конца.

Первый приз — сто долларов. Мы отправляемся на дачу. Счет был семь к шести. Поезд отходит.

3. Оживленная беседа вызывает непрерывную смену интонаций. Прочтите выдержку № 22 на стр. 414, старательно подчеркивая ее разговорный характер и прислушиваясь к интонациям.

4. Упражняйтесь в чтении отрывка № 20 на стр. 413 в той же разговорной манере, как и при чтении отрывка № 22. Подчеркните слова, которые требуют особой смены тональности.

Г. ТЕМБР

Каждый звук обладает характерной окраской, или тембром. Она определяется плотностью, формой и размерами тела, приведенного в состояние колебания, и особенностями среды, в которой оно вибрирует. Безотносительно к сходству или разнице в высоте и звучности звуки, издаваемые басовым рожком, по качеству отличаются от звуков тромбона и еще более от звуков скрипки или кларнета. Даже малейшая разница в строении и форме вибрирующих тел имеет настолько существенное значение, что во всем мире нет двух человеческих голосов, звучащих совершенно одинаково.

1. УЛУЧШЕНИЕ ТЕМБРА

Пожалуй, невозможно совершенно изменить тембр голоса. Но можно сделать многое, чтобы добиться его улучшения. Подобно другим элементам голоса, тембр зависит от психического состояния оратора. Звучание голоса не будет чистым и прозрачным, если ваши идеи не ясны или безжизненны, и вы сами это чувствуете. Обратите внимание, как по-разному звучит голос, когда вы утомлены, подавлены, стесняетесь или сердитесь.

Значительного улучшения можно добиться только систематическими занятиями. Можно заняться улучшением тембра вообще или обработкой его для выражения различных мыслей и чувств. Хороший тембр—это звучание открытое, насыщенное, ясное, с чистыми ви-брациями. Такое звучание—результат глубокого, контролируемого дыхания, свободной вибрации голосовых связок и ничем не стесненных резонирующих камер, то есть гортани, полостей рта и носа. Здесь действует то же правило, что и для контролируемого дыхания во время речи: упор на грудобрюшную преграду и свободное функционирование гортани. Сдавленность сильно вредит качеству звука. Необходимо чувствовать, насколько легко звуковой поток устремляется к передней части рта.

Чтобы понять, как важна для хорошего тембра правильная работа резонирующих камер, произнесите, например, и и о . Вы обратите внимание, что положение языка и губ вместе с изменением объема и формы полости рта в каждом случае определяет качество звука. Совершенно так же мы образуем и различаем другие звуки. Образование отдельных звуков имеет отношение к артикуляции, о которой будет сказано в следующей главе. Но если мышцы горла напряжены, челюсть неповоротлива, а язык, губы, мягкое нёбо малоподвижны, будет плохо не только с артикуляцией, но и с тембром.

2. НЕДОСТАТКИ ТЕМБРА

Недостатки тембра могут быть: а) одышка, б) хрипота, в) резкость, г) гортанность, д) гнусавость.

а) Одышка

Об одышке уже говорилось в связи с вопросом о правильном дыхании. Проверьте голос на одышку, произнося слова, начинающиеся с х, т и п. Вслушайтесь в голос при произнесении этих слов с разной силой и длительностью, чтобы убедиться, не продолжает ли быстрый и мощный поток воздуха, не приведенного в состояние колебания и затрачиваемого на образование этих согласных, избыточно изливаться в следующих за ними гласных. Также старайтесь развить в себе чувство уверенности и свободы, когда находитесь перед аудиторией, чтобы избежать опасности «запыхаться», как это случается с робевшими новичками. Если недостатки устойчивы, займитесь упражнениями в постановке дыхания (стр. 193) и упражнениями по улучшению тембра, указанными в конце настоящей главы. При отсутствии положительных результатов по истечении одной-двух недель посоветуйтесь с преподавателем или врачом, поскольку причина осложнений может быть органического порядка.

б) Хрипота

Хрипота обычно возникает в результате недостатков в вибрации голосовых связок. Вибрация может быть неровной, она может сопровождаться легким придыханием, что происходит при болезненном состоянии гортани, когда в голосовых связках появляются инородные вещества, которые препятствуют их свободному функционированию. Хрипоту можно установить сразу, издавая протяжно и громко «а» и вслушиваясь в вибрацию.

За исключением случаев болезни гортани, ее хронического катаррального состояния или переутомления, например от крика на футбольных состязаниях, причину устойчивой хрипоты нужно искать в привычках вашей обыденной речи. Не напряжена ли у вас мускулатура глотки и шеи, когда вы говорите? Не натружено ли горло уже после нескольких минут речи?

Первое, что надо сделать, — дать покой горлу. Не говорите много, не говорите подолгу. После исчезновения хрипоты займитесь упражнениями, указанными на стр. 193, и упражнениями по улучшению тембра, рекомендуемыми ниже. Но никогда во время упражнений не утомляйте и не напрягайте горло.

в) Резкость

Резкий, или пронзительный, звук указывает или на недостатки в работе голосовых связок, или на недостатки резонанса. Голосовые связки могут быть сомкнуты слишком тесно или глотка может находиться в сдавленном состоянии. Каждый из этих дефектов усугубляется редким и поверхностным дыханием, а также необычной общей высотой тона. Наиболее частая причина пронзительности — нервность и сверхнапряжение. Сварливые люди обычно обладают пронзительным голосом. Против такого недостатка можно порекомендовать, с одной стороны, спокойное и свободное состояние гортани, правильное дыхание и нормальную высоту звука, а с другой — непринужденность, спокойствие, сдержанность.

г) Гортанность

Для этого порока характерны явное «заглатывание» звука, т. е. локализация его где-то в глубине полости рта и безжизненность звучания. Горловой тембр часто сопровождается слишком низким, задненёбным, шероховатым звучанием и замиранием звука в конце фразы.

Горловой тембр схож с приглушенным звуком, причина которого кроется отчасти в малоподвижной челюсти. Попробуйте сказать одну-две фразы, преднамеренно не давая ей свободы движения, затем совершенно ослабьте ее, чтобы она свободно двигалась вниз. В общем чем более она ослаблена, тем шире открыт рот. При этом не упускайте также из виду, что при слишком низком опускании челюсти сдавливается горло и это ухудшает тембр и мешает артикуляции.

Дефект, часто называемый вялостью звука, схож с описываемым здесь недостатком в том отношении, что явно обусловлен локализацией звука в глубине рта за нёбом и напряженным состоянием гортани и челюсти. Откройте широко рот и посмотрите в зеркало — вы увидите через дугообразное отверстие в задней половине рта стенки гортани. Обратите внимание, насколько они подвижны и что происходит, если вы сжимаете их: они ни резонируют свободно, ни допускают беспрепятственного выхода звука наружу, к передней части рта.

Если звук горловой, приглушенный или вялый, следует добиться более устойчивого и равномерного давления воздушного потока на голосовые связки. Возможно, придется поднять и общую высоту звучания.

д) Гнусавость

Резко выраженный носовой резонанс любых звуков английской речи, за исключением *m*, *n* и *ng*, следует рассматривать как гнусавость. Но нам может казаться гнусавостью и любой тембр, если звучание как бы замкнуто в камере, где выход вибрирующего воздушного потока менее свободен, чем приток. Это так называемое «спертное» звучание и возникает вследствие сдавливания или противодействия гортани. Избыточный носовой призывок обычно вызывается тем, что приток воздуха в нос более свободен, чем его выход через ноздри. Последнее происходит, если мягкое нёбо, расположенное сзади переднего и приподнимающееся, чтоб закрыть носовые пути, опускается, благодаря чему пропускает значительную часть воздушного потока в нос. Причина может быть и в том, что малоподвижная челюсть, не позволяя достаточно широко открыть рот, способствует слишком большому притоку воздуха в носовую полость.

Впрочем, некоторый носовой призывок является естественным для всех гласных. Большинство авторитетов по вопросам фонетики сходится в мнении, что если мягкое нёбо слишком плотно прикрывает носовую полость при произнесении гласных, то результатом будет не свободная от гнусавости речь, а звучание, тоже воспринимаемое как произношение «в нос».

Итак, ослаблять напряжение гортани, развивать подвижность челюсти, управлять гибкостью мягкого нёба — таковы средства, необходимые для преодоления гнусавого звучания.

3. ТЕМБР И ЕГО РОЛЬ В ПЕРЕДАЧЕ ЧУВСТВ

Тембр играет важную роль не только как общая окраска звука, но и как способность голоса варьировать в зависимости от выражаемых мыслей и чувств. Как идеи обладают различной силой воздействия, различной способностью вызывать те или иные чувства, так и самая гармония человеческого голоса может породить те же переживания. У проповедника-ревивалиста XVIII столетия Джорджа Уайтфильда голос был настолько богат оттенками, настолько музыкален, что произнесением одного только слова он мог вызвать у присутствующих слезы — так по крайней мере говорили про него. Чтобы убедиться, какое значение имеет одно только звучание, повторяйте слово «хорошо» с выражением радости, восторга, восхищения, нерешительности, угрозы, гнева и т. д.

Разумеется, можно менять высоту звука. Но следует менять и гармонию, ибо в ней и заключается сила эмоционального воздействия голоса.

Вы видели, что изменение звучности, темпов и высоты указывает логическую значимость слов — их относительную роль в элементах суждения. Здесь на помощь приходит и тембр, поскольку наиболее подчеркиваемые слова должны обладать большим резонансом. При произнесении же отдельных конкретных слов, содержащих призыв к чувствам и вообще имеющих эмоциональный характер, тембр играет весьма существенную роль. Произнесите две нижеуказанные фразы и обратите внимание на качество звучания. В первой фразе разница подчеркивается большим напряжением гортани, чем во второй; Оно было твердо, как железо. Оно было мягко, как шелк.

Во-первых, проверяйте тембр при употреблении конкретных обозначений, и вам станет ясно, что он меняется в соответствии с тем, идет ли речь о твердом или мягком, тяжелом или легком, неровном или гладком, об остром или тупом, сухом или мокром, медленном или скором, светлом или темном, о сладком или горьком, горячем или холодном, большом или маленьком, о тонком или толстом, нескладном или грациозном, о чистом или грязном, тугом или свободном, солидном или хрупком.

Во-вторых, произведите проверку на обозначениях настроений — подавленного и приподнятого, радостного и грустного, веселого и меланхоличного, энергичного и ленивого, покорного и боевого, благодушного и раздраженного, шутливового и гневного, трагического и комического.

В-третьих, займитесь терминами для моральной и иной оценки: хорошее — плохое, доброта — жестокость, великодушие — эгоизм, любовь — ненависть, благородство — низость, мудрость — глупость, гордость — скромность, грубость — мягкость, красота — безобразие.

Голос должен отражать чувства и ощущения, связанные со словами и с сопровождающим контекстом. Прочитайте следующие предложения, выделяя окраской звучания контрастирующий смысл слов, напечатанных курсивом:

С час они шли, энергично налегая на весла, а затем стали плавно скользить по течению.

В мирной тишине, царившей над сонными лугами, все еще раздавался резкий лязг стали.

Единый мир? Единый христианский мир? И это в то время, когда многие пребывают в сытом и бездумном благодушии, а другие лежат в агонии, умирая от холода и голода!

Дайте мне одного простодушного молодого рыцаря в сверкающих доспехах, у вас будет целый грузовой вагон мелких жуликов-крючковторов.

Наблюдение за качеством звучания публичной речи, как и обычного разговора, почти всегда ведется произвольно. Однако вопрос заслуживает некоторой экспериментальной проверки, поскольку новички, находясь перед аудиторией, решительно склонны «выключать» разнообразие звучания, обогащающее их речь в быту. С другой стороны, можно и перестараться, и тогда излишняя выразительность придаст звучанию речи искусственный характер. Окраска звука должна отражать подлинное чувство. Поэтические произведения с присущими им конкретностью и лиризмом — наилучший материал для упражнений. Отбирайте изблюбленные поэтические отрывки и почаще читайте их вслух.

Если у вас серьезные затруднения с улучшением тембра, читайте вслух один-два раза в день извлечения в приложении III или другие подходящие отрывки по своему усмотрению. Перед чтением продумайте и прочувствуйте смысл. Избегайте искусственности и фальши.

Задания

Запомните наизусть прозаический отрывок (не более чем в 200 слов) (см. приложение III) и прочитайте перед классом. При подготовке сверяйтесь с формой — Критические замечания: голос, произношение, артикуляция в конце главы IX.

Глава: Глава IX ПРОИЗНОШЕНИЕ И АРТИКУЛЯЦИЯ

Хорас Портер, бывший посол США во Франции, сказал о жителях Новой Англии:

Постоянно стремясь к новым добродетелям, они все же крепко держатся за свои пороки.

То же можно сказать и о большинстве учащихся, начинающих работу над улучшением своих голосовых средств. Вероятнее всего, самый упорный труд будет затрачен не столько на овладение правильным произношением, сколько на преодоление недостатков речи, приобретенных в результате многолетней дурной артикуляции. Артикуляция заключается в членораздельном произнесении. Все органы речи, непосредственно или посредственно, являются артикуляторами, но в образовании отдельных звуков Главную роль играют язык, зубы, десны, губы, нижняя челюсть, мягкое нёбо, твердое нёбо.

Из всех этих органов язык наиболее гибкий и активный. Он может быть приподнят, опущен, выдвинут вперед, отодвинут назад, выгнут вперед или назад; кончик его может быть сужен или расширен, и, наконец, ему можно придать форму желобка. Обратите внимание на результаты, когда вы упретесь кончиком или лопаткой языка (участок, находящийся за его кончиком) в передние зубы или в верхнее нёбо и выгнете язык у основания по направлению к мягкому нёбу. Язык вместе с движением нижней челюсти вверх и вниз и соответствующим округлением и растягиванием губ образует гласные звуки. Закрывая и суживая отверстие рта по-разному— в области мягкого нёба, твердого нёба, верхних зубов и т. д., — язык участвует в произнесении большинства согласных. Но в произнесении «б» и «п» участвуют

губы, в произнесении «ф» и «в» — нижняя губа и верхние передние зубы, в произнесении «т» — губы и мягкое нёбо, то есть участок за твердым нёбом. Мягкое нёбо приподнимается и опускается и таким образом открывает и закрывает вход в полость носа.

А. ПРОИЗНОШЕНИЕ

Неправильное произнесение звуков и неправильное произношение дают одни и те же результаты. В неправильно произносимом слове звуки пропадают, видоизменяются или же появляются новые звуки. То же самое происходит и при дурном произношении.

Впрочем, про-изношение касается требований правильной речи и вопроса о местных наречиях. Артикуляция связана с требованиями членораздельного, отчетливого произнесения. У нас неправильное произношение, когда мы не знаем, как следует произносить правильно те или иные слова; у нас неправильная артикуляция, когда мы знаем, как их следует произносить, и тем не менее выговариваем их неправильно. От дурного произношения можно избавиться, систематически и тщательно изучая словари и внимательно прислушиваясь к речи окружающих, в особенности образованных людей. С плохим произнесением следует бороться, критически прислушиваясь к своей речи и упорно упражняясь в достижении четкости и членораздельности.

Произношение становится камнем преткновения для ораторов вследствие влияния местных наречий, вносящих изменения в общепринятый язык, и обманчивости английского правописания. Если вы уроженец Бостона, Нового Орлеана, Чарльстона или Атланты, нечего надеяться, что вы можете изменить произношение в соответствии с требованиями аудитории, состоящей из жителей Чикаго. Хотя значительное большинство населения Соединенных Штатов говорит в основном на едином диалекте, известном под названием общеамериканского, единого правильного произношения не существует. Гораздо более серьезен вопрос о вульгаризмах, встречающихся повсеместно в речи малокультурных людей.

Б. АРТИКУЛЯЦИЯ

...Наиболее тяжкий порок — неправильное произнесение. Оратор знает, как следует произносить, но по укоренившейся неряшливости и беспечности не стремится к четкой, членораздельной речи...

Обычно в публичных речах слова выговариваются более четко, чем в частной беседе. Но и требования, предъявляемые к выступающему публично оратору, значительно выше.

РЕЗЮМЕ

Голосовой механизм — сложная система, состоящая главным образом из аппарата дыхания, вибраторов, резонаторов и артикуляторов. Эти органы благодаря произвольной в основном координации, о которой мы не можем и не должны думать во время выступления перед аудиторией, оказывают влияние на пять главных элементов голоса: звучность, темп, высоту, тембр и артикуляцию.

Причины дефектов в одном и более элементах следует искать в чисто личных недостатках оратора (вялость, робость, самомнение и т. д.), в неправильных установках в самом процессе произнесения речи (безразличие, застенчивость, поспешность, недостаточное изучение вопроса) или в дурных привычках. Эти причины переплетаются, и хорошая речь невозможна до тех пор, пока вы не прониклись интересом к ней. Помните, что преподаватель может быть полезен вам, если вы сами серьезно стремитесь пойти навстречу оказываемой поддержке. Но если у вас имеются особые дефекты органического или функционального порядка, например заикание, косноязычие, «волчья пасть», повреждение голосовых связок, вы должны посоветоваться с врачом или специалистом по вопросам патологии речи, если уже ранее с ними не консультировались.

Задания

Выучите наизусть отрывок в 150 слов из прозаического или стихотворного произведения (приложение III) и произнесите его перед классом. При репетировании сверяйтесь с формой — Критические замечания: голос, произношение, артикуляция.

Класс -----

Имя-----

Дата-----

Название темы----

ФОРМА

ГОЛОС

КРИТИЧЕСКИЕ

ПРОИЗНОШЕНИЕ

ЗАМЕЧАНИЯ

АРТИКУЛЯЦИЯ

Пункты

Замечания

ГОЛОС

Достаточна звучность?

Чрезмерна звучность?

Правильно дыхание?

Поверхностное (грудное) дыхание?

Редкое дыхание?

Одышка?

Надлежащая выразительность?

ТЕМП

Слишком быстрый?

Слишком медленный?

Достаточна длительность звучания?

Достаточно пауз?

Отрывистая, замедленная речь?

Подходящий темп?

ВЫСОТА

Слишком большая?

Слишком малая?

j

Монотонность?

Подчеркнуты главные слова?

Повторяющийся мелодичный рисунок?

Разнообразие выразительности?

ТЕМБР

Приятный?

Шумное дыхание?

Хриплость, сипота?

Пронзительность?

Гортанная окраска звука?

Гнусавость?

Сдавленный звук?

Малоподвижная челюсть?

Разнообразие выразительности?

НЕПРАВИЛЬНОЕ ПРОИЗНОШЕНИЕ?

НЕЧЕТКАЯ АРТИКУЛЯЦИЯ?

ЗАТРУДНЕННАЯ АРТИКУЛЯЦИЯ?

Глава: Глава X ПЛАН ИНФОРМАЦИОННОЙ РЕЧИ

А. ИНТЕРЕСНАЯ И ЯСНАЯ РЕЧЬ

Сражения выигрывают не только при перевесе в живой силе и снаряжении, но и при превосходстве стратегии и тактики. Наполеон доказал это современникам своими блестящими победами почти во всех странах Европы. Возглавляя французскую армию в Италии, он впервые поднялся на вершины славы благодаря тактике быстрых передвижений, разъединения и раздробления вражеских армий, прежде чем неприятель успевал собраться с силами. За одиннадцать дней сардинская армия потерпела пять сокрушительных ударов от «разу-той, не имеющей ни кавалерии, ни артиллерии армии» Наполеона.

Как и сражение, речь необходимо планировать. Ее содержание и приемы должны быть стратегически разработаны так, чтобы они привели к поставленной цели. Цель же информационной речи помочь познать и усвоить, а это достижимо лишь при условии, если речь интересна и ясна. Интерес, который должна пробудить информационная речь, вытекает из желания познать. Ясность речи способствует удовлетворению этого желания. Интерес, вызываемый речью, и ясность ее — две стороны одной и той же монеты. В подобном соотношении они и будут обсуждаться в дальнейшем.

Хорошая пьеса построена так, что по мере развития осложнений, по мере нарастания в зрительном зале интереса и нетерпения перед публикой все более и более раскрываются смысл происходящего на сцене, характер действующих лиц и сущность складывающихся положений. То же можно сказать и о построении хорошей речи. После обдумывания ее плана, имеющего цель вызвать интерес к теме и помочь освоить предмет, оратор выходит к слушателям с затаенным намерением, которое в соответствии с подготовленным полным конспектом и отдельными деталями последнего приведет его к поставленной цели. В начале речи он скажет: «Я располагаю весьма важным (поразительным, любопытным) фактом. О нем я хочу рассказать вам...» Затем на протяжении речи должны последовать замечания, которые не только поднимают интерес, но и делают его все более напряженным. Оратор обязан знать, где могут понадобиться вспомогательные данные или стимулирующие интерес замечания и где следует опустить скучную и путаную подробность.

Каков должен быть план информационной речи, чтобы она вызывала интерес и была ясна? Предлагаемые вашему вниманию способы построения плана исходят из основных требований — интереса и ясности. Прорабатывайте их внимательно при обдумывании плана каждой вашей речи.

1. УЧИТЫВАЙТЕ ИНТЕРЕСЫ АУДИТОРИИ

Для «проявления» отпечатков пальцев ФБР применяет следующий прием. Берется чистый лист бумаги и погружается в раствор. Вскоре там, где, казалось, ничего не было, появляется отпечаток. Интерес аудитории вызывают подобно тому, как «проявляют» отпечатки пальцев. Оратор сам не создает интереса. Он только поднимает на поверхность скрытые, дремлющие интересы. Иначе говоря, он их активизирует. Именно в этом заключается первая задача информационной речи. Если оратор попытается выявить то, чего в действительности нет, его постигнет неудача. Если формула проявления неверна, он ничего не добьется.

Уже при выборе темы и определении щели вы старались представить себе, к чему питают склонность ваши будущие слушатели. Необходимо при развитии каждого пункта речи задавать вопрос: «Что заинтересует слушателей, например, как членов общины, как граждан, учащихся, как родителей, прихожан, профессионалов?» Основным фактором при решении вопроса о каждом пункте речи может быть: любят ли слушатели музыку или нет, ротарианцы они или нет, домовладельцы или нет и—что особенно важно для речей, произносимых на классных занятиях, — являются ли они студентами колледжа. Следующий вопрос, взятый из доклада на тему «Как гены развиваются в человека», показывает, каким образом оратор ставит характер своих высказываний в зависимость от интересов аудитории:

Как зародыш из почти незаметного и видного только в микроскоп оплодотворенного яйца развивается в футболиста весом в двести фунтов?

В примере приведен именно футболист, а не просто «человек», и это сразу вдвое повышает интерес слушателей. Таким же образом доклад о кондиционировании воздуха перед деловой аудиторией должен обязательно включать соображения о стоимости установки и эксплуатации, а также об экономии. Беседа о гигиене в школьной аудитории должна иметь в виду школьные условия. Но, с другой стороны, не все, что говорит оратор, имеет специальное отношение к аудитории. Это резко ограничило бы выбор тем и даже вызвало бы неловкость у слушателей. Большая часть материала в докладах на студенческих занятиях, например по вопросу о телевидении, о налогах, о том, как объезжают диких лошадей, и т. д., вряд ли имеет отношение к жизни колледжа.

Поэтому, развивая каждый раздел речи, не только уясните себе, заинтересует ли речь аудиторию, если учесть особенности последней, но также затронет ли ваше выступление общечеловеческие интересы. Все люди независимо от возраста, пола, воспитания, профессии, политических убеждений, религии питают одинаковый интерес к вопросам жизни и смерти, здоровья, богатства, престижа, власти, удовольствий, добра и зла. О таких интересах, как об основе убеждений и мотивах действий, будет сказано далее, при обсуждении агитационной речи. В информационной речи они только играют роль стимулов, вызывающих внимание к обсуждаемому предмету. Остальные указания относительно ясного и интересного характера речи помогут вам увязать ее план с тяготением слушателя к данным общим вопросам.

2. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ И НОВЫМ И СТАРЫМ

Публика не питает интереса к обычному. Ее интересует все новое, не похожее на старое, однако имеющее к нему непосредственное отношение. Вот почему для людей, связанных со сценой, спектакли и закулисная жизнь—самый неиссякающий на свете источник разговоров. Не потому ли для специалиста по двигателям самый увлекательный в мире

предмет — мотор. Он видит подробности, которые не видит рядовой человек, — подробности, имеющие отношение к тому, что он уже знает и что связано с его всепоглощающим интересом к двигателю.

Как же сделать обычное интересным, а новое — понятным при подготовке к речи? Во-первых, если тема старая, развивайте ее в связи с новыми фактами и насущными интересами. Во-вторых, если тема новая и необычная, развивайте ее, опираясь на общеизвестные факты и житейский опыт. В обоих случаях основное требование — достаточное знание вопроса. Обычно поверхностное знание—это знание «общих мест». Чем хуже человек знает предмет, тем менее интересны данные, которыми он располагает.

Посмотрите, как Брюс Бартон, пользующийся широкой известностью в области коммерческой рекламы в качестве организатора и лектора, избитую тему сделал интересной. Ему пришлось делать доклад по безнадежно скучному вопросу — о значении в быту таких электро - принадлежностей, как стиральные машины. Докладу он дал название: «Надолго ли хватит вашей жены?» Огласив его, он заинтересовал слушателей следующим заявлением:

Пока я дойду до конца, мне хотелось бы сказать несколько слов о самом названии доклада и ответить на вызываемые им недоуменные вопросы.

Далее он направился в историческую экскурсию, придавшую вопросу неожиданное освещение.

Несколько лет назад в Бостоне состоялось празднование, посвященное исторической высадке отцов-пилигримов. После речей мужчин, воздавших должное их заслугам, слово было предоставлено одной остроумной и бойкой особе. Она сказала: «Мне надоело слушать поток похвал по адресу отцов-пилигримов. Я хотела бы посвятить несколько слов матерям-пилигримам. Они претерпели то же, что и отцы-пилигримы, сверх того им пришлось претерпеть от самих отцов-пилигримов».

Бартон нашел применение этому примеру, связав его с имеющим к нему отношение самым насущным из всех вопросов — вопросом о жизни и смерти.

Друзья мои, знаете ли вы, что случилось с матерями-пилигримами? Они умирали. Они умирали молодыми. Чтобы поднять на ноги одну семью, их нужно было две, а то и три. Отцы были крепкие, закаленные люди и жили подолгу, но работа и тяжелые бытовые условия сокращали жизнь их жен. Минутку внимания...

Затем последовали статистические данные. На них обычно смотрят как на что-то нудное и расхолаживающее. Здесь все было иначе. Статистика приковала к себе внимание слушателей. Лектор взял на себя труд раскопать статистические данные и извлечь факты, которые были необычны и затрагивали коренные интересы аудитории. Это было сочетание частного с общим.

Из мужчин, окончивших Йельский университет между 1701 и 1745 гг., 418 вступили в брак. Что стало с их женами?

33 умерло в возрасте до 25 лет.

55 умерло в возрасте до 35 лет.

59 умерло в возрасте до 45 лет.

Из 418 мужей 147 потеряли жен до достижения последними среднего возраста.

Не лучше было и с женами окончивших Гарвардский университет. Возьмем 1671 г. как типичный. Окончивших было 11 человек, из которых один умер холостым в двадцатичетырехлетнем возрасте. Из оставшихся десяти —

4 женились дважды;

2 женились три раза.

На 10 мужей пришлось 18 жен.

Эти статистические выкладки были завершены интересным едким замечанием.

Справедливо было сказано, что уровень цивилизации можно определять по условиям, в которых живет женщина.

Теперь обратите внимание, как малоговорящая тема становится интересной и оживает благодаря обращению к обычным явлениям и заурядному человеческому опыту. Следующий отрывок взят из описания ловли губок Луиса Адамика.

В солнечный ясный день дно океана неописуемо прекрасно — оно похоже на огромный сад на скалах, переливающий мягкими, переходящими одна в другую красками. Красота, пронизывающее сознание одиночества, громадная рыбина над тобой и мелкая рыбешка, тыкающаяся носом в твою голую руку, — все это наводит страх. Выбравшись наверх, я не без удовольствия узнал, что в первый раз все трусят. Нужно не меньше года практики, чтоб чувствовать себя в подводном царстве почти как дома.

Элементы нового и старого сопоставляются путем уподоблений и контрастов. И действительно, понять новое значит заметить, в чем оно схоже с обычным и чем отличается от уже известного. Сравнения пробуждают и удовлетворяют любознательность. Они вызывают вопрос: «Какова природа этого предмета?» — и отвечают на него, указывая, на что похож или не похож данный предмет. Они приводят в движение мысль слушателя и облегчают ее ход. Подобные методы, поднимающие интерес и вносящие в изложение ясность, уже обсуждались как виды вспомогательных приемов в главе VI и еще будут предметом обсуждения в дальнейшем.

3. КОНКРЕТИЗИРУЙТЕ ПЛАН

Конкретность тоже имеет отношение к описанным выше способам, поскольку многие темы отвлеченного характера нуждаются в конкретной разработке при помощи уподоблений и противопоставлений. Лишь немногие ораторы ясно представляют себе, что весь план речи, как и его отдельные части, может быть изложен в конкретных терминах. Приводимые ниже главные разделы нашли место в докладе о различных способах реакции человека на окружающую среду.

Одни люди подпадают под влияние окружающей среды.

Другие — сами управляют окружающей средой.

Здесь дана краткая, ясная формулировка с уместным применением контраста. Но сравните следующую редакцию:

Одних людей можно уподобить термометру.

Других можно сравнить с термостатом.

Когда после доклада опросили слушателей-студентов, оказалось, что всем наиболее живо запомнились сравнения с термометром и с термостатом и их смысл. Некоторые студенты ничего, кроме этого, не могли воспроизвести из доклада. Такая обработка речи хорошо иллюстрирует, насколько эффективно общеизвестные мысли облекать в новую форму.

В только что приведенном образце плана для пояснения использованы вещественные обозначения. Многие темы, касающиеся таких отвлеченных предметов, как учреждения, нравы, профессии, становятся конкретными благодаря примерам, приводимым из жизни людей. Слушателю нравится, когда ему говорят о том, что люди делают, что говорят. Ему всегда интересно знать, что говорят и делают особенные люди. По этой причине часто приходится прибегать к отдельным высказываниям: выразить идеи словами каких-либо выдающихся людей или словами, отражающими мнение соседей.

В интересах конкретности и своеобразия можно воспользоваться формой притчи.

Например:

Введение. Что такое «политическая деятельность»? «Искусство управлять», — скажут одни. «Игра», — скажут другие. «Очковтирательство за общественный счет», — скажут третьи. На самом деле политическая деятельность — это общественная деятельность, обязывающая деятельность, имеющая, как и большинство видов карьеры, свои благородные стороны и свою изнанку. Каковы шаги по пути политической карьеры? Давайте проследим путь некоего мифического Билла Смита, поставившего своей целью сделать политическую карьеру.

I. Билл Смит, двадцати трех лет, пройдя курс юридических наук и сдав экзамен для поступления в адвокатуру штата, готовится стать политическим деятелем.

II. Он начинает карьеру с того, что становится полезным для представителей власти и политических деятелей общины.

A. Во время избирательных кампаний он бесплатно предлагает свои услуги.

Б. Он обращает на себя внимание своей скромностью и лояльностью.

III. Затем он делается своим человеком на закрытых заседаниях партийных лидеров, на окружных собраниях и съездах штата.

A. Он изучает проблемы, могущие, по его мнению, возникнуть на этих собраниях.

Б. Он высказывается на них так, что обращает на себя внимание сметкой и энергией.

В. Но он остерегается задевать тех, чья поддержка ему понадобится в будущем.

Г. Как правило, он стоит за наиболее популярное решение вопроса.

IV. Следующий его шаг — работа на небольших общественных должностях.

A. Он убеждает друзей выдвинуть его кандидатуру.

Б. Находясь на официальном посту, он заводит много знакомств, оказывает услуги и по возможности заручается вниманием прессы к своей персоне.

V. Билл Смит ныне, в возрасте 35—40 лет, готовится выставить свою кандидатуру на более крупный пост — члена конгресса, губер-натора, сенатора и т. д.

Заключение. Кто знает? Если Билл Смит честен, смел, обладает достаточными способностями и ему сколько-нибудь везет, в один прекрасный день он будет президентом Соединенных Штатов. Добиваясь ясности плана, снова обратитесь к разделу о примерах в главе VI и возможно скорее проработайте указания по поводу конкретности языка в главе XIII.

4. СОЗДАВАЙТЕ ОЩУЩЕНИЕ УПОРЯДОЧЕННОГО ПОСТУПАТЕЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ

При прочих равных условиях внимание всегда устремляется к тому, что находится в движении. Это правильно не только в отношении физического движения, попавшего непосредственно в поле зрения, но и в отношении движения, возникшего в воображении. Даже движение как переход от одной мысли к другой само по себе способно обусловить интерес к ним.

Проследите, как Герман Барджер в информационной речи (приложение IV) создает ощущение насыщенного драматизмом движения при изложении событий «Кровавого четверга» в Боливии. Каждый новый раздел поднимает слушателей на более высокий пункт наблюдения и направляет их внимание на нарастающий трагический ход событий, как объектив киноаппарата ведет за собой внимание кинозрителя:

В четверг около 9 часов утра я направился в посольство из квартиры...

Приближаясь к посольству, я услышал более интенсивную перестрелку...

Чтобы получить общее представление о том, что происходит, некоторые из нас забрались на крышу десятиэтажного здания...

Развитие действия, конечно, легче всего использовать в повествовании, но оно находит применение также в описании и объяснении.

Чтобы действие было интересным и ясным, движение должно быть осмысленным. Слушатели чувствуют потребность в упорядоченном поступательном развитии идей, доступном их пониманию. Порхать с одного на другое без всякой ощутимой связи значит совершенно дезориентировать слушателя. Это убивает его естественное желание, чтобы впечатления нарастали последовательно и непрерывно. Аналогичную ошибку может сделать оратор, если он, желая соблюдать последовательность, слишком растянет речь, расчленив ее на десять, двадцать главных разделов. Живое внимание, возникшее в начале речи, рассеется и сменится утомлением.

Чувство движения пропадает, если движение не будет поступательным. Приводимый ниже порядок пунктов — поступательный и, следовательно, логичный. Переставьте пункты в обратном порядке — и вы почувствуете недопустимость такой перестановки.

1. Что происходило с «любительским» спортом в Америке до наших дней?
2. Что происходит с «любительским» спортом в настоящее время?
3. Что ожидает «любительский» спорт в будущем?

Любознательность, то есть жажда знания, — двигатель умственной деятельности. Она ищет ответа на возникающие вопросы. Поэтому полезно планировать речь как последовательную, логическую цепь вопросов и ответов. Будете вы формулировать вопросы или нет — неважно, важно, чтобы они сами возникали в сознании слушателя. В

следующем примере, характерном для метода вопросов и ответов в информационной речи, дается только обобщение ответов. В самой речи они были даны в развитом виде. Обратите внимание, как здесь одно утверждение приводит к следующему. В таком виде речь напоминает серию вопросов и ответов на групповой дискуссии, с той разницей, что в указанном случае оратор сам регулирует порядок вопросов, и поэтому речь приобретает систему и последовательность:

Вступительное утверждение: В Америке четвертая часть браков кончается разводом. (Это утверждение вызывает следующий вопрос.)

Вопрос: В чем корень зла?

Ответ: В обычно приводимых объяснениях не содержится правильного ответа на данный вопрос. (Такой ответ ведет к следующему вопросу.)

Вопрос: Какое объяснение будет правильным?

Ответ: Правильное объяснение заключается в том, что между главными причинами, ведущими к вступлению в брак, и подлинной основой брака существует большое различие. (Это вызывает следующий вопрос.)

Вопрос: Каковы главные причины, ведущие к заключению брака?

Ответ: Половое влечение. (Следующий вопрос является продолжением предыдущего.) Вопрос: А какие другие причины? Ответ: Другая причина — романтическая любовь. (Ближайший вопрос вытекает из предыдущих утверждений.)

Вопрос: В чем подлинная основа брака? Ответ: В родительских инстинктах, то есть в инстинктах материнства и отцовства. (Следующий вопрос обусловлен тем, что предшествующие утверждения не удовлетворяли полностью пробудившуюся любознательность слушателя.)

Вопрос: Почему же в разнице между причинами, ведущими к браку, и подлинной основой брака следует искать объяснение неудачных браков?

Ответ: Так как половое влечение и романтическая любовь со временем проходят, наступают разочарование и неудовлетворенность.

Вы помните по занятиям, посвященным составлению конспекта, что вопросы не находят в нем отражения. Если оратор и задает их, то они играют только роль переходов в изложении и направляют внимание слушателя в русло самой речи. Всякий раз, когда требуется дать направление вниманию или сосредоточить его на ближайших пунктах речи, следует обратиться к такому направляющему вопросу.

5. ВНОСИТЕ В РЕЧЬ ЭЛЕМЕНТЫ ДРАМАТИЗМА

Драматические элементы — конфликт, ожидание, развязка. В них много личного, много от непосредственных переживаний. Их можно представить в первом лице, в настоящем времени. Это создает впечатление, что событие или явление разворачивается прямо на глазах. Если речь отражает борьбу, которая кроется за различными выводами, входящими в тему, то она вызовет интерес слушателя. Драматизм — не в самих идеях, а в конфликте, который они вызывают.

Восстановление картины преступления — один из наиболее эффектных приемов, к которому прибегают юристы-криминалисты:

Еще не рассвело. Жертва спит в спальне. В доме больше никого нет. Обвиняемый открывает окно в столовой и забирается в дом. Двигаясь по комнате, он опрокидывает вазу... Прислушивается... Из спальни ни звука. Он быстро приближается к комоду... Дело секунд, думает он: стоит только выдвинуть ящик, найти и взять шкатулку с деньгами. Но ящик не поддается. С отчаянным усилием он дергает ручку. Что это? Шум из спальни? Он теряет самообладание и тянет изо всех сил. Ящик поддается, выскакивает, грохает на пол; его содержимое разлетается по комнате. В эту минуту в дверях показывается старик в ночной сорочке. Он безоружен. Мгновенно, но вполне отдавая себе отчет в своих действиях, обвиняемый выхватывает из кармана пистолет и стреляет — один, два, три раза. Старик опускается на пол...

Такой прием может использовать каждый оратор, желающий создать наибольшее впечатление. Некоторые темы можно разработать данным способом от начала до конца. Это относится главным образом к темам повествовательного характера. Но и многие объяснения могут быть изложены в повествовательно-драматической форме. Например, это возможно при такой тематике: «Как Пастер начал войну с бактериями»; «Как предупредить пожары»; «Что происходит при расщеплении атома»; «Биржевая игра»; «Джефферсон против Га-милтона». При подготовке речи на последнюю из приведенных тем вы можете начать с изложения противоположных точек зрения Джефферсона и Гамильтона на простой народ.

Джефферсон: Мы считаем очевидной истину, что все люди созданы равными, что творец их наделил известными неотъемлемыми правами, и в том числе правом на жизнь, свободу и стремление к счастью.

Гамильтон: Сударь, ваш народ — скот.

Затем можно объединить имеющиеся у вас отрывки, относящиеся к их личной борьбе, положив в основу взгляды на народ у того и другого. Воображаемые разговоры и ситуации обострят у слушателя внутреннее отношение к конфликту.

Дав воображению полную свободу, можно построить захватывающую поучительную «драму» на такую прозаическую тему, как «Умение сосредоточенно заниматься». На такую или подобную ей тему была произнесена не одна студенческая речь.

Крепко ухватившись за шиворот, я швырнул себя к письменному столу. Яростно кидаюсь на книги, хватаю бумагу, карандаш и, стиснув зубы, начинаю... Один параграф... другой... третий... Чувствую какую-то неловкость... Уж не с желудком ли что? Где, собственно, боль?.. Да-да, здесь... Уж не аппендицит ли?.. Нет, просто хочется есть. Вот в чем дело!.. Невозможно заниматься, если умираешь с голоду...

Начиная с этого места, почти каждый студент, обладающий воображением, может сказать интересную речь.

При повествовательно-драматической форме часто употребляют прямую речь.

Тимоти Уэбстер так именно и сказал: «Когда Смазеры выскочили и закричали...»

Слушателям интересно знать точные слова людей, мысли которых излагают, и прямая речь почти всегда приковывает их внимание.

6. УПРОЩАЙТЕ ПЛАН

Об одной из своих ранних пьес Грядущие дни Лилиан Хеллман заметила, что пьеса не имела успеха, так как автор пытался вложить в нее все, что хотел сказать. Одно дело — полностью овладеть темой, другое — суметь из этой полноты знания сделать целесообразные извлечения. Необходимо и то и другое. Если вам надо произнести десятиминутную речь о характере китайца, вам придется долго изучать китайцев, чтобы отметить от двадцати до пятидесяти характерных черт этого народа. Но ваша речь будет более интересна и ясна, если вы путем отбора и сопоставлений выделите четыре-пять особенностей его характера. Эмиль Людвиг, хорошо знающий характер немцев, в своем анализе «Душа немца» остановился только на любви к порядку, дисциплинированности и музыкальности. Конечно, в каждом раз-деле было уделено внимание второстепенным чертам.

Обилие основных разделов обычно указывает на то, что автор досконально не продумал главную мысль. Нет необходимости намечать более четырех-пяти основных положений, так как аудитория не в состоянии удержать большего в памяти. Иногда даже два раздела могут оказаться достаточными, особенно когда вы желаете сравнить две книги, два учреждения или закона, двух людей. Всегда количество отдельных пунктов, охватываемых в речи, должно соответствовать отведенному времени. Если оратор спешит, чтобы успеть охватить все разделы, слушатели потеряют нить и будут скучать. Они чувствуют удовлетворение, когда вы полностью разделяетесь с одной идеей, прежде чем перейти к другой. Если положенного времени не хватает и вы не можете сказать все, что наметили, сокращайте объем тематического задания. Речь, в которой непрестанно возвращаются к одному и тому же, — сущее наказание для слушателя. Она

по-хожа на молитву многоречивого проповедника, который после упоминания всех болящих и страждущих, праведников и грешников, молодых и стариков, друзей и недругов и всего рода людского провозгласил: «И, наконец, всевышний, ниспошли благословение на человечество во всех необитаемых частях земного шара».

При обдумывании способов систематизации собранного материала вы зададите себе вопросы: «Какая система развития речи более всего исключает возможность повторений? Какая окажется наиболее экономной? Какая самая интересная и прямая дорога к цели?» Предположим, что вам необходимо объяснить устройство самолета. Вы можете начать с наметки разделов: пропеллер, крылья, кабина, мотор, аппаратура, приборы и пр. Но такой план окажется громоздким и беспорядочным. Доклад будет изобиловать совпадающими и перекрывающимися друг друга данными. Вам придется согласиться, что план, отвечающий основным принципам конструкции самолета, намного проще и содержательней. Схема такого плана представляется в следующем виде:

Как устроен самолет с точки зрения: а) подъема, б) продвижения, в) преодоления сопротивления воздуха, г) равновесия и д) маневренности.

7. СОСТАВЛЯЙТЕ ИСЧЕРПЫВАЮЩИЙ ПЛАН

Это правило надлежит применять с осторожностью, так как работа над любой темой поистине не имеет границ. Нельзя безоговорочно следовать совету Джоша Биллингса: «При выступлениях на темы комического характера следует придерживаться хорошего общего правила — внезапно остановиться до того, как подойдешь к концу». Можно вполне согласиться, что всякая речь, серьезная или юмористическая, «когда в ней уже сказано достаточно, будет иметь потрясающий успех, но если вы перестараетесь, то она уподобится пережаренной оладье». В агитационной речи можно сказать ровно столько, сколько надо, чтобы удовлетворить интерес слушателей и не обмануть их ожиданий,—но не больше. С учетом отрицательных признаков правило можно сформулировать так: все, без чего нельзя обойтись, не вызывая разочарования или недоумения аудитории, подлежит включению в план.

В беседах-наставлениях или в объяснениях какого-либо процесса, например как проявлять фотопленку или как производить прививку растений, пропуск одной стадии процесса может оказаться фатальным. Иногда подобная тема требует специального перечня пунктов. В объяснении явления должно быть не больше трех причин, в описании предмета — не больше четырех частей. В одном случае все пункты напрашиваются сами собой, а в другом, если не продумать тщательно план, кое-что может ускользнуть от внимания оратора.

Если при объяснении, как создается фильм, вы не уделите внимания роли актера, постановщика, режиссера или кинооператора, слушатели заметят или могут заметить, что существенная сторона процесса остается неясной. Однако нужен минимум подробностей, если обстоятельство не оправдывается их новизной или интересным характером и становится скучной.

Итак, мы обсудили методы, применение которых необходимо при подготовке информационной речи, для того чтобы она вызывала интерес и была ясна. Мы уже готовы обратиться к изучению способов планирования каждой из трех частей речи.

Б. ПЛАН ВВЕДЕНИЯ

Привести предмет в движение труднее, чем поддерживать само движение. Это простой физический закон, имеющий отношение к инерции покоя и движения. Слушатель также бывает в состоянии инерции покоя и движения. Поэтому введение — наиболее важная часть информационной речи. В главе о конспекте были приведены четыре вида замечаний, сближающих оратора с аудиторией. Посмотрим, как их следует развивать в информационной речи.

1. ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Ваши вступительные замечания могут предопределить, будет ли вас слушать аудитория и как она к вам отнесется. Часто первые впечатления ошибочны, но им нельзя отказать в весьма важном значении. Если аудитория питает к вам антипатию, она не будет склонна воспринимать то, что вы говорите; она даже не будет слушать. Что может расположить ее к вам? Главным образом четыре ваших качества—уверенность в себе, деловитость и дружеское отношение к слушателям, скромность и подъем. Слушатели сразу настраиваются против вас, если вы держитесь отчужденно, безразлично, вяло, беспомощно. Равным образом они утратят уважение к вам, если вы заранее примете извиняющийся тон. По словам юмориста Джорджа Эди:

Это уж последнее дело —объявлять во всеуслышание о своей несостоятельности. Беда в том, что, чего доброго, это удастся и доказать.

Вступительные замечания делаются в одной из следующих форм.

а) Юмористическое замечание

Тема — «Во что обходится неточность». Вступительные слова оратора были:

Однажды Дизраэли попросили объяснить разницу между несчастным случаем и бедствием. Осторожный в суждениях, Дизраэли сказал: «Сходство здесь есть. Но это не одно и то же. Например, если бы Гладстон рисковал свалиться в Темзу, был бы несчастный случай. Но если бы кто-нибудь подоспел к нему на выручку, это было бы уже бедствием.

Таким юмористическим примером, имеющим отношение к теме, оратор дал докладу весьма неплохое начало и, кроме того, создал опору для основного положения:

Неточность часто приводит не только к несчастному случаю, но даже к общественному бедствию.

Юмор, пожалуй, наилучший способ настроить аудиторию на нужный лад. (См. о юморе в главе VI, стр. 141.) Юмористические вводные замечания могут коснуться целей доклада, самого оратора, обстановки выступления, председательствующего, аудитории и любого предмета, имеющего отношение к речи. Они должны быть ценны сами по себе, а повод к шутке не имеет значения: нужна только внешняя связь.

Обратите внимание, как во вступительной части речи Адлая Стивенсона, произнесенной во время избирательной кампании в Висконсинском университете, юмор сочетается с дружеским расположением и тонкой лестью оратора.

После того как Висконсин разделался с Иллинойсом в прошлую субботу на футбольном поле, мне думается, вы собрались здесь не столько из любопытства к кандидату на пост президента, сколько ради того, чтобы выразить соболезнование огорченному губернатору Иллинойса...

Я редко упускаю случай понаведаться в университет. Кажется, мне наконец удалось открыть причины столь необычного тяготения. Недавно я случайно подслушал разговор своих сотрудников об «яйцеголовых». Они цитировали некоторых фельетонистов, утверждавших, что только «яйцеголовые» в состоянии понимать мои речи.

Несколько минут я слушал эту беседу с чувством затаенной обиды. Но потом не выдержал и, набравшись мужества, попросил объяснить, что значит это слово. Оказывается, так окрестили лиц, которые когда-то учились в колледже. По крайней мере сегодня я в большой компании.

Меня пробирает дрожь, когда я вспоминаю, что в июне исполнилось тридцать лет, как я окончил колледж. Какими почтенными и дряхлыми казались мне тогда собравшиеся на тридцатилетнем юбилее окончания бывшие студенты-однокурсники. Если в ваших глазах я выгляжу так же, как они выглядели тогда в моих, я на вашем месте не стал бы голосовать за меня. Но, сказав это, я нахожу утешение в мысли, что у вас нет более молодого кандидата.

Обратите внимание, как в следующем примере шутливая ссылка приводит оратора к изложению поставленной им цели:

Однажды Авраама Линкольна, который на своих журавлиных ногах высился на шесть футов три дюйма, спросили, какой длины, по его мнению, должны быть у человека ноги. Линкольн ответил, что, по его разумению, ноги должны быть настолько длинны, чтобы доставать ими до полу. Когда я спросил вашего председателя, каким временем я располагаю для речи, он дал аналогичный ответ: «Ровно таким, какое окажется необходимым». Что ж, уверяю вас, она будет не такой длинной, как ноги Линкольна, но длинной настолько, чтобы я мог заручиться одной вашей идеей. Эта идея заключается...

Хотя оратор не должен прибегать к извинениям, шутки ради возможны некоторые самоуничижительные замечания. Следующее вступление было бы уместно, если бы тема и обстановка не были очень серьезны:

Когда меня приглашали выступить с речью, то спросили, выступал ли я публично прежде. Я должен был признаться, что выступал перед публикой, но она расходилась раньше, чем я открывал рот.

Начиная актовую речь, заслуженный профессор и лектор Уильям Лайон Фелпс сказал:

Я с удовольствием узнал, что моя речь приходится как раз между моими любимыми операми — оперой Миньон и оперой Лоэнгрин, которая не замедлит рассеять ваши впечатления.

б) Замечания о значении темы для слушателя и оратора

Можно всегда вызвать внимание слушателей, если показать, в какой степени их касается избранная вами тема. Сочувственный интерес, естественно, пробуждается, когда речь идет об общих с оратором взглядах, увлечениях и условиях.

Этим способом сближения с аудиторией можно воспользоваться наравне с шуткой и любезным замечанием, как это видно по выдержке из речи Стивенсона. Но это ничего общего не имеет с избитыми льстивыми приемами, которые никак нельзя рекомендовать. Избегайте затасканных фраз, вроде:

На мою долю выпала исключительно высокая честь получить приглашение выступить сегодня перед вами...

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Если вы хорошо знаете слушателей или часто перед ними выступали, нет необходимости указывать на свою близость с ними. Но при выступлении в качестве приглашенного гостя было бы невежливо не сделать по крайней мере такого замечания:

(Перед аудиторией в клубе любителей книги)

Кто любит книгу, всегда чувствует себя в обществе книголюбов как дома. Таким образом, позвольте считать, что мы уже знакомы.

(Перед аудиторией жителей города, в который оратор прибыл в качестве гостя)

Хотя я прибыл в ваш город только сегодня утром, вы уже дали почувствовать ваше дружеское расположение ко мне. Скоро я уеду домой и расскажу обо всем, что надо перенять у вас: о планировке города, о ваших парках, о вашей больнице. Проходя по оживленным улицам, я так был увлечен созерцанием ваших высотных зданий, что едва избежал вынужденного визита в новую больницу.

Может случиться, что, представляя вас аудитории, председатель скажет при этом много лестного и, как вам покажется, обязывающего к той или иной реплике во вступлении к речи. Но в ней нет особой нужды, хотя иногда краткое скромное замечание может оказаться весьма уместным. Не лишним будет напомнить о замечании достопочтенного Гарри Эмерсона Фосдика по поводу лестной оценки его заслуг, данной одним оратором во вступительном слове. Д-р Фосдик просто сказал: «Фимиами лести безвреден, если его не вдыхать».

в) Вопрос или сообщение, захватывающее внимание

Разве слушателя не заинтересует следующее заявление в начале речи:

В полночь на четверг, 14 августа 1947 г., одна пятая населения нашей планеты получила политическую свободу.

Это было вступление к докладу об Индии. Такое начало всегда должно относиться к существу темы. Здесь имеются две положительные стороны: оностораживает внимание и вызывает интерес к предмету сообщения.

Вопрос или группа вопросов особенно целесообразны, так как вызывают желание слушателей ответить на них. Если они не могут ответить, то ждут ответа докладчика. Как правило, вопрос должен вводить в существо темы. Например:

Повторяется ли история? Историки с обычной многозначительностью дают загадочный ответ. Они говорят: «И да и нет».

Часто оказывается эффективной целая «очередь» вопросов.

Повторяется ли история? Не упорствуем ли мы в одних и тех же заблуждениях? Учит ли нас прошлое? Историки говорят: «И да и нет». Ключ к ответу находится в самом определении, что такое история. Карл Беккер, известный историк, сказал, что история — только «память о словах или делах». Корень вопроса в том: «А действительно помним ли мы прошлое?»

Такие вызывающие вступительные замечания встречаются в виде случайной ссылки, необычного суждения или положения; они могут быть выражены в форме конкретного факта или статистического обобщения и т. д. Ссылки на необыкновенные, парадоксальные, вызывающие тревогу явления производят наибольшее впечатление:

Когда мы смотрим кинокартину, фактически мы видим только в течение двух третей времени.

г) Цитата

«Я часто цитирую самого себя, — сказал Джордж Бернард Шоу. — Это придает беседе пикантность». Обладая большей скромностью или меньшим остроумием, чем Шоу, большинство ораторов цитирует других.

Вводная цитата должна поражать содержанием, если не приковывать внимание громким именем автора. Она должна быть краткой и возбуждать интерес слушателей к вашему тематическому заданию. Она может быть подтверждением принципов, являющихся опорой содержания речи; может дать надлежащий тон или заключать в себе изложение поставленной оратором цели. Например:

Томас А. Эдисон однажды сказал: «Когда все представляется в мрачном свете, вспомните Иону во чреве китовом — он выбрался цел и невредим». Этот совет мудреца прекрасно выражает то, о чем я собираюсь поговорить с вами сегодня.

Известные литературные произведения, например творения Шекспира, — неисчерпаемый источник полезных выдержек. «Сборник употребительных цитат» Бартлетта и аналогичные справочники помогут вам подобрать подходящую цитату. В этом отношении

Библия также является богатым источником. Но не очень надейтесь, что избитые цитаты, как «Смерть — расплата за грехи» или «Дешевле предупредить болезнь, чем лечить ее», могут остановить внимание слушателя.

д) Подходящий пример

Вступительные стадии, обсуждавшиеся выше, показывают ценность конкретного примера, когда нужно пробудить внимание и вызвать интерес. Коротенькие примеры предпочтительней анекдотов, особенно в небольших речах. Но если время позволяет, не следует пренебрегать интересной историей, иллюстрирующей стоящую перед вами задачу. Только постарайтесь, чтоб она была возможно проще изложена, создавала напряженное ожидание с последующей разрядкой и имела то или иное отношение к теме.

Один психолог начал доклад так:

Когда прошлым летом я отдыхал в деревеньке Новой Англии, мне предложили побывать в заброшенном доме, в котором, как утверждали, жили привидения. Видимо, по той причине, что я скептик, духи не пожелали мне показаться. Мое любопытство было задето. При случае я пытался обнаружить, не живут ли привидения в головах деревенских жителей. И что же, привидения появлялись именно там! Насколько мне удалось это обнаружить, каждый обитатель деревеньки — молодой и старый — или был убежден, или допускал, что в доме жили привидения.

Я был настолько поражен, что решил изучить вопрос о поверьях у цивилизованных людей середины XX века. Мне удалось прийти к интересным выводам и о привидениях, и о людях, верящих в них. С вашего любезного разрешения, я приведу некоторые факты. Попутно расскажу немного больше о доме в Новой Англии, населенном привидениями.

Рассказав слушателям, как возник самый вопрос, оратор умело объединил несколько вступительных стадий: он пробудил интерес, изложил свою тему и пояснил ее, положив в основу связанное с ней сообщение о случае из прошлого.

2. ИЗЛОЖЕНИЕ КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ

Вопрос о конкретной цели потребует небольшого обсуждения, поскольку о нем уже шла речь в главе III и приводились соответствующие примеры в других главах. Помните, что изложение конкретного задания состоит не только в указании, о чем вы собираетесь говорить, но и в формулировке, что, собственно, вы хотите дать для познания и лучшего понимания. Конкретное задание излагается в информационной речи обычно в виде заявления, прямолинейного и достаточно развернутого, о том, что должна знать и постигнуть ваша аудитория.

Сообщение о том, что вы собираетесь сказать, само по себе представляет вступительный шаг, останавливающий внимание. Оно означает для слушателей, что вы пришли с

деловыми намерениями. Им по душе прямолинейность и энергия, характерные для такого приема. Например:

Герберт Спенсер сказал: «Закон спроса и предложения действует в жизни так же, как и в торговле. В чем его сущность? Во-первык, если кто-либо сильно желает чего-нибудь, он обычно получает свое. Он встретится с предложением...»

Здесь вступление прямо ведет к главному разделу речи.

В информационной речи редко возникает необходимость заставить аудиторию призадуматься, к чему вы клоните. Но иной раз, чтобы разжечь интерес, приходится изложить ваше намерение только частично или в виде намека.

3. ПОЯСНЕНИЕ

Пояснение необходимо, если при изложении вашего намерения некоторые термины не будут достаточно ясны. Доклад о прицельном бомбометании, о терапии и так далее вызывает необходимость предварительно пояснить терминологию, иначе в аудитории любопытство сменится скукой. Нуждаются в определениях не только необычные слова и выражения. Иногда в речи общепринятым выражениям придается необычный смысл. Но доклад о выращивании кофейных бобов не потребует определения, что такое выращивание кофейных бобов, ибо весь доклад состоит из объяснений по данному вопросу.

Темы о народах, местностях, организациях нуждаются в предварительных пояснениях. Доклад о том, как моряки США во вторую мировую войну брали Сайпан, потребует одной-двух фраз, чтоб напомнить аудитории, где находится Сайпан, какова его величина, к какому роду островов он относится.

Определения не должны быть тяжеловесными или искусственными. Они должны быть более конкретными, чем определяемые термины, и стимулировать работу воображения. Роберт М. Хетчинс, бывший ректор Чикагского университета, начал речь «Что такое университет» словами:

Университет — это община ученых. Это не детский сад, не клуб, не реформаторий, это не политическая партия и не агентство по пропаганде. Университет—община ученых.

Интересно отметить, что Хетчинс дает определение, указывая не только на что похож университет, но и на что он не похож. Это наиболее целесообразный способ, потому что он включает и контраст. Стоит отметить, что здесь нашел место прием повторений.

Слушатели часто хотят знать, почему оратор избрал данную тему и как он получил сведения, которыми он делится с ними. Им также хочется установить связь между темой и родственными интересными вопросами. Удовлетворив эти желания, оратор сделает речь более содержательной. Как видно из примера о привидениях, попутные сведения можно давать в сочетании с определениями и другими вводными данными.

Свой доклад о работе аппарата, фиксирующего ложь, оратор-студент начал с рассказа, как Леонард Килер, будучи студентом Стэнфордского университета, в 1925 г. сконструировал прибор, названный им «полиграфом Килера». Затем он установил пределы темы, показав, как Килер наконец усовершенствовал прибор, записывающий изменения в кровяном давлении, дыхании и т. д.

4. ОБЗОР ГЛАВНЫХ РАЗДЕЛОВ ТЕМЫ

Составление плана речи когда-то сравнивали с планированием групповой экскурсии. Развивая эту аналогию—в меру ее уместности, — надлежит заметить, что слушатели хотят заранее знать предстоящий путь и главные, заслуживающие внимания пункты по пути следования.

Обзор всегда должен быть очень краток и заключаться только в основных понятиях, фразах, вопросах, сжатых суждениях, указывающих лишь главные разделы, прорабатываемые в основной части. Третий пункт вступления, конспективно изложенного ниже, показывает, как обзор связан с другими элементами вступления и главной частью речи.

Введение

I. Из щедрых обещаний, относящихся к послевоенному гражданскому строительству, осуществлено весьма немногое.

II. Все же дело подвигается и стоит запастись терпением.

III. Сдвиги к лучшему наметились в трех направлениях:

A. Улучшения в области контроля температуры.

B. Улучшения по части удобств.

B. Снижение расходов.

Главная часть

I. Сначала рассмотрим, какие улучшения внесены в контроль температуры.

Как указывалось ранее, не каждое введение должно содержать все четыре элемента: вступительные замечания, конкретную цель, пояснение, обзор. Часто можно обойтись

двумя или тремя вступительными стадиями, причем их порядок подлежит изменениям в зависимости от темы и обстановки.

В. ПЛАН ГЛАВНОЙ ЧАСТИ

Каждая речь, как и каждый человек, по словам Эмерсона, — единственная в своем роде и неповторимая. У нее свое лицо с выражением воодушевляющей ее цели, лицо, отражающее дух обстановки. Если это не так, лучше ей остаться в глубинах сознания автора, пока она не появится на свет в надлежащем виде. Поэтому следующие рекомендации по поводу плана имеют только условный характер. Они перечислены здесь лишь потому, что, как кажется автору, лучше всего отражают характер большинства информационных речей. Воспользуйтесь той или другой из них, если она более всего отвечает вашим намерениям. Но, во всяком случае, старайтесь наметить какую-либо схему, которую вы в состоянии защитить как наиболее отвечающую вашим требованиям.

1. ХРОНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК

В большинстве повествовательных и биографических сообщений материал расположен в хронологическом порядке. При объяснении процессов придерживаются той же последовательности, например доклад о бумажной фабрике последовательно изображает, что происходит с момента поступления на фабрику древесины до самого выхода законченного продукта—бумаги.

Разбивка на разделы по признаку времени должна быть логичной. Ее следует приурочить к существу темы и интересам аудитории. Допустим, вам нужно приготовить биографический доклад о покойном Уэнделе Уилки. Вы можете разбить материал по трем рубрикам: а) ранние годы, б) годы зрелости и в) последние годы.

Но такая разбивка носит неопределенный, неясный характер.

Нижеследующее в большей степени отражает специфику предмета и более конкретно: а) годы формирования, б) адвокатская и служебная карьера, в) политическая карьера.

Если бы вы знали, что ваши слушатели заинтересованы главным образом жизнью Уилки-политика, вы могли бы соответствующим образом ограничить свой замысел и развивать тему в следующем хронологическом порядке: а) Уилки — молодой социалист, б) Уилки — сторонник монополий и в) Уилки — новообращенный либерал.

2. ПОРЯДОК ПО ПРОСТРАНСТВЕННЫМ ПРИЗНАКАМ

Большинство описательных тем, как и многие другие, лучше всего развивать, руководствуясь признаками расположения и соотношения в пространстве. Такой вид проработки подвержен опасности оказаться скучным, если что-нибудь в этом плане не вызовет напряженного интереса, ожидания и не приведет к развязке. Доклад о постановке образования в Соединенных Штатах, состоящий из четырех частей: а) образование «а Востоке, б) образование на Севере, в) образование на Западе и г) образование на

Юге,—вероятно, был бы очень скучен. В нем оказались бы неизбежные повторения и отсутствовало бы движение. Он был бы статичен. А с другой стороны, описание одной неудачной экспедиции на гору Эверест, в котором материал располагался по пространственным признакам, было насыщено драматической напряженностью. Докладчик показал, как по мере подъема из-за усиливающегося холода, разреженной атмосферы, усложнений пути непрерывно возрастали трудности, пока, наконец, недалеко от вершины уцелевшие участники группы не были вынуждены повернуть обратно.

В данном случае, как и во многих других, целесообразно были совмещены элементы времени и пространства. Материал, по своему характеру не укладывающийся в рамки пространства, становится более наглядным при применении аналогии с предметами или действиями пространственного порядка. Это оказалось уместным в речи, в которой объяснение деятельности конгресса было представлено как описание дня, проведенного в конгрессе. Слушатели вместе с докладчиком мысленно обошли, как экскурсанты, помещения различных комиссий и служб и посетили зал заседаний.

3. РАЗРАБОТКА ПРИ ПОМОЩИ ОПРЕДЕЛЕНИЙ

Такой вид развития речи наиболее отвечает своему назначению, если ваше намерение сводится только к тому, чтобы дать ясное представление о сущности и значении явления. Джемс Треслоу Адамс написал целую книгу в виде определительного ответа «а вопрос «Что такое американец?»»

4. РАЗВИТИЕ ОТ ЧАСТЕЙ К ЦЕЛОМУ

Этот прием схож с развитием при помощи определений, так как сказать, из чего состоит вещь, значит проделать окольный путь к конечному ее определению. Во многих описаниях и объяснениях прибегают к этому пути развития речи. Например:

Программа строительства в долине Теннесси состоит из четырех главных частей:

I. Генерация электроэнергии.

II. Борьба с паводками.

III. Консервация почвы.

IV. Краевое планирование.

Частями целого могут быть виды деятельности, как в приведенном выше примере, а также части в физическом смысле слова, цели, процессы, периоды времени.

5. РАЗРАБОТКА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ТЕМ ИЛИ ИНЫМ ОСОБЕННОСТЯМ

Многие речи объяснительного характера, а также агитационные имеют дело со свойствами вещей и явлений физического мира, людей, учреждений. Красота и

безобразия, сложность и простота, старина и новизна, продуктивность и беспомощность, хорошее и плохое, справедливое и несправедливое, дорогое и дешевое — все это моменты, которые определяют целесообразное построение такого плана. Например:

Хорошая собака, которая ходит по дичи, обладает следующими качествами:

I. Она любит охоту.

II. Она умеет делать стойку, спугивать, находить и подавать дичь.

III. Она быстра, вынослива и послушна.

В. РАЗРАБОТКА НА ОСНОВЕ УПОДОБЛЕНИЙ И ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЙ

Часто речь планируется как уподобление и противопоставление двух предметов, например амплитудной и частотной модуляций. Каждое сравниваемое явление подвергается обсуждению в особом разделе или же различные пункты сравнения двух явлений размещаются в разделах, последовательно идущих один за другим. Второй из указанных приемов нашел применение в характеристике спорта в английских колледжах, главные пункты которой заключались в следующем:

I. В то время как спортивные игры в американских колледжах проводятся специальными инструкторами, в английских колледжах — это дело самих студентов.

II. В то время как на спортивных играх в американских колледжах присутствие зрителей — необходимое условие, в английских колледжах спорт не зрелище.

III. В то время как в американских колледжах спорт — занятие, в английских колледжах спорт — игра.

7. РАЗРАБОТКА ПО ПРИЗНАКУ ПРИЧИННОЙ ЗАВИСИМОСТИ

Умозаключения о причинной зависимости более всего необходимы в агитационных речах, но и во многих речах информационного характера тоже можно встретиться с вопросами о причинах и следствиях, и оратору приходится их описывать, объяснять, перечислять. Например, он ставит себе цель объяснить вредные для здоровья результаты перегрева на солнце и каждому из них посвятить особый раздел. Или он сначала описывает следствие и затем указывает причину или ряд причин, как видно из приводимого ниже примера.

Введение

В июле 1944 г., после того как возникли опасения, что войска союзников могут быть отрезаны на Нормандском полуострове, американская Третья армия под начальством генерала Джорджа С. Паттона сокрушила оборону врага, стремительно продвинулась на юг, изолировав Бретань, и затем с быстротой, поразившей и немцев и союзный генеральный штаб, устремилась прямо на Париж, вызвав провал операций неприятеля в

Южной и Центральной Франции и тем самым закончив битву за Францию. Не довольствуясь этим и опрокидывая расчеты во времени генерального штаба, Паттон направил ударные танковые колонны к самому Рейну и впервые привел потрясенную Германию к сознанию неизбежности поражения.

Как же это произошло? Конечно, многие командующие и армии приняли участие в успешной операции. Но каковы были причины персонального порядка, коренящиеся в личных качествах Паттона, причины, кроющиеся за той или иной победой танковых войск, причины, создавшие «Железному бойцу» репутацию самого блестящего генерала танковых войск второй мировой войны?

(Конкретная цель.) К каким бы выводам ни пришли историки будущего, бесспорно, следующие причины определили успех Паттона:

I. Уже в первую мировую войну он «был специалистом по танкам.

II. Он ввел железную дисциплину.

III. У него был редкий дар, роднивший его с Наполеоном и Ли, — он внушал своим подчиненным абсолютное доверие и чувство преданности.

IV. Ему «нравилось» быть в центре сражения — это был настоящий боевой генерал, который обычно находился в передовых колоннах.

V. Как и генерал Конфедерации Натан Рэдфорд Форрест, он обладал способностью «поспевать всюду первым и с наибольшей пользой»

Г. ПЛАН ЗАКЛЮЧЕНИЯ

«Речь надо решительно начать и решительно закончить». Поэтому заключение следует так же тщательно планировать, как и другие разделы речи. Какие цели преследует заключение информационного выступления? Оно должно подытожить речь или еще раз внести в нее пояснения; расширить интерес слушателя, подкрепить смысл и значение сказанного, создать соответствующее настроение в конце речи.

Каким образом можно достичь этого? Любой из методов, применяемых на протяжении речи, может быть применен и в заключении. Особенно рекомендуются: 1) повторение, 2) иллюстрация, 3) обзывающее или впечатляющее утверждение и 4) юмористическое замечание. Перечисленные приемы несколько совпадают, но заслуживают отдельного рассмотрения.

1. ПОВТОРЕНИЕ

Кто из нас без помощи резюме взялся бы воспроизвести хотя бы главные пункты только что прослушанной речи? Как слушатели, мы большей частью ленивы. У нас короткая память. Могут оказать влияние и разные отвлекающие внимание помехи. В конце концов, кто, как не сам оратор, сможет кратко и выразительно подвести итоги? Мы всегда благодарны за краткое повторение, сделанное в любой форме.

Подытоживающее повторение может быть или точным воспроизведением формулировки поставленной оратором цели и главных разделов речи или видоизмененным. Когда в содержание речи входят вопросы технологии, формулы или сложные планы, ваше заключение будет состоять из подробного повторения с применением терминов, по крайней мере схожих с терминами главной части речи. Повторяемые пункты могут быть перечислены:

Во-первых... во-вторых... в-третьих...

Но в данном случае ясность приобретается ценой утраты интересного характера речи. Джэффри Фрэнсис Фишер, архиепископ Кентерберийский, в главной части своей речи говорил о двух чертах подлинного братства и резюмировал:

Только тогда можно говорить о братстве, людей, когда каждый подчиняется общему закону, созданному не им, но беспрекословно им принятому. Только тогда можно говорить о братстве людей, когда взоры всех обращены к общему отцу, которого создали не они, а который создал их и сказал: «Вот путь. Следуйте по нему».

К такому заключению мы всегда должны стремиться. Оно просто; оно поясняет главные идеи; оно повторяет их, «о «по-особенному», что углубляет их смысл и повышает интерес слушателя.

2. ИЛЛЮСТРАЦИЯ

Сможете ли вы сущность сказанного вами уложить в сравнение, аллегорию, небольшой анекдот, притчу? Если сможете и сделаете это хорошо, то, покидая трибуну, не сомневайтесь, что вы доставили аудитории удовольствие. В следующем примере показано, как яркая иллюстрация может послужить заключением речи:

Реакция на деятельность сторонников сотрудничества с нацистами, поголовно охватившая всех граждан европейских стран, видна из того, как жители Норвегии отнеслись к Кнуту Гамсуну. Удостоенный в свое время Нобелевской премии, корифей норвежской литературы Гамсун вскоре после занятия Норвегии немцами стал сотрудничать с Квислингом. Его сограждане изъяли все произведения писателя до последнего экземпляра из домов, книжных магазинов, библиотек и послали по почте Гамсуну без всяких комментариев. Почтамт города, где он жил, должен был увеличить штат сотрудников, чтобы справиться с лавиной книг, прибывавших изо дня в день.

На аукционе, состоявшемся вскоре после окончания второй мировой войны, пошло с молотка полное собрание произведений Гамсуна в сафьяновом переплете с автографом. Аукционист присудил его первому и единственному покупателю, предложившему сумму, равную двадцати пяти центам в американской валюте. Это собрание вскоре было присоединено к куче других, посылаемых Гамсуну.

3. ОБЯЗЫВАЮЩЕЕ ИЛИ ВПЕЧАТЛЯЮЩЕЕ УТВЕРЖДЕНИЕ

Можно нехмногими словами, в одном-двух замечаниях, подчеркнуть важность, серьезность и другие отличительные черты избранной вами темы. Для силы воздействия таких высказываний характерно не только достоинство идей, заключающихся в них, но и эмоциональное звучание. Мэри Хаутман в речи о моральных ценностях в Америке, которыми надо дорожить, сказала:

...интересно, как группа перемещенных лиц— итальянцев, получающих американские посылки, видит Америку в ее настоящем свете.

Пятьдесят человек из них еще недавно были на борту лайнера, идущего в Америку. Каждый вечер, возглавляемые кем-либо из старших, они выходили на палубу, преклоняли колени, и смиренно устремляли взор на великолепный закат, видя в нем знамение лучшей жизни. Простирая руки, они восторженно повторяли: «Paradiso!..» Рай!

Хорошо подобранная цитата может стать впечатляющим завершением речи. Следующая цитата была концовкой биографического очерка, посвященного одним студентом памяти бывшего преподавателя:

Профессор Ричардсон лучше всех известных мне людей положительным личным примером доказал правильность одного критерия человеческого счастья. Этот критерий, по словам поэта и романиста Филиппа Уайли, «заключается в способности счастливого человека быть требовательным к себе и снисходительным к другим».

4. ЮМОРИСТИЧЕСКОЕ ЗАМЕЧАНИЕ

Обыкновенно шутивное замечание не заменяет полностью заключения. Оно может оказаться и совершенно неуместным, если предмет речи или обстановка отличаются серьезностью. Но если добрая шутка к месту, слушатели охотно принимают ее. После напряженного внимания они не прочь передохнуть и посмеяться. В тех случаях, когда юмористическое замечание имеет очевидное отношение к той или иной стороне речи, — а это всегда должно быть, — оно помогает лучше запомнить соответствующий пункт в ее содержании. Доклад на тему «День в конгрессе» был закончен следующей вполне приемлемой юмористической ссылкой:

Невзирая на всю его сложность и несовершенство, конгресс вполне доступен для непосредственного наблюдения, и, в конце концов, он таков, каким его создал народ. Не следует приходить в отчаяние от одного высказывания бывшего капеллана сената США Эдварда Эверетта Хэйла. Кто-то спросил его: «Д-р Хэйл, а вы молитесь за сенат?»— «Нет, — ответил он, — я смотрю на сенаторов и... молюсь за страну».

Существует несколько видов заключений, которых следует избегать.

Одни заключения состоят из остроумной шутки, не имеющей отношения к существу речи.

Другие содержат извинения оратора и часто сопровождают неудачные и плохо продуманные речи. Для них характерны такие фразы, как:

Я сознаю, что мне не удалось объяснить все так, как следовало бы, но все же...

Мне неприятно наводить на вас скуку еще кое-какими подробностями, но, заканчивая речь, я хотел бы еще добавить, что...

Третий вид неудачных заключений оставляет впечатление, что речь недоделана, оборвана. Они просто не завершают ее и скорее всего обусловлены тем, что оратор «не уложился» в отведенное ему время.

В той же мере следует избегать затасканных по форме и содержанию фраз.

И, наконец, нельзя рекомендовать заключения, которые навевают на аудиторию настроение безнадежности и беспросветности в связи с нарисованными в речи мрачными картинами...

РЕЗЮМЕ

Выигранные сражения, устойчивые мосты, захватывающие интересные речи—результат продуманного плана. Английский драматург Джемс М. Берри сказал: «В застольной речи порой не мешает поддать жару; пожалуй, это лучше, чем упустить огонь. В официальном докладе даже при самых минимальных требованиях оратор держится строже. Информационная речь с первого до последнего слова — продукт обдуманного плана. Иначе она не будет ни интересна, ни ясна. Достичь того и другого можно, если она построена с учетом интересов слушателя, на целесообразном сочетании элементов нового и старого, конкретна в частностях и в целом, если она поддерживает ощущение поступательного движения, использует моменты конфликтно-драматического порядка, создает в аудитории все нарастающее ожидание, завершаемое развязкой.

Вступление следует подобрать и подработать так, чтобы оно вызвало внимание, приподняло интерес, пояснило намерения оратора. Главная часть речи должна быть развита в соответствии с определенным планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и обстановки.

В заключении еще раз поясняется поставленная цель, поднимается на высшую ступень интерес слушателей, подчеркивается смысл речи и делается все возможное, чтобы создать у аудитории надлежащее настроение.

Задания

1. Приготовьте и произнесите перед классом шестиминутную речь (не написанную) информационного содержания. При подготовке к речи справляйтесь с формой «Критические замечания: информационная речь (II)» (см. ниже).
2. Кратко укажите на левых полях конспекта для предстоящего выступления с информационной речью, какие методы вы собираетесь применить, чтобы внести ясность и вызвать интерес слушателей.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

3. Составьте перечень десяти примеров, иллюстрирующих, чем в журнальных статьях и речах, прочитанных вами, вызывается интерес читателя или слушателя. Дайте определение применяемых способов.
4. Припомните недавно прослушанную информационную речь, которая ненадолго задержала ваше внимание. Изложите в 100 словах, по возможности точнее, почему она не заинтересовала вас до конца.
5. Изучите информационную речь в одном из выпусков «Речей о насущном» или в сборниках, указанных в конце приложения IV. Проанализируйте ее и составьте краткий отчет:
 - а) о вводных замечаниях и вступительных приемах, с целью возбуждения интереса,
 - б) о характере плана главной части и
 - в) о типе заключения.
6. Составьте критический очерк в 200 слов по поводу речи «Кровавый четверг» со ссылкой на правила, относящиеся к способам, как заинтересовать аудиторию и внести ясность, и изложенные в разделе А настоящей главы.

ФОРМА II

Класс-----

Имя-----

Дата -----

Название темы-----

КРИТИЧЕСКИЕ ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕЧЬ

ЗАМЕЧАНИЯ

Пункты

Замечания

ТЕМА И ЦЕЛЬ ДОКЛАДЧИКА

Интересны?

Слишком широки?

Подходящи?

ВВЕДЕНИЕ

Интересно?

Ясно?

Опущены вводные замечания?

Слишком длинно?

ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ

Целесообразен план?

Прост план?

Продуман план?

Весь материал относится к делу?

Вызван интерес слушателей?

Целесообразен новый материал?

Целесообразно использованы уже известные данные?

Достаточно конкретно содержание?

Ощущение упорядоченного движения?

Драматические элементы?

Достигнута цель?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ясно? Впечатляюще?

ПРОИЗНЕСЕНИЕ

Целесообразно выбрано место?

Правильна поза?

Телодвижения?

Жесты?

Хорошо использованы наглядные пособия-

Слишком зависит от записок?

Звучность?

Быстра речь?

Запинки в речи?

Монотонно?

Сдавлен звук?

Артикуляция?

Произношение?

РАЗНОЕ

Глава: Глава XI ДОВОДЫ АГИТАЦИОННОЙ РЕЧИ

Во время речи важно не то, что происходит на трибуне; важно, что происходит в сознании слушателей. Речь — средство; отклик аудитории — цель. Речь служит этой цели, если она вызывает реакцию слушателя. В информационной речи желаемый отклик — стремление знать, в агитационной — воля к целеустремленному мышлению и действию. Как можно достичь такой реакции? Двумя путями: 1) представляя доводы, склоняющие к убеждению и действию, и 2) взывая непосредственно к чувствам слушателя. Для удобства назовем эти два вида воздействия логическим и психологическим.

При изучении способов воздействия на аудиторию следует помнить, что они не существуют изолированно друг от друга. Они только средство активизировать убедительность всего материала и всех приемов, составляющих содержание речи. Много из того, что уже говорилось в предыдущих главах, касается обоих видов доводов, представляющих сущность аргументации, и способов воздействия на слушателя. Применение логических и психологических доводов в разных планах агитационной речи будет предметом обсуждения в настоящей главе.

А. ЛОГИЧЕСКИЕ ДОВОДЫ

Логические и психологические доводы нельзя отделить друг от друга. Логические соображения часто подкрепляются приемами, непосредственно влияющими на желания и чувства. С другой стороны, они сами нередко обладают наиболее привлекательной силой. На желания и чувства людей главным образом оказывают влияние такие явления, которые при ближайшем анализе представляются их сознанию как логические основания. Кроме того, чем выше умственный уровень слушателей, тем более они будут полагаться на разумные доводы, склоняющие к убеждению и действию. Эти основания могут быть эгоистическими, узкими, но все же опираться на какие-либо логические доводы. В общем чем более вески логические доказательства, тем более устойчиво психологическое воздействие. И, конечно, люди, составляющие любую аудиторию, независимо от того, к чему могут склониться их мнения в частной обстановке, потребуют разумных обоснований, и это не должно смущать их как представителей общественности.

Некоторые упорно настаивают, что слушатель склонен только к тем убеждениям, которые ему выгодны и приятны. Это неверно. Люди стояли за высокие налоги, обязательное военное обучение, обременительные ограничения, налагаемые правительством, невзирая на тягостность таких мероприятий и издержки, связанные с ними.

Убеждать — вовсе не значит просить нечто за ничто. Логическое воздействие не имеет в виду только добиться признания неприятной необходимости. Оно должно вызвать желания, которые подавили бы противоположные настроения. Доказывание — отнюдь не скучный, утомительный процесс. Он может быть и нередко бывает увлекательным делом. Люди всегда хотят знать почему — почему совершено буйство, почему цены растут или падают или почему утверждают, что один кандидат на общественный пост лучше другого.

Сначала научитесь убедительно доказывать, не пытаясь прибегать к эффектным, но опасным психологическим способам воздействия, особенно к приемам, обычно именуемым эмоциональными призывами. Психолог Холлингворс в своем ответе на утверждение, что оратор должен обращаться не к разуму, а к чувствам, говорит:

...взывать к «примитиву» значит неизбежно оказаться во власти «примитива».

И далее:

Когда приходится убеждать, главное — создать атмосферу благожелательного отношения к вашему предложению или, наоборот, вызвать явно отрицательное отношение к его антитезе.

Но, во всяком случае,

Этот процесс нельзя смешивать с прямыми призывами к предрассудкам и с попытками пробудить грубые чувства и неукротимые порывы. Имеются же у людей хорошие стремления: тяга к знанию, желание разумного руководства, сопротивление животным инстинктам, здоровый скептицизм, отвращение к сутяжничеству, стремление разоблачить шарлатана и демагога, чувство собственного достоинства. Фактически, хотя эти

стремления не столь бурно проявляются, они устойчивы и в конце концов берут верх над случайными чувствами мести, ревности, соперничества или возбуждения.

1. СПОСОБЫ ДОКАЗЫВАНИЯ

Когда вы утверждаете, что раз правильно одно, значит правильно и другое, вы уже вступили на путь логических доводов. Вы доказываете, почему это так. Дело не только в утверждении, что нечто правильно, а в том, как это доказать. Какие бы методы, общие всем видам речей, ни применялись в речи с целью воздействия, они должны быть логическими доводами или доказательствами, подкрепляющими их. Логические доводы и есть применение суждений, примеров, статистических данных, компетентных мнений, имеющие целью вызвать убеждение и соответствующее действие.

Все логические методы можно классифицировать как индуктивные и дедуктивные. Индукция — умозаключение от частного к общему, дедукция — умозаключение от общего к частному. Мы применяем индукцию (или обобщение), если из наблюдения массы частных случаев делаем обобщающий вывод о всей совокупности таких случаев:

По отзывам всех жителей нашего города, применивших асбесто-пористую изоляцию в своих домах, издержки оправдали себя. Поэтому этот вид изоляции в общем выгодное вложение средств.

Частными случаями могут быть предметы, взаимоотношения, качества, положения. Мы пользуемся дедукцией, когда из суждения о правильности общего убеждения или принципа делаем вывод, что правильны и отдельные случаи их приложения. Этот положенный в основу принцип не должен быть общим в самом широком смысле слова; он обладает только большей общностью, чем извлекаемые из него выводы:

При всех признаках расстройства здоровья необходимо обращаться к врачу; частые головные боли—признак расстройства здоровья; поэтому при головных болях следует обратиться к врачу.

Есть два варианта индукции: аналогия и суждение о причинной зависимости. Каждый из них будет рассмотрен отдельно в последующем обсуждении по разделам: а) индукция, б) аналогия, в) умозаключение о причинной связи и г) дедукция.

а) Индукция, или обобщение

Полная индукция состоит в исследовании каждого случая, входящего в класс явлений, по поводу которого делаются выводы. Подобная возможность представляется редко,

поскольку отдельных случаев бесконечное множество. Таким образом, мы делаем обобщения на основе изучения типичных случаев. Сводки по вопросам общественного мнения даются по обобщенным данным. Они основываются «а примерных мнениях, а не на поголовных исчерпывающих данных о состоянии общественного мнения. Сотрудник управления по регулированию уличного движения из отдельных случаев заторов на данный день и на данном перекрестке делает вывод, что скопление возможно ежедневно, ввиду чего там необходимо установить светофор. Равным образом от примера необходимости светофора на данном перекрестке можно перейти к обобщению, что многие подобные перекрестки нуждаются в установке светофоров.

Всякий раз, когда оратор предпочитает воспользоваться исчерпывающей индукцией вместо простого обобщения, он действительно прибегает к перечислению всех частных случаев ограниченной группы. Он мог бы, изучив все промышленные предприятия своего города, прийти к выводу, что средняя заработная плата по всем видам труда—13 долларов 25 центов в день. Но индукция на основе такого ограниченного объема данных не приводит к универсальным, или широко применимым, принципиальным заключениям; процесс получения вышеуказанной средней не есть умозаключение, а только перечисление, приводящее к суммарным данным. Впрочем, такие методы крайне ценны, как ступени, ведущие к окончательным доказательственным данным по специальным вопросам. Почти все статистические показатели— суммарный итог отдельных перечней.

Иногда весь план речи может принять форму обобщения, как будет видно в дальнейшем. Приведение примеров для пояснения отвлеченных и общих положений в речи, не имеющей целью убедить слушателя, в основном является методом обобщения. Но, примененный с целью доказывания в агитационной речи, метод обобщения встретится с суровой логической проверкой, которая не требуется, если примеры взяты лишь в виде иллюстрации.

Проверка обобщения

Основательность обобщений можно проверить пятью способами.

1) Правильны ли пример, положенный в основу обобщения? Так проще всего проверить обобщение. Говоря прямо, если оратор честен, он подумает о том, соответствует ли действительности приводимый им факт. Правда, иногда факты, дающие основание к обобщениям, очень сложны. При некоторой неосмотрительности могут быть опущены или настолько искажены характерные детали, что факт утратит свое подлинное значение. Студентка сделала обобщение:

В студенческом самоуправлении нашего учебного заведения нездоровые нравы.

В качестве примера в обоснование заключения она привела следующее:

Во время последних выборов избирательные бюллетени умышленно неправильно подсчитывались.

Но когда по окончании речи аудитория стала задавать ей вопросы, оказалось, что она не могла доказать факт умышленного неправильного подсчета. Наоборот, было представлено доказательство, что неправильности при подсчете не были умышленными. Одно слово, сказанное неосмотрительно или злостно, подорвало доверие к обобщению и уважение к оратору.

2) Имеет ли пример отношение к заключению? Без слова «умышленно» в вышеприведенном случае пример не имел бы отношения к нему, так как указывал бы не на порчу нравов, а на небрежность или неумение работать. Таким образом, по относимости проверяется не только пример, но и вывод. Можно привести примеры, что мыло марки А стоит дешевле, чем мыло марок Б, В и Г. Казалось бы, неизбежен вывод, что марка А выгоднее других. Но такое заключение было бы неправильным, потому что приведенные примеры не обладают качеством относимости к выводу. Они относимы только к заключению, что марка А — самая дешевая. Лучшее качество других марок делает их более выгодными. Это одна из самых обычных ошибок в индуктивных заключениях.

3) Достаточно ли приведено примеров? Если известно, что все явления той или иной группы, о которой делают умозаключение, тождественны, то достаточен один пример для обоснования обобщения. Это будет правильно в отношении химического опыта. В данном случае тщательно отмеренные элементы кладутся в пробирку и делается вывод о результатах, наступающих во всех случаях при той же комбинации элементов. Но химик не

раз проделает опыт, чтобы убедиться в безошибочности вывода.

Решение вопроса, достаточно ли взято примеров, зависит от их количества, способа отбора и видоизменяемости. Взяв наудачу два случая детской преступности, еще нельзя прийти к выводу, что все малолетние правонарушители или большинство из них психически неполноценные. В стране много тысяч малолетних преступников; при отборе нескольких примеров большую роль сыграет случайность: малолетние, как и вообще все люди, весьма различны.

4) Типичны ли примеры? Этот вид проверки имеет прямое отношение к изложенному выше. Достаточно или недостаточно примеров, зависит от того, насколько они типичны. Во время дебатов, происходивших между Линкольном и Дугласом, последний сделал общий вывод, что творцы конституции не были против рабовладения. Линкольн в своей знаменитой речи, произнесенной в Союзе Купера, указал, что примеры, приводимые Дугласом, нетипичны. Линкольн перебрал все мнения основоположников конституции и доказал, что явное большинство было против продления рабства.

5) Имеются ли отрицательные примеры, которые следует принять в соображение? Отрицательный — это пример, не подтверждающий заключения; он — исключение из правила. Если слушатели знают о таком отрицательном примере, который выпадает из поля зрения оратора, они могут по одной этой причине отвергнуть всю речь. Самое надежное правило — уделять внимание отрицательным примерам в зависимости от их значения. Всякий раз, когда идет речь о статистических суммарных данных,

отрицательным примерам следует придать четкую и точную форму, как в нижеприводимом примере о вознаграждении студентов.

Когда, готовясь к речи, вы стараетесь найти, где правда, надо изучать отдельные случаи в большем количестве, чем понадобится в речи, чтобы убедить слушателей. Если аудитория настроена благожелательно, вы только нагоните на нее скуку перечислением всех примеров, приводящих к тому или иному заключению. Нередко достаточно привести самый вывод в статистической или иной форме и дать объяснение, как вы пришли к нему. Например:

Предложение о вознаграждении учащихся за активность я обсуждал со многими студентами нашего городка, причем не оказалось ни одного возражающего.

Уверенность слушателей в вашей добросовестности дает право воспользоваться личным авторитетом. В других случаях следовало бы опереться на внешний авторитетный источник и применять обобщения с объективными цифровыми данными, например:

Органами старостата была проведена беспристрастная официальная проверка мнений студенчества; ее результаты были напечатаны в «Университетском бюллетене». Цитирую итоговые данные: «Только один студент из десяти был против вознаграждения» .

б) Аналогия

Главный вариант обобщения — заключение от частного к частному. Это — аналогия, или умозаключение по аналогии. Два предмета похожие один на другой, по крайней мере с какой-то точки зрения аналогичны. Отмечая сходство и делая вывод, что схожие предметы то-ждественны и в других отношениях, мы рассуждаем по аналогии. Если я утверждаю, что, поскольку данный закон о браке целесообразен в штате Нью-Йорк, он оправдывает себя и в штате Калифорния, то допускаю, что Калифорния достаточно схожа с Нью-Йорком, и, таким образом, условия, в силу которых закон целесообразен в последнем, существуют также и в первом.

Это аналогия в буквальном смысле слова, так как сравниваемые предметы в основном одного и того же порядка. Но, как указывалось в главе VI (стр. 126 и сл.), существует еще аналогия фигуральная, отмечающая сходство в предметах различного порядка. Пример: не мечи бисер перед свиньями (следовательно, нельзя расточать истину перед глупцами). Здесь ясно видно, что, поскольку есть существенная разница между бисером и истиной, свиньями и глупцами, фигуральная аналогия представляет только риторическую, а не логическую ценность. Вполне естественно, что такая аналогия, примененная в качестве иллюстрации, придает описанию более оживленный вид, но было бы явно ошибочно пользоваться ею как доказательством. Далеко не многие буквальные аналогии настолько логичны, как они кажутся, в чем мы убедимся далее.

Проверка аналогии

Следует применить два способа для тщательной проверки каждой аналогии:

- 1) Действительно ли уместно сравнение явлений?
- 2) Нет ли существенного различия между ними?

Два и более явлений могут быть существенно схожи и все же отличаться отсутствием подобия, необходимого с точки зрения доказываемого положения. Следующий очевидный абсурд выявляет возможную в этом отношении ошибку. «Киты и слоны — млекопитающие; следовательно, и те и другие водятся на суше». Здесь наши обычные знания — защита от подобного ошибочного вывода. Но что представляет следующая аналогия: «Мой товарищ по комнате и я не питаем склонности к чтению «Потерянного рая» Мильтона; следовательно, и у вас тоже не будет охоты к этому занятию». Здесь немало черт довольно глубокого сходства у лиц, упоминаемых в аналогии: они — люди, они могут быть студентами колледжа, иметь одинаковый уровень развития, обладать одинаковыми интересами, вкусами и т. д. В меру значения сходства и можно делать выводы. Но какое-нибудь на первый взгляд незначительное различие сделает заключение неправильным. В 1943 г. доказывали, что по тем же причинам, по которым Чили и Бразилия были против Германии, Аргентина также будет против нее. Однако Аргентина повела себя иначе. Здесь существенное сходство двух известных явлений, и подлежащего доказыванию факта было недостаточным.

Истина в том, что нет полной логической аналогии, ибо не бывает двух совершенно одинаковых совокупностей обстоятельств. Поэтому аналогией редко можно пользоваться, не обращаясь к другим видам доказательств.

в) Умозаключение о причинной зависимости

Умозаключение о причинной зависимости играет особенно важную роль в речи агитатора. Именно ему чаще всего приходится держать речь о смене явлений. Заключение о причине и есть логическое рассуждение о перемене: оно представляет вывод, что при данном положении вещей результатом будет то или иное (заключение от причины к следствию) или что данное положение вещей вызвано известными другими условиями (заключение от следствия к причине). Вариантом этих видов умозаключения будет вывод от следствия к следствию, если у того и другого одна общая причина.

В заключении от причины к следствию причина известна и из нее выводится следствие:

Стоимость стали поднялась, следовательно, поднимется и цена на стальные изделия.

В заключении от следствия к причине известно следствие и о причине делается вывод:

У рабочих промышленных предприятий, где введена музыка в рабочее время, производительность труда выше, чем на предприятиях, где нет музыки; следовательно, музыка — причина разницы в производительности труда.

В заключении от следствия к следствию известно одно из них, другое выводится из известного:

Армии государств А и Б придвинулись к общей границе, следовательно, война надвигается.

Проверка умозаключения о причине

В каждом спорном случае умозаключения о причинной зависимости необходимо применять следующие правила проверки, хотя они иногда и совпадают.

- 1) Возникает ли предполагаемое следствие, когда отсутствует предполагаемая причина? Если ответ — «да», то вы не вправе утверждать, что предшествующее явление — единственная возможная причина. Или нет никакой связи между двумя явлениями, или есть другая возможная причина.
- 2) Отсутствует ли предполагаемое следствие, когда предполагаемая причина налицо? Если ответ — «да», то вы не вправе утверждать, что последующее явление есть единственное возможное следствие. Или нет никакой связи между двумя явлениями, или есть другое возможное следствие.

До самого конца прошлого столетия господствовало убеждение, что люди заболевают тропической лихорадкой, заражаясь от отбросов, содержащих микробы лихорадки. Однако на основании многочисленных смелых опытов под руководством военного врача Уолтера было установлено (проверка № 1), что тропическая лихорадка (предполагаемое следствие) возникала при отсутствии какого бы то ни было соприкосновения со средой, зараженной микробами. Уолтер также доказал (проверка №2), что люди, имевшие постоянное соприкосновение с зараженной микробами средой, не заболевали. Этими же опытами он установил, что тропической лихорадкой заболевают при укусе комара — носителя микробов лихорадки.

Если условия, поставленные в отношении друг к другу как причина и следствие, могут быть изолированы и проверены путем эксперимента, как это было при опытах с тропической лихорадкой, двух только что приведенных способов проверки достаточно для того, чтобы показать неправильность выводов. Но факты, входящие в содержание большинства речей, не поддаются такому исследованию, и поэтому необходимы дополнительные приемы проверки.

- 3) Не представляет ли единственная связь между следствием и его предполагаемой причиной только случайное возникновение одного после другого? Этот способ помогает выявить характерное заблуждение в умозаключении о причине, хорошо известное под

латинским названием *post hoc ergo propter hoc* (после этого, следовательно по причине этого). Данная ошибка представляет форму беспечного обобщения отрывочных сведений. Она результат врожденного предрасположения людей поддаваться наиболее бросающимся в глаза сторонам явлений как доказательствам. Неправильный вывод «после этого, следовательно...» лежит в основе су-еверий и в большинстве случаев объясняет их устойчивость даже у образованных людей. Дорогу перебежала черная кошка, и на другой день человек сломал ногу. В такой-то вечер за столом было тринадцать гостей, и в том же году один из этих тринадцати умирает. Люди склонны забывать массу других случаев, когда также дорогу перебежала черная кошка или за столом было тоже тринадцать человек — и никаких печальных последствий не было. Конечно, между предшествующим и последующим явлениями может оказаться причинная связь, даже если ее нельзя объяснить.

4) Нет ли других возможных причин? Волнующая причина или ближайший повод явления кажутся более очевидными, чем основная причина. Поверхностный оратор рассуждает: «Отсутствие делового доверия — причина увольнения с предприятия». Уклонение от установления основной причины — обычная форма уловок, вроде следующей:

За то, что меня не приняли в кружок, винить нужно моего преподавателя по машиностроению, который поставил мне неважную отметку.

В области общественных наук и человеческого поведения мы встречаемся с многообразными причинами. Тот или иной человек совершает преступление не только потому, что он был в плохих материальных условиях, или не имеет надлежащего образования, или вырос в неудачно сложившейся семейной обстановке (родители разведены и т. д.), или страдает психической неполноценностью. Наиболее вероятно, что все или большинство

этих причин, а не какая-нибудь одна обусловили преступление.

5) Нет ли других возможных последствий? В большинстве случаев заключение от причины к следствию представляет на самом деле предсказание будущих событий. В таких случаях абсолютная проверка невозможна. Силы, открыто еще не вступившие в действие и не-распознаваемые, могут противодействовать существующим факторам. Почти во всех суждениях об исторических катастрофах можно обнаружить ошибку в заключениях от причины к следствию. Известны примеры недавних лет: предположение английского премьер-министра Чемберлена, что мюнхенское соглашение положит конец агрессивным намерениям Гитлера; мнение немецких заправил перед первой и второй мировыми войнами, что Англия и Соединенные Штаты не устоят против германской агрессии на континенте. Так как заключение от причины к следствию имеет в виду будущее, оно подвержено влиянию произвольного мышления, то есть мышления, которое определяется желаниями и чаяниями. Вероятно, этим объясняется убеждение многих американцев, что республиканское правительство, избранное в 1952 г., сразу снизит налоги и государственный долг и в то же время обеспечит национальную оборону. Потворствуя произвольному мышлению, оратор сможет добиться временной общей поддержки. Но подобная удача будет стоить потери доверия и уважения. Такой урон, не всегда ощутимый отдельным оратором, в целом снижает уважение к лицам, принявшим на себя бремя общественных выступлений.

г) Дедукция, или умозаключение из общего положения

Дедукция — кратчайший путь к познанию. В этом ее характерное преимущество. Явления, которые мы сами или другие постигли при помощи обобщения, приобретают значение общего правила, необходимого нам для дальнейшего познания. Например, то, что мы знаем о тяготении, есть действующий принцип, ежедневно применяемый нами без индуктивной его проверки.

Дедукция проста в том смысле, что состоит из трехсуждений: 1) общего положения, именуемого большой посылкой, 2) связанного с ним суждения, ведущего к его применению под названием малой посылки, и 3) заключения. Весь трехстепенный процесс называется сил-логизмом. Например:

Ни один нечестный человек не будет избран мэром. X. нечестен.

Следовательно, он не будет избран мэром.

Сформулированный в таком виде — это категорический силлогизм. Он может быть сформулирован и условно.

Если X. нечестен, он не будет избран мэром. Он нечестен.

Следовательно, он не будет избран мэром.

Иногда одна из посылок не формулируется, а только подразумевается. В таких случаях дедукция называется энтимемой:

Вы должны купить автомобиль марки А, потому что это наилучшая машина по данной цене.

(Опущена большая посылка: вы должны купить наилучшую машину по данной цене.)

Наше правительство не умеет работать, потому что все демократические правительства не умеют работать.

(Опущена малая посылка: наше правительство — демократическое.)

Всегда полезно вскрыть опущенное положение энтимемы, чтобы проверить правильность ваших или чужих умозаключений. Но часто нет необходимости формулировать обе посылки. Утверждая, что Х. не должен быть избран мэром, вы, пожалуй, должны только изложить малую посылку (вместе с доказательством для ее обоснования). Большую же посылку — ни один нечестный человек не должен быть избран мэром — можно привести только для выразительности.

Дедуктивные методы обычно применяют в сочетании с индуктивными или другими дедуктивными приемами. Или большую, или малую посылку устанавливают путем индукции и затем переходят к следующей стадии. Или заключение одного силлогизма может служить посылкой для другого силлогизма, или возможно слияние силлогизмов, имеющих общее заключение. Ваше полное суждение, например по поводу Х., может быть таким: 1) он нечестен, 2) он некомпетентен, 3) у него нездоровая программа. Заключение в каждом случае будет, что его поэтому нельзя выбирать.

Обычно не излагают в формальной последовательности все три стадии дедуктивного процесса. В конспекте они также не приводятся в этом порядке; первым здесь идет заключение, а посылки следуют за ним в качестве подчиненных тезисов. Малая посылка может предшествовать большой, как видно из приводимого примера:

I. Цитрусовые плоды необходимы для поддержания здоровья.

Заключение.

A. Цитрусовые плоды содержат витамин С.

Малая посылка.

Б. Продукты, содержащие витамин С, необходимы для поддержания здоровья.

Большая посылка.

Очень редко бывает целесообразно строить главный раздел речи только в дедуктивном плане. Такие замкнутые в себе доводы, как приводимые ниже, заслуженно вызывают обвинения в ухищрениях и софистике:

По шестой заповеди нельзя убивать; смертная казнь — убийство, следовательно, смертная казнь недопустима.

Эти доводы, возможно, и произведут впечатление, но для слушателя они недостаточны. Если ничего, кроме указанных соображений, не приводится, он отвергнет их, поскольку шестая заповедь имеет в виду только незаконное убийство. По крайней мере слушатель поже-лает знать, сможет ли практика следовать столь поверхностно истолкованной заповеди.

Дедуктивные заключения проверяются двумя способами:

- 1) Правильны ли посылки?
- 2) Следует ли из них данный вывод?

Хотя искусство пользования силлогизмами представляет неизмеримую ценность для оратора, вряд ли целесообразно прибегать к нему при прохождении начального курса. Дело в том, что правила, относящиеся к пользованию силлогизмами, очень сложны. Студентам, серьезно интересующимся искусством речи, надлежит неукоснительно напоминать, чтобы они по окончании данного курса брались за изучение методики спора и курса логики.

2. ОШИБКИ В СУЖДЕНИЯХ

Оратор должен походить на холостяка, которого мы уже определили как человека, не повторяющего сделанную когда-то ошибку. Пожалуй, ничто так дорого ему не обходится, как быть разоблаченным в неправильных суждениях. Одна ошибка — и всю речь в целом ожидает провал, особенно если аудитория критически или недоверчиво настроена. Первые три ошибки, приводимые далее, имеют отношение к самому существу утверждений, остальные — к способам приложения утверждений в процессе суждения.

а) Утверждения, ошибочно считающиеся правильными

Неправильные утверждения могут заключаться в больших посылках или в общих убеждениях, на которых основывается дедукция. Они могут также быть в частных примерах, составляющих предмет обсуждения. Доводы, основанные на неправильном предположении, — самые обычные из всех ошибочных суждений. Довольно легко обратить внимание на наиболее явные, безоговорочные утверждения, которыми бросаются беспечные и не думающие люди в частных разговорах и в публичных выступлениях. Например:

Рабочие союзы — сплошной обман.

Крупным промышленникам только и дела, что «надувать» народ.

Курсы иностранных языков в колледжах — пустая трата времени.

Но не так-то просто выявить фальшь многих утверждений, которые искусно и правдоподобно поданы или имеют за собой солидный груз традиций. Утверждение, что «практический опыт лучше, чем книжная учеба», прозвучит вполне убедительно в том

или другом контексте, но совершенно не имеет никакой цены как общий принцип. Если бы оно было правильно, надо было бы выбросить на свалку все библиотеки и покончить с большинством просветительных мероприятий. Для целых поколений мышление в области экономических и политических вопросов покоилось на доктрине *laissez faire*¹, согласно которой «только закон спроса и предложения управляет торговлей». Практика, как оказалось, не всегда совпадает с этим принципом. Только после двух мировых войн американцы окончательно порвали с восходящими, как полагаю к временам президента Вашингтона и никогда практически не осуществляемыми традиционными взглядами, что нашей стране не следует заключать ни договоров, ни союзов с европейскими странами.

Хотя вы и должны опираться на общепринятые истины и часто приводить их как таковые, без доказательств, однако после отбора популярных полуистин и предрассудков вы обнаружите, что таких истин гораздо меньше, чем многие думают.

б) Неприемлемые для слушателей утверждения

Вас может удовлетворить утверждение как соответствующее действительности, но, прежде чем воспользоваться им без доказательств, следует решить, достаточно ли оно очевидно для слушателей.

Слушатель безропотно — по первому впечатлению — примет утверждение: «Нет таких дураков, как старые дураки», — особенно если оно относится к кому-нибудь не пользующемуся его симпатиями, но он почувствует обиду, если это высказывание относится к лицу, к которому он питает уважение. Вопрос о недопустимых утверждениях затрагивает всю проблему изучения состава аудитории и надлежащего использования авторитетных высказываний и статистики. Просто сказать, что «статистические данные доказывают...» или «всемирно известные авторитеты полагают...», «расследование показало...» — ничего не даст, если слушатели критически настроены.

в) Предвосхищение основания

Предвосхищение основания заключается в неправильном допущении, что положение, еще подлежащее доказыванию, уже вне спора. Такое допущение состоит из предвзятых утверждений. В положении: «Пора отказаться от устаревшего золотого стандарта» — термин устаревший предвосхищен и нуждается в обосновании.

Этой ошибке свойственна форма «порочного круга». Если в следующем рассуждении такой замкнутый круг был бы прикрыт привходящими деталями, то при неосмотрительности обнаружить его порочный характер стало бы невозможно:

Единообразные законы о браке — хорошие законы, поскольку законодательство, вносящее единство в нормы о браке, снижает количество разводов... А снижает оно количество разводов, потому что единое брачное законодательство стандартизует нормы, относящиеся к заключению брака.

Риторические вопросы, уже заключающие в себе ответ, — тоже форма предвосхищения основания. Они могут выражаться в дилеммах, дающих неравный выбор, например:

Мы стоим перед вопросом: «Должны ли мы держаться за полный опасностей индустриальный строй или вернуться к здоровому и прочному сельскохозяйственному обществу?»

г) Двусмысленные и неопределенные термины

Особенно легко сделать ошибку, заключающуюся в применении двусмысленных и неопределенных терминов, так как многие понятия меняют свое значение в зависимости от контекста, например американизм, правосудие, счастье, свобода и религиозность. Кто любит спорить о религии, может на протяжении одного обсуждения придать этому слову разные значения, применяя его то к посещению церкви, то к вере в бога, то к правильному поведению (само по себе не простое понятие, уводящее еще дальше от вопроса).

Серьезный случай применения двусмысленных и неопределенных терминов в дедуктивном рассуждении — отход от общепринятого понимания термина к особому или наоборот. Если из посылки, что благотворительность есть добродетель, я перехожу к заключению, что следует раздавать деньги нищим, термин благотворительность применен уже двусмысленно. Что я имел в виду: благотворительность в целом (в общепринятом смысле) или только большинство или часть ее видов (в частном смысле)? Многие отвлеченные принципы оказываются совсем не общепризнанными, если их объявить без тщательного предварительного определения и оценки. Разве я могу по совести сказать, без предварительных пояснений, что афиняне античной эпохи были подлинными борцами за политическую свободу? Было бы совершенно неправильно приписывать отдельным частным явлениям особенности всего явления, всех условий и черты всего класса. В том-то и дело, что очень небольшое количество явлений, обсуждаемых оратором, может быть предметом речи без определений и оценки. Учащиеся всегда без предварительной квалификации терминов прибегают к заявлениям:

Налоги следует снизить. (Все налоги?)

Спорт необходим для здоровья. (При всех условиях? Каждому человеку?)

Люди должны жить в собственных домах. (Что значит должны? Должны обладать этой возможностью? Очевидно, что в наше время многие не могут позволить себе роскошь иметь свой дом.)

Курс домашнего хозяйства — важный предмет для всех студентов колледжа. (Обозначает ли термин важный предмет курс как таковой или курс, наиболее серьезный из всех возможных? В обоих случаях нужно показать, что данный курс более ценный, чем любой иной, от которого студент должен отказаться, чтобы поступить именно на этот курс.)

Единственный надежный способ избежать двусмысленных и неопределенных терминов состоит в точном определении, которое имеет в виду установить объем понятия: круг лиц, к которым оно имеет отношение, элементы времени (то есть нужно что-нибудь сделать сейчас или позже, сразу или постепенно?) и исключения, если таковые имеются. Затем в свете этих определений и оценок проверяется и самый довод.

д) Неправильное наделение качествами

Ошибка здесь в том, что целому приписывают качество одной из его частей. Это опасность для всех видов суждений, поскольку всякое логическое суждение и заключается в установлении отношения частных явлений к роду, элементами которого они являются.

Всякое поспешное обобщение ведет к неправильному наделению всего рода явлений качествами, которые отмечены в одном и более частных случаях. Из перечисления полудесятка людей, таких, как Эдисон и Форд, не получивших образования в колледже, делается неправильный вывод, что каждый может прекрасно обойтись и без обучения в колледже. Если я по известным мне фактам плохой работы потребительской кооперации прихожу к заключению, что все потребительские кооперативы или большинство из них не оправдывают своего назначения, я неправильно переношу на весь род качество одной его частности. Ошибка в умозаключениях о причинной связи, известная под названием *post hoc ergo propter hoc* и охарактеризованная выше, является одной из форм поспешного обобщения по недостаточным данным.

Убедительность примеров, приводимых в речи, часто вызывает опасную склонность пользоваться скороспелыми обобщениями. При любой возможности примеры следует сопровождать наиболее исчерпывающими доказательствами общего порядка. Статистика — целесообразное дополнение к примерам. Пример описывает ясно, конкретно, живо; статистика показывает, чем пример типичен, а то и другое вместе исчерпывают суждение. Стремясь доказать, что необходимо улучшить регулировку уличного движения в моем городе, я мог бы привести в виде примера тяжелый случай аварии на оживленном перекрестке. Затем мне следовало бы показать, что это не случайный, а подходящий пример, путем представления статистических доказательств, что за прошлый год в нашем городе произошло 190 подобных случаев, то есть почти вдвое больше, чем в других городах такой же величины.

Аналогичная поспешность обобщающих выводов от части к целому свойственна и дедукции ((В терминологии формальной логики это обозначается как ошибочная композиция и сходно с тремя формальными ошибками: нераспределенного среднего и непозволенных большого и малого терминов. [См. Алфавитный справочник. Термины,— Прим. ред.])) . Если я начну с посылки, что низкопробные драмы пользуются в телевидении популярностью, и сделаю вывод, что, поскольку данная драма с большими достоинствами, она не будет пользоваться вниманием публики, я совершенно ошибочно прихожу к заключению, что все популярные драмы, передаваемые по телевидению, низкого пошиба. Таким образом, я всей группе явлений (популярных телепостановок) приписываю то, что справедливо только в отношении их части.

Неправильные выводы от части к целому возможны при неправильной конверсии, то есть при обращении субъекта в предикат и предиката в субъект. Я совершу эту ошибку, если сначала покажу, что форма городского управления с участием приглашенного со стороны администратора целесообразна, а затем перейду к утверждению, что целесообразная форма городского управления заключается именно в приглашении администрации со стороны. Ведь я не показал, что все другие формы нецелесообразны. Подобная неправильная дедукция имеет место при неправильной обверсии, то есть при алогическом изменении положения из утвердительного в отрицательное. С утверждения, что на

экзаменах система проктората продуктивна, оратору легко соскользнуть к утверждению, что все другие системы сдачи экзаменов не продуктивны.

е) Иррациональные доводы

Наиболее распространенные виды иррациональных доводов: а) обращение к предрассудкам, б) призыв к жалости и симпатиям, в) обращение к традициям, авторитетам, к чувству почтения, г) обращение к лицам, а не к существу вопроса.

Чистосердечный рассказ о человеческих страданиях, если о них именно идет речь в дискуссии, не будет уловкой только потому, что он вызывает у слушателя чувство сострадания. Но попытки адвоката вызвать у присяжных чувство жалости к жене человека, обвиняемого в убийстве, будет иррациональным доводом, поскольку ее страдания не имеют никакого отношения к вопросу о виновности подсудимого.

Один студент-докладчик предупредил аудиторию, что будет большой самонадеянностью, если всего-навсего студенты (его оппоненты) станут оспаривать мнение авторитетов, на которых он сослался. Это было иррациональным обращением, так как имелось в виду использовать обычное чувство уважения к авторитетам.

Но ошибки любого вида не обязательно ведут к неправильным заключениям. В действительности одно из наиболее распространенных заблуждений состоит именно в предположении, что если пути, ведущие к заключению, неправильны, то порочно и само заключение. Например, из факта, что демократы неубедительно доказывают правильность частного законодательного мероприятия, вовсе не следует, что закон плох, потому что он проведен демократами.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Логику нельзя рассматривать как предмет, имеющий академическое значение и не связанный с остальными элементами построения речи. Люди рассуждают не в пустом пространстве. Поэтому в настоящей главе была сделана попытка показать вам, как практически использовать методы логического суждения. Вы можете и должны применять эти методы на каждой стадии подготовки к речи. Подбирая материал, вы можете применять логические методы проверки ваших суждений при решении вопроса, чем воспользоваться и что отвергнуть. При составлении конспекта вам придется проверять, соответствуют ли тезисы и подтезисы нормам логического мышления, опирающегося на надлежащие фактические данные. Развивая речь и пользуясь вспомогательным материалом (определениями, примерами, статистическими данными и т. д.), вы обязаны прибегать к приемам логической проверки, насколько он имеет отношение к существу речи и достаточен ли он. Помните, что логические доводы вместе с вспомогательными данными составляют доказательственную основу речи, и поэтому все, что вы говорите в агитационной речи, должно пройти логическую проверку'. В конце концов, знание возможных ошибок в логических доводах поможет вскрывать и опровергать их в аргументах, направленных против ваших предложений.

Одно только знание видов логического суждения и возможных ошибок не заменит упорной работы мысли. Очень соблазнительно воспринимать и выражать только те идеи,

которые отвечают желаниям и предубеждениям, и сразу перескакивать к выводам. Необходимо настойчиво дисциплинировать себя, чтоб уметь преодолевать это искушение.

Со времен Аристотеля многие мыслители предостерегающе указывали на тот факт, что мышление и речи по вопросам, вызывающим наибольшие споры, чреватые заблуждениями. Этот факт неизмеримо дорого обошелся человечеству. Возможно, человеческое мышление прогрессирует. Но весьма сомнительно, налаживается ли оно достаточно быстро в мире, который может быть разрушен атомной бомбой. Все это делает правильное мышление в наши дни необходимым как никогда, особенно в условиях демократического общества, где народ сам решает свою судьбу. Поэтому научиться правильно мыслить — самый ценный урок, который вы извлечете из этого курса. Он будет полезен вам как оратору в такой же мере, как и слушателю. Ибо слушатели, не искушенные в логике, часто поддаются под неограниченную власть ловких ораторов, извращающих факты в своих порочных целях.

Б. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДОВОДЫ

Мы уже знаем, что слушатели приходят на вашу речь с собственными установками. С того момента, как перед ними появляется оратор, все, что он делает и говорит, взвешивается именно на этих весах. Оратор должен строить и развивать свою речь так, чтобы она пробуждала интересы, идущие навстречу поставленной им цели. Он должен также или оставить в состоянии покоя, или преодолеть те желания, которые стали бы препятствием к формированию убеждения или к готовности действовать.

1. РАЗНОВИДНОСТИ ЖЕЛАНИЙ

Психологи распределяют основные желания и влечения по нескольким главным группам, объединяющим стремления к самосохранению, к продолжению рода, к утверждению своей личности и различные чувства. Фактически в той или иной ситуации мотивом убеждений и действий может оказаться одно или несколько из желаний, испытываемых людьми в повседневной жизни. Мотив может иметь своим источником два или более основных стремления, например стремление к утверждению своей личности, к продолжению рода и какое-либо чувство. Таков, вероятно, случай мотивации действий, когда человек приобретает страховой полис в интересах жены и детей.

Тем не менее перечень мотивов, составленный для применения в агитационных речах, окажется небесполезным. Каждый из этих мотивов имеет, разумеется, свою противоположность. Желание поступать честно, например, можно возбудить, вызвав отвращение к бесчестному поведению. Стремление к физическому благополучию возникает в результате изображения страданий, обусловленных слабым здоровьем.

а) Физическое благополучие

Некоторые целевые установки речи направлены непосредственно к инстинкту самосохранения. Всякий раз, когда возникает угроза для жизни или безопасности, это

самая сильная мотивировка. Но чаще бывает, что, когда произносится речь, опасность или угроза весьма далеки, например когда делается доклад, убеждающий слушателей в том, что народному благосостоянию угрожает опасность в виде эрозии почвы или начинают усиленно возникать факторы, вредные для здоровья. В таких случаях следует изобразить опасность более реальной, более осязательной при помощи конкретных ярких примеров и статистических данных, показывающих ее размер. Вызвать ощущение опасности — значит, используя отрицательную форму, пробудить стремление к благополучию. Прием вполне целесообразный, так как мы начинаем ценить вещь, когда рискуем ее потерять. Но почти всегда следует негативный призыв подкрепить позитивным.

Стремление к физическому благополучию включает желание не только безопасности, но также свободы и деятельности. С ними связаны мотивы физического порядка— стремление к удобству, комфорту и ко всему, что соответствует привычкам.

б) Экономические интересы

Цель многих речей — вызвать желание вернуть затраченные средства с прибылью, стремление накопить и увеличить собственность и другие материальные блага или укрепить профессиональные гарантии. Защита предложения, связанного с денежными затратами, должна, если это соответствует действительности, включать один-другой довод, свидетельствующий о том, что издержки себя оправдают и даже с лихвой, в денежном или ином возмещении. Если предложение имеет только экономическое значение, возмещение издержек должно выразиться в материальных благах. Даже в обращениях к населению во время второй мировой войны с призывом приобретать облигации военного займа, надо полагать, самым сильным доводом было заверение, что это превосходное вложение капитала.

в) Общественные интересы

Общественные интересы включают стремления, возникающие благодаря общению человека с другими людьми, например стремления к благополучию своей семьи (не вполне общественный интерес), к хорошей репутации, к престижу, к завоеванию авторитета или власти в той или другой социальной группировке. Указанные стремления в свою очередь вызывают желание обнаружить черты благородства и джентльменства, «быть на виду» в среде простых горожан или членов клуба, стоять на высоте условных и традиционных требований. Люди, которые могут добиться этого, да и многие другие, которые не могут, почти всегда готовы жертвовать средствами, временем и энергией, чтобы только усилить свое влияние или завоевать уважение среди собратьев. По этой причине они принимают на себя различные обязанности в организациях и посвящают долгие часы бесплатной работе. Почти в каждой агитационной речи встречается в той или другой форме обращение к общественным интересам. Причина отчасти в том, что публика, слушающая доклад, уже находится в общественно-обязывающей ситуации. Люди особенно восприимчивы к реакции окружающих и поддаются под влияние «массовой психологии». Удалось оратору заручиться благосклонным вниманием некоторых из слушателей — начнет оказывать свое распространяющееся влияние психическая заразительность. В массе человек склонен скорее поддержать предложение, чем переживать тягостное сознание, что он «уходит в кусты», что он безответственный человек, обыватель и уж никак не джентльмен.

г) Развлечение

Это, пожалуй, не только инстинкт игры. Тяга к развлечению — сложное сочетание чувства соревнования, ощущения конфликта, стремления к свободе, потребности в отдыхе, игры воображения, шутливого настроения. При всех условиях выдумка Тома Сойера, кото-рый ухитрился чужими руками побелить свой забор, и поныне встречается в повседневном обращении как со взрослыми, так и с детьми. Лучший, способ приохотить к чтению книг, заставить принять участие в общественной жизни школы и общины, убедить пойти в армию или даже склонить людей баллотироваться в законодательный орган заключается в обращении именно к вышеописанным чертам человеческой психики. Американцы всему свету известны как люди со спортивной жилкой. Сделайте из чего-нибудь развлечение, риск, азарт — и, поверьте, они не устоят. Это сказалось в играх «бинго, это бросается в глаза на аукционах и во время церковных лотерей, устраиваемых с целью сбора денег на благотворительные цели.

д) Чувство собственного достоинства

Слова «ни один уважающий себя человек не...» или «никто не захочет стать виновником того...» еще не дадут желанного отклика. Им нужно еще проделать долгий путь к поставленной цели. Публика не любит открытой лести. Ей больше по душе, когда только подра-зумеваются ее сметливость, здравый смысл (который она считает недюжинным), практический подход, проницательность. Люди постараются ответить на вызов готовностью показать из чувства соревнования, что они не хуже других. Равным образом какой-нибудь намек словом или делом, что публика бестолкова, безусловно отвратит ее раз и навсегда не только от вас, но и от того, чего вы добиваетесь от нее. Если вы ждете разумной реакции, необходимо продемонстрировать вашу убежденность в том, что слушатель способен на такую реакцию.

е) Истина и право

«Ни один человек, совершая любой поступок, не думает в тот момент, что творит неправоe дело». Как бы слаб или зол человек ни был, он старается оправдать свои действия в собственных глазах. Если он может оправдать приятный для себя образ действий, он возьмет его за основу поведения, если нет — он примет более строгий образ действий. Ваша задача там, где истина и право представляются неприятными, — затруднить порочное оправдание зла.

Когда нет других противоположных интересов, слушатели с большой охотой поддержат то, что было предложено им как истина и справедливость. Но даже если бы на пути были противоположные интересы, стремление к правде и справедливости может оказаться сильнее. Великодушие, сострадание к слабым, чувство долга и другие благородные побуждения, вызванные к жизни во всей их мощи, обладают способностью так же неодолимо влиять на людей, как и личный интерес. Стоит только по-настоящему пробудить чувство справедливости каким-нибудь примером физического или нравственного насилия или примером гонения невинных людей, жестокого обращения с

животными, как слушатели будут настаивать на действиях, направленных к подавлению зла. Известно, как возмущается публика на спектакле, в котором злодей недостаточно наказан. Многие славные имена — напоминание нам, что люди даже отдают жизнь за то, что они считают правым делом.

Обыкновенно жертвы, которые требуются от слушателей, невелики: отдать голос, уделить немного времени и усилий, оказать «моральную поддержку». Всякий раз, когда граница между добром и злом резко очерчена, знающий свое дело оратор прямолинейным и искренним призывом к лучшим душевным порывам слушателей добьется горячей поддержки.

2. ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДОВОДОВ

Как вызвать к действию мотивы, определяющие воззрения людей и их поведение? Как поддержать их влияние в агитационной речи? Какое место будет уделено им в общей структуре речи? На этой стадии вашего обучения вы более, чем на какой-либо другой, располагаете возможностью пригласить на помощь свободное усмотрение и инициативу. Все же следующие правила могут принести пользу.

а) Сочетайте мотивацию с другими элементами речи

Психологические доводы, как их представляет себе оратор, не существуют в изолированном виде. Они обычно находятся в связи с логическими рассуждениями, доказательствами и неразрывно вплетаются в основную структуру речи. Это правило нашло наглядное выражение в краткой беседе бывшего помощника государственного секретаря Адольфа Берли - младшего по радио. Он обратился к американскому народу по вопросу о расширении допуска в нашу страну беженцев военного времени (обращение, между прочим, и ныне не утратившее своего значения). Текст беседы приводится полностью, чтобы показать, как психологическая мотивация стала неотъемлемой составной частью всей речи.

Во вступлении Берли умело связывает воедино изложение своего намерения, указание на основные разделы своей аргументации и упоминание о главных побуждениях слушателя, к которым он взывает:

Мы должны, мы можем, простой здравый смысл нам подсказывает — открыть пошире наши двери для большего притока беженцев.

Он взывает здесь к чувству долга, к сознанию практической осуществимости предложения и к понятливости слушателя. Далее он подтверждает свою цель и в те же время усиливает призыв к разуму и совести слушателей:

Проблема устройства перемещенных лиц начинает тяготить сознание и совесть каждого разумного человека. Вопрос должен наконец быть разрешен законом; и я хочу, чтобы такой закон был издан.

Затем оратор сразу переходит к примеру, который дает определение понятию «перемещенное лицо» и вызывает у слушателя чувство жалости:

В речах и журнальных статьях их обычно называют «перемещенными лицами», но для вас, для меня — это муж, жена и — да простит нас бог! — ребенок, находящиеся за колючей проволокой, в полуразрушенном лагере, часто в старом военном бараке... Родной дом, друзья, отечество — все превратилось в дым. Им некуда вернуться, им не к кому отправиться, они вообще не могут уйти оттуда. И мужчина, и его жена, и ребенок словно обречены на пожизненное заключение. А вся их вина в том только, что они пытались защищать свою страну, свой дом.

Обратите внимание, что в приведенной иллюстрации обращение к состраданию дополнено призывом к чувству чести слушателя и к чувству невольного уважения к мужеству и патриотизму беженцев.

Непосредственно после примера Берли дает представление о насущном характере проблемы и о ее объеме, обращаясь к статистическим данным:

Как нам доложили, в Европе около миллиона с четвертью таких людей. Приблизительно девятьсот тысяч в лагерях, остальные скитаются. Это жертвы войны и дипломатии, жертвы гитлеровской войны и дипломатии многих стран, иногда — даже страшно признаться — дипломатии союзников. Среди этих людей имеются представители рамы родовитых семей в Европе.

Последние фразы усиливают у слушателя сознание обязанности. Следующий пункт, предполагающий добрые намерения слушателей, утверждает, что сделать надо больше, чем делалось до сих пор:

Все об этом говорят, но очень мало сделано для реального решения проблемы. Само собой разумеется, направляя продовольственные посылки и жертвуя в фонд помощи, мы проявляем сердечность, что вполне отвечает создавшемуся положению. Это следует продолжать, и мы впредь будем действовать таким же образом. Но этим проблема не решается.

Здесь Берли кончает с первым разделом: что американцы «должны» сделать.

Он начинает следующий раздел о том, что предлагаемое мероприятие «может» быть осуществлено, и показывает, что выполнимый план уже составлен:

В конце концов собралась группа представителей всех партий и предложила перейти от слов к делу. Она выразила пожелание, чтобы Соединенные Штаты упразднили иммиграционные рогатки и в течение четырех лет приняли четыреста тысяч беженцев. Таков план, изложенный в законопроекте Страттона, недавно внесенном в конгресс.

Заслуживает внимания, с какой целеустремленностью Берли обращается к прецеденту, как он рассеивает опасения, что Америку наводнят иностранцы. В следующем отрывке, завершающем раздел о выполнимости мероприятия, говорится:

Законопроект № 2910 открывает ворота для иммиграции не шире, чем это вообще предполагалось. Более двухсот лет назад мы ограничили иммиграцию, установив квоту для каждой национальности, и был запланирован допуск иммигрантов в количестве 154 тысяч человек в год.

За время войны и некоторый период до нее иммигранты не прибывали; они лишены были этой возможности, и определенный нами лимит не был исчерпан. Ныне предлагается, чтобы мы впускали в год по 100 тысяч человек, которые могли бы прибыть за последние семь-восемь лет, если бы не помешала война. Другими словами, предлагается использовать неисчерпанный лимит. Последний допускает иммиграцию в пределах, какие мы сами пожелали, и дает возможность [здесь снова повторяется призыв к чувству гуманности. — Автор] открыть ворота концентрационных лагерей, чтобы мужчины, утратившие все надежды, женщины, впавшие в отчаяние, и напуганные дети могли наконец уйти куда-нибудь, а не в пространство, не в безвестную могилу.

В третьем разделе, содержащем обращение к здравому смыслу, применен также и прием тонкой лести и воздействия на самолюбие:

Мне думается, это тот случай, когда общественное мнение опережает мысль политика. В Вашингтоне многие члены конгресса считают, что в их округах новый приток иммигрантов не нужен. Я думаю, они ошибаются, и простой народ мыслит более ясно, чем многие политики, так как простой народ — вроде вас и меня — знает, что ключ, который отомкнет запоры концентрационных лагерей, действительно находится в американских руках.

Этим последним утверждением начинается решительное наступление. В нем оратор обращается к чувству личной ответственности (вины) и уважения к авторитетам, к идее, что здравомыслящие люди всех вероисповеданий, всех политических убеждений, всех рас поддерживают закон, допускающий перемещенных лиц в нашу страну:

Ни вы, ни я не хотим и не сможем принять на себя вину — да, я говорю вину — и ответственность за то, что не мы воспользуемся этим ключом. Именно по данным соображениям и демократы, как губернаторы Леман, и независимые, как мэр Ла-Гардиа, и республиканцы, как Чарльз Тафт, католики, протестанты и иудеи поддерживают законопроект, и я надеюсь, что вы поступите так же.

б) Мотивировка волокна соответствовать аудитории и обстановке

Мотивировка должна быть рассчитана на живых людей, а люди — существа далеко не совершенные. Люди не настолько дисциплинированы, чтобы реагировать только на отвлеченные доводы. Чего бы вы добились, если бы перед обычной аудиторией из молодых людей стали делать чисто фактический, сухой доклад о пользе изучения словаря, вроде следующего:

Определение цели: «Я хочу показать вам, насколько полезно ежедневно уделять некоторое время изучению словаря.

I. Хороший словарный запас необходим для успешной деловой и профессиональной жизни.

II. Систематическое пользование словарем поможет составить необходимый словарный запас.

III. Систематическое изучение словаря охватывает освоение значения слов, их произношения, этимологии и правописания.

Такая попытка воздействия, если вспомогательные данные интересны не более, чем только что приведенные соображения, будет безнадежной. В ней нет того, что называется «подходом». Она не встретит у слушателя радушного приема.

Совершенно иначе развил данную тему Мортимер Д. Адлер. Первая треть доклада была построена с учетом тяги к занимательному. Она вызывает предвкушение удовольствия от чтения словаря. Например:

Словарь обещает занятное чтение. Он приглашает вас уединиться с ним в свободную минутку и интересно провести время. Не так давно я обратил внимание на объявление о выходе в свет нового словаря. Там о словаре говорилось, как о книге диковинок. Заголовок был такой: «Слово «изумленный» буквально означает «пораженный громом» ((Речь идет о происхождении слова «astonish». —Прим. перев.))

. Очевидно, так было написано в расчете, что предполагаемый покупатель будет как громом поражен и постарается дочитать объявление.

После такого вступления Адлер переходит к следующим подробностям:

Я не думаю, что главное назначение словаря поражать как громом, но не могу удержаться и не сообщить о вещах, которые я случайно узнал, перелистывая его.

Я всегда считал, что выражение «безнадежное дело» обозначает «безнадежность». Оказывается, слово «надежда» тут ни при чем. Выражение идет от искаженного голландского слова, означающего «кучку», и в целом обозначает — «отчаянная горстка смельчаков», готовых сложить головы за отечество...((Речь идет о выражении «forlorn hope» и голландском слове «hoop» (англ. — «hear»).—Прим. перев.)).

Солидный современный словарь полон таких остроумных открытий даже без всякого уклона в занимательность, в какую впал д-р Джонсон, когда он истолковал слово «овес» как «злак, идущий в Англии на корм лошадям, а в Ирландии — на питание людям».

Учитывайте направление интересов ваших слушателей. Не избегайте случая напомнить о явлениях, которые развлекают, их, вызывают у них уважение, поднимают гордость; о спорте, о доме, о детях, о танцевальных вечерах, об уходе за садом, об общественной работе и ее достижениях, о последних местных новостях. Сделайте иллюстративный материал более доходчивым, прядайте ему интимное звучание.

В речах перед классом не только обращайтесь к вещам, привычным и приятным для учащихся, но и затрагивайте школьные проблемы и виды на будущее. Например, используйте вашу осведомленность о предметах, в которых специализируются товарищи, а это вам станет известно вскоре после начала занятий. Пользуясь этой информацией вы часто сможете продемонстрировать, какой особый смысл имеется в том или ином вашем предложении для юношей, желающих заняться сельским хозяйством, девушке, изучающих ведение домашнего хозяйства, или для будущих инженеров и т. д. Если аудитория невелика и обстановка не носит официального характера, пользуйтесь приемами, уместными в обычной беседе. Можно даже непосредственно обращаться к отдельным участникам собрания. Называйте их по имени и с помощью примеров показывайте, какое значение имеет для них ваше предложение:

Итак, представим себе, что Джон, присутствующий здесь, собирается отвести под кормовые культуры сорок акров. Какие расчеты он должен сделать, прежде чем начать посев?

Не думайте, что слушатели обладают меньшим самолюбием или менее сообразительны, чем вы. Неважно, насколько пустоваты или мелочны они могут быть в обыденной жизни;

отчасти именно поэтому они никогда не простят вам хотя бы легкого намека на эти слабо-сти. Поэтому не вызывайте раздражения, приписывая, например, благородным стремлениям мотивы, снижающие их значение. Такую ошибку совершил оратор, который, обращаясь к группе деловых людей с просьбой принять активное участие в одном общественном начинании, пообещал, что их имена будут опубликованы в местных газетах. Как ни приятно было бы в данном случае увидеть свое имя в прессе, слушатели были смущены напоминанием оратора.

в) Развивайте мотивировку при помощи конкретных примеров и повторений

Общее положение: «Наше самое важное право при демократическом строе — право голосовать» — еще не найдет соответствующего отклика у слушателей. В нем только излагается мотив к действию, но само по себе оно еще не обладает побуждающей силой. Чтобы аудитория почувствовала значение этого права, необходимы подкрепляющие данные в виде следующих:

На прошлой неделе состоялись выборы в одной европейской стране. Но только предполагалось, что это выборы. Под двери подсовывались печатные предупреждения, что лишь бюллетени за правящую партию будут наиболее желательными. Однако и при этих условиях нашлись отдельные смельчаки, которые отправились на избирательные пункты опустить в урны бюллетени оппозиции. Одни отказались от своего намерения при виде дубинок и пистолетов, торчащих из карманов сотрудников пункта. Других отвели в соседнее помещение или в темные переулки и там избили, некоторых даже до смерти. Происходили и другие непонятные явления: одни теряли работу; на предприятиях у других вскрывались акты вредительства; третьих тайным образом уводила полиция.

Да, в Америке еще можно голосовать по своему усмотрению. В Америке не надо прятаться за ставнями, шепотом высказывать свои мнения и каждую минуту вздрагивать от стука в дверь в ожидании визита полиции и последующей безмолвной прогулки в места, которые не знают ни билля о правах, ни правосудия, ни гуманности.

г) Остерегайтесь пошлых или явно бьющих на чувство призывов

С мыслью об эмоциональном призыве у нас обычно связывается представление о таких затасканных фразах:

Наш священный долг, как граждан... Ответим же на властный зов чувства долга... Недостойное джентльмена поведение... Мы должны следовать заветам тех, кто отдает свою жизнь за...

Древнеримский теоретик ораторского искусства Квинтилиан говорил:

Сила духа и страсть делают людей красноречивыми.

Но нужно сдерживать себя и не давать волю чувствам. Слушатель держит на подозрении «плакс». Он испытывает чувство неловкости при картинах эмоционального разгула оратора. Попытки заставить слушателя вывернуть наизнанку свои сокровенные чувства встречают внутреннее противодействие. Современный слушатель обычно предпочитает сдержанное, почти неощутимое прикосновение к тому, что связано с жизнью его чувств. Хорошее правило: в стремлении возбудить чувство нельзя заходить далее, чем склонны сопутствовать вам слушатели. Другое правило: предпочтительнее обращаться к фактам, вызывающим эмоции, чем к самим эмоциям.

Обратите внимание на сдержанность и достоинство, звучащие в речи Эдварда Р. Мэрроу о Дне победы в Европе, которая передавалась по радио из Лондона. Насыщенные глубоким чувством мысли этого дня говорят сами за себя:

8 августа началась битва за Англию. Вот они, летчики-истребители, с воспаленными, красными глазами, которых приходилось подсаживать на их харрикейны и спитфайры, когда налетали немцы,— так они были утомлены...

С дуврских утесов довелось наблюдать одну из решительных битв в истории. В ней принимали участие небольшие силы высоко-высоко в небе. Через шесть недель сражение было выиграно. Немцы перешли к ночным бомбежкам...

Вспоминаешь встречи на станциях с моряками торгового флота, спешившими на север к своим судам. Это были люди небольшого роста, одетые в костюмы из синей саржи и в шляпах «дерби». Они располагали шансами три к пяти, чтобы не нахлебаться соленой воды, пока доберутся окружным путем до Нью-Йорка...

Перед тобой проносятся образы юношей, которые выросли и мужали между двумя отпускными поездками в Лондон... Они улетали и больше не возвращались...

Иногда нужно вызвать у слушателя ненависть, страх презрение и желание поглумиться. Иногда приходится заставить его почувствовать стыд, вину, гнев, отвращение. Но нельзя непрерывно поддерживать его в таком состоянии духа. Люди, ни во что не верящие, сварливые, брюзжащие по всякому поводу, не пользуются симпатиями. Но и те, кто все видит в розовом свете, тоже не вызывают расположения. Преуспевающий оратор— не циник и не святоша. Он умеет показать, в чем зло и где опасность. Он сможет правдиво и ярко описать их. Он изобразит их в достаточно мрачном свете, но не сгущая красок. Он не станет хныкать. Он не будет исходить ненавистью или яростью или звучанием голоса выражать переполняющее его презрение.

Какие бы неприятные чувства ни поднимала речь, в ее заключении, если возможно, должны прозвучать вера и надежда. Если зло осуждено, какая награда ожидает тех, кто его исправит? Если неудовлетворительно какое-либо предложение или не все идет гладко,

каково правильное решение вопроса? Евангельская проповедь была предельно убедительна потому, что, невзирая на муку угрызений совести, вызываемую у нечестивца, у него не отнималась вера во всепрощающую любовь и милосердие спасителя. Великий призыв евангелия не угрожает адскими муками, наоборот, он содержится в стихе:

Ибо Бог так возлюбил мир, что отдал ему своего единственного сына, что верующий не погибнет, но будет жить вечно.

Свою речь «О четырех свободах» Рузвельт после призывов к сознанию опасности и вытекающих из нее обязательств заключает подтверждением веры в «нравственный порядок вещей»:

В будущем, которое мы стремимся освободить от тревог и опасений, перед нами откроется мир, построенный на основе четырех неотъемлемых свобод человека (перечисляются четыре свободы, и речь заканчивается утверждением). Столь высокую концепцию ожидает только победа.

РЕЗЮМЕ

Задача оратора в агитационной речи состоит в том, чтобы убедить своих слушателей мыслить и действовать определенным образом. Сам оратор, его действия, его слова — все помогает или, наоборот, мешает решению этой задачи. Логические и психологические доводы — частные средства, объединяющие разнообразное содержание речи и направляющие его к одной цели — вызвать соответствующий отклик у слушателя.

Логические соображения на основе индуктивных, дедуктивных, аналогических и каузальных суждений обращены к разуму. Психологические доводы, направленные на различные стремления — к физическому благополучию, материальной выгоде, общественному положению, хорошей репутации, удовольствию, истине и правде,— представляют призывы к чувствам. Но оба вида мотиваций должны соответствовать и помогать один другому.

Способ убеждения у свободного народа заменяет деспотическое принуждение. Он успешен не только потому, что мешок с овсом впереди мула действует лучше, чем кнут сзади. Он сопровождается успехом и потому, что большинство людей, не в пример мулам, способна внять убедительной речи всякий раз, когда она прозвучит.

Задания

1. Приведите по одному хорошему примеру (можно взять из своих речей или придумать) на каждый род вывода: индуктивного, дедуктивного, по аналогии, каузального (с указанием вида каузального суждения).

2. Составьте перечень примеров на каждый из четырех родов ошибочных суждений, обративших на себя ваше внимание в статьях или речах.
3. Вспомните три случая успешных обращений к вам (в речах или иным образом) с призывом принять участие в какой-нибудь группе и в общественном начинании. Перечислите мотивы, которые в каждом отдельном случае обусловили ваше согласие и поддержку.
4. Приведите два случая безуспешных призывов к действию, обращенных к вам. Укажите, почему они не привели к цели.
5. Опишите, к какой реакции слушателя стремился Эдвард Р. Мэрроу в своей речи «День победы в Европе», приведенной в приложении IV. Перечислите десять замечаний из речи, которые способствовали этой реакции, и укажите, к каким особым побуждениям они обращены в каждом отдельном случае.

Глава: Глава XII ПЛАН АГИТАЦИОННОЙ РЕЧИ

Основная задача этой главы—показать применение при планировании речи полезных свойств логической и психологической мотивации, бывших предметом изучения в предыдущей главе. Рассмотрим, как следует развивать введение, главную часть и заключение, чтобы наилучшим образом использовать, с одной стороны, доказательства и доводы, а с другой — обращения к чувствам и стремлениям слушателей.

А. ВВЕДЕНИЕ

Введение в агитационной речи включает те же стадии, что и в информационной: вступительные замечания, изложение цели оратора, пояснение, обзор содержания. Как и в информационной речи, выбор, порядок, объем и объединение стадий разнообразны в зависимости от характера темы, состава аудитории и обстановки. Нет надобности снова говорить об общем значении и о применении этих приемов: при желании можно перечитать главу X.

Здесь перед нами возникает вопрос: каким образом в начальной стадии выступления 'настроить аудиторию так, чтобы облегчить задачу представления доказательств и обеспечить благоприятную реакцию на главную часть речи? Существует три способа, которые часто совместимы в начале речи: 1) вызвать у слушателей благожелательное внимание к ее содержанию, 2) создать примирительное настроение, если они против вашего предложения, и 3) пробудить в них стремление идти навстречу вашим желаниям (или страх и отвращение к тому, против чего вы возражаете).

1. КАК ВЫЗВАТЬ БЛАГОЖЕЛАТЕЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ

Юмор, пожалуй, — наилучший способ вызвать расположение слушателя и столь необходимое вам внимание. Но качество юмора и его направленность должны соответствовать отношению слушателя к вам и вашему предложению. Было бы по меньшей мере рискованно прибегать к юмористическим или сатирическим выпадам, как

бы остроумны они ни были, в отношении лиц или явлений, которые дороги слушателям. Вы должны знать, как настроено большинство из них: благосклонно, безразлично или оппозиционно.

Насмешливое замечание — один из наиболее употребительных приемов в начале речи, когда слушатели по преимуществу склонны стать на вашу сторону. Такая обстановка возможна на политических собраниях, где в основном присутствуют члены вашей партии. Например, со стороны члена республиканской партии в подобном случае последовал насмешливый выпад:

Нам известно, что Вашингтон не мог говорить неправду. Мы обнаружили, что Рузвельт не мог говорить правду. Ныне мы узнаем, что Трумэн не может объяснить, в чем здесь разница.

Адлай Стивенсон на массовом митинге членов демократической партии начал речь саркастическим выпадом:

Республиканцы дали народу вместо подлинной внешней политики только политику национального лозунга; «Трескучий Даллес и неистовый Ноулэнд мало значат и еще меньше делают!»

Поразительное впечатление от выступлений Стивенсона во время кампании по выборам президента объясняется его блестящим, зондирующим обстановку, отточенным остроумием за счет республиканцев. Но его юмор в значительной мере был добродушен и направлен на завоевание симпатий слушателей, которые могли быть далеко не на его стороне. Вот пример:

Я очень рад, что могу провести с вами сегодня вечером несколько минут в Хамтрамке (штат Мичиган). Знаете ли вы, что одним из условий допуска вас в группу первокурсников, изучающих вопросы американской политики, будет умение правильно произнести это название.

Здесь моя последняя остановка перед окончанием первой большой поездки по стране в качестве кандидата на пост президента. Итак, восемь штатов, тридцать речей — хороших, плохих, ни хороших и ни плохих. Признаюсь, я утомился, но зато имел массу развлечений и не раскаиваюсь ни в чем. Я люблю людей; люблю даже республиканцев, особенно если они готовы голосовать за меня.

Вызывающее или ошеломительное заявление всегда насторожит внимание даже у безразлично настроенного слушателя. Декан машиностроительного колледжа поднялся на кафедру и без предисловий сказал:

Каждому третьему из вас не удастся окончить колледж.

Не очень обнадеживающее начало, но не обязательно, чтобы всякая речь агитационного характера настраивала аудиторию на бодрый лад. Декан заручился нужным ему вниманием, следуя к цели напрямик. Более того, этим приемом он указал на главную мысль своего обращения. Но такое вступление для наибольшего эффекта должно быть тщательно отработано. Оно должно быть четким, прямолинейным, «разящим». Нигде в речи длинные и запутанные фразы не представляют большей ошибки, чем в самом ее начале. Если приходится начинать со сложной идеи, расчлените ее:

Что убивает свободу? Милитаризм? Или бедность? Или, может быть, индустриализм? Или просто беспечное отношение к ограждению ее от посягательств? Непонимание того, что она ускользает?

Что бы ни способствовало ее утрате, утрате самых дорогих прав народа, я знаю — одно губит ее. Это...

Такой вступительный оборот окажется целесообразным переходом к изложению поставленной оратором задачи или введет непосредственно в главный раздел аргументации.

Впрочем, прибегая к вызывающим вводным утверждениям, не берите на себя слишком много, как это случилось с одним молодым университетским преподавателем, только что окончившим Йельский университет. На ученом совете он начал свой доклад о Торо словами:

Все критики Торо жестоко заблуждались!

Слушатели обычно с вниманием относятся к тому, что сказал выдающийся человек, особенно если цитата краткая и смысл ее очевиден. Когда авторитетная цитата подкрепляет ваше предложение или когда слушатели питают расположение к автору выдержки, приведение таких цитат настроит аудиторию благосклонно и по отношению к вам. По общему правилу, цитата должна быть приведена не изолированно, а в связи с изложением ваших намерений как оратора и с другими вступительными данными, как видно из следующего примера:

Тотчас же после закрытия Конституанты Соединенных Штатов Франклину, одному из наиболее прозорливых ее членов, был задан вопрос: «Что вы нам дали?» Он ответил: «Мы дали вам республику, если вы сможете удержать ее». Мне думается, Франклин имел в виду, что республика будет существовать у нас, пока мы ее охраняем с помощью наших законов, избранных лидеров и судов.

По крайней мере три раза наша республика чуть не стала полицейским государством: первый раз перед самым прохождением билля о правах, второй раз — в начале XIX столетия, перед тем как Джефферсон должен был занять свой пост, и третий — после окончания Гражданской войны. И снова, хотя нет еще явных доказательств, мы в опасности.

Если продлится нынешний ход событий, мне и вам придется стать свидетелями конца республики и возникновения в Америке полицейского государства.

Приведение цитаты с последующим ее опровержением заинтересует слушателей. В актовом выступлении Уильяма Лайона Фелпса, на которую делалась ссылка ранее, содержится хороший пример такого применения цитаты:

Полоний сказал своему сыну (Лаэрту): «Будь верен сам себе, тогда, как вслед за днем приходит ночь, ты не изменишь никому». Но этот совет оказался безрассудным; глупец Лаэрт последовал ему и... стал предателем и убийцей.

2. КАК СОЗДАТЬ ПРИМИРИТЕЛЬНОЕ НАСТРОЕНИЕ

Известное начало надгробной речи Марка Антония в трагедии Юлий Цезарь — «не славить пришел я Цезаря, а хоронить» — классический пример эффективности приемов, вносящих примирение. Всякий раз, когда имеется активная оппозиция или определенное нежелание согласиться или перейти от слов к делу, необходимо создать атмосферу примирения — это неукоснительный долг оратора-агитатора. Говоря на языке логических доводов и доказательств, создать атмосферу примирения — значит найти общую почву для соглашения. С точки зрения желаний и стремлений слушателя это значит найти нечто, вызывающее у оратора и слушателя родственные чувства. Вы можете, например, в своих вводных замечаниях указать, что ваш подход к вопросу тот же, что и у слушателей, что вас объединяет общий интерес, что ваша задача — не навязывать им что-либо, а только вместе с ними обсудить вопрос.

Если предложение требует жертв, можно указать, что вы сами готовы пойти на них или разделить их с другими. В виде примера уместно привести выступление одного из сторонников всеобщего военного обучения. Представляясь аудитории, он пояснил родителям — участникам собрания, что у него тоже имеются сыновья, которые должны пройти обязательный срок обучения в военных лагерях вдали от семьи и школы.

Не менее целесообразно во вступительной части напомнить, как вы сначала противились тому, что ныне отстаиваете, и все же прониклись убеждением в правильности своего предложения. Искреннее изложение мотивов, побудивших вас пересмотреть свои взгляды, может пробудить такие же мотивы и у слушателя. Пример:

Когда меня, как члена студенческого совета, просили голосовать за принятие системы чести, я наотрез отказался. В самом деле, я смотрел на нее, как на одну из глупейших попыток контролировать поведение учащегося. На первый взгляд мне казалось, что даже в колледже слишком уж много непорядочных людей и поэтому система чести не окажет влияния. Вероятно, и многие из вас того же мнения. Но после того как комитет Юго-Восточного университета описал действие этой системы у них, я заколебался. Я стал рассуждать, что если учащиеся соседнего учебного заведения могут вести себя и действительно ведут себя соответственно правилам чести при данной системе, основанной на демократических началах, то мы можем ввести ее у нас. Наконец, через несколько недель тщательного изучения вопроса в совете я совершенно переменяю точку зрения.

Обращаю ваше внимание, что оратор в данном месте подошел к последней стадии выступления — к обзору главных разделов своей мотивировки.

Изложение намерений оратора часто нуждается в тщательной обработке, имеющей цель рассеять антагонистические установки и создать атмосферу сближения. Здесь возникает два вопроса. Не следует ли подольше воздержаться от изложения своих намерений? Как их изложить — прямо, или косвенно? Всегда излагайте поставленную вами цель возможно раньше, если то, что вы выиграете в смысле пробудившегося у слушателя интереса, не будет сведено на нет вследствие возникновения недоброжелательных настроений. Всякий раз, когда ознакомление слушателя с вашим тематическим заданием может поразить его, зажечь любопытство, вселить ожидание (а так и должно быть), нет смысла затягивать с применением одного из лучших способов создать обстановку внимания. Например:

Наш студенческий городок кишит жуликами! Передача мыслей на расстояние возможна! В конце концов, мы вовсе не созданы по образу и подобию божьему; самое «совершенное» человеческое тело несовершенно.

В искусстве составления речей почти всегда оправдывается изречение Сенеки:

Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным.

Четкое пояснение своих намерений можно рекомендовать в случаях, когда цель речи убедить аудиторию по вопросу, в котором у нее не создалось никаких предубеждений, или по вопросу, представляющему чисто технический интерес:

Контрабанда еще процветает в Соединенных Штатах.

Федеральный отдел по борьбе с трестированием еще не укомплектован сотрудниками.

План А лучше, чем план Б, потому что он регулирует внеучебную деятельность.

То же самое правило применимо к речам, склоняющим к действию, когда слушатели согласны с вами и следует их только подтолкнуть, указав направление. Но плохой психолог тот, кто говорит, что слушатель должен что-то сделать, когда у последнего еще не возникли и не созрели мотивы к действию. При отсутствии мотивов естественным его побуждением будет просто сказать «нет», а сказав «нет», он еще более преградит себе путь к действию. Поэтому заявление, что вы собираетесь только обсудить проблему, или ответить на один-два вопроса, связанных с ней, или объяснить ее некоторые особенности, и будет тем изложением ваших ораторских намерений, которое должно найти место во вступительной части.

Каковы бы ни были тема, цель и аудитория, всегда избегайте резких заявлений, что слушатели должны проникнуться убеждением, должны что-либо сделать или что вы заставите их сделать.

Нужно приложить немалый труд и в пояснительной стадии, чтобы создать благоприятную обстановку. Формулируя, предложение, намечая его границы, заверяя слушателей, что вы не против всей программы или принципов, особенно дорогих для них, но только предлагаете некоторые поправки, вы устраните препятствия к соглашению. Может случиться, что таким образом вступительные замечания, сближающие оратора и аудиторию, сведут к минимуму объем аргументации, необходимой в целях воздействия.

Вам придется иногда признать некоторые недостатки в вашем предложении или необходимость связанных с ними некоторых затрат. Это может быть сделано в пояснении или в другом месте речи. Во всяком случае, если слушатели уже осведомлены или узнают о недостатках или возможных издержках, вам следует откровенно признать их или ответить на возникающие вопросы. Когда по всей стране шло обсуждение вопроса об экономической помощи Европе, один оратор, доказывая необходимость такой помощи, сделал следующие «уступки»:

Стоимость восстановления нормальных жизненных условий в Европе на протяжении периода в двадцать лет, вероятно, следует определить суммой в 100 миллиардов долларов; стоимость восстановления в Азии на тот же период будет 150 миллиардов. Приняв на себя половину расходов, мы должны затратить 125 миллиардов, то есть примерно по 6 миллиардов в год.

Тяжелое бремя придется взвалить себе на плечи. Но выбора нет. Единственный способ одолеть врагов демократии и мира заключается в доставке хлеба и других жизненно необходимых благ. Отказаться от него — значит, во-первых, затратив 100 миллиардов, превратить Америку в вооруженный лагерь и, во-вторых, нажать третью мировую войну, которая, возможно, приведет к гибели цивилизации.

Это пояснение и сделанные в нем допущения содержали обзор следующей затем аргументации и способствовали благоприятной реакции аудитории.

3. КАК ПРОБУДИТЬ БЛАГОПРИЯТНЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ

Если ваша цель сбыть продукцию или попросить слушателей предпринять какие-либо действия, связанные с затратой денег, усилий, времени, с отказом от удобств (большинство предложений именно к этому и сводится), вы должны в отправных пунктах речи сделать все возможное, чтобы вызвать компенсирующие чувства в пользу вашего предложения:

Я не стал бы просить вас прийти на заседание в столь загруженное для всех время, если бы меня не побудили особые причины. Они заключаются совсем не в том, что вы заинтересованы в продукции фирмы Уилларда, хотя на протяжении ряда лет своим любезным содействием вы всегда проявляли внимание к ней. Особые причины в том, что из-за забастовки в сталелитейной промышленности и увеличившегося спроса на нашем рынке очень скоро сократится предложение, и мы хотели бы быть уверены, что сможем учитывать нужды наших постоянных и лучших покупателей.

Вопросы, возбуждающие любопытство, вызывают интерес к предложению и как бы приглашают слушателя продумать проблему вместе с вами. Например:

Каждый хороший член братства, прежде чем принять участие в каком-нибудь обязывающем его мероприятии, задаст себе три вопроса (и я уверен поэтому, что вы обсудите эти вопросы вместе со мной):

Не нанесет ли мое участие урона уже принятым мною обязательствам?

Не нанесет ли оно урона школе или братству?

Не нанесет ли оно урона мне лично?

Приступив к планированию вводной части, вы должны решить, к каким побуждениям вы хотите обратиться в главной или основной части речи, и по возможности во вступительные замечания включить один и более из этих призывов. Вы, конечно, обратили внимание, что главные призывы, перечисленные в вышеприведенном примере,

обращены к чувствам чести, лояльного отношения к школе и братству и к чувству собственного достоинства. Равным образом в примере с доводами в защиту системы чести (выше) мотивировка главной части речи уже звучит во вступительных замечаниях: это призыв поступать согласно правилам чести и исходить из уверенности в порядочности своих товарищей. Но основным в данном вступлении был призыв отказаться от предубеждений, призыв, наиболее существенный и характерный для большинства начальных стадий речи.

Подытоживая, необходимо сказать следующее. Главная задача вводной части агитационной речи — создать у слушателя наибольшую восприимчивость к вашим предложениям. Вступительные «шаги» важны не сами по себе, а лишь в меру того, насколько они приближают к этой цели. На выбор, порядок, характер и объем вводных замечаний в каждом отдельном случае оказывают непосредственное влияние личность оратора, поставленные им цели, аудитория и обстановка.

Б. ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ РЕЧИ

Построение главной части агитационной речи нередко соответствует тому или иному плану из рекомендованных нами для информационных речей в главе X. Но обычно один из планов, подлежащих обсуждению далее, окажется наиболее целесообразным в отношении воздействия, причем планы не являются взаимоисключающими и имеют только ориентировочный характер. Некоторые другие виды построений могут иногда оказаться самыми лучшими. Главное — составить себе ясный план, ведущий к цели в данном конкретном случае.

Каждый из первых четырех планов, обсуждаемых ниже, в своих конспективных очертаниях следует форме одного из логических процессов, которыми мы занимались в главе XI: индукции, дедукции, аналогии и суждения о причинной зависимости. Это не означает, что логические конструкции не входят в другие планы. Наоборот, всякое установление связей между фактами, ведущее к заключению (и поэтому каждый раздел агитационной речи), представляет логическое рассуждение. Суть в том, что некоторые планы по своей общей структуре совпадают с формой единого логического процесса, в то время как другие включают сочетания различных видов рассуждений.

Более того, некоторые из рекомендуемых планов, особенно первые четыре, наиболее употребительны в речах, имеющих целью убедить в вопросах факта; другие, особенно пятый и шестой, чаще всего применяют в речах с намерением убедить в вопросах, связанных с линией поведения, и последние два — в речах, воодушевляющих и зовущих к действию.

I. ИНДУКТИВНЫЙ ПЛАН

Общая структура речи может принять форму обобщения, если вы пожелаете дать общее заключение о фактах, имеющих относительно к выводу видовое значение. Например:

Конкретная цель (обобщающее заключение): В странах, находящихся под господством России, уже не существует свободных выборов.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Главные разделы доводов (фактов, ведущих к обобщающему заключению):

I. Свободные выборы нельзя проводить в Польше.

II. Свободные выборы нельзя более проводить в Чехословакии.

III. Свободных выборов нет в Балканских странах, находящихся под господством России.

Подобно тому как конкретная цель оратора может быть изложена в обобщающем суждении на основе главных разделов речи, любой раздел может стать обобщением подразделов, помещенных ниже его (в конспекте).

III. Свободных выборов нет в Балканских странах, находящихся под господством России.

A. Все недавние попытки организовать свободные

выборы в Румынии закончились неудачей. Б. То же самое можно сказать о Болгарии.

В. Свободные выборы не допускаются более в Венгрии.

Г. Пока Россия господствовала над Югославией, выборы в этой стране были под контролем России.

Эти примеры показывают, как структура речи определяется или должна определяться видом применяемого логического метода. Они также демонстрируют, что если использовано недостаточно подразделов или подтезисов или если таковые не обладают качеством относимости к заключению, то результатом будут ошибочное рассуждение и неправильный конспект. Правильное рассуждение ведет к составлению правильного конспекта, и наоборот.

Индуктивный процесс часто называют рассуждением, исходящим из примера, поскольку индукция есть умозаключение от частных случаев к обобщающему выводу. Обычно данное рассуждение производит большое впечатление, так как, будучи основано на примерах-доказательствах, оно неизбежно связано с яркими описаниями, (вызывающими эмоции, которые создают у слушателей определенные мнения и готовность к действию. Конкретные случаи фальсификации выборов, описываемые в вышеприведенном конспекте, могут в устном и пространном изложении стать предметом волнующего описания того, как русские подавляют политическую свободу. В виде примера можно указать на сообщение, как полиция подавила попытку пражских избирателей выбрать настоящих народных представителей.

2. ДЕДУКТИВНЫЙ ПЛАН

Вообразите, что вам нужно убедить товарищей по кружку искусства речи пойти на русский балет, дающий представление в вашем студенческом городке. Допустите далее, что только немногие из ваших слушателей знают, что такое балет. Задайте себе вопрос;

«Что может убедить их пойти на балет? Не следует ли доказывать, что балет—вообще заслуживающее внимания зрелище? Вряд ли. Выходит, что посещение балета — нечто похожее на обязанность. Не стоит ли представить доказательства, что балет — приятное зрелище, чтобы убедить их посетить его? Пожалуй. Но не должен ли я рассказать им о данном балетном представлении? Разумеется». Рассуждая таким образом, вы становитесь на путь дедукции. Вам остается сказать так:

Если хорошее балетное представление доставляет удовольствие и если это хороший балет, мои слушатели получают удовольствие, посетив его.

Таким образом, вы попали на план речи. Придайте ему форму силлогизма, как показано в следующем примере:

Большая посылка: Хорошие балетные представления доставляют удовольствие.

Малая посылка: Объявленное представление русского балета хорошее.

Заключение: Отсюда следует, что представление доставит удовольствие.

Может быть, вам заблагорассудится несколько изменить формулировку этих стадий рассуждения, однако согласитесь, что главными разделами вашей речи должны быть две посылки.

Дедуктивный процесс часто называют рассуждением, исходящим из принципа. Именно таковы рассуждения, в которых исходный пункт покоится на авторитете обычая, традиций и закона. Призывы в таких рассуждениях предполагают стремление людей подчинять свои убеждения и действия принятым правилам поведения. Поэтому призывы к чувству чести, долга, патриотизма, гражданской гордости и так далее легко изложить в виде доводов, основанных на общепринятом положении или на авторитетном указании. Например:

Конкретная цель оратора (заключение силлогизма) : Наши местные детские клубы должны быть в числе бесплатных мероприятий, проводимых за счет общинного фонда.

Основные разделы главной части речи:

1. Большая посылка: Бесплатные мероприятия, имеющие важное значение для будущего общины, должны проводиться за счет ее фонда.
2. Малая посылка: Местные детские клубы имеют важное значение для будущего общины.

3. ПЛАН НА ОСНОВЕ АНАЛОГИИ

Общая структура речи, развиваемой по методу аналогии, имеет много общего с планом информационной речи, построенной на сопоставлениях. Но в данном случае извлекаемый вывод носит особый характер: если два явления сходны в одном или более отношениях, они сходны и в другом отношении. Довод за принятие системы чести, приведенный выше, можно изложить в виде аналогии в соответствии со следующими основными разделами:

1. Система чести оправдывает себя в Юго-Восточном университете.
2. Условия для введения системы чести у нас те же, что и в Юго-Восточном университете.

Преимущество плана по аналогии в данном и других случаях заключается в том, что при его помощи можно показать, каким будет предложение в действии. Он подобен плану, выработанному на основе сопоставления теории и практики, о котором речь впереди. В доводах такого рода, как приведенные выше, план на основе аналогии содержит обращение к естественному стремлению не уступать и посоревноваться по части различных достижений.

4. ПЛАН НА ОСНОВЕ ВЫВОДОВ О ПРИЧИННОЙ СВЯЗИ

Если в ваше намерение входит показать, что данное положение вещей является причиной или следствием другого положения, вы можете применить описываемый нами план. Допустим, вы желаете доказать, что установка надлежащей осветительной аппаратуры в промышленном предприятии поднимет производительность труда. В таком случае вы могли бы в качестве главных разделов доклада приводить конкретные примеры повышения производительности труда после улучшения условий освещения. Это было бы обобщением случаев причинной зависимости.

Впрочем, весьма часто то или иное положение вещей или совокупность условий принимаются оратором как предполагаемые причины, или следствие, или признак одного или другого, и он переходит к доказыванию их. Это дедуктивный метод рассуждения о причинной зависимости. Например:

Конкретная цель (заключение силлогизма): Страна идет навстречу другой экономической депрессии.

Главные разделы доводов (малая посылка): I. Инфляция растет.

II. Обнаруживаются признаки перепроизводства.

III. Кредит весьма разросся.

IV. Растут экспортные излишки.

В таком изложении доводы приобретают форму энтимемы. Скрытая большая посылка гласит: всякий раз, когда появляются условия, перечисленные в главных разделах, мы идем навстречу депрессии.

5. ПЛАН ПО СХЕМЕ: ЗЛО И ПРЕОДОЛЕНИЕ ЕГО

Приводимый здесь образец развития — один из наиболее важных и обычных в агитационной речи. Выражения «удовлетворить потребность» и «решить проблемы» часто встречаются в характеристике плана данного вида. Когда приходится отстаивать те или иные изменения или, наоборот, противостоять им, вы должны суметь доказать, 1) что существует или отсутствует потребность в переменах, или в том, чтобы недостатки были упразднены, или в том, чтоб проблема была решена. Если вы отстаиваете перемены, вам следует доказать, 2) что они удовлетворяют назревшую потребность, ликвидируют зло или решат проблему. Обычно, если вы противостоите предлагаемым изменениям, вы должны доказать, что они не удовлетворят потребности, не исправят зла или не решат вопроса. Нет необходимости употреблять такие выражения — зло, потребность, проблема; действительно, они уже примелькались. Но независимо от формулировки эти два предмета спора неизбежны в большинстве речей, имеющих цель убедить в вопросах, относящихся к линии поведения. Они могут быть обнаружены и в речах, склоняющих к действию, когда к слушателям обращаются с просьбой принять участие в преодолении недостатков или в решении вопроса.

Часто необходимо добавить еще и третий пункт — о выполнимости предложения, направленного к удовлетворению нужды в переменах. Случится, что потребуются и четвертый пункт, хотя, как и третий, он может быть поглощен вторым. Четвертый пункт: не связано ли предложение о переменах с такими же (или еще большими) недостатками, как и ныне существующие? Там, где оппозиция сильна или активна, четвертый пункт, или вопрос, окажется весьма важным.

Учащийся избрал как тематическое задание речи следующее предложение:

В нашем студенческом городке должен быть построен студенческий клуб.

Выдвинутые им соображения были следующие:

I. Существующие условия для отдыха, собраний, банкетов, танцев и других общественных мероприятий не соответствуют нашим требованиям.

II. Постройка здания для студенческого объединения наилучшим образом удовлетворит наши потребности.

План построен по схеме: потребности и их удовлетворение. В него включено два основных вопроса. Но этого было недостаточно. Оратор не продумал проблему до конца. Он занялся вопросами, которые легче всего было решить, но пропустил один пункт, имевший для руководства наиболее важное значение,—пункт о выполнимости предложения, другими словами, вопрос о том, есть ли необходимые средства для постройки клуба. Оратор мог бы подойти к проблеме дедуктивным путем. Ему следовало задать себе вопрос: Что подтвердило бы правильность проекта? Тщательное обдумывание привело бы к обобщенному суждению (большая посылка): Если есть нужда в студенческом клубе, если он удовлетворит существующие потребности и если это мероприятие осуществимо с финансовой точки зрения, то клуб у нас будет. Таким путем он подошел бы ко всем трем насущным вопросам.

Никогда не забывайте, что отвлеченное доказывание наличия недостатков и нужд может не дойти до глубины сознания ваших слушателей. Следующий отрывок взят не из речи, а из очерка, написанного одной матерью, не пожелавшей назвать свое имя. Но как «аргумент», подкрепляющий призыв к борьбе с полиомиелитом, он, по всей вероятности, гораздо больше значит, чем чисто фактические доклады со многих точек зрения о недуге и методах лечения:

После радостного дня, проведенного в играх на пляже с моим пятилетним малышом, я уложила его в постельку. Он поцеловал меня, и я на цыпочках ушла из спальни. Сердце мое было полно радости — какой он крепыш!

В ту ночь его поразил детский паралич. Целыми месяцами его искривленные ручки и ножки беспомощно лежали крепко забинтованные. К счастью, об этих днях у меня сохранились лишь какие-то отрывки воспоминаний... И был вечер, когда муж и я сидели у постели Ларри... Доктор сказал, что Ларри будет жив. Его голова безжизненно свисала, шея уже не могла поддерживать ее, тело исхудало, а личико сморщилось, как у маленького старичка. Неужели передо мной цветущий шалун былых дней... там на пляже?

Это было шестнадцать лет назад. Ларри еще калека. Но...

... только несколько недель назад Ларри вошел в гостиную и разложил на кресле спортивный свитер с инициалами своей команды .

Агитатор не всегда имеет дело только с двояким выбором. Может оказаться несколько способов устранения зла. В таком случае следует воспользоваться приемом, который часто называют многосторонним выбором. При его применении вы сначала обсудите недостатки или проблему в целом; затем докажете, что ни одно из нескольких предлагаемых средств не удовлетворительно, и, наконец, продемонстрируете, что предлагаемый вами план заслуживает предпочтения. В тех случаях, когда потребность или проблема очевидны, можно просто констатировать это во вступлении и обсуждать каждое возможное предложение как самостоятельный раздел главной части речи. Или о том, что, по вашему мнению, подлежит изменению, допустимо представить свои соображения в первом главном разделе, а о нескольких других альтернативах — в следующих разделах. Например:

У нас несколько альтернатив: а) продолжать нынешний курс частной экономики с ограничениями от случая к случаю; б) обратиться к ничем не ограниченной экономике по принципу *laissez faire*; в) перейти к полному огосударствлению и государственному регулированию или г) установить систематическое правительственное регулирование частной экономики.

Альтернатива, защищаемая вами, должна, по общему правилу, обсуждаться в последнюю очередь.

Этот план подходит для речей, имеющих целью убедить в вопросах факта или линии поведения, и для речей, склоняющих к действию. В нем применимы противопоставления, имеется свой кульминационный пункт, и, кроме того, он создает ощущение неотразимости за-вершающих выводов. Им часто можно пользоваться в сочетании с умозаключениями о причинной связи, для того чтобы доказать, что принимаемые нами за причину или следствие факты совсем не являются таковыми. В речи, приводимой ниже, желательным представляется городское управление, свободное от коррупции, и все способы создать такой муниципалитет отвергаются, кроме одного.

Как нам избавить город от продажного управления? Существует только один способ:

I. Это — не попытки оказать влияние на нынешних его чиновников.

II. Это — не применение наказаний к отдельным нарушителям.

III. Это — не голосование за кандидатов партий, проявляющих особую активность.

IV. Этот способ заключается в создании новой народной партии и оказании ей всемерной поддержки.

6. ПЛАН ПО СХЕМЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Томас Э. Дьюи и Гарольд Э. Стассен во время кампании по выборам президента в 1948 году в своих выступлениях по радио дебатировали вопрос: «Следует ли объявить вне закона коммунистическую партию?» Предмет спора обоих ораторов сводился к следующему:

Будет ли такой закон нарушением основных прав американского народа?

Ослабит ли он коммунистическое влияние? Другими словами:

Правилен ли закон теоретически?

Целесообразен ли он практически?

Поэтому оба оратора избрали план, основанный на вопросах теории и практики. Они понимали, что такой план выступления в пользу закона или против него наилучшим образом осветит вопросы, на которые слушатель желал бы получить ответ.

Когда-то было проведено обследование, какой процент выдвигавшихся теоретических воззрений подтвердился фактически. Оказалось, что только одна теория из сотни тысяч отвечала действительности. Поэтому большинство людей не без оснований подозрительно относится к непроверенным теориям и следует совету Попа:

Не первым будь, кто проверяет новизну,

И не последним, кто отвергает старину.

Если ваше предложение еще не проверено на практике, сравните его с известными, проверенными явлениями; покажите, что предлагаемое вами не противоречит традициям и практике. Вам неизбежно придется встретиться с обычными возражениями: «Много шуму, да мало толку», «Много дыму, да мало пыли» и т. д.

7. ПЛАН ПО СХЕМЕ: ДОЛГ И ВЫГОДА

Призывая к действию, вы можете построить речь так, чтобы в каждом ее разделе содержалось указание на особый мотив действия. Наиболее частое сочетание мотивов объединяет сознание ответственности или чувство долга, с одной стороны, и соображения личной выгоды — с другой. Иллюстрация такого построения — обращение к населению во время второй мировой войны с просьбой приобретать облигации военного займа:

I. Военный заем поможет дяде Сэму выиграть войну.

II. Покупка облигаций военного займа — прекрасное вложение средств.

Призывы, обращенные к чувству долга, отнюдь не должны выдвигать на первый план только малоовоодушевляющее и не особо приятное сознание обязанности. Им должны сопутствовать обращения к чувствам гордости, преданности общему делу, к сознанию мощи и превосходства, как например видно из следующего призыва к патриотическим чувствам в речи Альвина Оуслея:

Иные флаги — символ славного прошлого. Этот флаг — символ славного будущего. Он не столько знамя наших отцов, сколько знамя наших детей и всех — еще не родившихся — детей наших детей. Это знамя будущего. Это провозвестник «грядущих лучших дней». Это не флаг вашего короля. Это ваш флаг и всех ваших друзей.

Да не будет вам стыдно, если иной раз комок подкатит к горлу и слезы навернутся на глаза, когда вы увидите, как наш флаг реет на мачтах наших кораблей во всех морях или развевается на всех флагштоках республики. Это самые достойные чувства. Дорожите ими, чтите их как знамение божества.

8. ПЛАН ПО СХЕМЕ: ФАКТ И ЕГО ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Джесси У. Рэндэлл, выступая в качестве председателя правления компании по страхованию путешествующих, посвятил половину речи проблеме аварий на автотранспорте. Он доказал, что в большинстве несчастных случаев происходили по вине небольшого числа водители-лей, главным образом из молодежи, и затем заявил:

Итак, если весь вопрос для вас и для нас заключается только в молодых водителях, почему так мало делается для его разрешения?

Поставив вопрос таким образом, он перешел от фактической его стороны к практическим выводам. В первой части речи он заставил слушателей почувствовать всю серьезность проблемы, а во второй — он стал убеждать их перейти к действиям..

Многие ораторы потому и не имеют успеха, что на протяжении всей речи вязнут в фактах, которые «не звучат» для слушателя. Они не умеют поставить слушателя в центр разворачиваемой перед ним картины. Они никогда со своих подступов: «То или другое правильно» — не могут перейти к самому главному: «Что это значит для вас?»

В обсуждаемом нами плане совершенно необходимо установить связь между слушателем и тем, что говорится в речи. План разворачивается по трем разделам: факты, их практическое значение, призыв к действию. К примеру, речь перед группой фермеров состояла из разделов:

I. Каковы факты, свидетельствующие об эрозии почвы?

II. Что значит факт эрозии почвы для вас? III. Что можете (или должны) вы сделать в связи с этим?

В. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вам следует тщательно проработать то, что сказано о заключении в главе «План информационной речи» (стр. 255—259). Методы, рекомендуемые для составления заключения информационной речи, приемлемы также и в агитационной. Это — повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение, юмористическое замечание.

Четыре цели, свойственные заключению информационной речи, в одинаковой мере уместны и в заключении агитационной речи. Они состоят в том, чтобы:

1. Подытожить или еще раз пояснить сказанное.
2. Заострить интерес к сказанному.
3. Особо отметить смысл и значение сказанного.
4. Создать настроение, наиболее отвечающее задаче оратора.

Но заключение агитационной речи должно преследовать еще пятую и шестую цели: пятую — в агитационных речах вообще и шестую — в агитационных речах, призывающих к действию:

5. Склонить к определенному убеждению или к готовности действовать.

Резюме, в котором подводятся чисто фактические итоги, больше навредит, чем поможет делу, поскольку даст слушателю возможность «остыть». Если применен метод повторения, то мотивы должны быть сформулированы с большей силой и в крайне сжатом, откristаллизовавшемся виде. Это было достигнуто в финале речи члена Конгресса Джорджа Х. Бендера, возражавшего против избирательного налога:

Избирательный налог лишает права голоса миллионы американцев по соображениям, чуждым американскому духу. Миллионы правомочных американских граждан, белых и черных, отстранены от избирательной урны при помощи механики, не считающейся ни с их жертвами на благо народа, ни с преданностью стране. На их руках политические наручники.

В речи «О книгах и опыте», произнесенной перед студентами колледжа, оратор, для того чтобы суммировать содержание сказанного и завершить мотивировку, использовал цитату:

Джилберт Мэррэй—весьма эрудированный ученый и крупный исследователь — сказал: «С точки зрения интеллекта между одним человеком и другим самая большая разница заключается в количестве вещей, которые они могут видеть в одном кубическом ярде вселенной». Нам нужно знать, что в книгах говорится о том, как видеть вещи в «кубическом ярде вселенной». Но нам нужно и видеть этот «кубический ярд вселенной».

Для того чтобы вызвать желательную реакцию слушателей, конкретный пример, иллюстрирующий главную идею речи, более целесообразен, чем внушительное количество фактов. Ниже приводится заключительная иллюстрация из речи одного студента. Она не только содержит повторение основной мысли, но и наилучшим образом убеждает аудиторию согласиться с нею:

Не так давно один человек заявил, что он придумал дешевый и надежный способ обучения собак-поводырей. Он утверждал, что глупо расходовать большие деньги на тренировку собак в особых школах, когда их можно обучать с меньшими затратами. К нему послали одно лицо с поручением проверить, насколько, хорошо собака выдрессирована. Оказалось, что на нее вполне можно по-ложиться. Наступила решающая проверка. Хозяина собаки попросили, чтобы он поработал с ней с завязанными глазами. Хозяин собаки возмутился: «Нет, уж вы никак не заставите меня работать с собакой в условиях уличного движения да еще с повязкой на глазах! Это и опасно и вообще безрассудно». «Нет, — ответили ему: — может быть, опасно, но не безрассудно. Лицо, которому передадут собаку, должно ежедневно ручаться жизнью, что собаке можно доверять. Вы, конечно, не потребуете, чтобы кто-нибудь поверил в вашу систему, пока вы сами в ней не уверены».

Мы тоже не можем ожидать, чтобы другие ввели у себя свободу и демократию, до тех пор пока сами не уверуем в них. Питер Маршалл как-то сказал: «Вы, пожалуй, поверите, что человек действительно может прокатить тачку по туго натянутому канату на высоте в двести футов. Но чтобы поручиться за такого человека, вы должны быть всегда готовы прокатиться сами в его тачке». Хотел бы я знать, в какой мере вы готовы рискнуть свободой ?

Шестое и последнее, к чему следует стремиться при окончании речи, побуждающей к действенной реакции, заключается в призыве к непосредственному действию. При этом следует прямо указать конкретный характер действий. Часто призыв действовать полностью входит только в заключение и, если ранее была представлена достаточно исчерпывающая мотивировка, заменяет его целиком. В подобном случае достаточно одной-двух фраз. Следует избегать традиционных, но устаревших приемов с нанизыванием запальчивых лозунгов, и уж если пользоваться ими, то пользоваться нужно с большой осмотрительностью. Никогда не просите слушателей сделать что-либо, если вы не питаете особых надежд, что они это сделают.

Не пропускайте деталей, отсутствие которых может вселить в аудиторию недоумение и облегчит возможность уклониться от дела. Как-то обращались к публике с призывом жертвовать по 25 долларов на содержание одного ребенка в Европе в течение года. Хотя многие слышавшие обращение охотно приняли бы участие в мероприятии, предложение провалилось: оратор забыл разъяснить, куда и каким образом направлять пожертвования.

Следующий призыв к действию взят из речи одного студента университета, произнесенной на политическом митинге. Он не оставляет никаких сомнений по поводу того, что должен сделать каждый слушатель. Оратор применил способ, обычный в практике коммивояжеров при заключении сделки о продаже, когда заказчику нужно только «расписаться вот здесь...» Он обращался не только к аудитории в целом, но и к каждому отдельному слушателю. Он следовал правилу: действия, к которым призывают, должны казаться такими простыми и легкими, что слушателю проще согласиться, чем воспротивиться.

А теперь поговорим, что каждый из нас должен сделать. Сегодня вечером в восьмом часу, когда большинство студентов будет у себя в комнате, каждый из нас должен позвонить по телефону к трем товарищам, на которых, по нашим сведениям, можно рассчитывать, что они будут голосовать за наш список на завтрашних выборах. Мы не оставим телефон до тех пор, пока не получим по два обещания от каждого: во-первых, что он будет голосовать, и, во-вторых, что он приведет с собой на выборы еще одного голосующего.

Если все мы сделаем эту простую вещь — такую малость по сравнению с вопросом о хорошем студенческом самоуправлении, — завтра победа за нами. Не сделаем — мы проиграли. Вот все, что нужно. Смотрите не ударьте лицом в грязь! Не надейтесь друг на друга. Настал наш час выполнить свой долг — призвать к действию студенческую демократию. (Оратор поднимает правую руку.) Поднимаем руки в знак того, что каждый выполнит свою обязанность. (Все присутствующие дружно поднимают руки с возгласами одобрения.) В этом порука, что все намеченное будет выполнено каждым из нас от начала до конца.

Однако имейте в виду, что, если вы просите аудиторию поднятием руки или иным образом выразить свою готовность поддержать вас, следует иметь достаточно веские основания для уверенности в общей поддержке. Когда большинство не на вашей стороне, массовая психология скорее всего обернется против вас.

РЕЗЮМЕ

Агитационная речь требует от слушателей большего, чем другие виды речи. Если она не приводит к цели — это самая горькая из всех неудач оратора. Слушатели должны отозваться на призыв тут же, на месте, и от всей души. Их нужно заставить проникнуться доверием к вам и к тому, что вы говорите, доверием безусловным и идущим от доброй воли. Слушатели должны понять вас и преисполниться нетерпением сделать все, что вы от них хотите.

Что бы ни было избрано вами во вступительной части речи, к каким бы убедительным планам и методам вы ни прибегали, каковы бы ни были ваши завершающие призывы, — все следует развивать в соответствии с той определенной реакцией аудитории, к которой вы стремитесь. В агитационной речи приходится иметь дело не только с фактами и мнениями, но и с вопросами, затрагивающими поведение и порой глубоко затаенные желания слушателей. Поэтому ключ успеха в том, насколько приемлемы ваши идеи, планы и методы. Решение вопроса, на каком совете из изложенных в данной главе следует остановиться в каждом отдельном случае, зависит не от первого впечатления, не от того, как хорошо он выглядит на бумаге, а от того, поможет ли данный совет завоевать внимание и покорить сердца слушателей. Развивая аргументацию, не забывайте, что избранные вами приемы должны вызвать чувство уважения к вам и удовлетворить все требования пытливого критика слушателя по окончании речи.

Задания

1. Приготовьте и скажите перед классом шестиминутную (не написанную и не заученную наизусть) речь с целью убедить слушателей. При подготовке справляйтесь с формой — Критические замечания: убеждающая речь (см. ниже).
2. Кратко укажите на полях слева в заготовленном вами конспекте, какой вид доводов вы избрали.
3. Приготовьте и скажите перед классом семиминутную (не написанную и не заученную наизусть) речь с целью призвать к действию. Можете исходить из предположения, что перед вами другая аудитория, например группа возможных покупателей или группа представителей общественности, к которым вы обращаетесь с просьбой о пожертвовании или о другом виде помощи. При подготовке справляйтесь с формой — Критические замечания: речь, призывающая к действию (см. ниже).
4. Кратко укажите на полях слева в конспекте, заготовленном вами для речи, призывающей к действию, каждый вид мотивации, которую вы избрали для побуждения к действию.
5. Проанализируйте вступление (первых четыре абзаца) в речи «Арифметика, или кто выживет?», помещенной в приложении IV. Дайте письменные ответы на следующие вопросы: а) Чего добивается оратор во вступительных замечаниях? б) Какова его конкретная цель? в) Какова природа и ценность сделанных им пояснений?
6. Проанализируйте главную часть речи «Арифметика, или «то выживет?» Дайте письменные ответы на следующие вопросы: а) Какие основные разделы аргументации? б) Какой план развития принят оратором? в) Какие виды логических рассуждений и доказательств нашли применение в речи? г) К каким побуждениям аудитории призывает оратор?
7. Представьте в письменном виде анализ введения (первых четыре абзаца) в речи «Поход «Кукурузной команды» (приложение IV). Опишите, какими приемами во вступительной части оратор вызывает расположение и интерес аудитории и склоняет ее к действию.

8. Представьте в письменном виде анализ главной части в речи «Поход «Кукурузной команды». Опишите а) план развития, б) примеры целесообразного использования доказательств и соображений и в) представленные оратором доводы в пользу предлагаемых действий.

9. Составьте в письменном виде сравнительную характеристику (не более чем в 200 слов) заключений в вышеуказанных речах. Какие методы применены в каждом случае? Почему методы первой речи подходят для речи, склоняющей к убеждению, а методы второй — для речи, убеждающей приступить к действиям?

Класс-----

Имя -----

Дата-----

Название темы-----

ФОРМА

УБЕЖДАЮЩАЯ

КРИТИЧЕСКИЕ

РЕЧЬ

ЗАМЕЧАНИЯ

Пункты

Замечания

ТЕМА И ЦЕЛЬ

Подходят оратору?

Подходят аудитории?

Отвечают случаю?

ВВЕДЕНИЕ

Интересно?

Убедительно?

Не убедительно?

Пропущены необходимые вступительные стадии?

ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ

Целесообразен план?

Пропущены необходимые разделы?

Какова связь разделов?

Правильны доводы?

Достаточно доказательств?

Хорошо использована статистика?

Хорошо использованы компетентные мнения?

Слишком отвлеченный материал?

Хороша мотивация?

Достигнута цель?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ясно?

Достаточно мотивировано?

ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ

Произнесена речь убежденно?

Правильна поза?

Внешнее поведение (телодвижения)?

Целесообразна ли жестикуляция?

Зависимость от заметок?

Звучность?

Темп?

Модуляции?

Приятный тембр?

Четкость?

Произношение?

РАЗНОЕ

Можно применить любую форму оценки, например плюс — положительная, минус — отрицательная.

Класс-----

Имя-----

Дата -----

Название темы-----

ФОРМА	РЕЧЬ,
КРИТИЧЕСКИЕ	ПРИЗЫВАЮЩАЯ
ЗАМЕЧАНИЯ	К ДЕЙСТВИЮ

Пункты

Замечания

ТЕМА И ЦЕЛЬ

Подходят оратору?

Подходят аудитории?

Отвечают случаю?

ВВЕДЕНИЕ

Интересно?

Вызывает желательную реакцию?

Не пропущены необходимые вступительные стадии?

ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ

Целесообразен план?

Недостатки плана?

Подходит мотивация для аудитории?

Мотивация достаточно яркая?

Интересен материал?

Правильны доводы?

Достаточны доказательства?

Целесообразны примеры?

Хорошо использованы компетентные мнения?

Убедителен призыв к действию?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ясно?

Достаточно мотивировано?

Убедителен призыв к действию?

ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ

Произнесена речь с убеждением?

Правильна поза?

Внешнее поведение (телодвижения)?

Целесообразна жестикуляция?

Зависимость от заметок?

Звучность?

Темп?

Модуляции?

Выразительность голоса? Четкость? Произношение?

РАЗНОЕ

- Можно применить любую форму оценки, например плюс — положительная, минус — отрицательная.

10. Напишите отчет (не более чем в 200 слов) о каждой из двух произнесенных на занятиях речей, склоняющих к действию. Укажите план развития главной части речи, перечислите приведенные в ней доводы и формулируйте действие, о каком просит оратор. Имела ли речь успех и почему?

Глава: Глава XIII ЯЗЫК

Патрик Фрэнсис Мэрфи высказал обоюдоострую истину, когда в шутку заявил:

Искусство произносить блестящие речи, которые звучат, как правда, а по существу являются заблуждением, создало так много репутаций и доставило удовлетворение столь многим лицам, что ни один оратор не рискнет им пренебречь.

Слушатели не знают ваших намерений. Предмет их внимания — не ваши слова как таковые. Они воспринимают мысли и чувства, передаваемые словами. Однако доходчивость мыслей определяется тем, насколько оратор владеет языком. Все стадии подготовки к выступлению, которые обсуждались на предыдущих страницах, оказывают влияние на язык речи, и наоборот, ибо мысль, облеченная в неподходящую и неуклюжую форму, не выдерживает сравнения с мыслью, выраженной языком ясным, сильным, последовательно отработанным на протяжении всего текста речи. Сравните следующие отрывки.

Почти обессиленный от подъема, я добирался до вершины холма. Армейские сапоги казались свинцовыми, а сверток с шерстяным одеялом жег спину. Глаза, воспаленные от пыли и стекавшего на них пота, искали следы дороги во всех направлениях. Я посмотрел вдаль. Мне никогда не забыть этой минуты. Внизу, на расстоянии сотен футов подо мной, насколько мог охватить взор, расстились пшеничные поля Пендльтонской долины. Я устремился к самому обрыву холма и, опустившись на колени, впился глазами в открывшийся передо мной простор. Мгновение — и я нашел их: знакомый белый сарай и поблизости под старым вязом дом. Родной дом! После всех этих лет — и вдруг мой дом!

Я порядком устал, потому что подъем на этот холм вконец измотал меня, и я даже толком не глядел, где иду, пока не выбрался на самую верхушку. Я здорово утомился, и — верьте не верьте — армейские сапоги и сверток с шерстяным одеялом, который я закинул за спину, и в общем жара тоже давали себя знать. Но когда я посмотрел вверх и хорошенько всмотрелся в пшеничные поля Пендльтонской долины, получилось совсем неплохо. Я устроился на коленях и все глядел, пока не высмотрел свои места, которые не видел целые годы. Ну стоит ли говорить вам: мысль, что я снова попал дамой, на несколько минут снова завладела мной.

Какими качествами должен обладать язык оратора? Ни один перечень определений не даст исчерпывающего ответа на этот вопрос. Но, в частности, учащийся должен достичь: а) грамматической правильности, б) точности, в) уместности, г) экономичности и д) оригинальности языка. Указанные качества придают речи прямолинейный, ясный, сильный и непринужденный характер.

Запомните, что для достижения перечисленных качеств в публичной речи не всегда требуется такая же обработка текста, как в литературном произведении. В последнем случае текст должен быть удобочитаемым, в первом — требуется лучшее звучание. Более того, в то время как автор обращается к широким читательским кругам, оратор приспособляется к месту, обстановке и характерным особенностям той или иной группы слушателей, с которой у него большая или меньшая степень близости.

А. ГРАММАТИЧЕСКАЯ ПРАВИЛЬНОСТЬ

Требования грамматической правильности, предъявляемые к языку речи, произносимой без предварительной записи и заучивания наизусть, хотя и с подготовкой, не

так строги, как требования к литературной работе или к чтению по рукописи. Но большинство слушателей, и даже те из них, которые сами допускают грамматические погрешности, не упустят случая отметить наиболее очевидные ошибки в языке оратора. К тому же вас никогда не оставит чувство неуверенности, пока не будете твердо знать, что ваша речь грамматически правильна. Только полная уверенность в этом отношении даст возможность при произнесении речи сосредоточиться не на словах, а на ее содержании.

Уроки грамматики не входят в тему о речи, однако следует порекомендовать, чтобы каждый серьезно занимающийся студент имел собственное стандартное руководство по грамматике, почаще в него заглядывал и, не теряя времени, учился избегать неправильностей в построении предложений, применении идиом и т. д.

Б. ТОЧНОСТЬ

Из-за отсутствия точности в языке оратора слушатель лишен возможности составить ясные представления о его идеях. Если оратор осмотрителен, располагает необходимыми фактами и стремится каждое свое утверждение донести до сознания слушателей, его формулировки, надо полагать, будут достаточно точны. Все же не исключена опасность впасть в некоторые ошибки, от которых следует предостеречь.

1. ОТВЛЕЧЕННЫЙ ЯЗЫК

Если вы говорите о простых предметах или о вещах физического порядка или личного значения, следует пользоваться наиболее подходящими конкретными терминами. В данном случае язык выражает чувства зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания, мускульного напряжения, переживания радости и огорчения. Невзирая на то, что отвлеченные термины неизбежны только при изложении мыслей о явлениях нефизического порядка, большинство ораторов злоупотребляет ими и крайне ослабляет впечатление силы и непосредственного характера речи. О физическом действии человека можно, например, сказать, что он не просто шел, а бежал, или плелся, или ковылял по улице. Который из двух отрывков лучше?

Хорошие условия работы на текстильной фабрике заключаются в удовлетворительной санитарной обстановке, в организации отдыха, в приемлемой оплате труда, в надлежащих гарантиях и в дружеской атмосфере.

Хорошие условия труда на текстильной фабрике — не только обилие солнечного света, чистого воздуха, наличие удобной мебели, чтобы посидеть и отдохнуть, не только много хлеба около судка с обедом, но и доброе слово и уверенность в завтрашнем дне.

Конкретные обозначения во втором примере — солнечный свет, воздух, мебель, хлеб, доброе слово, уверенность в завтрашнем дне — создают живые представления, заменяющие широкие, отвлеченные понятия, которые в первом примере не возбуждают нашего интереса. Разумеется, нельзя все время пользоваться конкретными терминами, если вы говорите об отвлеченных явлениях, не поддающихся чувственному восприятию, например о правительстве, гуманизме, спекуляции. В утверждении «хорошее правительство обеспечивает нормальный ход общественной жизни граждан» все слова имеют общий смысл и отвлеченный характер; это не мешает ему быть и кратким и ясным. Но что бы получилось, если бы вы непрерывно пользовались подобными формулировками?

2. ОБЩИЕ (РОДОВЫЕ) ПОНЯТИЯ

Проблема родовых и видовых понятий имеет много общего с вопросом об отвлеченных и конкретных терминах. Настоящий видовой термин обозначает один индивидуальный предмет, а родовой — наиболее широкий класс предметов. Термин «человек» относится ко всем людям. Обозначение «м-р Л. Т. Григсби» — целиком видовое, поскольку относится к одному индивидууму. Для избитого, банального языка весьма характерно обилие общих и родовых терминов и выражений. Из двух приводимых ниже фраз первая страдает некоторой отвлеченностью и имеет настолько общий характер, что практически теряет всякий смысл:

Армейский персонал нашего времени должен состоять из хорошо подготовленных лиц.

Современный боец должен быть отважным, дисциплинированным и физически подготовленным человеком.

Сказать, что персонал должен быть хорошо подготовленным, еще не значит указать, как он должен быть подготовлен. Вторая фраза, отмечающая три направления подготовки, выявляет ее специфику.

Какие видовые отличия следует оттенить в каждом данном случае, зависит от направленности ваших высказываний. Но если, указывая на определенную степень, разряд, объем, место, время и т. д., можно сделать смысл более ясным, пользуйтесь совершенно конкретными обозначениями:

Они передвигались со скоростью 80 миль в час (но не они передвигались очень быстро).

Завод занимал площадь в 80 акров (но не завод занимал очень (много акров)).

Самолет затонул в 240 милях к востоку от Лабрадора (но не самолет затонул недалеко к востоку от Лабрадора).

3. НИЧЕГО НЕ ГОВОРЯЩИЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

У ленивого оратора удобные, привычные обороты речи заменяют критическое мышление. Он слишком налегает на такие оценки, как превосходно, хорошо, нехорошо, очень интересно, великолепно, плачевно, необыкновенно и т. д. Он может сказать — «полно значения» и не показать, в чем состоит значение; он отзовется — «один из наиболее выдающихся» и не объяснит, чем, собственно, «выдаются» другие члены этого сомнительного сравнения. Несмотря на видимую интеллектуальность, такие термины лишь аффектированные общие места. Какое впечатление составит при чтении следующей «критической» оценки очерка:

Очерк написан очень хорошо. Автора отличает изысканная лексика; благодаря его способности находить надлежащие выражения, очерк легко читается; идеи облечены в четкую форму. Более того, развиваемые в очерке идеи точны, в них содержатся крайне ценные истины. Все это свидетельствует, что автор прекрасно овладел подсобным материалом. Очерк — не только заслуживающее интереса явление, он захватил мое внимание целиком.

Эта оценка дана в довольно краткой и упорядоченной форме, но ее содержащее можно уподобить холостому выстрелу. В ней нет ни одной подходящей и конкретной ссылки;

единственные конкретные представления даны в выражениях — развиваемые идеи, подсобный материал, захватил внимание, но все они имеют настолько затасканный вид, что похожи на абстракцию.

В. УМЕСТНОСТЬ

Говоря об уместности, мы имеем в виду, что выбор слов и их сочетаний наиболее подходит для устного общения и соответствует теме, аудитории и обстановке.

У того, кто пишет, большее преимущество перед тем, кто говорит не написанную заранее речь, а только подготовленную. Он может перечитать и подправить текст. Оратор же должен принаравливать язык к особенностям аудитории и обстановки. Поэтому, как правило, ему не приходится очень считаться с формальными требованиями, как автору. Аудитория, состоящая из товарищей по работе или по учебным занятиям, из членов того же клуба или политической партии, что и выступающий перед нею, не обратит внимания на многие своеобразные и непосредственные выражения и обороты, которые вряд ли будут уместны в менее родственной обстановке. Если оратор стремится сделать речь более доходчивой, одно присутствие слушателей побудит его употреблять простой, более прямой и сильный язык, чем свойственно большинству авторов.

Перед слушателями скорее всего вам придется быть менее сдержанным и, даже в условиях весьма официальной обстановки, менее торжественным, чем это по первому впечатлению покажется необходимым. Что сказали бы вы о таком вступлении: «Друзья мои, с трепетным чувством подхожу я к выполнению высокой обязанности воздать должное» и т. д.? Самый официальный повод, пожалуй, не потребует ничего большего, чем непринужденный и разряжающий атмосферу тон оратора. Не бойтесь говорить напрямик и сильно. Слушатели — женщины так же, как и мужчины — не любят утонченности и жеманства в речи. Публику далеко не так просто смутить, как кажется большинству ораторов. Но, с другой стороны, не прибегайте к грамматически неправильным оборотам или к низкопробному лексикону, думая, что они в ходу среди ваших слушателей. Это только скомпрометирует вас и заденет самолюбие слушателей. Напри-мер, не говорите с детьми так, как будто они и в самом деле дети. Они считают себя взрослыми и не любят, когда с ними говорят покровительственным тоном.

В плане постановки вопроса об уместности языка следует несколько остановиться на 1) сокращениях, 2) слэнге, 3) «увесистых» словах, 4) технических терминах и 5) академическом жаргоне.

1. СОКРАЩЕНИЯ

Сокращения, недопустимые в официальном языке, ныне весьма широко распространены как в письменной, так и устной неофициальной речи. Применение сокращений представляет единственную возможность избежать неловких построений, особенно в некоторых отрицательных вопросах, начинающихся с глагола ((Относится вместе с приводимыми в подлиннике примерами к грамматическим оборотам английской речи. — Прим. перев.)) .

Но сокращения снижают серьезность некоторых мест речи и могут ослабить выразительность, часто подчеркиваемую отрицательными построениями.

2. СЛЭНГ

Выражения слэнга, распространенные по крайней мере среди отдельных групп населения, не пользуются полными правами гражданства в словесном обиходе. К одному концу шкалы подобных выражений тяготеют почти полноценные слова, свойственные просторечию. Они обогащают язык и придают силу звучанию публично произносимой речи. Сравните следующее:

Преступника, сошедшего с преступного пути, продали его старые, закадычные друзья.

Преступника, сошедшего с преступного пути, предали его бывшие соучастники.

На другом конце шкалы сосредотачиваются грубые и не принятые в литературном языке слова и выражения, вроде «джент» (джентльмен), «посучить ногами» (потанцевать) и т. д. Но нет ничего предосудительного, если перед любой аудиторией или при любой обстановке вы скажете: «Присяжных заседателей смазали», «Мы идем к новому экономическому циклу через пень колоду».

Если слэнг придает языку свежесть и силу, если он понятен, не оскорбляет слуха, пользуйтесь им, но без извинений. Однако начинайте очищать ваш повседневный язык от низкопробных слов. Эта работа укрепит в вас при выступлении чувство уверенности, что с языка не сорвется неподходящее словечко.

3. „УВЕСИСТЫЕ" СЛОВА

«Увесистые» слова обладают большей аффективной силой, чем другие, отчасти благодаря прочным — приятным или неприятным — ассоциациям, которые они вызывают. Многие из них — «шлепнуть», «разбухнуть», «зашипеть», «скрипеть» и другие — звучат подобно тому, что обозначают. Они называются звукоподражательными. «Увесистые» слова могут быть сильным оружием, потому что они направлены непосредственно на эмоциональное восприятие. Если оратор говорит: «Мой противник — лжец!» — он применяет слово, сверхперегруженное таким ассоциативным смыслом, который не только оскорбит оппонента, но и покоробит аудиторию. Сказав, что противник «умышленно позволил себе неправильное утверждение» или «сознательно извратил факты», оратор действительно выразит то же, но без излишней эмоциональной нагрузки. Сравните формальное и эмоциональное значение слов и выражений в каждой из следующих групп:

умер, скончался, протянул ноги, приказал долго жить, преставился

благоухание, аромат, запах, дух, вонь.

Организаторы коммерческой рекламы прекрасно учитывают особую силу ассоциаций, вызываемых словами. То же можно сказать и о политических ораторах. Мастера рекламы умеют запечатлеть свой текст, ассоциативно сливая его с изображениями очаровательных женщин, уютных сценок у камина и т. д. Если к словам, когда-то пробуждавшим чувство уважения, присоединился неприятный смысл, легко расправиться со своими противниками, просто «обзывая» их этими словами. В наши дни произошел почти непостижимый прыжок от этикетки идеалист (дальновидный и честный) к представлениям о непрактичном идеалисте, о бездельнике-фантазере, о сумасброде. Хотя нельзя отказаться от «увесистых» слов, пользоваться ими следует осторожно, с сознанием того, что производимое ими впечатление оправдывается фактами.

4. ТЕХНИЧЕСКИЕ ТЕРМИНЫ

Как начинающих ораторов, вас, вероятно, не очень часто будут обвинять в излишествах технической терминологии. Но, по мере того как вы станете осваивать ту или иную специальную область знания, эта опасность будет возрастать. Многие адвокаты, инженеры, врачи и даже преподаватели и священнослужители так привыкают к профессиональному языку, что забывают о временах, когда он для них был далеко не так прост, как алфавит.

Можно с успехом применить несколько технических терминов, если им дать соответствующие определения и поставить в тесную связь с тем, что уже знакомо слушателю. Но следует выбирать слова, нуждающиеся в наименьшем количестве определений. Слушатели не могут усвоить множество определений в один прием. Нам всем известно по опыту, что действительно знать термин — значит уметь им пользоваться или по крайней мере неоднократно слышать, как им пользуются другие. Первая из приводимых ниже выдержек более предпочтительна для аудитории химиков; вторая содержит сравнения технических терминов с привычными обозначениями, что представляется совершенно необходимым при выступлениях перед большинством аудиторий:

Синтетический латекс изготавливается путем соединения бутадиена и сирена. После обработки их в течение нескольких часов в баке полученный продукт приобретает сходство с млечным соком каучуконосных растений. Затем происходит его обработка с целью вызвать коагуляцию и дегидратацию, в результате которых получаются частицы каучука.

Искусственный каучук получают путем смешивания в больших котлах двух содержащих газы жидкостей, состоящих из соединений угля или нефти. После нескольких часов смесь образует латекс, то есть молочную жидкость, подобную той, которая накапливается в каучуконосном растении в течение нескольких месяцев. Затем полученную жидкость обрабатывают, чтобы она свернулась, как скисшее молоко, и, наконец, свернувшуюся массу просушивают, в результате чего получаются комочки каучука.

5. АКАДЕМИЧЕСКИЙ ЖАРГОН

Столетиями письмо и речь — а вернее читатели и слушатели — страдали от того, что поэт Каупер назвал «трескучим академическим жаргоном». Желая казаться учеными, многие образованные и полубразованные люди культивируют «ученую тарабарщину» с характерными для нее хождением вокруг да около и многословием.

Типичны такие выражения и обороты, в которых тонет содержание многих речей: с учетом различных факторов, определяющих данную ситуацию; оставив за собой право вернуться к частным и имеющим прямое отношение к вопросу исключения; в координации с...; по мере отношения к рассматриваемой нами проблеме и т. д.

Г. ЭКОНОМИЧНОСТЬ

Джордж Эди однажды похвалил клуб «Лотос» как единственный клуб сотрапезников, где умеют заставить своих ораторов «пятиминутную речь сокращать в... восьмиминутную». Замечание бьет по одному крайне досадному недостатку, встречающемуся у большинства ораторов.

Отсутствие ясности и силы — обычный результат многословия, наиболее частого и наиболее дорогого порока как устной, так и письменной речи. Его порождают многие причины: неясность мышления, ведущая к повторениям и неожиданным отклонениям; недостаточный словарный запас, вызывающий обращение ко многим словам в тщетных попытках найти одно настоящее; пустословие из-за отсутствия мыслей; склонность к самолюбанию, толкающая на длинные высокопарные речи, и чрезмерная обстоятельность вместо надлежащего отбора материала.

Преодолеть многословие — все равно, что произвести прополку сада, где полезные растения не отличить от сорняков. Даже если отрывок написан и отредактирован, не всегда легко ткнуть пальцем в слова-паразиты. Многие речи, предварительно не написанные и не заученные наизусть, с точки зрения редакции не лучше приводимого ниже отрывка. Термины в нем просты и ясны, обороты грамматически правильны, идеи заслуживают внимания, но подобные формулировки вгоняют слушателя в сон:

Большинство людей, по-моему, будет склонно согласиться с фактом, что, коль скоро правительство Соединенных Штатов будет продолжать свою политику ленд-лиза в отношении различных стран Южной Америки, мы — граждане Соединенных Штатов — не будем в состоянии знать, каково подлинное отношение южноамериканских правительств к народу или правительству Соединенных Штатов. Самая главная причина заключается в том, что, как водится, при определенных обстоятельствах, люди склонны более симпатизировать тем организациям и лицам, от которых они получают все, в чем нуждаются.

Оратор, в сущности, сказал:

Таково уж свойство человеческой природы: южноамериканские народы не обнаружат своего настоящего отношения к Соединенным Штатам до тех пор, пока мы не перестанем ссужать их деньгами.

Обилие вводных предложений — наиболее распространенный вид многословия:

Я смотрю на вопрос так: затраты будут велики. А если мы заглянем в вопрос поглубже,— а вы согласитесь с тем, что мы все это сделаем, в чем я не сомневаюсь,—то мы обнаружим, что необходимых фондов нет. Более того, даже если бы фонды были налицо, на что рассчитывать нельзя, как я уже сказал, то весьма сомнительно, что проект стоит таких затрат.

Эти вводные «заполнители» составляют три четверти сказанного. Необходимы были короткая фраза: «Я убежден» — и слова, выделенные курсивом и затерявшиеся в словесной трухе, которая к тому же отняла время, нужное для подтверждающих данных:

Я убежден, что затраты будут крупные; фондами мы ныне не располагаем, да и весьма сомнительно, что проект стоит затрат.

Другой вид многословия — применение излишних определений. Например, часто прибегают к двум и более прилагательным, когда достаточно одного:

Скучный, утомительный вечер... Наш священный и наивысший долг...

Наша духовая, умственная, моральная и физическая жизнь...

И необоснованный и нелогичный...

Изголодавшийся и изнемогающий от недоедания...

Срочные и не терпящие отлагательств вопросы...

Такого же порядка ошибка, заключающаяся в злоупотреблении преувеличениями. Эта привычка многих ораторов и авторов ослабляет выразительность языка: «Я положительно

уверен...», «Абсолютная и неоспоримая истина...», «Я докажу, не оставив у вас и тени сомнения...»

С указанной ошибкой сходна другая — не вызываемые необходимостью подразделения:

Мужчины, женщины, дети каждого города, штата, каждой страны... (Почему бы не сказать: Народ повсюду?..)

Люди различных общественных положений — адвокаты, преподаватели, техники, домашние хозяйки, фермеры, коммерсанты...

Откроем наши души красотам искусства всех видов — живописи, музыки, скульптуры, архитектуры, литературы...

Видимо, вам придется согласиться, что при более тщательной обработке речи в отношении формулировок предложения становятся проще и короче, что будет отвечать современным вкусам в ораторском искусстве и литературе. Обратите внимание, насколько пропорционально большее место в современных лучших литературных произведениях занимает простая, короткая фраза. Элегантность риторических оборотов производит сильное впечатление. Но сначала поучитесь стилю радиокomentаторов, прежде чем отважиться на ораторские взлеты в духе Даниэля Уэбстера и Генри Грэди. Стоит отметить, какое сильное впечатление производят короткие и простые фразы в лучшей речи, произнесенной на конкурсе одной студенткой. Их простота вносит ясность в сопутствующие повторения и параллели:

Видимо, мир невозможен... Скептики и циники нашей эпохи хаоса и растерянности думают так...

И все же можно обеспечить мир, если все мы станем государственными деятелями, а не политиками. Мы можем мечтать о мире — об идеальном мире. Мы можем говорить о мире — о совершенном мире. Но мы должны и бороться за мир — за практический мир.

Д. ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

Язык и не может и не должен быть совершенно самобытным. В действительности он служит средством общения, поскольку представляет условные, то есть общепринятые системы звуков с обязательным для всех значением. Таким образом, оригинальность выражений — только вопрос степени самобытности. Весьма редко возникает новое слово, и найти новое выражение далеко не обычное явление. Тем не менее язык у одних ораторов свеж и оригинален, а у других он тусклый, банальный. Что вызывает такое различие? В основном разница в самих идеях.

1. ОРИГИНАЛЬНОСТЬ ИДЕЙ

Оригинальная идея, точно выраженная, уже есть оригинальное выражение. Оригинальность мысли живо ощущается в самобытном выражении, впрочем если терминология конкретна. В этом случае примененный термин обращается непосредственно к чувственным восприятиям. Примеры терминов, оригинальность которых еще не утратила свежести:

шлепанцы, стусеваться, пустить товар по эфиру [о коммерческой рекламе. — Перев.] и т. д.

Как ни покажется странным, выражения, производящие самое сильное впечатление, наиболее подвержены опасности потерять свою самобытность из-за частого употребления. Таким образом, возникают стереотипы — довольно непривлекательное свойство языка весьма многих речей.

2. СТЕРЕОТИПЫ

Стереотип — это «избитое выражение, потерявшее точный смысл вследствие всеобщего употребления, это штамп». Ораторы, особенно если приходится выступать не с заранее написанной или заученной речью, подпадают под власть стереотипов. Стараясь поддержать плавный ход речи, они, естественно, прибегают к таким оборотам, которые чаще всего слышали. Некоторые ораторы даже культивируют стереотипы, полагая, что слушатель сочтет их остроумными:

Достопочтенный Стюарт Холекомб появился на горизонте нашего мирного города и поразил нас как гром среди ясного неба. Фортуна судила ему быть гордым обладателем неукротимой воли, острого как бритва разума и золотого сердца. Друзья и недруги одинаково приветствовали его как ученого, джентльмена и хранителя традиций чести. Его имя будет начертано и т. д.

Одинаково надоели такие выражения:

Высоко поднятый факел свободы...

Наша дорогая альма матер...

Сердца, преисполненные гордости...

И снова возникнет во славе...

Грязные барыши и т. д.

Меньше претят при умеренном употреблении следующие выражения:

Последний, но не менее важный...

В ногу со временем...

Бездна отчаяния...

Хвататься за соломинку...

Борьба за существование и т. д.

Чаще всего избитые выражения наводняют вступительные слова, когда оратора представляют аудитории, а также ответы на них. Примеры таких выражений:

Нет нужды представлять...

Почтит нашу аудиторию своим выступлением...

Этот знаменательный случай...

Мне доставляет большое удовлетворение и т. д.

Типичны для убеждающих речей такие штампованные выражения:

Нет и тени сомнения...

В общем и целом...

Ни один мыслящий человек...

Каждый согласится, что...

Пусть нам не говорят и т. д.

Многие когда-то яркие описательные выражения ныне обратились в штампы:

Пестрая толпа...

Красный, как кумач...

Зардевшаяся от смущения невеста...

Мириады огней...

Неотшлифованный алмаз и т. д.

К повествовательным стереотипам относятся следующие выражения:

С затаенным дыханием...

Бить отбой...

Вздых облегчения...

В объятиях Морфея и т. д.

Некоторые из приведенных и других ходячих выражений могут появиться и в ваших речах. Пусть это не смущает вас. Но приучайтесь обходиться без них. Самое главное — оттачивайте ваши мысли так, чтобы в нужный момент приходили настоящие слова, свои слова.

Избегайте заезженных пословиц и поговорок: «Лучше поздно, чем никогда», «Сидеть у моря и ждать погоды». Но нельзя пренебрегать менее известными пословицами, вроде:

Даже волосок отбрасывает тень.

Излишняя добродетель может стать пороком.

Философия — микроскоп мысли.

3. ОСОБЫЕ ПРИЕМЫ

Было бы ошибкой в поисках самобытности языка тратить время, которое целесообразнее употребить на обдумывание и приведение в систему ваших соображений. Но если с этой стороной дело покончено, следует обратиться к особым приемам, придающим речи более

оживленный характер. Некоторые из них мы уже обсуждали на страницах нашей книги; здесь они объединены и излагаются с иллюстративным сопровождением.

а) Лозунг. В речах агитационного характера такие лозунги, как «масло вместо пушек», были в ходу у сторонников оказания Европе и Азии помощи экономического, а не военного характера; их психологическая направленность та же, что и в призывах коммерческой рекламы.

б) Риторические вопросы. Это вопросы, на которые не хотят и не ждут ответа. Их природа такова, что ответ уже заключен в них самих — несомненный и выразительный:

Вы не заставите человека быть культурным, если не пробудите в нем потребности к культуре. Станет он есть, если он не голоден? Будет искать, где потеплее, если ему не холодно? Или захочет он каких-либо перемен, если он всем доволен?

в) Ирония. Ироническое замечание содержит в себе скрытое утверждение, противоположное его буквальному смыслу. Ирония нередко встречается в обычной беседе и часто находит место в публичной речи, возбуждая интерес слушателя и придавая ей черты мягкого юмора.

Бывает иногда, что мужчины поддаются под влияние внешних чар женщины. Но что действительно вызывает нашу любовь — это ее интеллектуальная объективность и беспристрастие. Она всегда разделит точку зрения мужа, когда он случайно проведет ночь вне дома за игрой в покер. Она поймет широкие социальные воззрения потаскушки, которая уведет ее мужа. Но самое лучшее — приняв то или иное логическое решение, она никогда от него не отступит.

г) Умолчание. Как и ирония, умолчание и гипербола особенно отвечают задачам юмористических речей. Первая фраза только что приведенного примера представляет прием умолчания.

д) Гипербола — нарочитое чрезмерное преувеличение:

Во время проливных дождей, затопивших прошлым летом пространства западного побережья, путешественник всегда точно мог сказать, когда он переезжал через границу в Калифорнию, ибо почва становилась сразу не выжженной и бесплодной, а слегка подсохшей. В одном пункте вдоль границы, отделяющей Калифорнию от Невады, вода поднималась на 20 футов, угрожая ворваться в Калифорнию, но торговая палата Лос-Анжелеса хранила твердокаменное спокойствие.

е) Инверсия заключается в перестановке слов в предложении, нарушающей их обычный порядок. Применение инверсии в отдельных случаях оживит монотонную речь, придаст ей выразительность и силу:

Никогда больше не будет раздаваться по коридорам детский крик.

(Детский крик не будет никогда больше раздаваться по коридорам.)

Вдруг над водопадом взметнулась первая лодка.

(Первая лодка вдруг взметнулась над водопадом.)

На такую альтернативу мы никогда не согласимся!..

(Мы не согласимся никогда на такую альтернативу.)

ж) Антитеза применяется для усиления противопоставления путем соответствующих расстановок в тексте:

Государство существует для человека, а не человек — для государства.

Вопрос не в том, будем ли мы жить счастливо или несчастливо, а в том, будем ли вообще существовать.

Антитезой пользоваться нетрудно, но в широком смысле слова она представляет собой ни более ни менее, как противопоставление идей то есть основное условие, необходимое для поддержания интереса к речи.

з) Метафора и уподобление уже обсуждались в связи с вопросом о сравнении и контрасте в главе VI. Здесь мы упомянем о них как о фигурах. Метафора — это выражение или фраза, передающие сравнение, в котором называется один вид или объект вместо другого:

Целеустремленные научные занятия — это прямая дорога в дикой чаще фактов.

Его совесть теперь была только робким шепотом, едва слышным в беспорядочном шуме разгулявшейся алчности.

Истина — цветок, не растущий на поле брани.

и) Уподобление сходно с метафорой, но в нем содержится уже более развернутое сравнение (с помощью слов «как», «подобно») одного вида предметов или идей с другим:

Его мысли были подобны расплывающемуся туману, который таял и исчезал в пространстве. План, предлагаемый моим противником, подобен чудовищу без головы: в нем не предусмотрен руководящий аппарат, в нем не указано способов контроля. Выходит, что его может привести в действие любой подвернувшийся механик.

Речь для человеческого разума — то же, что двигатель для машины.

Имеются и другие специальные обороты речи, оставшиеся в данной книге вне обсуждения, — апострофа, персонификация, синекдоха и метонимия. Целесообразно ознакомиться со значением этих терминов по словарю. Фигуральная аналогия, упоминавшаяся в главе VI, тоже представляет особый оборот речи.

Не отчаивайтесь, если вам не удастся сразу перенести перечисленные выше приемы в язык речи. Организация навыков конкретного и образного мышления, с одной стороны, и внимание, которое вы от случая к случаю будете уделять особым оборотам — с другой, помогут овладеть этой стороной техники речи. Для вас наиболее важно добиться грамматической правильности, точности, уместности и экономичности языка.

РЕЗЮМЕ

Поскольку вопросы языка в основном являются вопросами выработки надлежащих навыков, нет оснований рассчитывать, что можно в несколько дней коренным образом перестроить приемы обращения со словом. Наоборот, следует упорно выполнять полную учебную программу, которая охватывает 1) борьбу с погрешностями и несвязными построениями в обиходной речи, 2) разнообразное чтение, сопровождаемое анализом всех видов литературного языка, 3) обогащение словарного запаса не только посредством непрерывного пользования словарями, но и с помощью опробования новых слов в речи и письме, а также проверки выражений, ставших привычными, 4) экспериментальную переработку фраз при устной подготовке к выступлению. При этом никогда не упускайте из виду, что самое важное мерило языка — воплощенная в нем мысль. Пусть вам послужит предостережением одно острое замечание: «Некоторые открывают рот только для того, чтобы выставить напоказ свое умственное убожество».

Задания

1. Составьте и заучите наизусть отрывок с повествованием, описанием или объяснением. При составлении и во время репетиций сверяйтесь с формой
Критические замечания: работа над языком (см. ниже).
2. Составьте и заучите наизусть пятиминутную воодушевляющую речь для выступления перед классом. Можете представить себе, что говорите перед какой-либо другой аудиторией, например перед братством или в клубе в связи с знаменательным событием. Прежде чем составлять речь, проштудируйте все относящиеся к пяти задачам публичных выступлений, в частности к намерению воодушевить (глава III).
Сверяйтесь с формой — Критические замечания: воодушевляющая речь (см. ниже).

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Также просмотрите главу VI «Вспомогательный материал» и главы XI и XII (об агитации).

3. Сделайте разбор нескольких речей, помещенных в журнале «Речи о насущном», пока не выделите одну из них, которая покажется вам наименее интересной по сравнению с другими. Присмотритесь, не в том ли причина, что ее язык недостаточно хорош. Приведите по два примера а) невразумительных, отвлеченных или общих терминов, б) крайне формальных и технических терминов, в) многословия, г) избитых выражений.
4. Выберите отрывок приблизительно в 200 слов из речи, проанализированной выше, или из иного источника, если он плохо отредактирован, и переработайте его, пользуясь точным, конкретным, простым, сжатым и оригинальным языком.
5. Выпишите из речей в приложении IV или из речей в сборниках, имеющих в библиографическом указателе (стр. 453—454), три примера а) целесообразного применения идиом, б) сжатого языка, в) «увесистых» слов, г) использования звукоподражательных словообразований.
6. Приведите из статей в газетах и журналах по одному примеру на каждый из особых приемов, обсуждавшихся выше (стр. 351—354). Статьи в журналах «Лайф» и «Ридерс дайджест» могут оказаться на этих занятиях весьма ценными.

Класс-----

Имя.-----

Дата-----

Название темы-----

ФОРМА

РАБОТА

КРИТИЧЕСКИЕ

НАД

ЗАМЕЧАНИЯ

ЯЗЫКОМ

Пункты

Замечания

ГРАММАТИЧЕСКИЕ ОШИБКИ

ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОШИБКИ

ТОЧНОСТЬ

Не двусмысленны термины?

Целесообразны видовые обозначения?

Достаточна конкретность?

Чрезмерная отвлеченность?

Общность обозначений?

УМЕСТНОСТЬ

Непринужденность языка?

Подходит к данной аудитории?

Соответствует теме?

Уместность «увесистых» выражений?

Вульгаризмы?

Чрезмерно техническая терминология?

ЭКОНОМИЧНОСТЬ

Целесообразна краткость?

Длинные предложения?

Запутанные конструкции?

Многословие?

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

Оригинальность идей?

Избитые выражения?

Риторические вопросы?

Целесообразны метафоры?

Целесообразны уподобления?

Другие целесообразные приемы?

Бесцветный язык?

Р А З Н О Е

Класс-----

Имя -----

Дата -----

Название темы-----

ФОРМА ВООДУШКВЛЯ-

КРИТИЧЕСКИЕ ЮЩАЯ РЕЧЬ

ЗАМЕЧАНИЯ

Пункты

Замечания

ТЕМА И ЦЕЛЬ

Подходят оратору?

Соответствуют аудитории?

Соответствуют поводу?

РАЗВИТИЕ РЕЧИ

Воодушевляющее вступление?

Целесообразность плана?

Ошибки в построении плана?

Неослабевающая реакция сочувствия оратору?

Двусмысленные термины?

Целесообразны конкретные формулировки?

Целесообразны видовые обозначения?

Целесообразны краткие формулировки?

Целесообразна лексика?

Оригинальна лексика?

Удачны примеры?

Удачны ссылки на различные мнения?

Хорошо использованы статистические данные?

Много спорных положений?

Не относящийся к делу, скучный материал?

Воодушевляющее заключение?

Достигнута цель?

ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ

Освоена речь оратором?

Сказана с воодушевлением?

Создана атмосфера общения?

Внешнее поведение оратора?

Целесообразность жестикуляции?

Звучность?

Темп речи?

Модуляции?

Выразительность голоса?

Четкая дикция?

Правильность произношения?

РАЗНОЕ

Глава: ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Советы в этой книге окажут вам пользу, поскольку вы постараетесь претворить их в дело. Руководство по искусству речи не пособие по литературе и не учебник истории. Оно заключается не только в изложении принципов и фактов. Красноречие есть мастерство, а мастерство не слетает к читателю прямо с печатных страниц.

Руководство по искусству речи излагает основы и методы. Оно дает вам направление, бережет время и энергию. Оно поддерживает бодрость и уверенность в силах, поощряет воображение, развивает находчивость. Оно возбуждает жажду знания, но утолить ее можно только из одного источника. Этот источник — сама личность и ее характер. Какая польза в наставлениях, если не возникает жажда «ли иссяк источник? «Главное в ораторе — сам человек», — сказал Генри Уард Бичер. Нет ничего хуже, когда оратор обнаруживает только одно — свою пустоту.

Все, что лежит ниже благородных целей познания, правды и гуманности, обесценивает дар речи, развращает оратора и его слушателей. В публичную речь вложены весь разум, все сердце человека, считающего себя вправе воздействовать на умы и сердца людей и оказывающего такое воздействие. Речь оратора отличается тем, что в ней выражена вся личность. Джон Биллингс сказал, что низвести мощь речи оратора до уровня письменной работы возможно «не более, чем передать на шарманке вспышку молнии». По выражению Уильяма Дженнингса Брайена, красноречие — это «пылающая мысль».

Ничто так не выражает силу демократии и грозящие ей опасности, как публичная речь. Сама свобода убеждать словом — главная гарантия и форма демократии. Наперекор шарлатанам и демагогам мы, граждане свободной страны, навсегда обязаны сонму ушедших, чьи красноречивые уста умолкли ныне. Наши великие ораторы всегда были на стороне свободы и простого человека. Такое наследие должно вдохновлять каждого изучающего искусство речи в мире, где, как сказал Бенджамен Франклин об американских поселенцах, «мы должны держаться сплоченно и зависеть друг от друга, иначе будем висеть поодиночке» ((Трудно переводимая игра слов: *hang together* (висеть вместе, держаться сплоченно, сообща) и *hang separately* (висеть порознь).— Поим. перев.)). Заканчивая курс искусства речи, каждый серьезный студент только начинает осваивать его. Как хорошо вы станете говорить лет через двадцать, насколько убедительными или не достигающими цели признают ваши речи, будет определяться не тем, чему вы научились, а как вы примените приобретенные знания. Пользуйтесь ими и приумножайте их. Расширяйте кругозор и совершенствуйте свою личность — оратора и человека.

Глава: ПРИЛОЖЕНИЕ I РЕЧЬ ПО МИКРОФОНУ

В задачу настоящего краткого обсуждения не входит детальное и всестороннее ознакомление читателя с выступлением по микрофону. Желательно лишь дать учащемуся краткое наставление на случай, если ему придется говорить по микрофону усилительной установки или в радиостудии. С ним также полезно ознакомиться на занятиях, когда некоторые речи записываются на пленку и, следовательно, возникает необходимость пользоваться микрофоном.

Подготовка и выступление перед микрофоном в основном не отличаются от обычных выступлений. Не приближайтесь к микрофону с особым чувством или надеждой на успех. Посылая свой голос в эфир, вы должны с начала до конца быть верны себе. Не пытайтесь подражать некоторым дикторам радиовещания и телевидения, вызывающим ваш восторг.

Надо иметь, что сказать, и сказать это с предельной искренностью и серьезностью. Но, если вы очень заинтересованы в работе на радио или в телевидении или вам часто приходится говорить в микрофон, запишитесь на специальные курсы или по крайней мере изучите рекомендованные пособия.

А. РЕЧЬ ПО МИКРОФОНУ УСИЛИТЕЛЬНОЙ УСТАНОВКИ

Речь по микрофону усилительной установки требует гораздо меньше отступлений от приемов обычной речи, чем речь из радиостудии. Тем не менее следует считаться с некоторыми ее особенностями.

1. ГОЛОС

Единственное назначение усилительной радиоустановки — увеличить слышимость в больших помещениях или за их пределами. Поэтому самый процесс вещания коренным образом отличается от обычной речи. Оратору необходимо перестроить свои голосовые возможности. Наиболее частая ошибка неискушенных ораторов заключается в том, что они начинают кричать в микрофон, и обычно на высоких нотах. Кроме того, многие считают, что усилительная установка только экономит силы, и говорят монотонно и без воодушевления.

Ораторы, имеющие опыт в выступлениях по микрофону, знают, что усилительный механизм для непринужденной и насыщенной интонациями речи дает больше возможностей, чем это допускают условия просторных помещений. Они пользуются тем обстоятельством, что недостатки голоса до некоторой степени искупаются полнотой звучания.

Не имеет значения, насколько совершенна установка: ее эффективность имеет свои минусы — звук менее разборчив, тембр искажается. Всегда возникают чрезмерная отражательная звонкость, хаотичность звучания; некоторые согласные приобретают несоразмерно увеличенную выпуклость. Это главным образом относится к согласным «т», «п», «с», «ш» и «ч».

Указанные недостатки можно преодолеть с помощью а) особенно четкой артикуляции, б) несколько сниженного темпа речи, в) равномерного, устойчивого воздушного потока (при выдохе) во избежание взрывного звучания, г) отчетливых перемен в длительности и высоте за счет крайних изменений в силе звучания.

Стремясь овладеть техникой речи по микрофону, вы должны прежде всего добиться непринужденного тона, характерного для обычной беседы. В дальнейшем следует достичь энергичного и полного звучания, причем необходимо отличать выразительность от громогласности.

Просмотрите раздел о тембре в главе VIII и практически займитесь вопросом, как передавать чувства при помощи изменений самой окраски звука, а не его силы. Также следует снова уделить внимание всему, что относится к вопросу об элементах темпа в

главе VIII, и заняться повышением выразительности речи при помощи увеличения длительности звучания и применения пауз.

2. ПОВЕДЕНИЕ У МИКРОФОНА

Всегда говорите «а одном и том же расстоянии от микрофона. Но, поскольку устройство микрофонов и усилительных установок различно, вы должны по возможности заранее выяснить, все ли в порядке и на каком расстоянии от микрофона надо стоять. Обычно полагается стоять на расстоянии восемнадцати дюймов. Вам необходимо знать, направленного или ненаправленного действия аппарата. Если она направленного действия, то следует говорить прямо в микрофон. Многим не мешало бы напомнить, что микрофон обладает раздражающей сверхчувствительностью к шумам, возникающим, когда его передвигают, когда покашливают, причмокивают, шаркают ногами, стучат по пюпитру...

Микрофон не должен стеснять свободу движений. Разумеется, нельзя разгуливать около него; покачивание с боку на бок или вперед и назад вызывает то нарастание, то замирание звука. Но мимика, жесты, соразмерные движения корпуса, плеч, головы весьма же-лательны, как и при отсутствии микрофона.

Рекомендуемые приемы требуют практики. При подготовке к выступлению репетируйте перед каким-нибудь предметом, изображающим микрофон. Приучайтесь к жестикуляции, которая совместима с речью перед ним. Привыкайте смотреть не в микрофон, а поверх него и из-за него на слушателей.

Б. РЕЧЬ В РАДИО - И ТЕЛЕСТУДИИ

Речь в телестудии менее отличается от обычного публичного выступления, чем речь в радиостудии. Но в данном случае предъявляются некоторые особые требования и возникают проблемы, общие для речей по радио и телевидению

1. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

«Микрофонобоязнь» не заслуживает того внимания, какое ей обычно уделяют. Только немногие ораторы поддаются страху, но даже они, за редкими исключениями, были в состоянии преодолеть его. Советы, как развить уверенность в себе, изложенные в главе II, вполне приемлемы и в данном случае. Но один из них по особым причинам имеет совершенно обязательное значение для выработки уверенности в себе при выступлении по радио, а именно устно репетировать речь по нескольку раз в пустой комнате. Таким образом у вас создастся весьма близкое представление об обстановке радиостудии, где будете говорить без выгодной для вас возможности следить за реакцией слушателей. Если вы научитесь хорошо говорить, не имея перед собой аудитории, то сможете так же хорошо говорить и по радио.

Во время репетиций и при произнесении речи из студии полезно вообразить, что перед вами сидит несколько человек. Ваш голос дойдет до многих тысяч людей. Но вы их не должны представлять себе как безликую человеческую массу. Находясь в гостиной, вы преимущественно обращаетесь к одному или в крайнем случае к нескольким из присутствующих там лиц. Представьте, что таких гостиных много... Почему это должно пугать вас? Если вдуматься, нужно гораздо меньше смелости незримо обращаться к рассеянными здесь и там отдельным лицам, чем говорить, имея перед собой целое скопление людей.

2. СОСТАВЛЕНИЕ РЕЧИ

В отношении содержания и плана речь должна отвечать четырем требованиям.

а) Речь должна с начала и до конца быть захватывающе интересной

Многие ораторы, говорящие с трибуны, удерживают слушателей только потому, что было бы неприлично со стороны аудитории начать расходиться. Для радио-

слушателя, которому надоело слушать, это не препятствие. Он просто выключает приемник или совершенно не обращает внимания на скучную передачу. К тому же радиослушатели крайне ленивые люди. Они спокойно отдыхают у себя дома. Одни желают развлечься и приятно провести время. Другие хотят несколько отрешиться от обыденщины и дать пищу чувствам. Многим хотелось бы узнать что-нибудь новое, возбуждающее интерес и любознательность.

Если вы направите в эфир пять плоских, бесцветных фраз, не надейтесь, что шестая прикует слушателя к приемнику. Вас, наверное, уже успели «выключить». Вводные замечания должны быть краткими, целеустремленными и, несомненно, интересными, все после-дующие — свободными от «общих мест». Пример вплотную идет за примером; заранее намечены пункты, освежающие внимание. Ни одно положение не прорабатывается столь исчерпывающе, как в обычных речах; переход от одного раздела к другому происходит быстро; фразы коротки, не более чем в 20 слов. Слово — в данном случае единственное средство общения; оно должно быть насыщено смыслом, обладать ритмом и отличаться образностью. Финал не следует затягивать: он должен состоять из одной-двух энергичных фраз или коротенького примера и ни в коем случае из пространных выводов.

б) Речь должна быть подготовлена для выступления перед небольшой аудиторией

Речь по радио носит характер совершенно неофициальной беседы как в отношении структуры, так и в отношении словесного материала. Подумайте, каким языком вы говорите с некоторыми вашими знакомыми. Вы пользуетесь многими сокращениями в вопросительно-отрицательных предложениях. У вас часто встречаются разговорные переходы: «Так что же вы думаете об этом?..» «Я знаю, что вы думаете, и согласен с вами, но...», «Допустим, это так...» Вы пользуетесь по возможности только простыми,

привычными техническими терминами. Вы не тратите время на тщательную внешнюю отделку и идете к цели наикратчайшим путем.

в) Речь должна быть обращена к разнородной публике

Состав ваших слушателей зависит от времени дня, местности, широкоэвещательной кампании и характера программы. Но, подготавливаясь к речи, следует исходить из того, что вас будут слушать люди всех возрастов, профессий, вероисповеданий, рас, разного культурного уровня, люди с различными интересами. Обращения по эфиру должны быть универсальными. Адольф Берли, одна из речей которого была подвергнута анализу выше, утверждал, что лучший совет, как говорить по радио, дал ему покойный президент Рузвельт. Рузвельт объяснил, что хорошая речь по радио должна содержать определенный призыв ко всем классам или группам населения и поэтому обладать более развитой и разнообразной мотивировкой, чем прочие речи. Именно таким образом оратор восполняет недостаток, заключающийся в том, что законы массовой психологии неприменимы к радиослушателям. Стоит не пожалеть времени и снова просмотреть вышеприведенную речь Берли, обращая внимание на приемы мотивации.

Поскольку речь по радио направлена к разнохарактерной аудитории, никогда не говорите ничего такого, что задело бы людей той или иной национальности, религии или содержало бы неуважительный отзыв о какой-нибудь группе населения. Такт прежде всего. Не говорите свысока, не прибегайте к снисходительному тону в отношении какой-либо части аудитории; опасайтесь неточностей, клеветнических заявлений, пошлостей, аффектации.

г) Речь должна достигать цели, будучи только воспринята на слух

Отсутствие зрительных восприятий у радиослушателя всегда самый серьезный недостаток. Вспоминая о хороших выступлениях по радио, вы, наверное, согласитесь, что эти речи были несколько длинными сравнительно с обычными речами именно для восполнения указанного недостатка. Так надо поступать и вам! Главное— сделать почти всю речь конкретной и в какой-то мере звучащей по-новому. Существует три целесообразных способа: метод интервью (некоторые, например, прибегают к форме повествования о самом себе), метод создания зрительных представлений об обстановке и метод инсценировки. Если нужно объяснить изготовление какого-нибудь блюда или описать предметы домашнего убранства, беседу следует вести так, как будто вы в данный момент рассматриваете их, берете в руки и показываете их особенности. Слушатель должен словно видеть то, о чем ему говорят. Вы произносите такие фразы: «А теперь заглянем внутрь...» «Сейчас я добавлю еще кое-что из кулинарного рецепта...» Звуковые эффекты, если их можно применить, чрезвычайно полезны, так как они оживляют зрительные представления.

Если придется говорить по радио, перечитайте все относящееся к вопросам об интересе и ясности в главе X. Помните, что данные там указания, как сделать содержание конкретным и доходчивым, вдвойне применимы в речи по радио. Прочитайте речь «День победы в Европе», произнесенную Эдвардом Р. Мэрроу (приложение IV). Проследите, какие места в ней производят особенно глубокое впечатление. Кстати, много ли

существует речей, которые так непрерывно затрагивали бы чувства и переживания и вызывали бы эмоции одну за другой?

Например:

Лондон — любопытный город. Кажется, ничем его не смутишь, даже немецкими снарядами последнего образца... Здесь есть маленькие улочки, где можно было свести какое-нибудь знакомство. Сегодня вечером легко вообразить, как по ним гуляют твои друзья — ребята, которых пришлось наблюдать спускающимися у Ремагена; летчики, которых ты видел, как они в огне шли вниз над Берлином и над десятком других объектов. Невольно задаешь себе вопрос, что с нашими парнями, которые обычно стояли здесь на углах, в такой дали от родины, такие одинокие. Это были солдаты. Они готовились к дню высадки, ждали его и затем доказали, что жили они не только славой предков.

3. ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ В РАДИО- И ТЕЛЕСТУДИИ

а) Составление и проработка рукописи

Не говорите только по конспекту, если не имеете к тому особых оснований. За исключением выступлений в групповых дискуссиях, вам, скорее всего, этого и не позволят. Кроме случаев передачи по телевидению, вам не придется и заучивать речь наизусть. «Фактически речь по радио представляет чтение по радио». Но это совсем не означает, что вы можете приступить к чтению сразу, без нескольких репетиций. Закончив редакцию текста и вслух прочитав его, чтобы убрать все, что «не звучит, как живое слово», перепечатайте его на бумаге обычного формата в два интервала, с полями в два дюйма. Подчеркните выразительные слова и фразы и внесите пометки, помогающие устной подаче текста. Во время репетиций следует зафиксировать время, необходимое для произнесения речи. Затем рекомендуется заключить в скобки фразы, которые в случае необходимости можно опустить. Целесообразно также включить несколько фраз, которые могут быть сказаны, если заметите во время передачи, что говорите быстрее, чем при репетировании.

б) Голос и произношение

Изложенные выше указания, относящиеся к голосу и манере держать себя во время речи по усилительной установке, вполне приемлемы и в данном случае. Избегайте монотонности — обычного недостатка у лиц, выступающих по радио, но и не стремитесь к чрезмерной выразительности, не «чеканьте» слова, не «изрекайте»: разнообразия интонаций и четкости речи вполне достаточно. Не старайтесь изменить естественную высоту голоса. Внимательно следите за тем, чтобы не говорить слишком быстро, но и не затягивайте паузы в особо выразительных местах между отдельными словами и фразами, как это иногда бывает целесообразно делать, когда аудитория видит вас.

Никогда не кричите в микрофон. Громогласность должна уступить место насыщенному звучанию. По словам Эдгара И. Уиллиса («Основы радиовещания»):

Насыщенность звучания речи определяется тем, насколько в каждой фразе ощущается ее животрепещущий смысл, насколько создается впечатление, что слова, порождаемые эмоциональной мощью, идут из источника, скрытого в глубинах души оратора.

Проф. Уиллис также указывает, что речь по радио требует особого внимания к контролю дыхания:

Психическое напряжение во время речи по радио может вызвать поверхностное дыхание — дыхание грудного типа. Становится слышно, как человек при каждом вдохе «ловит воздух». Микрофон подхватывает эти случайные звуки и передает их в эфир вместе со словами оратора. Только сосредоточив усилия на управлении дыханием за счет работы диафрагмы, можно практически избежать возникновения таких нежелательных шумов.

Хотя бы один раз прорепетируйте речь перед знакомым, достаточно сведущим, чтобы вскрыть ошибки в произношении и подаче текста.

Никогда не прибегайте к несвойственному вам произношению. Если вы из Новой Англии и выступаете в Чикаго, не старайтесь произвести впечатление, что вы — житель Чикаго. С другой стороны, если вы собираетесь работать на радио, надо выработать общепринятое американское произношение, по крайней мере настолько, чтобы свести на нет наиболее заметные черты местного диалекта.

в) Манеры

1) Во время речи по радио не думайте, что если радиослушатели не видят вас, то можно подавить физическую активность. Всячески старайтесь оживить мимику, жестикуляцию и прочие приемы внешней выразительности. При этом следует не забывать о полагающемся расстоянии от микрофона. Отказаться от внешних проявлений активности — значит снизить силу и выразительность голоса.

2) Во время речи по телевидению оратор придерживается тех же правил, как и при обычном выступлении. Но телепередачи в большинстве случаев идут в виде групповых дискуссий или в форме вопросов-ответов. Вас попросят присесть за стол, и нужно держать себя просто и непринужденно, как полагается в такой обстановке. Репетиции — за столом и перед воображаемым микрофоном — помогут вам определить, в чем должна выразиться внешняя активность и какие движения будут излишними. Избегайте резких движений, которые выведут вас за рамки кадра, не делайте широких жестов, уместных в большой аудитории.

г) По приходе в студию...

В студию нужно явиться заблаговременно до выступления, чтобы иметь возможность отдышаться и успокоиться. По прибытии не суетитесь, не приставайте с вопросами к обслуживающему персоналу. Вам и без того объяснят, когда наступит время, что следует

знать выступающему: где сидеть или стоять. Перед началом речи проверьте, в порядке ли страницы заготовленного текста. Перелистайте их, если они не сколоты, возможно тише. Они должны быть пронумерованы. Начинайте речь не спеша, в дружеском тоне. Если произошла обмолвка, немедленно произнесите слово правильно без извинений. Заканчивайте речь решительно и спокойно, отойдите от микрофона. Двигайтесь бесшумно, не вступайте ни с кем в разговор, пока диктор не скажет, что вы уже вне эфира.

Глава: ПРИЛОЖЕНИЕ II ДИСКУССИЯ И ПАРЛАМЕНТСКАЯ ПРОЦЕДУРА

Что такое дискуссия? Это обмен мнениями по вопросу в соответствии с более или менее определенными правилами процедуры и с участием всех или только некоторых присутствующих на собрании.

В настоящей книге ранее было сказано: «Способ убеждения у свободного народа заменяет деспотическое принуждение». Это особенно наглядно проявляется в дискуссиях. В большинстве публичных выступлений, ведущих к решению или к действию, говорит не один оратор, а несколько; таким образом возникают прения или дискуссия того или иного вида. В Соединенных Штатах, например, ежегодно проводится приблизительно 50 000 таких собраний. Почти каждая фирма обсуждает деловые вопросы на заседаниях комиссий. Большинство обсуждений в законодательных органах страны и штатов происходит в комиссиях. Значительная часть деловых собраний политических, общественных групп, братств и прочих проводится в виде дискуссий.

А. ВИДЫ ДИСКУССИЙ

1. МАССОВАЯ ДИСКУССИЯ

а) Определение. При массовой дискуссии все члены, за исключением председателя, находятся в равном положении. Здесь не выделяют особых докладчиков и все присутствуют не только в качестве слушателей. Специальный вопрос обсуждается в определенном порядке, обычно в соответствии со строгим или несколько видоизмененным регламентом и под председательством должностного лица.

б) Виды и цели. Собрание, не обставленное формальностями и посвященное обсуждению какого-нибудь частного вопроса, обычно называется массовым митингом. В виде примера можно привести закрытое партийное собрание или собрание членов общины по поводу проекта муниципального налога или постройки нового школьного здания. Заседания комиссий — наиболее частый вид массового обсуждения. Регулярные деловые сессии большинства общественных организаций проводятся так же, как дискуссии этого вида.

в) Процедура. Массовые дискуссии подчиняются, по крайней мере частично, правилам парламентской процедуры, о которых речь идет далее. Но иногда процедура массовых митингов и заседаний комиссий бывает совершенно простой, неформальной. Однако и в таких случаях имеется председатель, который следит,

чтобы обсуждение шло нормально и только по повестке дня, чтобы никто при обсуждении не занимал преимущественного положения и чтобы, высказалось возможно больше компетентных участников собрания.

Собрание или председатель с согласия собрания могут установить время, необходимое для выступления. Но председатель не должен навязывать свою волю и противодействовать желаниям большинства.

2. ГРУППОВАЯ ДИСКУССИЯ

а) Определение. Групповая дискуссия заключается в обсуждении вопроса специальной выделенной группой перед аудиторией. Как и любая форма обсуждения перед слушателями, она представляет собой диспут.

б) Цели. В ее задачи входит широкая информация. Но чаще всего цель групповой дискуссии — представить возможные решения проблемы или обсудить противоположные точки зрения по спорным вопросам. Но обычно она не разрешает спора и не склоняет аудиторию к какому-либо единообразию действий.

в) Объем. В групповой дискуссии принимает участие от трех до восьми-десяти членов, не считая председателя. Ее вариант — диалог, включающий только двух участников. Вопрос о количестве решается в зависимости от запаса времени, сложности проблемы и наличия подготовленных лиц, которые могут участвовать в обсуждении.

г) Процедура. Участники сидят лицом к аудитории примерно полукругом, председатель — в центре. Такое расположение обеспечивает и для участников и для аудитории возможность лучше слышать и видеть.

Участники дискуссии должны быть хорошо подготовлены, иметь при себе заметки со статистическими и другими необходимыми данными. Они должны обсуждать вопрос непринужденно, в оживленной манере, задавая вопросы и делая краткие замечания. При этом они называют друг друга по имени. Но каждое замечание делается в расчете на аудиторию.

Председательствующий объявляет и поясняет тему и докладывает о правилах ведения дискуссий. Он представляет слушателям выступающих и начинает дискуссию или постановкой вопроса, или комментариями к теме. Он обязан следить, чтобы каждый участник говорил не дольше положенного времени, помогать естественному развитию дискуссии, сказать краткое заключительное слово. Он может задавать вопросы некоторым из выступающих, указывать, что ими еще не было освещено, и ограничивать обсуждение рамками темы. Ему не полагается брать на себя роль арбитра, вступать в дискуссию самостоятельно или иным образом занимать время, принадлежащее участникам.

3. СИМПОЗИУМ

- а) Определение. Симпозиум — ряд выступлений группы людей с короткими речами на одну и ту же тему.
- б) Цели. Как и в групповых дискуссиях, его цели сводятся обычно не к разрешению проблемы или спора, а к изложению различных точек зрения для расширения кругозора аудитории и оказания на нее воздействия.
- в) Объем.. Число выступающих не должно превышать четырех или пяти, чтобы не затянуть собрание и не лишить каждого участника группы возможности развить свою точку зрения по обсуждаемому вопросу.
- г) Процедура. В большинстве случаев на симпозиумах принята процедура обоих видов дискуссии. Радиоперекличка городов начинается, например, с двух-четырёх коротких речей. Затем следуют вопросы и комментарии выступающих, после которых задают вопросы слушатели. Дискуссия заканчивается коротким резюме нескольких или всех выступавших, которые представляли различные точки зрения.

На симпозиуме, как и на групповой дискуссии, иногда допускаются комментарии или вопросы со стороны слушателей. Участие слушателей до некоторой степени осложняет обязанности председателя. Он следит за тем, чтобы вопросы были уместны, кратки, ясны и безобидны; тактично останавливает слушателя, который собирается сказать целую речь; следит, чтобы каждый участник симпозиума имел достаточную возможность ответить на вопросы. При случае он дает слово слушателям, придерживающимся различных точек зрения.

Лекция, представляющая собой единственное выступление с последующими вопросами слушателей и ответами на них лектора, иногда рассматривается как дискуссия. Но говорить о ней более уместно в разделе о симпозиуме. Лекционная форма часто находит применение на занятиях по искусству речи, поскольку она не связана определенной формой и временем и приучает выступающего к исчерпывающей проработке материала, необходимой в связи с неизбежными критическими замечаниями и вопросами аудитории.

Б. ТЕМА

Тему для массового обсуждения не выбирают. Важность или спорность вопроса — достаточный повод для созыва собрания. Но регулярные обсуждения требуют тщательной выработки повестки дня. Вопросы, наиболее подходящие для группового обсуждения, должны иметь в некотором роде особое значение как для принимающих участие в самом обсуждении, так и для аудитории. Эти вопросы, по общему правилу, имеют также много разветвлений, как и их возможные решения. Более того, поскольку они обсуждаются группой людей, мыслящих совместно в духе взаимного обмена идеями, постановка их имеет скорее проблемный характер и не дается в плане решений или предложений, неизбежно связанных с защитой или оппозицией, с положительными и отрицательными доводами. Постановка вопроса составляет специальную цель и содержание тематического задания, о которых сообщается в индивидуальных речах.

Каждая тема должна пройти следующую проверку.

1. ОТВЕЧАЕТ ЛИ ОНА ИНТЕРЕСАМ И УРОВНЮ ЗНАНИЙ АУДИТОРИИ?

Тема интересна, если она достаточно актуальна или затрагивает злободневные или извечные вопросы. Обыденное никогда не вызовет внимания. Вопросы чисто технического порядка, например относящиеся к химии или машиностроению, можно обсуждать только перед аудиторией, обладающей некоторыми познаниями в данных областях.

Наиболее популярные темы для дискуссий сосредотачиваются вокруг текущих, вызывающих жгучий интерес и требующих немедленного разрешения вопросов. Они могут иметь и местное значение. Неотложными вопросами общенационального масштаба в 1955 году были:

Не под угрозой ли гражданские свободы?

Не следует ли расширить контроль над предприятиями общественного благоустройства?

Можно ли сбалансировать федеральный бюджет?

Следует ли сокращать покупки в рассрочку?

Как финансировать федеральную помощь школьному строительству?

Возможно ли сотрудничество США с Красным Китаем?

Примерами злободневных местных тем, вызывающих интерес, могут быть:

Не следует ли (для наших горожан) построить особое здание с конференц-залами?

Кого послать делегатами на окружной съезд?

Будут ли местные органы АФТ или КПП голосовать за стачку или нет?

Должны ли мы поддерживать проект обложения на благоустройство улиц?

Темы, представляющие интерес для учащихся колледжа, примерно следующие:

Надо ли материально поощрять активные занятия?

Какие реформы нужны в органах студенческого самоуправления?

Не следует ли сократить общественную работу?

Не нуждается ли в улучшениях консультационная система?

2. РАЗРЕШИМ ЛИ ВОПРОС?

Групповые дискуссии и симпозиумы редко приводят к определенному решению или к единогласию. Но обсуждаемые вопросы должны со временем быть разрешены. Другими словами, они носят практический характер. Отвлеченные, «вечные» проблемы не подходят для подобных дискуссий. Их предметом могут быть, например, такие темы, как бюрократизм (в общем), преступность и борьба с нею (в общем), жизнь по «золотому правилу», но если только они взяты в связи с конкретными живыми примерами. В противном случае они покажутся неразрешимыми и не привлекут интереса.

3. ДОСТАТОЧНО ЛИ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ДОЛЖНОГО ОБСУЖДЕНИЯ

Если в тему входят несколько вопросов и каждый из них заслуживает отдельного обсуждения, необходимо соответственно ограничить тему. Возможно, потребуется ряд дискуссий. Примеры широких тем, нуждающихся в расчленении: «Организация Объединенных Наций», «Борьба за влияние в Европе», «Тарифы», «Гидроэнергетическое строительство», «Высокие налоги» и «Строительство атомных станций».

4. ДОСТАТОЧНО ЛИ УЧАСТНИКОВ?

В принципе каждый участвующий в обсуждении должен быть достаточно сведущим по данному вопросу лицом. Если предполагается присутствие слушателей, участники обсуждения должны на данный момент располагать сведениями по основным фактам, относящимся к той стороне вопроса, которую они собираются осветить. Нет смысла организовывать дискуссию, если они не располагают данными, помимо тех, о которых каждый может прочитать в газетах. Например, дискуссия по вопросу «Как регулировать покупку в рассрочку» совершенно бесплодна, когда ее участники не знают ни о степени распространенности таких покупок, ни о контроле над таковыми, ни о планах регулирования.

В. РУКОВОДСТВО

Для ведения дискуссии от руководства требуются: 1) хорошо подготовленный план, 2) объективность, 3) целеустремленность, 4) такт и 5) личный авторитет.

I. ХОРОШО ПОДГОТОВЛЕННЫЙ ПЛАН

Прежде всего необходимо наметить и формулировать тему. Во-вторых, вопрос должен быть четко обособлен и проанализирован с точки зрения причин его возникновения, его положения на данное время и возможных последствий. В-третьих, требуется решить, исходя из существа вопроса и типа дискуссии, каковы должны быть итоги. Следует ли

ограничиться только его постановкой? Какова ценность примерных решений? Может быть, необходимо перейти к действиям?

Наконец, должен быть составлен проект ведения дискуссии. Он напоминает конспект для индивидуальных выступлений, отредактированный в виде законченных предложений, если не считать, что вопросы в нем более уместны, чем констатация. Эти вопросы связаны с существом и значением проблемы и дают выступающим направление для ответов. Указываются также и возможные решения или характер действий, если в них имеется необходимость.

2. ОБЪЕКТИВНОСТЬ

Председатель должен оправдать оказанное ему общественное доверие. Этим этическим основанием определяются и ограничиваются его функции. Поведение и замечания председательствующего должны вселять в участников обсуждения и в слушателей чувство уверенности, что единственная его цель — обеспечить плодотворные результаты собрания. Он должен, не считаясь с личными чувствами и интересами, выносить беспристрастные решения, никогда не ограничивать тех, с кем он не согласен, и быть внимательным к тем, кто имеет преимущественное право на выступление. Он никогда не пойдет против воли большинства и не нарушит прав меньшинства.

3. ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ

Тем не менее председатель может в интересах успешного завершения дискуссии прибегать к тактическим приемам, ведущим к выполнению его стратегически, в основном и в деталях, проработанного плана. Обладая надлежащими знаниями, он обязан умело поставить вопрос, отобрать не относящееся к делу, перефразировать неясные замечания, на месте принять правильное решение, вовремя втянуть в дискуссию пассивного и ограничить не в меру словоохотливого участника. Он должен быть чутким к моментам, когда следует перевести вопрос на другие рельсы, изложить свою собственную точку зрения, не нарушая нормального течения дискуссии. Он говорит немного, но весьма кстати. В случае необходимости он обнаружит свои волевые качества, когда, например, угрожает разброд мнений, наступает скука или разгораются страсти.

4. ТАКТ

Умелый председатель с самого начала постарается создать дружескую атмосферу и уместными шутливыми замечаниями, рассеивающими несколько напряженную обстановку, вызвать у участников чувство непринужденности. Он не позволит себе властных ноток, сарказма, самолюбования, формализма или придирчивости. Он не станет прибегать к официальному тону, будет говорить просто, кратко и никогда не выставит напоказ свою ученость или авторитет.

5. ЛИЧНЫЙ АВТОРИТЕТ

Долг председателя — руководить в пределах установленных правил. Возглавлять дискуссию — в первую очередь значит внести порядок и дисциплину. Это возможно, если председатель внушает уважение, твердо, уверенно, спокойно и авторитетно пресекает излишнюю агрессивность и не относящееся к делу препирательство. Понимающий свои обязанности председатель сумеет поддержать нормальный ход обсуждения скорее личным влиянием, чем увещеваниями и предостережениями. В общем в нем представлены все качества подлинно ведущей общественной роли. Дело в том, что лидер *par excellence* ((*Par excellence* (франц.) — преимущественно, по преимуществу)).

в современном обществе—в правительстве, в деловых сферах, на поприще общественной деятельности — прежде всего умелый руководитель массовой дискуссии.

Г. УЧАСТИЕ В ОБСУЖДЕНИИ

Эффективное участие в обсуждении требует: 1) составления целесообразного плана с выборкой из вспомогательных данных, 2) умения выступать в порядке прений и 3) созидательного, непредубежденного мышления.

1. ЦЕЛЕСООБРАЗНЫЙ ПЛАН

Не только председатель, но и каждый участник должен подготовить конспект-вопросник в соответствии с возможным направлением обсуждения (см. п. 1 предыдущего раздела). Целесообразный план включает ряд соображений вместе с вспомогательным материалом в расчете на то или иное развитие дискуссии. В данном случае мышление идет по пути предположений: «Если будут изложены мнения (или представлены факты, или внесены предложения) А, Б, В, мой ответ будет...»

2. УМЕНИЕ УЧАСТВОВАТЬ В ПРЕНИЯХ

Произнося обычную речь, вы действуете по твердо намеченному плану; вы до некоторой степени хозяин положения. У вас заранее полностью написанный текст речи или ее определенный план для произнесения ее наизусть и не по записи. При выступлении в прениях надо уметь говорить и с предварительной подготовкой и экспромтом. Это не так легко. В самом деле, планомерное и четкое развитие соображений, возникающих «на ходу» соответственно быстрым сменам направлений в оживленной дискуссии, почти невозможно без надлежащей подготовки и опыта. По крайней мере вы должны принять в расчет себя, слушателей и остальных выступающих, чтобы составить план и всесторонне подготовиться к предстоящей дискуссии. Рекомендуется захватить с собой имеющиеся материалы в виде таблиц, а лучше всего в виде карточек, включая статистические данные, ссылки на авторитеты и примеры.

3. ПРОЦЕСС ОБДУМЫВАНИЯ

Отличительное ценное качество массового обсуждения — обмен мыслями. Он возможен только при условии, если собравшиеся внимательно слушают и сосредоточенно думают. Многие дискуссии проваливаются только потому, что участники выжидают какого-нибудь замечания оратора, чтобы только иметь повод выступить со своими предвзятыми и заранее сформулированными мнениями. Настоящая работа мысли на дискуссии заключается в формировании, обогащении и видоизменении воззрений в свете новых знаний. Это решающий фактор разумного обсуждения.

Равным образом, не следует пытаться навязывать свою волю собравшимся. Упорно и неоднократно возвращаться к отстаиванию своей точки зрения, если все факты на вашей стороне, — значит просто тратить время и не уважать волю собрания. Большинство прини-маемых по обсуждению решений в основном результат компромисса.

Тем не менее, если у вас есть что сказать, ваш прямой долг — выступить. Будьте всегда готовы выступить с вопросом или замечанием в зависимости от хода дискуссии. Но избегайте пространных ссылок на личный опыт, длинных анекдотов и очень обстоятельных пояс-нений. В частности, как бы вам ни хотелось выразить свое мнение, прежде чем взять слово, подумайте, будет ли оно к месту. Не относящиеся к делу высказывания — обычное зло публичных обсуждений.

Хотя объективность, такт, товарищеское и вдумчивое отношение к другим выступлениям представляют совершенно неукоснительное требование взаимного обхождения на дискуссии, не следует бояться открытого столкновения мнений, если оно вызывается обстановкой. Наиболее интересная черта радиопереклички городов и аналогичных мероприятий — это часто происходящее столкновение разных точек зрения.

Д. ПАРЛАМЕНТСКАЯ ПРОЦЕДУРА

Парламентская процедура — демократическая процедура. Ее назначение — выявить волю большинства и оградить права меньшинства. Это порядок, при котором люди собираются на равных правах и на основе выработанных сообща и обязательных для всех правил избирают руководство и намечают линию поведения. Идея, положенная в основу парламентской процедуры, благородна. Она обладает тем преимуществом, что облекается в формы, ставшие почти совершенно единообразными, и поэтому при всех видах коллективного об-суждения находит целесообразное применение.

Впрочем, как и всякий предустановленный порядок человеческой деятельности, парламентская процедура не свободна от ошибок. Она может стать объектом злоупотребления, что нередко и случается. Это возможно всякий раз, когда 1) члены коллектива недостаточно бдительны и не знают процедуры, 2) какая-нибудь группировка или отдельное лицо используют ее для противодействия воле большинства и 3) правила процедуры применяются не надлежащим образом или применяются не как средство, а как самоцель.

В общем, чем меньше группа, тем менее строго следует соблюдать правила процедуры. На совещании, в комиссии или в комитете нет необходимости прибегать ко всем или даже некоторым формальным правилам, за исключением, может быть, случаев, когда вопрос касается голосования. Многие более многочисленные по составу заседания проводятся, как мы уже видели, при соблюдении особых правил, как например групповые дискуссии и симпозиумы.

Рассмотрим применение парламентской процедуры по следующим разделам: 1) организация группы, 2) порядок дня, 3) процедура голосования, 4) выбор уполномоченных, 5) учреждение комиссий и 6) виды предложений.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ГРУППЫ

Когда люди собираются для обсуждения вопроса, соблюдается следующий порядок:

- а) Один из членов инициативной группы призывает собрание к порядку.
- б) Выбирается временный председатель; выбирается или назначается временный секретарь.
- в) Принимается регламент ведения собрания.
- г) Происходят выборы уполномоченных и членов постоянных комиссий.

Когда с этими мероприятиями покончено, группа может функционировать. Правила организации должны быть по возможности проще. Они предусматривают:

1. Наименование и цели организации.
2. Права членов: условия приема, права и обязанности.
3. Права уполномоченных: условия, необходимые для выборов, сроки, обязанности.
4. Комиссии: их организация, сроки, обязанности.
5. Собрания: сроки назначения, порядок дня, кворум.
6. Условия внесения поправок в правила процедуры.

Большинство организаций, учреждаемых неопытными людьми, имеет столь строгие правила относительно кворумов, ведения собраний, внесения поправок, что их даже приходится нарушать, чтобы не останавливать работу.

2. ПОРЯДОК ДНЯ

Порядок дня (повестка) собраний должен отвечать особым потребностям группы. Группе, занимающейся искусством речи и организовавшей клуб, не следует перегружать повестку регулярным чтением протоколов, частыми отчетами комиссий, словом, всем, что не содействует осуществлению задач клуба. Порядок дня у большинства организаций следующий:

- а) открытие собрания; б) чтение протокола;
- в) отчеты постоянных комиссий;

- г) отчеты специальных комиссий:
- д) незаконченные дела;
- е) новые вопросы;
- ж) разное: об объявлениях, речах, развлечениях и т. д.;
- з) объявление о перерыве или закрытии.

Процедура данного порядка дня иллюстрируется следующим кратким примером:

Председатель: Собрание открыто. Прошу соблюдать порядок. Приступаем к чтению протокола прошлого собрания.

Секретарь встает и читает протокол.

Председатель: Нет добавлений и поправок?

Один из участников собрания встает и обращается к председателю.

Председатель называет собранию имя выступающего, если его не все знают, или просто подает знак, предоставляя слово. Говорить следует стоя.

— Г-н председатель! Имя гостя, выступавшего

на последнем собрании, было....., а не.....,

как указано в протоколе...

Председатель: Правильно. Секретарь исправит. Есть другие поправки и дополнения?.. Протокол считается утвержденным.

Секретарь вносит в протокол поправки и скрепляет его как утвержденный.

— У нас на очереди отчет финансовой комиссии.

До отчетов постоянных комиссий может быть заслушан доклад казначея или другого уполномоченного лица.

Председатель финансовой комиссии: Г-н председатель! Финансовая комиссия представляет следующий отчет...

Оглашается отчет.

Председатель: Если нет возражений, отчет принимается. Нет ли отчетов других постоянных комиссий?.. Готова ли отчитаться специальная комиссия по организации банкета?

Председатель комиссии по организации банкета: Г-н председатель! Комиссия по организации банкета представляет следующий отчет...

Оглашается отчет и вносится предложение: Я предлагаю принять рекомендуемые в отчете мероприятия.

Председатель: Есть иные предложения?

Участник собрания: У меня имеется предложение.

Председатель: Требуется какое-либо обсуждение?

Участник собрания: Г-н председатель! Я предлагаю, чтобы в плане мероприятий было указано «суббота» вместо «пятница» в том месте, где говорится о дате банкета.

Председатель: Следующее предложение?

Член комиссии: Г-н председатель! Комиссия обсуждала вопрос об устройстве банкета на вечер в субботу, но оказывается, в субботу вечером — концерт.

Председатель: Откроем прения?

Несколько участников собрания, имея в виду, что следует сразу приступить к голосованию, заявляют: Начните опрос.

Поскольку нет желающих взять слово, председатель предлагает приступить к голосованию.

— Те, кто за поправку (в случае надобности он повторяет ее), заявляют «да», кто против — «нет». Поправка отклоняется.

— Угодно ли проголосовать первоначальное предложение?

Поскольку никто не просит слова, председатель предлагает проголосовать.

— Предложение принято. Комиссия приступит к проведению плана по организации банкета, как было намечено собранием.

— Нет ли незаконченных дел?

Имеются в виду некоторые предложения, вопрос о которых не решен на предыдущем собрании.

— Нет ли новых вопросов? Нет ли каких-либо заявлений?

Если, например, намечена программа развлечений, избирается в качестве председателя организатор программы или другое уполномоченное лицо. В таком случае председатель заявляет: — Передаю функции председателя организатору.

Если по обсуждению программы больше нет вопросов, за исключением вопроса о закрытии собрания, председатель просто объявляет:

— Собрание закрыто.

Он может спросить, нет ли предложений по вопросу о закрытии. Так как подобные предложения не дебатуются, их ставят прямо на голосование.

3. ПРОЦЕДУРА ГОЛОСОВАНИЯ

Голосование происходит:

- а) устно (да, нет);
- б) путем поднятия рук;
- в) путем вставания;
- г) тайной баллотировкой;
- д) путем поименного опроса.

В большинстве случаев предпочтительно устное голосование. Но если вопрос вызвал горячие дебаты и нельзя предвидеть результаты голосования, председательствующий проводит его путем поднятия рук или вставания. Если по некоторым соображениям тайное голосование избавит собравшихся от чувства смущения и замешательства, председатель предлагает проголосовать именно таким образом. Если он не делает этого, участники собрания могут внести соответствующее предложение, которое принимается простым большинством. Председатель назначает двух или более счетчиков, причем они не должны быть сторонниками какого-либо одного решения вопроса или приверженцами одного кандидата.

Любой член собрания, не согласный с объявленными председателем результатами подсчета, может требовать пересчета голосов. Также после устного голосования можно заявить, что «мнения разделились поровну». Это допустимо как предложение, апеллирующее к собранию по поводу решения председателя. В подобном случае он должен провести голосование путем поднятия рук или вставания.

Председатель всегда вправе голосовать, если он член данной группы. Обычно он не пользуется этим правом, кроме случаев, когда его голос создает или нарушает равенство голосов.

4. ВЫБОР УПОЛНОМОЧЕННЫХ

Обычный порядок выборов таков:

- а) Выбор или назначение комиссии по выставлению кандидатур (такая комиссия обычно учреждается на предшествующем собрании).
- б) Представление списка кандидатов (можно представить более одного списка, если это не противоречит уставу организации).

- в) Выставление кандидатур с места (председатель обязан всегда по оглашении доклада комиссии предлагать выдвижение кандидатур с места).
- г) Голосование (обычно тайное).
- д) Подсчет голосов.
- е) Объявление результатов голосования.

Выставление кандидатур не требует повторных предложений и продолжается, пока кто-либо не внесет предложения о прекращении. Последнее предложение требует повторения, не дебатруется и проходит при большинстве в две трети голосов. Названный кандидат, желающий снять свою кандидатуру, встает и обращается к председателю: «Я прошу снять мою кандидатуру». Предложение, чтобы кто-либо был «избран на основании единогласного шумного одобрения» или чтобы было «объявлено о единогласном решении собрания», не нарушает общепринятого порядка, если только кандидатура лица, упоминаемого в предложении, была выдвинута. Такое предложение, разумеется, отпадает, если все голосуют единодушно. При голосовании устным, с помощью поднятия рук или вставания кандидаты баллотировались в порядке выдвижения.

Поскольку в правилах не предусмотрено иное, ни один кандидат не объявляется избранным, пока не получил большинства голосов. Если ни один не получит большинства при первой баллотировке, нужно переголосовать все кандидатуры за исключением той, за которую подано наименьшее число голосов. Такую процедуру можно повторить несколько раз, пока одна кандидатура не получит большинства. Если иное не предусмотрено, избранное лицо непосредственно приступает к своим обязанностям.

5. УЧРЕЖДЕНИЕ КОМИССИЙ

Правила, регулирующие выборы постоянных комиссий и их обязанности, должны быть включены в самый устав организации. Члены специальных комиссий или выбираются, или назначаются председателем организации. Вопрос о выделении их, если не предусмотрено иное, ставится путем предложения: «Вношу предложение, чтобы председатель назначил...» или «Вношу предложение, чтобы собрание избрало...» Как правило, в предложении должны быть указаны количественный состав, сроки полномочий и функции комиссии. Если в задачи комиссии входит формулировать программу действий по обсуждаемому вопросу, она должна состоять из сторонников предложенных мероприятий. Если же ее назначение—быть только совещательным органом, в ее состав должны войти лица, представляющие обе или другие точки зрения, имеющие непосредственное отношение к проработке вопроса.

При отсутствии иных предложений со стороны председателя или присутствующих лиц, получившее большинство голосов или выдвинутое первым со стороны председателя, становится во главе комиссии. Но может быть постановлено, чтобы комиссия сама избрала председателя. Обычно число членов комиссии нечетное, причем запрашиваются отчеты как большинства, так и меньшинства. Отчет комиссии может сопровождаться предложением по поводу программы действий собрания. Предложение вносится председателем комиссии, докладчиком или любым членом организации. Если комиссия

представила свой завершающий отчет, она автоматически распускается, поскольку не будет внесено и не пройдет предложение передать вопрос для вторичного рассмотрения.

6. ВИДЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Предложения делятся на четыре группы: основные, вспомогательные, побочные и привилегированные. Отличие основных предложений в том, что они представляют единственный способ внести на обсуждение и на решение главный вопрос. Все другие предложения чисто процедурного характера. Они преследуют цель поддержания порядка и ограждения собрания (побочные и привилегированные предложения) или продвижения основных предложений (вспомогательные).

а) Основные предложения

1) Основной вопрос. Иногда он рассматривается, как единственное основное предложение. Внесенный на рассмотрение, он составляет предмет обсуждения собрания. Все, что делает парламентская группа, с начала до конца сосредоточено вокруг основного вопроса.

2) Предложение поставить отложенный вопрос. По данному предложению отложенный вопрос можно снова поставить на обсуждение и голосование. Оно не допускает поправок и прений и не рассматривается, если обсуждается другой вопрос.

3) Предложение пересмотреть вопрос. Вносится с целью снова обсудить предложение, которое было принято или отвергнуто на данном или предыдущем собрании. Его вносит только лицо, голосовавшее на стороне большинства при первоначальном решении вопроса, и в любое время, даже если приходится прервать оратора. Но его нельзя ставить на голосование, пока не покончено с вопросом, обсуждение которого было прервано. Предложение о пересмотре не допускает поправок, но может подвергнуться обсуждению, если предложение, к которому оно относится, вызвало прения.

4) Предложение об отмене. Это предложение призывает к отмене мероприятий, намеченных на предыдущем собрании. Допускает поправки и требует для проведения две трети голосов.

5) Предложение об установлении особого порядка занятий. Его цель — организовать рассмотрение частного вопроса в установленное время. Допускает поправки, обсуждение, требует для проведения две трети голосов.

б) Вспомогательные предложения

Вспомогательные предложения имеют преимущество над основными и в пределах своей группы располагаются также по признаку преимущества. Вспомогательному предложению дается преимущество на внесение его на обсуждение перед другим, еще не решенным вопросом. Но если такое предложение не решает вопроса, обсуждение

продолжается до тех пор, пока не исчерпан список ораторов. В дальнейшем эти предложения перечислены в порядке их преимущества.

- 1) Предложение отложить дискуссию. По его принятии вопрос откладывается до тех пор, пока не будет внесено предложение снова поставить его на обсуждение. Оно не допускает ни поправок, ни прений.
- 2) Предложение закрыть прения. По его принятии обсуждаемый вопрос ставится на голосование. Не допускает поправок и прений и проходит только при большинстве не менее двух третей голосов.
- 3) Предложение об ограничении времени. Его формулировка: «Г-н председатель, я вношу предложение ограничить время до двух минут на выступающего». Допускает поправки, но не прения. Предложение увеличить время подчиняется тому же регламенту.
- 4) Предложение отложить вопрос на определенный срок. Если оно принято, отложенный вопрос в назначенное время включается в повестку дня. Допускает поправки и прения.
- 5) Предложение передать вопрос в комиссию. См. раздел о комиссиях. Допускает прения и поправки.
- 6) Предложение создать комиссию для обсуждения вопроса в целом. Если оно принято, созывается комиссия под председательством уполномоченного по данному вопросу, которая рассматривает без соблюдения формальностей ожидающий решения вопрос.
- 7) Предложение о поправке. Вносится на предмет изъятий, изменений и добавлений к обсуждаемому вопросу. Также может иметь в виду разделение вопроса на два и более самостоятельных, подлежащих отдельному обсуждению и по постановлению собрания — от-дельному голосованию. Допускает поправки и прения.
- 8) Предложение об отложении на неопределенный срок. Фактически пресекает возможность мероприятия. Если оно принято, отложенный вопрос ставится на собрании только при условии предложения о пересмотре. Допускает прения, но не поправки.

в) Побочные предложения

Побочные предложения не располагаются по признаку преимущества, но по практическим соображениям обладают преимуществом над всеми предложениями, за исключением привилегированных. Для внесения побочных предложений (кроме относящихся к отступлению от регламента и снятию предложения) оратора можно прервать.

- 1) Предложение к порядку обсуждения. «Г-н председатель! Прошу слова к порядку обсуждения». Выдвинувший предложение указывает, что ведение собрания председателем или действия участника собрания расходятся с установленным порядком. Вопрос решается председателем или путем голосования.
- 2) Апелляция по поводу ведения собрания. «Г-н председатель! Я не согласен с порядком ведения собрания». Председатель спрашивает — почему, и если не

соглашается, то ставит вопрос на голосование: «Не согласные с порядком ведения собрания председателем...» и т. д.

3) Парламентский запрос (и требование информации). В действительности это вопрос, относящийся к процедуре или к заявлениям оратора. «Г-н председатель! Уместно ли в данное время внести предложение об отложении обсуждения?» Или: «Г-н председатель! Не позволит ли оратор задать ему вопрос?» Председатель спрашивает оратора, и, если тот не возражает, задается соответствующий вопрос.

4) Предложение о снятии предложения. Вносится только автором предложения, о котором идет речь. При отсутствии возражений оно автоматически снимается, в противном случае ставится на голосование. Его нельзя голосовать, если поступает привилегированное предложение или не закончено с другим предложением. Не требует повторности. Не допускает поправок и прений.

5) Предложение об отступлении от регламента. Вносится для обсуждения частного вопроса; в отношении преимущества уступает привилегированным. Допускает поправки, но не прения. Для проведения требуется две трети голосов.

6) Возражение против обсуждения. Вносится обычно по соображениям целесообразности. Не имеет отношения к порядку дня. Может прервать оратора, не требует повторности, не допускает ни поправок, ни прений. Принимается при большинстве в две трети голосов.

г) Привилегированные предложения Эти предложения пользуются наибольшими преимуществами и в пределах своей группы по признаку важности располагаются следующим образом:

1) Предложение о сроке следующего собрания. Уместно во всякое время до объявления результатов голосования об отложении. Допускает прения и поправки.

2) Предложение об отложении собрания. Допустимо в любое время, кроме случаев, когда не решен вопрос о сроке следующего собрания, или оратор еще имеет слово, или идет проверка итогов голосования. Не допускает ни прений, ни поправок.

3) Предложение о перерыве. «Г-н председатель! Вношу предложение о перерыве на двадцать минут» Допускает только поправки в отношении длительности, причем обсуждаются только эти поправки.

4) Привилегированный вопрос. «Г-н председатель! У меня привилегированный вопрос». Он схож с предложением к порядку дня и всегда имеет в виду срочные мероприятия: прекращение беспорядка, оскорбительных выходок. Может прервать оратора. Не требует повторного предложения. Не допускает ни поправок, ни прений. Решается вопросом председателем или простым большинством голосов.

5) Предложение к порядку дня. Если регламент установлен в самом уставе организации или принят специальным голосованием для данного собрания, председатель обязан соблюдать его, переходя от вопроса к вопросу по повестке дня. При упущениях председателя в этом направлении участник собрания может встать и сказать: «Г-н председатель! Имею слово к порядку дня». Предложение может прервать оратора. Не допускает ни повторных предложений, ни поправок, ни прений. Только предложение об отступлении или о внесении специального вопроса может

составить исключение в установленном порядке дня. Впрочем, предложение, отложенное на определенный срок, в указанное время становится привилегированным. Эти краткие сведения, касающиеся дискуссии и парламентской процедуры, следует восполнить изучением общепринятых работ по данному вопросу.

Глава: ПРИЛОЖЕНИЕ III ВЫБОРКИ ДЛЯ УСТНЫХ УПРАЖНЕНИЙ

1

Восемьдесят семь лет назад отцы наши заложили на этом континенте основы новой нации, зачатой в свободе и преданной идее, что все люди созданы равными. Ныне мы вовлечены в великую междоусобную войну, исход которой должен решить, может ли эта нация или иная, рожденная в тех же условиях и преданная той же идее, рассчитывать на длительное существование.

Мы собрались на великом бранном поле этой войны. Мы пришли сюда, чтобы посвятить часть его месту последнего упокоения тех, кто отдал свою жизнь во имя жизни нации. Правильно и достойно то, что мы делаем.

Но, строго говоря, мы не сможем ни освятить, ни почтить, ни возвеличить эту землю. Сражавшиеся здесь храбрецы, живые и мертвые, освятили ее настолько, что не в наших силах прибавить или отнять что-либо. Мир едва отметит и недолго будет хранить в памяти, что мы здесь говорим, но он никогда не забудет того, что они совершили.

Скорее мы—живые — должны отдать себя тому незавершенному делу, которому они столь благородно послужили. Нам — живым — скорее надлежит посвятить себя великой задаче, все еще стоящей перед нами. От этих мертвых, чтимых нами, мы должны воспринять еще большую преданность делу, за которое они отдали все, чем только можно было доказать преданность. И мы обязаны дать торжественную клятву, что не напрасно погибли они, что наша нация с помощью Божией вновь возродится к свободе, и власть волей народа, посредством народа и для народа не исчезнет с лица земли.

Авраам Линкольн, Геттисбургская речь.

2

О край мой! О тебе,

Свободы колыбель,

Пою я песнь,

Земля моих отцов,

Скитальцев гордый кров,

С вершин своих холмов

Шли воли весть.

Страна родная!
Ты Край чести и мечты,
Моя любовь!
Люблю леса твои,
И скалы, и ручьи,
И сердце от любви
Трепещет вновь.
Пусть в пении ветров
И шелесте листов
Свободы песнь звучит,
Пусть вторит песне той
И мертвый, и живой,
И гор могучих строй
Ту песнь хранит.
О Вольности Творец,
К Тебе, Господь-Отец,
Мольба летит:
Над Родиной златой
Свет вольности святой
Негаснущей звездой
Зажги и защити!

Сэмюэль Френсис Смит, Америка.

3

Я назвал бы его Наполеоном, но Наполеон пришел к власти ценой вероломства и через море крови. Он же ни разу не нарушил своего слова. «Никогда не мстить» — было его великим лозунгом и правилом жизни. Его последние слова, обращенные к сыну во

Франции, были: «Ты когда-нибудь вернешься в Сан-Доминго, мой мальчик, забудь, что Франция погубила твоего отца». Я назвал бы его Кромвелем. Но Кромвель был только солдат, и государство, им основанное, ушло вместе с ним в могилу. Я назвал бы его Вашингтоном, но великий виргинец держал рабов. Этот же человек, скорее поставил бы на карту судьбы империи, чем допустил работорговлю в самой ничтожной деревушке своих владений.

Сегодня вы сочтете меня фанатиком, но вы читаете историю, ослепленные предрассудками. Через пятьдесят лет, когда восторжествует правда, муза истории, поставившая Фокиона в пример греку, Брута — римлянину, Гемпдена — британцу, Лафайета — французу, избравшая Вашингтона как совершенное воплощение цветущего утра нашей цивилизации, а Джона Брауна как зрелый плод ее полудня, — муза истории напоит перо солнечным сиянием и напишет на голубом просторе над нами имя солдата, государственного деятеля и мученика — Туссена Лувертюра.

Уиндел Филиппс, Туссен Лувертюр.

4

«Замечательные часы!»—сказал Селлерс и завел их. «Мне предлагали... нет, вы никогда не поверите, сколько мне за них предлагали. Старик губернатор Хагерс, как только меня увидит, обязательно скажет: «Ну, полковник, так говорите же вашу цену — я во что бы то ни стало должен иметь эти часы». Но, господи, я скорее бы расстался с женой... Только я заговорил — в зале, разумеется, было тихо, как в судебном присутствии, — они начали бить... Тут уж ничего не поделаешь — надо набраться терпения и ждать, пока они не выскажут все... Только я хочу вставить слово — они опять за свое! Девятнадцать, двадцать, двадцать один, двадцать два, двадцать три... — и конец. Так вот, стал я говорить со старым судьей — ладно, думаю, старушка, продолжай, не обращай на меня внимания. Итак, как вы находите? Хороший, чистый звук? Да они разбудят далее мертвого! Где уж тут спать? Спать можно только, как на фабрике, где делают гром! Да вы послушайте! Они пробьют сейчас без остановки полтора раза — вот увидите! Во всем христианском мире нет таких часов!

Марк Твен и Чарльз Д. Уорнер, Золоченый век.

5

...И декорации мансарды унесены — они изрядно

послужили;

И по частям разъяты зал судебных заседаний,

и светлый кабинет, сверкавший чистотой;

все в кучу свалено с избушкой, на просеке стоявшей,

где солнце медленно всходило
над третьим актом — актом бурных потрясений;
И старый дом, что был над мельницей,
там у дороги, снесен надолго
С дорогой вместе,
С дорогой, которая и не вела на мельницу.
Забрали телефон, который звонил, звонил,
не связывая ни с кем и никогда;
Громадный сейф стальной увезен, где бриллиантов
и в помине не бывало;
Поснимали с массивных стен картины,
портреты дальних предков, никому не нужных;
Забрали книги, вздымавшиеся в кабинете
почти до потолка
Рядами стройными и в позолоте переплетов,
Скрывавших пустоту — и только...
Стол, комоды с ящиками, пустыми до краев,
унесены,
И пистолеты, сразившие столь многих,
и занавесы в прорехах давних.
Все унесено,
Все, в чем жизни не было ни капли... .

Кеннес Ф и е р и н г, Элегия на театральном складе.

Университет — это община ученых. Это не детский сад, не клуб, не реформаторий; это не политическая партия и не агентство по пропаганде. Университет—община ученых.

Ученые, составляющие эту общину, были избраны своими предшественниками, потому что оказались наиболее подходящими для изучения и преподавания той или иной отрасли знания. Лучший университет тот, в котором наибольшая часть ученых являются самыми компетентными в выбранных ими отраслях науки.

До известной степени возможности университета привлекать наилучших ученых ограничиваются тем вознаграждением, которое он в состоянии предложить. В известной мере они зависят от условий библиотек и лабораторий, которые он может предоставить. Но известно, что великие ученые жертвовали материальными и другими благами ради одного совершенно неотъемлемого для их призвания условия — свободы.

Без свободы исследования, свободы суждений и свободы преподавания университет не может существовать. Без этих свобод университет становится политической партией или агентством по пропаганде. Он перестает быть университетом.

Из речи «Что такое университет?» Роберта М. Хетчинса.

7

Она хотела упасть под поравнявшийся с ней серединою первый вагон. Но красный мешочек, который она стала снимать с руки, задержал ее, и было уже поздно; середина миновала ее. Надо было ждать следующего вагона. Чувство, подобное тому, которое она испытывала, когда, купаясь, готовилась войти в воду, охватило ее, и она перекрестилась. Привычный жест крестного знамения вызвал в душе ее целый ряд девичьих и детских воспоминаний, и вдруг мрак, покрывавший для нее все, разорвался, и жизнь предстала ей на мгновение со всеми ее светлыми прошедшими радостями. Но она не спускала глаз с колес подходящего второго вагона. И ровно в ту минуту, как середина между колесами поравнялась с нею, она откинула красный мешочек и, вжав в плечи голову, упала под вагон на руки и легким движе-

нием, как бы готовясь тотчас же встать, опустилась на колени. И в то же мгновение она ужаснулась тому, что сделала. «Где я? Что я делаю? Зачем?» Она хотела подняться, откинуться; но что-то огромное, неумолимое толкнуло ее в голову и потащило за спину. «Господи, прости мне все!» — проговорила она, чувствуя невозможность борьбы. Мужичок, приговаривая что-то, работал над железом. И свеча, при которой она читала исполненную тревог, обманов, горя и зла книгу, вспыхнула более ярким, чем когда-нибудь, светом, осветила ей все то, что прежде было во мраке, затрещала, стала меркнуть и навсегда потухла.

Лев Толстой, Анна Каренина.

8

Печаль без боли, мрака и тоски,

Тупая, душно-вялая печаль, —

Ей не истечь в слезах и столах вдаль,

Как волнам бурным пенистой реки!
О госпожа! В бесстрастье погружен,
Простою песенкой дрозда заморожен,
Гляжу на пышно гаснувший закат,
На странный свет разлитой желтизны,
Гляжу — но мертв и холоден мой взгляд.
И эти облака в пушистых завитках,
Плывущие легко в прозрачных небесах
К тем звездам, что, нырнув в их белый мягкий пух,
То выглянут, смеясь, то притаятся вдруг,
И серп луны, укрывший рукоять
В озер небесных призрачную гладь, —
Как хороши они, мне видеть их дано,
Но чувствовать душой не суждено.
Кольридж, Ода «Уныние».

9

Здесь перед вами редкостно живой
Портрет ее высочества. Его
Зову шедевром я: фра Пендольф много дней
Трудился, и она здесь вся в красе своей.
Хотите сесть и на нее взглянуть?
Я имя Пендольфа решил упомянуть
Намеренно. Поверьте, господа,
Не вы одни, — приезжие всегда,
Увидев тонкий лик ее хоть раз

И глубину и страсть серьезных глаз,
Ко мне несмело обращают взор
(Ведь я один приставлен с давних пор
Узорный штоф, скрывающий портрет,
Отодвигать) и, видно, ждут ответ —
Кто придал блеск чертам ее живым?
Сэр, не супруг присутствием своим
Румянец радости зажег на щечках нежных.
Фра Пендольф иногда ронял небрежно:
«Мантилья прячет ручку чересчур»,
Иль: «Разве может бледная лазурь
Пересказать очей голубизну
И лебединой шейки белизну?»
Любезность светская... красивые слова, —
Она так думала, и все же голова
От радости кружилась. Ах, она
Душой восторженной была одарена
И — как бы выразить?—как ночью мотылек.
Летела сердцем всем на каждый огонек.
Роберт Б р о у и н г, Моя последняя герцогиня.

10

Не с добрым настроением пробирался я к огню и всю дорогу кричал и изрыгал проклятья. И вдруг какой-то малый, пошатываясь, стал на моем пути и заорал: «Ур-р-р-а-а Адамсу!» — «Слушай, чужак! Ты лучше бы орал ура в честь преисподней и славил бы свою сторонку!» — сказал я ему. «А ты кто такой?» — спросил он.

«Я тот самый Дэвид Крокетт, который только что вернулся из лесной глуши. Я — полуаллигатор, полулошадь с некоторой примесью черепахи. Могу перейти вброд Миссисипи, перемахнуть через Огайо, проехать верхом на молнии, без единой царапинки соскользнуть вниз по стволу дерева, усеянному колочками. Могу справиться с маленьким хищником, но если кто-нибудь даст мне десять долларов, то смогу победить

пантеру, задушить в объятиях медведя и съесть заживо человека, который против Джексона.

Из «Очерков и оригинальных рассказов» полк. Дэвида Крокетта.

11

Сократ (обращаясь к суду, перед которым он предстал по обвинению в распространении пагубных религиозных и политических учений):

Когда я слышу, как здесь говорят, что будто бы я не любил Афины, мне трудно спокойно отвечать. Что больше всего я любил в моем городе, — это его свободу, его готовность проверить все основы и жить в гармонии со всем окружающим. Никакие искания правды не разрушат свободный город... Истина не только не разрушит город свободы — она создаст свободу и оградит ее. Деспотизм сгинет от правды, а народоправство живет ею. Я даже рад, что возбудили во мне гнев, ибо я понял то, что никогда не было ясно для меня. Афины всегда казались непостижимым, чудесным городом, городом-светочем, озаряющим все вокруг, великим городом, — а почему, я не знал. Теперь я вижу, что Афинами движет я чудесно преображает их неудержимый порыв, который погнал меня по его улицам. Этот порыв и есть искание правды, жажда фактов, неутолимая пытливость духа Афин. Вот почему Афины не похожи ни на какой другой город. Наш город напоен светом — светом свободной, неутомной, ищущей мысли. Этот свет пронизывает каждый уголок нашей жизни: наши суды, наши театры, наши ристалища, наши рынки и свободную архитектуру храмов, посвященных нашим богам. Таким всегда был наш дух — дух просвещения, дух всенародных обсуждений, дух постижения неведомого... Погасите свет, замкните свои души — и Афины станут похожи на множество других городов прошлого, которые возникали из праха, поклонялись мраку и, забытые, снова погрузились во тьму веков.

Максуэлл Андерсон, По священной земле Афин.

12

Любовь питают музыкой; играйте Щедрей, сверх меры, чтоб в пресыщенье Желание, устав, изнемогло. Еще раз тот напев! Тот, замирающий... Ах, он ласкал мне слух, как сладкий звук, Который, вея над грядой фиалок, Крадет и дарит волны аромата. Довольно. Нет, он был неясней когда-то. О дух любви, как свеж и легок ты! Хоть ты вмещаешь все, подобно морю, Ничто в твою не сходит глубину, Как ни было б оно высокоценно, Не обесценясь в тот же самый миг! Мечтанье так. богато волшебством, Что подлинно волшебю лишь оно.

Шекспир, Двенадцатая ночь.

13

Я словно слышал крик: «Не спите больше!

Макбет зарезал сон» — невинный сон,

Сон, распускающий клубок заботы,

Купель трудов, смерть каждодневной жизни,

Бальзам увечных душ, на пире жизни
Сытейшее из блюд...
Крик оглашал весь дом: «Не спите! Гламис
Зарезал сон, и впредь отныне Кавдор
Не будет спать, Макбет не будет спать!»

Шекспир, Макбет.

14

Я его увидел. Он
Тихо брел мимо окон,
И опять
Стали камни мерный звук —
Тонкой палки легкий стук —
Повторять.
Говорят, когда он был
Молод, а не стар и хил,
В те года —
Целый город обойдешь,
Краше парня не найдешь
Никогда.
А теперь в толпе людской
Он бредет, вперив с тоской
Глаз стекло,
И трясется голова,
И дрожат в устах слова:
«Все прошло!»
Белый склеп навеки скрыл

Ту, в ком юным он любил
Нежный взгляд,
Не слышать имен родных,
Лишь надгробия о них
Говорят.

Оливер Уэнделл Холмс, Последний лист.

15

Несомненно, я очень побледнел, но говорил я, все более оживляясь и повышая голос. И все же звук становился более явственным. Что было мне делать? Звук был тихий, глухой, быстрый, похожий на тиканье карманных часов, завернутых в вату. Я переводил дыхание, и все-таки полицейские чиновники не могли уловить этот звук. Я начинал говорить быстрее и с большей страстью, но звук неотступно нарастал. Почему—почему они никак не хотят уйти? Я стал расхаживать взад и вперед тяжелыми большими шагами, будто замечания этих людей доводили меня до бешенства, — постукивание непрерывно усиливалось. О боже, что же мне было делать? Я исходил яростью, я бесновался, я проклинал все на свете! Я ерзал на стуле и, двигая им, царапал пол — стук заглушал все и неумолимо нарастал. Он становился громче, все громче! А они беспечно болтали и улыбались. Неужели они ничего не слышали? О всемогущий! Нет, нет — они все слышали! У них возникло подозрение! Они уже знали!.. Они только издевались над моим страхом! Так думал я тогда, так думаю и сейчас. Но что бы ни случилось, все лучше, чем эта пытка! Все можно было вынести, только не это глумление! Мне стало дальше не под силу видеть эти лицемерные улыбки. Я должен был завопить или умереть! И — слушайте — опять громче, громче, все громче!..

— Негодяи! — закричал я. — Перестаньте притворяться! Сознаюсь — моих рук дело! Вскрывайте пол! Вот здесь— в этом месте... Слышите, как бьется его страшное сердце?

Эдгар Аллен По, Сердце обличитель.

16

Господь — мой пастырь, и я не буду в нужде.
Он даст мне возлежать на зеленых пастбищах;
Он приведет меня к тихим водам;
Он укрепит мой дух.
Он поведет меня путями правды во имя его;
И, хотя иду я долиной, на которую смерть отбросила
тень,

Я не буду страшиться зла, ибо ты со мною. Жезл твой и посох укрепят мои силы. Ты уготовал мне трапезу на глазах врагов. Ты умастил мне голову елеем, и чаша моя полна до краев. Доброта и прощение пойдут по следам моим всю мою жизнь, И я вечно буду обитать в доме господи моего.

Двадцать третий псалом,

17

Когда брожу в толпе безмолвной
Курящих нехотя людей,
Надломленных бездельем полным,—
Свет меркнет вдруг в душе моей.
Они стоят на перекрестках
Пожмут плечами на привет,
Пустой карман покажут просто:
Циничный знак житейских бед.
Работы нет! Бесцельно, праздно,
Как те, кто служит и богат,
Они живут однообразно,
Душой томятся, долго спят...
Они живут, глаза уставив
С тоской в безрадостную даль.
Их пустота мне сердце давит,
Их дней оплаканных мне жаль!

Стефен Спендер, Когда брожу в толпе безмолвной.

18

Скоту подобно, смерть почувшему, мечутся они.
На площади водоворот людской и крик истошный.

Правитель на подмостках тщетно воздевает руки к
небу —

Никто его не слушает, гремят лишь барабаны,
Стараясь мир внести коротким: Нет и нет!
Случилось что-то... Там на углу гонец,
Посланник с вестью. Он изнемог. Его приподнимают...
Народ кричит. Гонец идет через толпу. Затихло все,
И только там вдали не умолкают крики.
Так слушайте! Он около правителей. Он говорит...

* * *

Пришел завоеватель!
Завоеватель шествует, весь озаренный солнцем;
Дрожащими руками они закрыли лица. Все замерли от
ужаса,
И пали ниц, во прахе распростершись. Он шествует один.
Он шествует под лязг железа. Он попирает тень свою.
По пирамиде тел людских он поднимается все выше...
Он обернулся, поднял руку и открыл забрало.
Там ничего... Там нет лица... Шлем пуст!
Зияет пустота. Доспехи пусты. Я вам говорю —
Там под металлом ничего. Один металл сверкает.
Да это ж бочка из металла. Вязанка лат!..
Толкни сильнее палкой — в миг все развалится.
Они не видят ничего. Они лежат на мостовой, на пепле
От стрел и копий, ими же сожженных.

Они не видят или видеть не хотят. Они безомолвствуют.

Народ сам создает себе тиранов. Он верить хочет им.

Он жаждет от свободы быть свободным, расстаться с

ней.

Окончен долгий труд свободы...

Они лежат!..

Из радиопостановки в стихах «Падение города»

Арчибальда Мак-Лея.

19

Друзья мои! Никто, кроме человека, находящегося в моем положении, не в силах понять чувство грусти при моем расставании с вами. Этим местам и доброте этих людей я обязан всем. Здесь я прожил четверть века, здесь я состарился. Здесь родились мои дети. Здесь я похоронил одного из них. Я оставляю вас и не знаю, когда я вернусь и вернусь ли — передо мной испытание, более тяжелое, чем бремя, какое легло на плечи Вашингтона. Без помощи провидения, которое сопутствовало ему, я не могу преуспеть. С этой помощью я преодолею неудачи. Верую в то, что божественный промысел не оставит меня и пребудет с вами ради общего блага, будем питать уверенность и надежду, что все окончится хорошо. Поручая вас его попечению, так же как вы в своих молитвах будете просить об оказании помощи мне, шлю вам сердечный прощальный привет.

Прощальная речь Линкольна по заметкам, произнесенная им перед жителями Спрингфильда, штат Иллинойс, 11 февраля 1861 г.

20

Позвольте мне описать, как в апреле 1865 года солдат Конфедерации, едва стоящий от усталости на ногах, запрягал в карман выцветшего мундира увольнительный билет, который отныне будет для его детей доказательством того, что он хранил верность долгу, и стал лицом к югу от Аппотомакса. Только подумайте, как он был оборван, как измучен, какая тяжесть лежала у него на сердце, как он ослабел от ран и лишений. Он дрался до полного изнеможения и теперь сдал оружие, молча, судорожным рукопожатием распрощался с товарищами, в последний раз обратил орошенное слезами бледное лицо к могилам, усеивающим холмы старой Виргинии, и, наконец, надвинув на лоб серое кепи, пустился в трудный и долгий путь... И что его ожидает — позвольте спросить вас, также вернувшихся домой в надежде найти в воистину заслуженном сердечном приеме воздаяние за четыре года самопожертвований... Что находит он, прошедший весь путь боев с бесконечно малыми шансами на успех и страшившийся смерти менее, чем сдачи врагу, когда он добирается наконец до своего дома, оставленного в довольстве и процветании? Он видит: дом превращен в развалины, ферма разграблена, амбары пусты, рабы разбежались, скот перебит, дела в совершенном упадке, деньги обесценены; общественный строй, когда-то полный феодального величия, безвозвратно ушел в прошлое; народ живет без законов и правопорядка; товарищи перебиты, и тяготы окружающих пали на его плечи. Он подавлен не только военным поражением — пришел

конец традиционному укладу прошлого. И вот без денег, без кредита, без работы, не имея никаких материальных ресурсов и практической подготовки, он в довершение всего становится лицом к лицу с труднейшей проблемой, с какой когда-либо встречался человеческий разум, — с проблемой устройства великого множества освобожденных рабов.

Генри Греди, Новый Юг.

21

Коль полюбишь (как весь свет!), Воспевай предмет желанья, Докучай, моли ответ, Клятвы дай, яви страданья, Цепи куй, к звену звено, Чти Амура нерушимо, Преклоняй колена! Но... Не пиши письма любимой!

Ах, соблазн весьма велик: Погрузишь перо в чернила, Глядь — оно покорно вмиг На бумагу страсть излило. Если можешь, удержишь, Строк не лей неумоимо, Взяв перо, остановись! Не пиши письма любимой!

Может сердце охладеть, Страсть другая застучится, Но душе не улететь — Поймана в силки, как птица: Лист с письмом твоим — закон, Кредитор неумолимый, Милости не знает он! Не пиши письма любимой!

Томас Худ младший, Письмо с советом.

22

(М-р Биксби, лоцман парохода на реке Миссисипи, разговаривает со своим учеником.)

— Как называется первая пристань выше Нового Орлеана?

Мне была предоставлена возможность испытать удовольствие от своего мгновенного ответа. И я его испытал, сказав, что не знаю.

— Ты что — на самом деле не знаешь?

Такой оборот меня ошарашил. Но я сразу пришел в себя. Сказать же я мог только то, что уже ответил.

— Слушай, да ты просто нахал,— сказал м-р Биксби.

— А как называется ближайшая пристань? — И опять я не знал.

— Это уже сверх всяких ожиданий... Скажи мне название любой пристани или пункта, о которых я тебе говорил...

После некоторого размышления над вопросом я решил, что не могу назвать.

— Послушай... Откуда бы ты начал переправу выше пункта Двенадцатая Миля?

— Не...е...зна...а...ю.

— Не...е...е...зна...а...ешь?

Он даже передразнил мою манеру «тянуть» слова.

— Что ж тогда ты действительно знаешь?

— Я... я... ничего, право ничего...

— Клянусь духом великого Цезаря, охотно тебе верю. Ты самый что ни на есть на свете тупица и олух, помоги мне сам Моисей! Подумать только — он хочет стать лоцманом, хочет водить суда — он! Да ведь он корову не проведет по проулку!..

Ну и закипела же в нем ярость! Он был человек нервный. Он метался то в одну сторону от штурвала, то в другую, перебирая ногами, словно под ним горел пол. Он хотел сначала покипеть, потом перелиться через край и снова ошпарить меня.

— Слушай... Как ты думаешь — для чего я тебе толковал о названиях пристаней?

Минутку я подумал с душевным трепетом, и демон-искуситель соблазнил меня ответить:

— Ну как бы сказать... пришлось к разговору, я думал...

Это было все равно, что подразнить быка красной тряпкой. Он так неистовствовал и бесновался (а в это время как раз пришлось пересекать реку), что потерял способность видеть — подумалось мне,— так как наскочил на рулевое весло торговой шаланды. Разумеется, торгаши не упустили случая выпустить целый залп отборных богохульств и проклятий. Но никогда человек не испытывал такого удовольствия, какое испытал м-р Биксби.

Наполнявшее его бешенство переливалось через край, а тут на его счастье нашлись люди, умеющие соответствующим образом отлаяться. Он раскрыл в рубке окно, высунул голову... Последовало такое извержение, какого я никогда раньше не слышал. Чем дальше, чем слабее слышались проклятья экипажа шаланды, тем выше поднимал голос м-р Биксби и тем увесистей становились его эпитеты. Когда окно, наконец, захлопнулось, он был опустошен. Можно было закинуть в него частый невод и не выловить достаточно проклятий, которые могли бы смутить даже вашу матушку. Тогда он сказал мне самым любезным тоном:

— Вот что, малыш. Надо завести записную книжку и каждый раз, когда я тебе говорю что-либо, тут же в нее записывать. Есть только один способ стать лоцманом— знать наизусть всю реку... Ты должен знать ее вдоль и поперек, как алфавит...

Марк Твен, Жизнь на Миссисипи.

23

Лука: ...Она, правда-то, не всегда по недугу человеку... не всегда правдой душу вылечишь... Был, примерно, такой случай: знал я одного человека, который в праведную землю верил... Должна, говорил, быть на свете праведная земля... в той, дескать, земле — особые люди населяют — хорошие люди! Друг дружку они уважают, друг дружке — за всяко просто — помогают... и все у них славно — хорошо! И вот человек все собирался идти... праведную эту землю искать. Был он — бедный, жил — плохо... и, когда приходилось ему так уж трудно, что хоть ложись да помирай, — духа он не терял, а все,

бывало, усмеялся только да высказывал: «Ничего! потерплю! Еще несколько — пожду., а потом — брошу

всю эту жизнь и — уйду в праведную землю...» Одна у него радость была — земля эта...

...И вот в это место — в Сибири дело-то было — прислали ссыльного, ученого... с книгами, с планами он, ученый-то, и со всякими штуками... Человек и говорит ученому: «Покажи ты мне, сделай милость, где лежит праведная земля и как туда дорога?» Сейчас это ученый книги раскрыл, планы разложил... глядел-глядел — нет нигде праведной земли! Все верно, все земли показаны,— а праведной — нет!.. Человек не верит... Должна, говорит, быть... ищи лучше! А то, говорит, книги и планы твои — ни к чему, если праведной земли нет... Ученый в обиду. Мои, говорит, планы самые верные, а праведной земли вовсе нигде нет. Ну, тут и человек рассердился — как так? Жил-жил, терпел-терпел и все верил — есть! а по планам выходит — нету! Грабеж!.. И говорит он ученому: «Ах ты... сволочь эдакой! Подлец ты, а не ученый...» Да в ухо ему — раз! Да еще!..

А после того пошел домой и — удавился!..

М. Горький, На дне.

24

Тигр! Тигр! В лесу ночном

Вьешься желтым злым огнем.

Чьей бессмертной рукой

Создан страшный облик твой?

Где — в аду иль среди звезд —

Пламя глаз твоих зажглось?

На каких Он крыльях взмыл?

Где Он пламя то схватил?

Как сплела рука Его

Узел сердца твоего?

Чья чудовищная власть

Влила в сердце жизнь и страсть?

Молот чей твой мозг ковал?

В какой печи обжигал?

Кто посмел тебя обнять

И десницей Ужас сжать?

Когда звезды в синь небес

Бросят россыпь светлых слез,

Тот, кем Агнец сотворен, —

И тобой доволен Он?

Тигр! Тигр! В лесу ночном

Вьешься желтым злым огнем.

Чьей бессмертной рукой

Создан страшный облик твой?

Уильям Блейк, Тигр.

25

Бесчисленные «завтра», «завтра», «завтра» Крадутся мелким шагом, день за днем, К последней букве вписанного срока; И все «вчера» безумцам освещали Путь к пыльной смерти. Истлевой, огарок!

Жизнь — ускользающая тень, фигляр, Который час кривляется на сцене И навсегда смолкает; это — повесть, Рассказанная дураком, где много И шуму и страстей, но смысла нет.

Шекспир, Макбет.

26

О грусть и прелесть слова «Никогда»... Присев на мшистый камень у ручья, Цветов лесных вдыхаю свежесть я. В ушах звучит какой-то дальний звон. И плачу я, в раздумье погружен, Все радости ушли, как вешняя вода, Они погребены тобою, «Никогда»!

А. Теннисон, Никогда.

27

...что говорить, красивое местечко... На холме, где гуляет ветер, много неба, облака и часто много солнца, лунного света и мерцанья звезд... Да, неплохое место. Горный лавр, сирень. Я часто думаю, почему люди хотят, чтобы их хоронили где-нибудь в Вудлауне или Бру-клине, когда им неплохо было бы и здесь, в Нью-Хемпшире. Повсюду в этом уголке старинные плиты... 1670 год, 1680 год... Мужественные люди, проделавшие долгий путь к независимости. Летом заходит случайная публика, посмеивается над забавными надписями на могильных плитах... Пусть смеются — никто не в обиде. Из Бостона наезжают специалисты по родословным. Им платят тамошние горожане, чтобы они поискали предков. Хотят убедиться, что они Дочери американской революции или «Майфлауэра»... Да кому до них дело?.. А повыше—ветераны Гражданской войны... На их

могилах железные флажки. Ребята из Нью-Хемпшира даже подумывали, что здесь надо бы собрать всех погибших за Союз, хотя некоторые ничего и не видели далее чем за пятьдесят миль кругом. Все, что они знали, было название друзей—Соединенные Штаты Америки. Соединенные Штаты Америки... И они пошли и умерли за них... Да, много горя принесла смерть тех, кто покоится здесь. Люди, совсем потерявшие голову от горя, сносили своих родичей сюда — на этот холм. Все мы знаем, как это бывает... а потом идет время... солнечные дни... дождливые... снег... Много мыслей приходит здесь и ночью и днем. Я хочу сказать вам о некоторых вещах, о которых вы уже знаете и знаете так же хорошо, как и я. Но вы не останавливались на них, часто не вникали в них. Мне не интересно, что там говорят... Каждый знает, что есть нечто вечное. Это не дома, не имена, не земля и даже не звезды. У каждого где-то в глубинах сознания живет мысль, что нечтоечно, и это вечное связано с человеческим существом. Все великие люди, когда-либо жившие, говорили нам о вечном пять тысяч лет, и вас будет удивлять, как люди всегда забывают об этом. Вечное скрыто где-то глубоко-глубоко в человеческом существе. Вы знаете, как и я, что давно умершим нет дела до нас, живых. Понемногу, понемногу они отходят от всего земного... от тщеславия... от радостей... от того, что им принесло страдания... от тех, кого они любили. Их словно... отнимают от груди матери— да, да, отлучают от земли. Они остаются здесь, а все земное в них отмирает, и им делается все равно, что происходит в Гроверс-Корнерсе. Они ждут. Они ждут, они чувствуют, что это должно наступить. Что-то значительное, большое. Может быть, они ждут, чтобы вечное в них обратилось в явь. То, что они могли бы сказать, возможно, ударило бы по чувствам нас — матерей и дочерей... мужей и жен... врагов... богатых и бедных... Что они сказали бы, возможно, заставило бы всех побледнеть... Что остается?..

Что ж остается, если память о вас заглохнет, если забудут даже, как вы выглядели, миссис Смит?

Из III акта постановки «Наш город» Торнтон Уайльдера.

28

Эмили (встала из могилы и посетила свой дом, когда исполнилось двенадцать лет со дня ее рождения): Я не могу! Я не могу дальше идти... Так быстро все проходит. У нас не будет времени посмотреть друг на друга!.. Я не представляла себе... Так быстро все проходит, а мы никогда не замечали этого. Уведите меня назад, на холм, в могилу. Но нет, подождите! Еще бы раз взглянуть... Прощайте, прощайте все. Прощай Гроверс-Корнерс... Мама и папа. Прощайте, тиканье часов... и мамины подсолнечники... Еда и кофе. И отутюженные платья и теплая ванна... Сон и пробуждение... Как ты прекрасна, земля, если подумать! А разве люди когда-нибудь ясно постигают жизнь, когда они живут, понимают ясно каждое и каждое ее мгновенье?

Голос ведущего: Нет. Святые и поэты, может быть, те постигают.

Эмили: Я готова вернуться назад.

Из III акта постановки «Наш город» Торнтон Уайльдера.

29

Эссекс (обращаясь к королеве Елизавете): Была б нам суждена иная встреча — как были бы мы счастливы...

Но нас друг с другом разлучает корона. Я должен умереть.

Признаться надо в этом... с этого начать...

Я должен вам сказать, что если бы не королевство,

Счастливей нас влюбленных не найти. И даже,

Если бы не королевой были вы, а я — не претендентом на престол,

Сам бог и на земле, и в небесах, и в преисподней

Тщетно бы искал другой пример любви

Столь совершенной. Запомните... Я обречен на

смерть...

Могу признаться вам всем сердцем —

Расставаясь с жизнью, на земле я покидаю только

вас.

И все же если жить мне суждено, то стал бы

Вашей смертью я иль вы — моей...

Максуэлл Андерсон, Королева Елизавета.

30

Хочу тебя прославить,

Тебя, пробивающегося сквозь метель зимним вечером,

Твое сильное дыхание и мирное биение твоего сердца

в тяжелых доспехах,

Твое черное цилиндрическое тело, охваченное золотом

меди и серебром стали,

Твои массивные борта, твои шатуны, снующие у тебя

по бокам,

Твой размеренный гул и грохот, то нарастающий, то

теряющийся вдали,

Твой далеко выступающий вперед большой фонарь,
Твой длинный белый вымпел пара, слегка розоватый
в отсветах,
Густые темные клубы дыма, изрыгаемые твоей трубой,
Твой крепко сбитый остов, твои клапаны и поршни,
мелькающее поблескивание твоих колес,
А сзади состав вагонов послушных, охотно бегущих
за тобою
И в зной и в дождь то быстро, то медленно, но всегда
в упорном беге.
Ты — образ современности, символ движенья и силы,
пульс континента;
Приди послужить музе и уложись в стихи таким,
каким я тебя вижу,
Внося с собой бурю, порывы ветра и хлопья
валящего снега,
Днем предваряемый звоном сигнального колокола,
Ночью — молчаливым миганьем твоих фонарей.
Горластый красавец!
Мчись по моим стихам, освещая их мельканьем твоих
фонарей, оглашая их бесшабашным шумом,
Буйным, заливистым хохотом твоего свистка, — будя
эхо, грохоча, сотрясая землю, все будоража,
Подчиняясь только своим законам, идя своим путем,
Голос твой — не слезливая арфа и не бойкий рояль,
А пронзительный крик, повторяемый скалами и

холмами,

Далеко разносящийся вдоль прерий и по озерам

И к вольному небу — весело, сильно, задорно.

Уолт Уитмен, Локомотив зимой.

31

В будущем, которое мы стремимся освободить от тревог и, опасений, перед нами открывается мир, построенный на основе четырех неотъемлемых свобод человека.

Первая из них — свобода слова где бы то ни было на свете.

Вторая — свобода религиозных культов везде и всюду на свете.

Третья — свобода от нужды, которая, согласно принятым во всем мире понятиям, означает взаимопонимание в сфере экономических отношений, обеспечивающее для каждого государства мирную зажиточную жизнь его граждан всюду на свете.

Четвертая свобода — это свобода от страха, которая, говоря теми же словами, означает сокращение во всем мире вооружений в такой степени, в такой полной мере, что ни одно государство не будет в состоянии совершить акт агрессии против любого своего соседа нигде на свете.

Из речи «О четырех свободах» Франклина Д. Рузвельта.

32

Отныне да не посмеет ни один из нас лгать, ибо мы видели, что искренность побеждает и вне нас и внутри нас; что здесь нет никаких исключений; что никогда с тех пор, как земля стала плотной материей, обман, уловки или хитрость не пленяли ни одной ее малейшей частицы; что даже под защитой богатства или высокого положения в штате и в самой республике лукавый и низкий человек не избежит разоблачения и презрения — и что никогда душу не обманешь; что стяжание без доброжелательства тлетворно, и никогда ни на одном континенте земного шара, ни на одной планете, никогда до зачатия человека, ни в сменяющихся периодах жизни, ни в бедствии, ни в расцвете сил — нигде ни при одном жизненном укладе или его преобразовании, никогда и нигде не выросло существо, которое инстинктивно ненавидело бы правду.

Из предисловия Уолта Уитмена к изданию «Листьев травы» 1855 г.

33

...у каждого ребенка, возникшего из чрева женщины, бывает время, когда он как будто стремглав бежит по темному переулку, где не видно дверей, а сзади — охотник, и шаги его звонко раздаются по мостовой. У каждого ребенка — у богатого и бедного, как бы его ни баловали, какой бы уютной и теплой ни была его спальня, — бывает время, когда он словно в отзывающейся гулким эхом пустоте и некому прийти на помощь или услышать его, и шелест сухих листьев, несущихся по улице, кажется шорохом подкрадывающегося Ужаса, а потрескивание старого дома — шелканьем взводимого охотником ружейного

курка. И даже если взрослые любят маленьких, заботятся о них, они ничем не могут помочь, когда те смотрят в могилу и в широко открытые глаза—окна в наполненной страхами детской— без всякой надежды на помощь и утешение... самое ужасное и волнующее из всего — трогательная покорность, с которой ребята принимают свою долю. Да хранит бог малышей! Они расплачутся при виде сломанной игрушки, но с мужеством сжигаемого на костре праведника загородят мать от руки убийцы и перенесут то, что никогда не знали отца. Смерть котенка заставит их рыдать, уткнувшись в такие родные колени матери, а, может быть, придет время, они будут лишними в доме, и тогда они уложат свои пожитки в старую кар-тонную коробку, перевяжут ее бечевой и пойдут искать другую улицу, другой дом, другую дверь. Да сохранит их бог! Они перенесут... Ветер и холодный дождь... Они перенесут.

В тени ветвей, залитых лунным светом, ребенок видит тигра, а взрослые говорят: Да нет никакого тигра, спи же! Он спит — и тигр в его снах, тигр в ночи, дыханье тигра там, за оконным переплетом. Да хранит бог малышей! У каждого в снах — хищник, преследующий их вдоль темной реки, страшной, безмолвной, отрезающей путь. Каждый из них одинок и безгласен, ибо нет слов, рассеивающих страхи детей, нет ушей, которые слышали бы их, нет никого, кто бы понял их, если б даже услышал. Да хранит бог маленьких детей! Они перетерпят. Они вынесут...

Давис Грабб , Охотник в ночи.

34

Спокойно море в тишине ночной.

Прилива час... Луна плывет, сияя,

Над берегом Франции и луч свой голубой

В пролива гладь задумчиво роняет.

Луна плывет... Из вод спокойных ввысь

Утесы Англии, мерцая, поднялись.

Взгляни в окно: как тихо и светло!

И только там, где жемчуг пенных брызг,

Лаская землю, море принесло,

Там — слышишь? — ропот и немолчный плеск:

К подножью скал серебряной толпой

В покорном беге волны то прильнут,

То схлынут вновь и гальку за собой

Назад с ревнивой нежностью влекут.

Шумит прибой, и вдаль уносит он

Печали вечной неизбывный стон.

Меттью Арнольд, Дуврский берег.

35

...Теперь навек прощай,

Душевный мир! Прощай покой! Прощайте,

Пернатые полки, большие войны,

Где честолюбие — доблесть. О, прощайте,

Храпящий конь и звонкая труба,

Бодрящий барабан, визгунья-флейта,

Державный стяг и все великолепье,

Гордыня, блеск и пышность славных войн!

И вы, орудья гибели, чей рев

Подобен грозным возгласам Зевеса,

Навек прощайте! Кончен труд Отелло.

Шекспир, Отелло.

36

У ночи сотни глаз,

У дня — один навек,

Но солнца свет погас —

И мир поблек!

Ум смотрит сотней глаз,

Одним лишь — сердце, но

Любви уйти дано —

И жизни свет погас.

Ф. В. Бурдийон, У ночи сотни глаз.

Линда Ломан (рассказывает сыновьям об отце Вилли Ломане): Я не говорю, что он большой человек. Он никогда не зарабатывал кучу денег. Его имя не встречалось в газетах. И в характере его не было ничего необыкновенного. Но он же был человеком, и с ним произошло ужасное. Надо уделить ему чуточку вниманья. Нельзя же дать ему просто сойти в могилу, как состарившейся собаке. Вниманье нужно человеку, участие. Вы говорили, что он немножко тронулся. Но вам и в голову не приходило, что его тревожило. Человеческий измотался. И маленький человек может также устать, как большой человек. В марте исполнится тридцать шесть лет, как он начал работать для компании, находить новые места для распространения ее торговой марки, а теперь, когда он состарился, они отнимают у него заработок... Когда он делал для них дела, когда он был молод, они ценили его. А теперь все его старые друзья, старые покупатели, которые любили его и всегда старались подбросить ему какой-нибудь заказ, или умерли, или отошли от дел. В Бостоне он всегда мог делать по пяти, шести, семи визитов в день. А теперь погрузит свои саквояжи, выгрузит—и уже без сил... Ходить он не может—больше говорит. Отправляется за семьсот миль, доберется до места, а там его не знают, никто ему не рад. Подумайте, что на душе у человека, когда он снова гонит машину домой за семьсот миль — и ни цента заработка! Поневоле будешь разговаривать сам с собой... А почему? Не приходилось ли ему заходить к Чарли, чтобы занимать по пятидесяти долларов в неделю и потом уверять меня, что это его выручка? Долго могло так тянуться? Долго? Вы видите—я сижу вот здесь. Чего я жду? А вы мне говорите — он был бесхарактерный... О человеке, который только для вас и работал! Кто, кто его вознаградит за все?

Артур Миллер, Смерть коммивояжера.

Я не могу примириться с мыслью, что человечеству приходит конец. Легко сказать, что человек бессмертен лишь потому, что он все преодолеет; что даже если бы пробил и замер последний удар на часах судьбы из-за ничтожной крупинки элемента, который облаком расплывется и недвижимо застынет в багровом отблеске последнего умирающего заката, то и тогда будет еще слышен один звук — звук слабого неиссякающего человеческого слова. Я отказываюсь допустить это. Я верю, что человек не только все преодолеет. Он победит. Он бессмертен не потому, что среди живых существ только ему дано неиссякающее слово, а потому, что ему дарована душа, способная жертвовать, сострадать и терпеть.

Долг писателя и поэта—писать об этом. Им принадлежит особое право помочь человечеству в его борьбе, поднимать его дух, напоминать ему о мужестве, чести, надежде, гордости, сострадании, жалости, о самопожертвовании, из которых слагалась слава его прошлого. Но голос поэта не только летопись человечества. Он может быть оружием человечества и его опорой в борьбе и победе.

Из речи Уильяма Фолкнера по поводу вручения

Нобелевской премии.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Я заявляю палате, как уже заявил министрам, вошедшим в состав правительства, что могу только предложить кровь, труд, слезы и пот. Нам предстоят самые горестные испытания. Пред нами долгие, долгие месяцы борьбы и страданий.

Вы спросите — в чем наша политика? Скажу вам — начать войну на суше, на море и в воздухе, войну со всей нашей мощью, со всей силой, дарованной богом; начать войну против ужасной тирании, невиданной даже в самых темных, самых прискорбных списках человеке-ских преступлений. Такова наша политика.

Вы спросите — какая наша цель? Могу ответить одним словом: победа. Победа любой ценой, победа, невзирая на все ужасы, победа, каким бы долгим и тяжелым ни был путь к ней, ибо без победы мы погибнем. Представим это себе с предельной ясностью. Не станет существовать Британская империя, погибнет все, что она отстаивала, исчезнут и вековые импульсы, толкающие человечество вперед к его цели.

Я принимаю возложенные на меня обязанности, преисполненный бодрости и надежды. Я верю, что люди не допустят, чтобы наше дело постигла неудача.

Я чувствую себя вправе в данном положении, в данное время потребовать содействия у всех и сказать: «Так идите же, вместе пойдем вперед, объединив наши силы».

Из речи Уинстона Черчилля, произнесенной 13 мая

1940 г. в палате общин по случаю формирования

коалиционного военного правительства.

40

Когда в ходе событий для одного народа становится необходимым разорвать политические узы, связывавшие его с другим, и среди других держав на земле занять самостоятельное и равное положение, на которое ему даруют право законы естества и создатель, — при-личествующее уважение к мнению человечества обязывает объявить причины, побуждающие к отделению.

Мы считаем совершенно непреложными истины, что все люди созданы равными, что творец наделил их известными неотъемлемыми правами, в том числе — правом на жизнь, свободу и стремление к счастью; что для обеспечения этих прав людьми учреждаются правительства, обладающие полномочиями с согласия управляемых; что, если какая-либо форма правления становится пагубной для указанных целей, народ имеет право изменить или упразднить ее и поставить новое правительство, положив в его основу такие принципы и организовав его власть таким образом, как ему покажется наиболее целесообразным для безопасности и счастья.

Из Декларации независимости 1776 г.

Глава: ПРИЛОЖЕНИЕ IV ОБРАЗЦЫ РЕЧЕЙ

А. РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ РЕЧЬ

Погода в Новой Англии — Марк Твен.

(Речь произнесена на банкете общества «Новая Англия» в Нью-Йорке в семьдесят первую годовщину основания общества, 22 декабря 1876 г.)

Господа! Я глубоко верю, что тот, кто сотворил нас, создает в Новой Англии все — за исключением погоды. Не знаю, кто ее делает, но мне думается, что это довольно неотесанные подмастерья с фабрики Бюро погоды. Проходя обучение, они практикуются за харчи и одежонку на Новой Англии. Затем их продвигают и поручают изготовлять погоду для районов, где потребителю нужен товар получше, иначе он сделает заказ в другом месте. В Новой Англии погода позволяет себе чрезмерное разнообразие, которое поражает воображение чужеземцев и даже вызывает у них сожаление. У нас она всегда деятельна, работает не покладая рук, вечно что-нибудь придумывает и испытывает на населении, чтобы только посмотреть, каково ему придется. Но более всего она занята в весенний сезон. Весной за один день я насчитывал до ста тридцати шести ее видоизменений. Это я создал славу и помог нажить состояние человеку, который к выставке в ознаменование столетия собрал чудесную коллекцию разновидностей погоды, изумившую иностранных посетителей. Он намеревался отправиться в кругосветное путешествие за образцами погоды разных климатов. Я сказал ему: «К чему эта затея? Приезжайте в подходящий весенний день к нам в Новую Англию». При этом разъяснил ему, каковы будут достижения с точки зрения разнообразия, качества и количества экспонатов. Он так и сделал и за четыре дня составил коллекцию. Что касается разнообразия, он должен был признаться, что добыл сотни видов, о которых раньше никогда и не слыхивал. Количество превзошло все ожидания. После того как было отобрано и выброшено все, ни с какой стороны не заслуживающее внимания, у него осталось столько, что можно было припрятать на черный день, сдать напрокат, продать, положить в банк, пустить в оборот и даже раздать беднякам.

Народ в Новой Англии по натуре сдержанный, терпеливый. Однако существуют вещи, которые даже его выводят из себя. Ежегодно он разделяется с массой поэтов, воспевающих «Прекрасную Весну». В общем эти поэты случайно заезжают в Новую Англию с запасом представлений о весне, сложившихся в других местах. Они не могут знать, что думает местное население о собственной весне, и, конечно, первым делом узнают, что возможность порасспросить об этом местных жителей уже безнадежно упущена.

Почтенная старушка Теория вероятностей за свои правильные предсказания пользуется хорошей и вполне заслуженной репутацией. Вы берете газету и смотрите, как решительно и уверенно она рассчитывает, какая погода будет на Тихом океане, на юге, в центральных штатах, с каким горделивым сознанием своей правоты она шествует дальше, пока очередь не доходит до Новой Англии. Здесь хвост сразу опускается. Она не в силах предугадать, какая здесь будет погода. Объявить об этом можно с той же уверенностью, с какой сказать, сколько людей в Соединенных Штатах собирается стать президентами в ближайшем году. Приходится пораскинуть мозгами, и понемногу получается нечто вроде следующего: возможны — ветер юго-западный с отклонениями к югу, западу, востоку и в промежуточных направлениях; высокие и низкие показания барометра со стремительными скачками в зависимости от местности; местами дождь, снег, град, засуха с последующими и предшествующими землетрясениями, громом и молнией. Затем в состоянии крайнего смятения она на ходу делает поправку «на всякий случай»; но возможно, что программа за это время полностью изменится.

Да, одно из самых драгоценных украшений погоды в Новой Англии — ее обольстительное непостоянство. В одном можно быть уверенным — она предстанет пред вами во многих видах, как в большом богатом обозрении. Нельзя только сказать, с какого

конца начнется парад. Вы рассчитываете на ясную погоду и, надев новый котелок, уходите, оставив зонтик дома, и десять к одному, что попадете в наводнение и утонете. Вы уже настроились, что полагается быть землетрясению, выбираетесь из-под кровли, лезете повыше, для устойчивости держитесь за что-нибудь, и первое, что вас встречает, — удар молнии, убивающий наповал. Что делать, бывают боль-шие разочарования!.. И молния-то особенная. Убедительная! Уж если поражает, то остается такая малость, что трудно сказать, было ли здесь что-нибудь путное или же член Конгресса.

А гром? Когда он начинает только настраивать инструмент и извлекать из него хриплый рокот, чужеземцы уже говорят: «Ай-ай, какой у вас ужасный гром!» Но вот дирижерская палочка взвилась, концерт начался, и чужеземца можно разыскать разве только в погребке, где он сидит, запрятав голову в кадку с золой.

Поговорим о размерах погоды в Новой Англии. Я имею в виду ее протяжение. Обилие погод в явной диспропорции с вместимостью нашей небольшой территории. Погода так уплотнилась, что все время натыкаешься на нее и можешь наблюдать, как она старается выбраться за пределы края и распространиться на сотни и сотни миль в соседние штаты. Новая Англия не в состоянии вместить одну десятую своей погоды. Вы слышите, как наш край трещит по швам, когда ему приходится особенно туго.

Я мог бы наговорить целые тома о неслыханных извращениях нашей погоды. Ограничусь маленьким примером. Я люблю слушать шум дождя по железной крыше. Считаюсь с роскошью мероприятия, я покрыл жостью только часть крыши. И вы думаете — дождь падает на жость? Куда угодно, только не на нее!

Учтите, в своей речи я сделал только попытку воздать должное погоде в Новой Англии. Ни один язык не способен выполнить такую задачу. Однако после всего сказанного мне хотелось бы отметить одну-две особенности погоды (или, если хотите, ее результаты), которые так дороги нам, местным жителям. Она покрывает свои долги чарующей красотой осенней листвы. Но она была бы в неоплатном долгу, если бы еще не одна особенность, которая искушает все ее дерзкие выходки. Это зимние бури, когда оголенные деревья покрываются снизу доверху льдом, прозрачным и сверкающим, как хрусталь; когда сучки и ветви увешаны ледяными бусинками, сосульками — и все дерево сверкает холодным блеском, наподобие алмазного плюмажа персидского шаха. Но выглянет солнце, пробежится ветер по ветвям — и ледяное убранство превратится в граненые хрусталики, которые звенят, вспыхивают, переливаются бесчисленными огоньками, непостижимо быстро переходящими из одного цвета в другой — из голубого в красный, из красного в зеленый, из зеленого в золотистый. Дерево блещет, как фонтан, ослепительно играя огнями драгоценных камней... В этом своя непревзойденная красота, высшая красота и предел возможного и в искусстве и в природе. Великолепное, захватывающей дух, опьяняющее зрелище нельзя описать словами...

Из месяца в месяц у меня накапливаются досада и нелюбовь к нашей погоде. Но когда, наконец, начинаются зимние метели, я говорю: «Отныне прощаю тебя; мы — квиты, ты не должна мне ни цента; иди и грехи побольше; твои маленькие слабости и недостатки — сущие пустяки... Ты самая очаровательная в мире погода!

Б. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕЧЬ

«Кровавый четверг» в Боливии — Герман Х. Барджер.

(Рассказ очевидца революционных событий в Боливии летом 1946 г., из радиопередачи Колумбийской широкоэвещательной системы 2 августа. Барджер был референтом по экономическим вопросам при американском посольстве в Боливии. Это сообщение относится к повествовательному виду информационной речи.)

Приблизительно за полторы недели до «Кровавого четверга» (18 июля) преподавательский персонал в Боливии начал стачку, требуя повышения заработной платы.

Преподаватели зарабатывали около долларов в месяц. Этого не хватало на прожитие, если принять во внимание, что за последние три года стоимость жизни поднялась приблизительно на 80 процентов.

Как мне сообщили, когда правительство отказало в рассмотрении этого вопроса, учащиеся из чувства солидарности примкнули к стачке преподавателей. Около тысячи студентов университета в Ла-Пасе вместе с несколькими тысячами учащихся средних и высших школ присоединились к бастующим.

Наконец, когда выяснилось, что правительство вообще не собирается рассматривать требования преподавателей, сорок шесть студентов забаррикадировались в здании университета Сан-Андро. Они отказались выйти. Правительство выслало отряд карабинеров, окруживших здание. Передавать еду стало невозможно, а когда несколько студентов было ранено выстрелами полицейских, последовало запрещение оказывать им медицинскую помощь.

В конце концов в ночь на «Кровавый четверг» они сдались, получив обещание правительства, что против них не будет принято никаких репрессивных мер. Но я несколько забегаю вперед.

В четверг около 9 часов утра я направился в посольство из квартиры, находившейся недалеко от здания университета. Шел я пешком, так как все виды транспорта исчезли с городских улиц. Ближе к центру слышалась сосредоточенная в одном месте стрельба. Когда я подошел к университету, карабинер-офицер посоветовал не проходить мимо здания, так как меня могут подстрелить студенты. За неделю я наслушался разных историй, но мне не верилось, чтобы студенты могли устроить такую пальбу, и я прошел мимо без всяких неприятных приключений.

Приближаясь к посольству, я услышал более интенсивную перестрелку. Я быстро нырнул в относительно безопасное место — в посольство. Там царил всеобщее возбуждение. По мере того как собирались служащие, с разных концов города поступали известия. Электричество не работало, было холодно. Ла-Пас находится на высоте 13 000 футов над уровнем моря, и на плато вокруг города лежал снег.

Чтобы получить общее представление о том, что происходит, некоторые из нас забрались на крышу десятиэтажного здания, в котором помещалось посольство. Мы посмотрели вниз на балкон — примерно в двадцати футах от нас. Мы видели, как трое полицейских стреляли из винтовок в толпу любопытных, собравшихся на Калле Камашо — главной магистрали города. Затем я увидел, как полицейские передали пулемет одному из работавших на строительстве другой части здания и тот открыл огонь.

Толпа пыталась скрыться в дверных проемах. Около двадцати человек было убито, не менее сотни ранено. Большинство из них были ни в чем не повинные уличные зеваки.

Возник вопрос, как раздобыть съестное. Оказалось, что из посольства к соседнему ресторану ведет подземный ход. Рассыльные принесли бутерброды.

Посол не разрешил никому покидать посольство до позднего вечера, пока мы не организуем нечто вроде конвоя из нескольких джипов, небольших автобусов и частных машин. На каждой машине был американский флаг. Стрельба далеко еще не унялась, но ни одна пуля не коснулась конвоя.

Когда мы проезжали мимо университетского здания, несколько студентов остановили конвой, чтобы проверить, все ли мы американцы. Некоторые даже спрашивали, не антифашисты ли мы, и просили у нас оружия и помощи. Разумеется, что посольство ничего не могло для них сделать.

Я слышал, что больницы и клиники переполнены ранеными. Моя жена вместе со мной отправилась в одну из клиник предложить свои услуги. Только что умер 17-летний юноша. Родственники его и я стали просить разрешения взять тело и доставить домой. Больница была настолько переполнена, что тело покойного лежало прямо на полу в вестибюле. Я позвонил послу Флэку, и он, движимый чувством гуманности, дал мне соответствующее разрешение.

Американская санитарная служба, во многих южноамериканских странах проводившая незаурядную работу по борьбе с болезнями и эпидемиями, и на этот раз оказывала активную помощь своим врачебным и подсобным персоналом.

В пятницу после полудня на улицах опять стали собираться толпы. Около трех тысяч демонстрантов двинулось мимо посольства к Плаца Марио, где находится дворец президента. Многие из них были родственниками убитых и раненых. По крайней мере треть состояла из женщин, включая индианок.

Едва большинство их заняло дворцовую площадь, я услышал стрельбу по ним в упор со стороны войсковых частей.

Правительство Виллароэля даже и не пыталось объяснить причину расстрела безоружной толпы. Однако старый кабинет, включавший много членов из тоталитарной партии, пришедшей к власти вместе с Виллароэлем, был распущен.

В субботу был сформирован кабинет военного времени, который объявил по радио, что по демонстрантам не будут стрелять и мирные демонстрации разрешены. Поздно вечером снова собралась толпа и, взяв с собой национальный флаг, с пением гимна направилась к дому мэра города. Я сам был свидетелем того, как из дома стреляли в толпу. Двое было убито, двое — ранено, в том числе 12-летний мальчик. Мне пришлось видеть, как он умер во время операции в клинике.

Беспорядочная стрельба была слышна всю ночь. Но даже и тогда никто не ожидал, что это приведет к восстанию против хорошо вооруженных сил правительства. Утром в воскресенье группа студентов и рабочих в походном порядке двинулась через городской центр, чтобы подобрать тела убитых и предать их земле. Когда она проходила мимо полицейского управления, как раз напротив нашего посольства, один из полицейских стал стрелять в толпу. Его обезоружил рабочий. Стихийно толпа ворвалась в управление

полиции. Противник был захвачен врасплох, и сравнительно небольшая группа студентов и рабочих оказалась в состоянии овладеть зданием полиции и складом оружия. Полицию штурмовало около пятисот лиц гражданского населения. Все донесения подтвердили следующее.

Когда у повстанцев в руках оказалось больше оружия, нашлись новые желающие воспользоваться им. Вооруженная толпа двинулась к дворцу президента. Это было около полудня в воскресенье. С солдатами на площади быстро справились, причем было захвачено два танка и несколько орудий. После часовой схватки на балконе дворца, где забаррикадировались Вилларозель и некоторые члены его кабинета, был вывешен белый флаг. Один из зрителей, почтенный отставной генерал и ветеран войны в Чакао, изъявил готовность пройти во дворец и принять капитуляцию. Как только он направился к дворцу, выстрел из окна уложил его на месте. Толпа ответила залпами, и наконец ей удалось овладеть одним из дворцовых входов. Она рассеялась по зданию; несколько человек было убито сопротивлявшейся дворцовой стражей.

Некоторые члены кабинета бежали. Президент и его адъютант были застрелены и выброшены из окна. Когда я на прошлой неделе покидал город, студенческие и рабочие группы успешно реорганизовали правительство и устанавливали общественный порядок.

В. ВООДУШЕВЛЯЮЩАЯ РЕЧЬ

День победы в Европе — Эдвард. Р. Мэрроу. (Радиопередача из Лондона от 8 мая 1945 г. Мэрроу возглавлял европейскую группу корреспондентов Колумбийской широкопередаточной системы.)

Лондон. Сегодня это город песен, празднеств, благодарственных молений. Фейерверки, вечера. Бомбоубежища в далеком прошлом, как наши крытые фургоны. Сказано много слов. Немало выпито — покачиваются в небе даже лучи прожекторов. Церкви переполнены. Лондонцы немного склонны к истерическим реакциям. Сказалось это и сегодня — среди общего ликования виднелось много заплаканных мужских и женских лиц.

Организованное убийство окончилось в Европе. Молодежь многих стран перенесла большие страдания, тяжелые лишения и добилась победы. Ближайшие месяцы и годы покажут, что нам делать с победой.

Сегодня, гуляя по знакомым улочкам Лондона и стараясь понять, что же произошло, невольно погружаешься в прошлое. Войну, которая пронеслась, представляешь более реально, чем мир, который наступил.

Выбоина на торцовой мостовой... Здесь сгорела «зажигалка». На ближайшем углу убит твой лучший друг. Проходишь мимо цистерны с водой, и в памяти возникает бывший на этом месте кабачок. Ночью сюда упала бомба весом две тысячи фунтов. Убито тридцать человек.

Идешь в северном направлении. Дальше — аэродром, на котором когда-то приземлился самолет, доставивший тебя из Вены. В ушах еще звучали выстрелы и пронзительные крики той ночи. Здесь выходил из самолета Чемберлен после визита в Мюнхен и что-то

говорил «о мире нашего времени». Мысли возвращаются к лету 1939 года, такому теплomu, благодатному, когда, казалось, сама природа смеялась над возможностью приближения войны.

В августе люди, голые по пояс, рыли траншеи в Грин-парке. Они выставили плакат—Ревю «Вестминстерские голыши». Уже проведено учебное затемнение. Англичанам стали надоедать постоянные волнения — одно за другим. Постепенно утрачивался страх войны. Уже никто не говорил, как год назад: «Добрый старый Невилл — он как-нибудь выручит». Скорее говорили так: «Справимся».

И война разразилась. Но только в Польше. Два дня спустя вступила в войну и Англия. Ни одно правительство не могло бы отказаться объявить войну и остаться у власти. В первое воскресенье ночью была гроза. Показалось, что это воздушный налет, все перепугались. Но ничего не случилось. Французская армия считалась лучшей в мире. Затем русские двинулись на Польшу и вместе с немцами объявили, что страны больше нет. В Америке прошел закон о торговых сделках. В Англии уже стали привыкать к затемнениям и поговаривать о «скучной войне». Большая часть детей покинула Лондон. Без них стало как-то пусто. Пайки еще не были введены. Деловая жизнь шла нормально. И вот немцы ранней весной нанесли удар в Норвегии.

Вспоминаются названия — Намсос и Нарвик, вспоминаются плохо экипированные, плохо обученные войска, которые направились туда. Они вернулись "назад, недоумеая: «Где же был наш королевский воздушный флот?»»

10 мая — новость: Германия вторглась в Голландию. Палата общин... Чемберлен, бледный, потрясенный, борется за свою политическую жизнь. Черчилль пытается защитить его, но видит, что дело безнадежно. Ллойд Джордж с его живым уэльским певучим говорком требует отставки Чемберлена. Палата восторженно встречает требование. Не забыть, с каким видом Черчилль вошел в палату в качестве премьер-министра. Снова слышишь его исторические речи, произнесенные на изысканном английском языке и ставшие боевым оружием.

Вся жизнь, люди и собственность охвачены срочными законодательными мероприятиями и всецело отданы во власть правительства. 27 мая капитулировала Бельгия. Казалось, английская армия обречена. А потом — Дюнкерк. На помощь вышли маленькие суда и доста-вили ребят домой. Море было спокойно. Народ спешил в церкви.

Вспоминаю выражение лиц у солдат, когда они сошли на берег. У многих были винтовки и талисманы «на счастье». Они выглядели не как побитая армия. Но большая часть вооружения была брошена.

10 июня объявила войну Италия. Четыре дня спустя пал Париж, и несколькими днями позже Франция вышла из войны... Английский народ перевел дыхание и сказал: «Ну что ж, одни так одни». Почти все, за исключением англичан, считали, что пришел конец. Но англичане были упорны. Они даже не знали, в какой страшной опасности находились. Появились люди, вооруженные дробовиками и пиками. Приступили к обучению ополченцы, некоторые из них с палками от метел. Повсюду расставляли посты для уничтожения немецких планеров. Дорожные знаки убрали. Черчилль на английском языке елизаветинской эпохи бросал вызов.

Вспоминаешь друга — младшего лейтенанта, который охранял мол на южном побережье. Когда высмотрели подбиравшихся немцев, он побежал срочно звонить из автомата в

штаб, находившийся в клубе любителей гольфа. На ходу он бросил: «Спасение Англии, когда уже пришли немцы, зависит от того, найдется ли у меня в кармане нужная мелочь...»

8 августа началась битва за Англию. Вот они летчики-истребители, с воспаленными, красными глазами, которых приходилось подсаживать на их харрикейны и спитфайры, когда налетали немцы — так они были утомлены. Вот польские летчики-истребители, отгонявшие вражеские бомбовозы назад, до самой Франции. А вот и старые газетчики, которые вели мелом на доске счет потерь...

Аэродромы истребительной авиации были с боями отодвинуты с побережья. С дуврских утесов довелось наблюдать одну из решительных битв в истории. В ней принимали участие небольшие силы высоко-высоко в небе. Через шесть недель сражение было выиграно. Немцы перешли к ночным бомбежкам. С сентября по май их пришлось испытывать мирному населению. И никогда его не покидали мужество и юмор. Как заботливы и нежны были люди к тем, кого извлекали из-под обломков! С каким достоинством они встречали смерть, и — что всего удивительней — как весь город превратился в единую общину! Снова показались уполномоченные по противовоздушной обороне и пожарные. Где-то они сегодня вечером?

Вспоминаешь встречи на станциях с моряками торгового флота, спешившими на север к своим судам. Это были люди небольшого роста, одетые в костюмы из синей саржи и в шляпах «дерби». Они располагали шансами три к пяти, чтобы не нахлебаться соленой воды, пока доберутся окружным путем до Нью-Йорка. Американцы передали в обмен на базы пятьдесят старых истребителей. Ковентри стерт с лица земли. Италия вторглась в Грецию. Немцы пришли в Югославию. Афины пали. В Англии почти не достать сигарет. Невеселая была зима. Но с убежищами постепенно дело налаживалось, и люди не метались в ужасе. Никто ине пытался сказать им, как будет выиграна война. Достаточно было только крепко держаться.

В мае англичанам пришлось эвакуироваться из Греции. То были мрачные дни. Потом немцы напали на Россию. В Англии впервые затеплилась надежда на победу. Но власти плохо верили в устойчивое сопротивление России. Ей давали сроку не более шести недель. Советы отступали все лето и большую часть зимы. Через шесть недель после Пирл-Харбора в Северной Ирландии высадились первые американские отряды. Новый свет пришел на помощь Старому. Но новости были все еще плохие. За сто дней все британские владения на Дальнем Востоке были потеряны. Немецкие боевые суда прошли по Ла-Маншу. Царило смятение. В июне пал Тобрук и немцы вошли в Египет.

Прибыли американцы, полные энергии и нетерпения. Они говорили: «Где же ваша малая война? Мы явились из-за океана покончить с ней». Но понадобилось время: время на постройку баз для бомбардировщиков, время для обучения. Вспоминаешь их нетерпенье. Вспоминаешь, как приятно было слышать их голоса на этом острове.

Вспоминаешь то нервное напряжение, с каким следили за битвой при Аламейне, с какой уверенностью наша молодежь отправлялась в Северную Африку. Снова перед тобой пески, кактусы, жара и холод Туниса. Вспоминаешь поспешность, с какой проходили подготовку американские войска. К этому времени бомбардировщики начали операции отсюда. Перед тобой проносятся образы юношей, которые выросли и мужали между двумя отпускными поездками в Лондон... Они улетали и больше не возвращались. Эти ребята рисковали жизнью с такой легкостью, с какой играли в чет-нечет на кружку пива. Не забыть, как они были учтивы в полете и на улицах Лондона. Еще в ушах

приглушенные хлопки снарядов, еще чувствуешь запах бездымного пороха и слышишь, как стрелок с хвостовой части говорит: «Надеюсь, у вас будет неплохой отчет?..»

Проходишь мимо груды обломков. Здесь Черчилль делал утром обход после воздушного налета. Когда народ вышел навстречу и приветствовал его, он заметил: «Они ведут себя, словно я пришел к ним с великой победой».

Лондон — любопытный город. Кажется, ничем его не смутишь, даже немецкими снарядами последнего образца. Здесь есть маленькие улочки, где можно было свести какое-нибудь знакомство. Сегодня вечером легко вообразить, что здесь тоже гуляют старые друзья — ребята, которых пришлось наблюдать спускающимися у Ремагена; летчики, которых ты видел, как они в огне шли вниз над Берлином и над десятком других объектов. Невольно задаешь себе вопрос, что с нашими парнями, которые обычно стояли здесь на углах, в такой дали от родины, такие одинокие. Это были солдаты. Они готовились ко дню высадки, ждали его и затем доказали, что жили они не только славой предков.

Велика цена победы. Вы еще не знаете, насколько она велика — как много физически искалеченных, морально потрясенных, утративших веру, охваченных отчаянием. Наш первый долг — похоронить мертвых и накормить живых. Официальное объявление победы еще не вернет домой миллионы странствующих, не даст пищу голодным и одежду раздетым. Экономика Европы разбита вдребезги. Политическая структура неустойчива. Впереди опасность голода, дальнейших мук. Безвестные миллионы людей потеряли все — включительно до отечества. Повсюду горе, подозрительность, и мало кто безоговорочно верит и надеется, что с войнами покончено и уже виден новый мир — мир покоя и свободы.

Европа устала. Смертельно устала. Она была на самом краю гибели. Период оздоровления затянется надолго. Еще возродится старая ненависть. Война оказалась более затяжной и трудной, чем многие думали. То же можно сказать о периоде восстановления.

Победа ставит нас лицом к лицу с проблемой, не имеющей равных, в условиях, завоеванных ценой великих жертв. Даже сегодня, среди ликования, пожалуй, не забыть, что страдания продлятся еще много лет. Неслыханные преступления ждут возмездия. И, кроме то-го, власть неразрывно связана с бременем большой ответственности. Мы сильны. Европа не сомневается, что Америка крепка в бою. Ныне наша нация, созданная людьми, которым когда-то пришлось покинуть Европу, находится в центре чаяний и некоторых опасений многомиллионного европейского населения.

Г. УБЕЖДАЮЩАЯ РЕЧЬ

Арифметика, или кто выживет? — Рональд Браун. (Р. Браун—победитель финального соревнования мужской группы на конкурсе Междуштатной ассоциации ораторов 1953 г., который был организован Северо-Западным университетом. Состоял студентом колледжа Густава Адольфа, Сент Петер, штат Миннесота.)

Прошлым летом я слушал, как на летней конференции, посвященной мировым событиям, выступал один высокоодаренный студент, приехавший с Дальнего Востока к нам в порядке обмена учащимися. Когда он окончил речь—это было на открытом заседании, — из ауди-тории последовал вопрос, обычный вопрос: «А что вы думаете об Америке?» Я

увидел, как оратор сразу словно застыл, как у него от глубокого волнения задрожали губы. Я внутренне подготовился услышать полное драматизма высказывание. И оно последовало: спокойное, твердое, размеренное. «Что на меня производит совершенно неотразимое впечатление в вашей стране — это невозмутимое спокойствие, когда рушатся устои».

Невозмутимое спокойствие, когда рушатся устои... Этот культурный молодой иностранец-студент сделал проникновенное замечание, глубоко запечатлевшееся в моем сознании. Как я ни старался избавиться от впечатления, произведенного на меня этим высказыванием, я не мог отвязаться от него лишь как от своеобразного стилистического оборота восточной мысли. Было свыше моих сил ответить на столь ужасное суждение одним пожиманием плеч. Я был вынужден перестроить свой образ мышления.

Наше время — время больших потрясений. Это понимает каждый здравомыслящий человек. Уж очень много палубы в отдаленных уголках мира. Россия неистовствует и причиняет нам немало забот. Я, как и все американцы, был озадачен и смущен быстрым ходом и быстрой сменой событий за последние пять лет. Но где-то в глубине моего сознания жила непоколебимая уверенность, что, когда карты будут раскрыты, когда мы станем лицом к лицу с Россией, американская мощь, американская наука и американский государственный гений будут на высоте требований, диктуемых обстановкой. Я искренне верил — благосклонная к нам судьба начертала в звездных пространствах, что Америке, Соединенным Штатам Америки, предопределено быть победителем и хозяином положения.

Сегодня вечером ужасная мысль, что, может быть, я ошибался, пронизала меня. Выдержки, спокойствия, твердой уверенности как не бывало. Сегодня нет былой уверенности. Если тщательно продумать создавшееся положение, я не очень убежден, что контроль над мировой экономикой, господство в области мировых идей и форм бытия действительно в руках Соединенных Штатов и западных демократий. Нравится нам это или нет, но в настоящий момент мы ведем борьбу с едва сдерживаемой яростью взбудораженных народов во всем мире, и математический расчет показывает, что шансы не на нашей стороне.

В настоящее время на нашей планете два с четвертью миллиарда населения. Из них девяносто миллионов краснокожих, двести миллионов чернокожих, шестьсот миллионов желтокожих и девятьсот миллионов белых. Другими словами, на каждого белого приходится трое небелых. Простая арифметика обязывает нас сделать вывод, что мы, белая раса, в меньшинстве. По праву большинства мы всегда были бы забаллотированы из расчета три к одному. При любой разумной оценке нашего мирового положения этот факт нам необходимо признать и принять.

Другая группа фактов тоже не лишена некоторого математического значения. Белые разделились на два лагеря, и оба они готовятся к борьбе. В одном лагере мы имеем приблизительно четыреста пятьдесят, в другом — траста пятьдесят миллионов. Таким образом, случилась, что на нашей стороне — на стороне демократического блока — большинство. Этот факт нельзя не отметить с чувством удовлетворения. Итак, если придется столкнуться лицом к лицу на поле брани, я говорю, если произойдет открытое столкновение с Россией, то каковы в трезвых цифрах наши шансы на то, чтобы уцелеть? Если разногласия, разделяющие нас, можно решить только силой оружия и на убедительном языке численного соотношения, должны победить мы. Но в эту формулу мы не включаем цветные народы, то есть три четверти человечества. Если они сочтут необходимым принять участие в схватке, то при прочих равных условиях они

располагают возможностями, которые по их усмотрению изменяют исход; другими словами, центр тяжести в соотношении сил, который определяет подавляющее превосходство и, следовательно, результаты, — на их стороне.

В наши дни студенту колледжа легко упростить до крайности сложную мировую ситуацию с ее многочисленными факторами, запутывающими общую картину в такой степени, что она ставит в тупик наши лучшие умы. Но проста она или сложна, бесспорно одно — в наше время военные потенциалы обеих белых враждующих сторон примерно настолько равны, что последнюю страницу в истории этой титанической схватки допишут не белые народы. В этом можно быть уверенным. Китай с его четырьмястами миллионами уже перешел на сторону России и отстаивает ее дело. А что можно сказать об Африке? О Мадагаскаре? Об Индии, Иране, Ираке, Малайе и Пакистане? Об Индо-Китае? Об Индонезии и других странах? Здесь — не делайте ошибок на этот счет — только здесь, с математической точки зрения, покоится наша надежда остаться в живых, если противоречия, противоречия мирового значения, разразятся громом войны. Арену борьбы в то время, как белые готовятся к смертельной схватке, окружают три четверти человечества. Они отступают назад, как зрители, но они ждут, когда наступит их час. И когда настанет час нанести удар, они нанесут его, и это будет означать конец демократии или диктатуры: Америка или Россия. Я ставлю вопрос следующим образом: можем ли мы рассчитывать на поддержку трех четвертей человечества? Многие выдающиеся американцы отправились в Азию искать ответа на этот вопрос. Некоторые вернулись домой с обнадеживающими известиями. Находясь в Азии, они организовали целые штаб-квартиры в евро-пеизированных отелях. Они интервьюировали лидеров, многие из которых окончили Кембриджский и Оксфордский университеты. Они должны были согласиться, что специалисты Востока обладают обезоруживающе прекрасными манерами. Ответы на вопросы давались в безупречной форме. Но если бы американцам пришлось, как д-ру Карлу Б. Шпету, попасть в подлинную Азию, в страны, где кишат миллионы, — они пришли бы к весьма неутешительным выводам. Сказать прямо, дело в том простом факте, что нас ненавидят, нам не доверяют, и при этом ненависть и недоверие к нам глубоко затаены.

А теперь я поставлю второй вопрос. Почему цветные народы Азии и Африки полны недоверия к нашим планам в делах международного значения. На данный вопрос имеется много ответов. Попытаюсь их обобщить. Некоторые ответы неправильны. Некоторые — нелогичны. На некоторых сказывается влияние коварной русской пропаганды. Но некоторые правильны. Главное, они отражают мнение заурядного среднего человека цветной расы и потому весьма знаменательны.

Рядовой обитатель Азии или Африки никак не может понять, почему белая Америка сочла возможным бросить атомную бомбу на желтую Хиросиму и не сбросила такую же бомбу на белый Берлин. Этого он не поймет и не забудет.

Небелый не может постигнуть, почему после каждого кровопролитного истребления местного населения английскими, французскими и голландскими войсками он видит людей, одетых в американскую военную форму, с ружьями американского образца и перевозимых на американских грузовиках и самолетах. Правильно или ошибочно, но в его сознании представление о нас связано с мыслью об увековечении колониализма на Востоке. В XIX столетии и первой половине XX европейцы могли еще насаждать правопорядок среди полудикого населения Азии. Но прошло то время. Люди снялись с лагеря, и население земного шара в походе. Не может больше небелый человек стоять в стороне и смотреть, как богатства его родины расхищаются алчными иностранцами.

Неумолимой силой обстоятельств мы поставлены в положение, когда с представлением о нас неизбежно связана мысль о жестокой программе эксплуатации и по-рабощения.

Далее, у цветных народов зреет глубокое подозрение, что наш непосредственный интерес к Востоку вытекает не из чистых побуждений, что интерес к ним коренится не в благородном стремлении освободить их, а в нашем желании иметь союзников в борьбе с Россией. С чисто восточным презрением они отвергают возможность стать объектом ребяческой, на их взгляд, пропаганды. Они говорят, что мы недооцениваем силу их интеллекта. Что нам кажется закономерным, им представляется полным противоречий и даже верным признаком слабости. Они не могут понять, почему мы заключаем в объятия Тито и в то же самое время предаем анафеме покойного Сталина и коммунизм его образца. Они не могут солидаризироваться с нами в осуждении применения вето, поскольку они знают, что право вето включено в Устав ООН по нашему настоянию. Они не видят ничего, «кроме лицемерия, в нашей позиции друзей чело-вечества, если мы у себя дома не позволяем известным меньшинствам есть в открытых для всех ресторанах, пользоваться общественным транспортом, спать в отелях, посещать американские театры и даже молиться в американских церквях. Так обстоит дело.

А теперь мой последний вопрос. Что мы можем сделать, чтобы вернуть к себе уважение и расположение цветной части человечества? Что сказать на это? Признаться, если бы у меня был готовый ответ, я не был бы здесь сегодня. Нашу задачу гораздо проще изложить, чем решить. Мы должны быть на равной высоте с Россией в умении оказывать влияние на революции, которые выходят из нашей власти. Как это сделать? Я не прошу извинений за то, что предлагаю в качестве решения совершенно практический, реальный план, который начертан в поэме, частично высеченной на постаменте статуи у входа в Нью-Йоркскую гавань. Позволю себе перефразировать несколько стихов из этой поэмы, звучащих как формула плана, предлагаемого мною сегодня в качестве ответа, американского ответа на коварное вероломство России на Востоке и в Африке:

«Вы во вселенной, кто утомился,

Вы, погрязшие в бедности, Вы, в непрерывном
смятении

Ищущие, где бы свободно вздохнуть,

Слушайте, вы, несчастные беженцы,

Без приюта и крова, гонимые шквалом, —

Мы спешим к вам. не как медный гигант,

А как мать на чужбине».

...Мы опешим к вам на помощь —

Без лукавства, без тайной мысли,

С мощно бьющимся сердцем и с чистой душой...

Едины все человечество, и мы с ним едины.

Мы пойдем впереди, если сможем. Мы будем

следовать и за вами, как братья...

Поднимем же выше наш факел

И вместе пойдем мы навстречу

Новому дню...

Цветной человек — не предмет торговой сделки.

Безвозвратно ушло время, когда целые народы можно было заковать в цепи. Чем скорее мы признаем это, тем скорее обретем надежду на сдвиг в мировом общественном мнении в пользу нас и нашего дела.

Д. РЕЧЬ, ПРИЗЫВАЮЩАЯ К ДЕЙСТВИЮ

Поход «Кукурузной команды» — Карол Джин Росс.

(Карол Д. Росс заняла третье место в соревнованиях женской группы на конкурсе Междуштатной ассоциации ораторов 1950 г. Конкурс был организован в Северо-Западном университете. Карол Д. Росс обучалась в Вустерском колледже, Вустер, штат Огайо.)

Время—1902 год. Место—Колумбус, штат Огайо. В ту пору Колумбус был не очень крупным городом. Он занимал не больше трети своей нынешней территории. Всего прошло два года с начала нового столетия, но люди уже перенесли в новую эру —эру машин. Еще год — и братья Райт бросили вызов закону тяготения, отправившись в полет на аппарате тяжелее воздуха. Все чаще и чаще пугались лошади при виде странных изобретений, именуемых автомобилями. Народ в штате Огайо понял, что наступил век расцвета. Он стал при-сматриваться к новым явлениям, какие могли бы оказать решающее влияние на жизнь штата. Если бы мы заглянули в заседание местного законодательного органа, нам стало бы ясно, что начался такой процесс. Но население Огайо должно было пожалеть об этих факторах, оказавших длительное влияние. Дело в том, что некто Чарльз Реннелс протаскивал мероприятие, направленное к пересмотру пропорционального представительства штата и означавшее, что представители в палату будут направляться от округов в количестве по крайней мере одного депутата от округа.

Впрочем, за данным законопроектом стоял фактически другой человек. Настоящим вдохновителем выдвинутого предложения был Марк Ханна — прирожденный политикан и гениальный организатор. Он устроил Мак-Кинли президентом и таким образом обеспечил себе место в сенате. Срок его полномочий истек, а со смертью Мак-Кинли оставался единственный верный способ быть переизбранным — следовало взять под контроль законодательный орган штата. Пересмотр вопроса о пропорциональном представительстве давал такую возможность, и Марк Ханна был переизбран. По иронии

судьбы, спустя несколько месяцев он умер, а штат до сих пор находится под властью замыслов честолюбца, действовавшего только во имя своих личных интересов.

Со времен Ханна население в городских районах возросло, в сельских — уменьшилось, и все же сделано очень немного, чтобы организовать представительство штата пропорционально количеству населения. В законодательном органе Огайо верх взял деревенский блок, который в течение ряда поколений душил прогресс в штате. Этот блок известен под названием «Кукурузной команды», а о самом правительстве штата нередко отзываются, как о «телеге, запряженной волами».

Подобная проблема стоит не перед одним штатом Огайо. Другие штаты — среди них Иллинойс — также встретились и встречаются с необходимостью если не

приступить к действиям, то обдумать возникшее положение. Я взяла Огайо только в виде примера, поскольку это мой родной и, кроме того, наиболее типичный штат.

Случайному наблюдателю влияние деревенского блока не бросится в глаза. Но если внимательно присмотреться, становится ясно, что каждое законодательное мероприятие направлено к выгоде фермера. Когда горожанин подъезжает к заправочной станции и наполняет бак горючим, он платит введенный штатом налог в четыре цента на галлон бензина. Фермер, имеющий у себя насос, покупает запасы горючего и налога не платит, поскольку на горючее в сельском хозяйстве налог не введен.

Другой пример из той же области — трехпроцентный налог на покупки. Большинство населения в Огайо платит его при покупке любого предмета домашнего обихода, одежды, канцелярских принадлежностей — словом, всего, в чем ежедневно возникает потребность. Но если бы мы походили по магазинам вместе с фермером, то узнали бы, что на удобрители налога нет. А как обстоит дело с подоюниками? Никакого налога. Хорошо, но, может быть, облагается налогом покупка трактора? Ничего подобного...

Не только самое налогообложение, но и распределение собранных и сосредоточенных в казначействе штата средств служит интересам фермера. Когда-то был принят закон об оказании денежной помощи нуждающимся в средствах школам. Однако ни одна городская школа не получила денег, хотя многие были близки к тому, чтобы закрыть двери...

Ежегодно города направляют правительству штата ходатайства о предоставлении кредита на нужды своих управлений и так же регулярно делегатов отсылают домой ни с чем, если не считать обещаний еще более поднять налоги. Это означает, что население, проживающее в таких городах, как Торонто, Янгстаун, Спрингфильд, Уоррен и с недавних пор Колумбус, ожидают еще большие налоговые тяготы, потому что взамен средств, которые нормально поступали бы от штата, стали бы вводить местный городской подходящий налог. Возможно, с подобным положением вещей следовало бы и примириться, если бы он соответствовал желаниям большинства населения. Но мы знаем, что один депутат из округа Винтон представляет интересы 11000 человек, в то время как из семнадцати депутатов округа Куйахога (административный центр — Кливленд) каждый представляет 71 000 человек. Значит, один избирательный голос в Винтоне в 7 раз сильнее избирательного голоса в Куйахога. Конечно, это неравное представительство. Это не правление посредством народа. Мы осуждаем власть меньшинства в других странах. Мы гордимся, что наше национальное правительство подчиняется народу, а население Огайо ничего не делает в связи с тем, что его штат находится под властью меньшинства, равного одной трети его населения.

Семьдесят, в основном деревенских округов, столь малых, что их жители составляют только одну треть населения штата, имеют семьдесят представителей в палате депутатов. Семидесяти более чем достаточно, чтобы взять под контроль деятельность палаты. По-звольте еще раз повторить — семьдесят в основном деревенских округов, столь малых, что их жители составляют только одну треть населения штата, имеют более чем достаточно представителей, чтобы контролировать деятельность палаты. Другие восемнадцать округов, с двумя третями населения штата, имеют только шестьдесят пять представителей. Таким образом, у нас в действительности два сената, и мы знаем, что ни в той, ни в другой палате округа не представлены пропорционально количеству населения.

Каким же образом города, большинство которых находится в последних восемнадцати округах, могут принять участие в управлении штатом? Как они могут защититься от деревенского блока? Когда же, наконец, мы сможем назвать Огайо современным и передовым штатом?

С 1902 года его население увеличилось почти до семи миллионов, и по количеству жителей Огайо среди других штатов занимает четвертое место. Штат достиг экономического процветания и по развитию промышленности стоит на третьем месте. Но все еще «Кукурузная команда» во главе руководства, и все еще жизнью штата управляет одна треть населения.

Время от времени на протяжении прошлых лет предпринимались шаги к исправлению создавшегося положения. Однако каждый раз что-нибудь происходило: либо петиция не доходила до палаты, либо сам народ не обнаруживал заинтересованности в проведении мероприятия. В наши дни мыслящие люди снова чувствуют прилив раздражения от существующего неравенства в представительстве. Снова народ жаждет действий.

У вас возникает вопрос: «Что делать? Не забаллотировал же деревенский блок сам себя». Возьмем для примера вопрос о подцвеченном олеомаргарине. В законодательном органе вопрос провалился вследствие стараний деревенского блока, но в конце концов его передали на решение народа путем референдума. Когда в ноябре был проведен поголовный опрос, законопроект прошел подавляющим большинством голосов.

Данный пример подтверждает два положения. Во-первых, законодательный орган не отражает воли большинства населения. Во-вторых, если народ серьезно возьмется за дело, он заставит прислушаться к своему голосу и сумеет провести закон.

Проблема не представляется неразрешимой. Есть много практически возможных решений. Одно, о котором я хотела бы напомнить вам, заключается в перераспределении представительства от штата, при котором существовало бы равенство и от каждых 50 000 человек населения было по одному представителю. Это значит, что в палате было бы то же количество представителей от нас, какое существует и ныне, но на основе более равномерного распределения. Следовательно, округ Куйахога имел бы двадцать четыре представителя вместо семнадцати, которых он имеет в настоящее время. Это значит, что каждый округ с населением в 50 000 человек и более будет иметь по крайней мере одного представителя. Это значит, что маленькие округа сгруппируются в районы, в которых число представителей будет в соответствии с общим количеством их населения. Пример — округа Хольмс, Нокс, Кошектон. Ни в одном из них населения недостаточно, чтобы иметь одного представителя, а объединившись, они могут иметь двух.

И мы в Огайо и вы в Иллинойсе не должны сидеть сложа руки и ждать, пока нам преподнесут нужный закон. Есть много способов помочь изданию необходимого закона. Это как раз такой вопрос, в котором общественное мнение определяет успех или провал. Мы можем на небольших собраниях обсудить его и возможные способы его решения. Мы должны быть готовы разумно голосовать, когда настанет время. В подобном случае не заслужишь упрека в идеализме, если скажешь, что общественное мнение может исправить зло. Как мы видели на примере закона о подцвеченном олеомаргарине, это вполне возможно.

Все, кто гордится своим Огайо, его историей, его традициями, не растеряются и в наши дни. Огайо—незаурядный штат. Он послал в Белый дом восемь президентов. Это богатый штат. Огайо должен показать, что народ может и должен иметь право голоса в своем правительстве.

«Кукурузная команда» еще в походе. Во главе ее призрак Марка Ханна. Надменная улыбка искажает черты его лица. Он горд, что столько лет распоряжался судьбой штата. Команда ведет наступление, и с каждым новым переходом, с каждым новым проведенным законом силы ее растут. До тех пор пока не будет оказано сопротивление ее наступательному шествию, народ в Огайо будет находиться под властью меньшинства, будет платить ему дань. Большинство должно подняться и показать, что нельзя попираť его права. Оно должно утвердить свое право на участие в управлении штатом и шествовать рука об руку с «Кукурузной командой» вперед, как движется вперед наш штат Огайо.

Глава: АЛФАВИТНЫЙ СПРАВОЧНИК (сокращенный) к именам и названиям, встречающимся в тексте книги

Адамс, Джон (1735—1826)—президент США, 1797—1801 гг. Был одним из лидеров федералистов — умеренного буржуазного крыла английских колоний в Америке.

Альма матер (alma mater) (лат.)—кормящая мать; старинное студенческое название университета (дающего духовную пищу).

Апострофа — стилистическая фигура, представляющая собой обращение к отсутствующему лицу — как к присутствующему или к неодушевленному — как к одушевленному.

Аристотель (384—322 гг. до н. э.) — древнегреческий философ, идеолог античного рабовладельческого общества. По характеристике Энгельса — самая всеобъемлющая голова среди древнегреческих философов. Сочинения А. содержат развернутую и тщательно разработанную теорию защиты рабства («Политика»).

АФТ — Американская федерация труда, объединяющая преимущественно рабочую аристократию и возглавляемая кликой реакционных деятелей.

Беллами, Эдуард (1850—1898) — американский писатель, журналист. Известность приобрел как автор реформистской мелкобуржуазной утопии «Через 100 лет» (1888). Марксисты отвергли эту утопию, за которую ухватились противники научного социализма.

Берс, Амброс Гуиннел (1812—1914?)—журналист и писатель.

Бетховен, Людвиг, ван (1770—1827)—великий немецкий композитор.

Билль о правах — в США первые десять поправок к конституции 1787 г., принятые I конгрессом и ратифицированные штатами в 1789—1791 гг. Б. о п., провозглашавший ряд элементарных буржуазно-демократических свобод, был принят под давлением широкого народного движения за расширение конституции 1787 г.

Бичер, Генри Уард (1813—1887)—пастор пресвитерианской церкви. Принадлежал к радикальным богословам, примирявшим Библию с учением Дарвина; был поборником женского равноправия, радикалом и демократом. Его лекция на тему «Эволюция и религия» (1885) ортодоксальными богословами признана атеистической.

Большой Каньон — каньон на р. Колорадо. Каньон — глубокая речная долина с очень крутыми склонами и относительно узким дном, обычно полностью покрытым водой.

Брайен, Уильям Дженнингс (1860—1925) — реакционный политический деятель США. Крайняя реакционность взглядов Б. проявилась в его выступлении в качестве обвинителя на антидарвинистическом «обезьяньем» процессе в Дейтоне в июле 1925 г.

Братства (в американских колледжах) — студенческие организации, поставившие целью укрепление дружбы и улучшение благосостояния членов своих организаций. Братства и церемонии в них носят названия букв греческого алфавита.

Браун, Джон (1800—1859)—борец за освобождение негров в США. Занимался устройством школ для негров и помогал переправлять в Канаду беглых рабов.

В октябре 1859 г. Б. стал во главе небольшой группы сторонников и захватил арсенал Харперс-Ферри в рабовладельческом штате Виргиния, но вызвать восстание негров ему не удалось. При осаде арсенала были убиты два сына Б., а сам он тяжело ранен. 2 декабря 1859 г. был осужден и повешен.

В США, где негритянское население подвергается жесточайшему угнетению, память Б. чтят все передовые люди, ведущие борьбу против реакции и расовой дискриминации.

Браунинг, Елизабет (Баррет-Браунинг) (1806—1861) —английская поэтесса. Наиболее известна ее поэма «Плач детей», в которой выражен протест против эксплуатации в Англии детского труда.

Бродвей — одна из главных улиц Нью-Йорка. Южный отрезок Б. заполнен конторами крупнейших торговых фирм, финансовых учреждений, далее следуют магазины, театры, мюзик-холлы, рестораны, отели, дома богачей.

Брут, Марк Юний (85—42 гг. до н. э.) — римский политический деятель, один из борцов за республику. Принимал участие в заговоре против Юлия Цезаря. Народные массы не поддержали заговорщиков, защищавших интересы сенаторской знати.

Бэкон, Френсис (1561 —1626) — выдающийся английский философ-материалист эпохи первоначального капиталистического накопления. По характеристике Маркса, Б.— «родоначальник английского материализма и вообще опытных наук новейшего времени» (К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 3, стр. 157). При Иакове — первом короле из дома Стюартов —получил титул барона Веруламского и виконта Сент-Албан и достиг поста

лорда-канцлера. Б. предали суду по обвинению в служебных преступлениях. В конце жизни занимался только научно-философской работой.

Буржуазные историки философии обычно замалчивают его материализм, или превращают Б. в примитивного эмпирика, или критикуют его материализм с позиций воинствующего идеализма.

Великие русские мыслители М. В. Ломоносов и А. И. Герцен отмечали положительное значение борьбы Б. против средневековой схоластики.

Бэрд, Ричард (1888) — американский полярный исследователь, адмирал.

Бэрр, Аарон (1756—1836)—североамериканский политический деятель, развивавший бурную деятельность. За участие в политическом заговоре с невыясненными целями судился и был оправдан.

Вагнер, Рихард (1813—1883)—знаменитый немецкий композитор.

Ван-Гог, Винцент (1853—1890)—голландский живописец.

Вашингтон, Букер Тальяферо (1858—1915) —негритянский общественный деятель США. После Гражданской войны 1861 —1865 гг., получив с большим трудом высшее образование, В. стал в 1861 г. директором индустриального института для негров в штате Алабама. В. ставил своей целью некоторое улучшение положения негров путем реформ и распространения профессионального обучения. В., однако, отказывался вести борьбу против жесточайшей расовой дискриминации в США и в 1900 г. организовал «Деловую лигу» негритянских предпринимателей. Течение, возглавляемое В., приобрело консервативный характер и стало тормозом негритянского освободительного движения.

Вашингтон, Джордж (1732—1799)—выдающийся американский государственный деятель периода борьбы североамериканских колоний Англии за независимость, главнокомандующий войсками колонистов, президент США в 1789—1797 гг. Как один из руководителей войны американского народа за независимость, В. сыграл объективно прогрессивную роль; в то же время он неизменно оставался выразителем и защитником интересов плантаторов и крупной буржуазии.

Взвешенное среднее (в статистике) — статистическая средняя величина, осложненная дополнительными показателями.

Взрывное звучание, взрыв (эксплозия) — в тексте применен, видимо, как термин, относящийся к характеристике образования так называемых смычных согласных, и в частности к второй его стадии (эксплозии), когда активный речевой орган мгновенно отходит от пас-сивного и скопившийся за преградой воздух резким толчком выходит наружу, производя шум согласного.

Вильсон, Вудро (1856—1924)—реакционный американский политический деятель, президент США в 1913—1921 гг. В. — «глава американских миллиардеров, прислужник акул капиталистов» (В. И. Ленин, Соч., т. 28, стр. 52), профессор государственного права и по-литической экономии. Как указывал В. И. Ленин, «идеализированная демократическая республика Вильсона оказалась на деле формой самого бешеного империализма, самого бесстыдного угнетения и удушения слабых и малых народов» (там

же, стр. 169). Вульгаризм — грубое слово или выражение, не принятое в литературном языке.

Галлон — мера объема жидких и сыпучих тел; в США равняется 3,785 литра для жидкостей и 4,405 литра для сыпучих.

Галлэп Полл — частное общество в США, занимающееся выявлением общественного мнения путем опросов, анкет и т. д.

Гамильтон, Александр (1757—1804)—реакционный государственный деятель США. Идеолог крупной буржуазии, противник демократии, сторонник рабства негров. Его политическим идеалом была конституционная монархия британского типа.

Гемпден, Джон (1594—1643)—деятель английской буржуазной революции XVII в., один из лидеров парламентской оппозиции режиму Стюартов. Осуждение Г. послужило толчком к усилению борьбы против Стюартов. Умер от ран, полученных в бою с роялистами.

Гладстон, Уильям Юарт (1809—1898) — английский реакционный политический и государственный деятель, лидер либералов.

Греди, Генри Фрэнсис (1882)—американский государственный деятель, дипломат.

Декларация независимости США — декларация, принятая 4 июля 1776 г. Вторым континентальным конгрессом представителей английских колоний в Северной Америке в период национально-освободительной войны за независимость в Северной Америке. Принципы декларации находились в полном соответствии с классовыми интересами буржуазии, утверждавшей свое господство. Декларация сохраняла рабство негров.

Дефо, Даниэль (род. в 1660 или 1661 г.— ум. у 1731 г.)—английский писатель. Плодовитый публицист, один из зачинателей английской журналистики. В своих памфлетах разоблачал английскую аристократию, фанатизм господствующей церкви. Был приговорен к тюрьме и троекратному выставлению у позорного столба. Автор романов «Робинзон Крузо», «Капитан Сингльтон» и др. Наиболее интересен роман «Молль Флендерс» — о женщине, которую нищета толкает на воровство и проституцию. Д. можно считать одним из родоначальников английского буржуазного реалистического романа.

Джемс, Джесси — крупный преступник, железнодорожный вор (80-е годы прошлого века). Герой многих детективных фильмов.

Джемс, Уильям (1842—1910) — американский реакционный философ и психолог, идеолог империалистической буржуазии, один из основателей антинаучной философии прагматизма, защитник религии. В. И. Ленин указал, что «различия между махизмом и прагма-тизмом так же ничтожны, десятистепенны с точки зрения материализма, как различия между эмпириокритицизмом и эмпириомонизмом» (Соч., т. 14, стр. 327).

Джефферсон, Джозеф (1829—1905)—американский актер, видный представитель демократического направления в американском театре XIX в. Особенно удавались ему образы людей из народа.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Джефферсон, Томас (1743—1826)—выдающийся американский просветитель XVIII в., идеолог буржуазно-демократического направления во время войны за независимость в Северной Америке 1775—1783 гг., президент США в 1801 —1809 гг. Составил по поручению конгресса Декларацию независимости США,

Дизраэли, Бенджамин, граф Б и к о н с-фильд (1804—1881)—английский реакционный государственный деятель, лидер и идеолог консерваторов, премьер-министр Англии в 1868 и 1874—1880 гг.

Долина смерти — межгорная впадина в северной части пустыни Мохаве в США (штат Калифорния). Названа так в связи с гибелью части первой партии золотоискателей от недостатка воды в 1849 г.

Дрейфуса дело — судебное дело по обвинению в шпионаже офицера французского генерального штаба А. Дрейфуса, инсценированное реакционной военщиной и ставшее предметом ожесточенной политической борьбы во Франции в 90-х годах XIX в.

Дюйм равен 2,5 сантиметра.

Дядя Сэм — шуточное название США.

Жанна д'Арк (около 1412—1431) —героиня французского народа, возглавившая в ходе Столетней войны (1337—1453) освободительную войну против английских захватчиков. Сожжена на костре 30 мая 1431 г. в Руане.

«Золотая лихорадка» 1849 г.— колонизация европейцами Калифорнии, начавшаяся с середины XIX в. в связи с открытием золотых россыпей и сопровождавшаяся истреблением калифорнийских индейцев.

«Золотое правило» — правило христианской морали: поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы поступали с тобой (евангелие).

Идиома — укоренившийся своеобразный оборот речи, свойственный какому-либо языку и непереводимый дословно на другой язык.

Индуизм — наименование религиозной системы, обнимающей комплекс самых разнообразных верований большинства населения современной Индии, начиная от религий со сложными богословскими учениями и кончая примитивными верованиями, унаследованными от первобытно-общинного строя.

Иона — библейский пророк. По библейскому преданию, будучи проглочен китом, остался цел и невредим.

Ирвинг, Вашингтон (1783—1859) —американский очеркист, писатель, историк.

Каупер, Уильям (1731 —1800)—английский поэт.

Квинтилиан, Марк Фабий (род. ок. 35 г. — ум. в 95 г.) — древнеримский теоретик ораторского искусства. Основной труд К.— «Наставление в ораторском искусстве» в 12 книгах. К. уделяет также внимание воспитанию будущего оратора.

Классификации я — распределение -предметов, явлений и понятий по классам в зависимости от их общих признаков (отнесение к роду, виду, отделу и т. д.).

Клей, Генри (1777—1852) — североамериканский политический деятель, выдающийся оратор, выступал сторонником протекционизма и противником рабства; всегда стремился к компромиссу; его прозвище — «великий миротворец». Взгляды на него противоречивы: одни считают хитрым интриганом и честолюбцем, другие считают осторожным и дальновидным политиком.

Клептомания — болезненное расстройство, характеризующееся навязчивым влечением к воровству.

Конституанта — Учредительное собрание.

КПП — Конгресс производственных профсоюзов США, построенный по производственному признаку. Образование КПП — свидетельство роста рабочего движения в США и усилении организованности пролетариата. Несмотря на репрессии в отношении руководства КПП, влияние прогрессивных профсоюзов все усиливается.

Крокетт, Дэвид (1786—1836)—американский колонист, член конгресса.

Кромвель, Оливер (1599—1658)—крупнейший деятель английской буржуазной революции XVII в., руководитель партии индепендентов, представлявший интересы средней торгово-промышленной буржуазии и обуржуазившегося среднего дворянства. Диктатура К. проложила дорогу к реставрации королевской династии Стюартов (1660).

Купер, Питер (1791 —1883) — американский промышленник и филантроп, основал Союз Купера в Нью-Йорке.

Лафайет, Мари Жозеф Поль (1757— 1834)—деятель французской буржуазной революции конца XVIII в. и революции 1830 г. Напуганный активностью масс, искал сближения с силами контрреволюции и замышлял использовать армию для подавления революции.

Бежал в Голландию после неудачной попытки обратить войска против революционного. Парижа.

В июльской революции 1830 г. способствовал сохранению монархии.

Лексика—совокупность слов, входящих в состав какого-либо языка, словарный состав языка.

Лексический — относящийся к словарю, к словам, словарный.

Ленд-лиз — закон, принятый в 1941 г. конгрессом США о передаче займы или в аренду вооружения, сырья, продовольствия и других товаров странам-союзницам во второй мировой войне.

Ли, Роберт Эдуард (1807—1870) — командующий армией южан-рабовладельцев во время Гражданской войны в США 1861 —1865 гг.

Реакционная американская историография прославляет воинствующего рабовладельца и расиста Л. в качестве национального героя США.

Линкольн, Авраам (1809—1865) — выдающийся американский государственный деятель. В 1834—1841 гг. — член законодательного собрания штата Иллинойс, в 1847—1849 гг. — член конгресса США, в дальнейшем с 1860 г. — президент США. Один из организаторов республиканской партии. Стронник освобождения негров. Руководил Гражданской войной против рабовладельческих штатов.

Внешняя политика Л. была направлена на обеспечение условий для успешного завершения войны против мятежников и предотвращения вмешательства иностранных государств. Л. стремился к установлению дружественных отношений с Россией.

Коммунистическая партия и все прогрессивные силы США используют лучшие традиции Л. в своей борьбе за демократию, против реакционной политики американских правящих кругов.

Упомянутая в тексте и приведенная полностью в приложении III речь Л. сказана им на поле сражения с южанами под городом Геттисбургом, где южанам было нанесено поражение. Речь сказана 19 ноября 1863 г. на церемонии посвящения места сражения под кладбище павших в бою.

Локк, Джон (1632—1704) — видный английский философ, разработавший сенсуалистическую теорию познания, признающую ощущения единственным источником знания и опровергающую теорию врожденных идей. Философия Л. была использована представителями как материалистической, так и идеалистической философии.

Лоуэлл, Джеймс Рассел (1819—1891) — американский поэт и критик. Вошел в историю литературы как сторонник аболиционистов, выступавший против рабства негров и захватнической войны Америки в Мексике.

«Майфлауэр» — название корабля, на котором в 1620 г. прибыли в Америку первые английские переселенцы.

Мак-Кинли, Уильям (1843—1901) — американский реакционный политический деятель, президент США в 1897 — 1901 гг. Один из главных зачинщиков испано-американской войны 1898 г. Правительство М.-К. жестоко подавило освободительное движение на Филиппинах. В 1900 г. оно приняло участие в подавлении народного восстания в Китае.

В 1901 г. М.-К. убит анархистом.

Мак-Клееллан, Джордж Бринтон (1826—1885) — американский генерал, реакционер, главнокомандующий армией северян в 1861 —1862 гг. во время Гражданской войны в США 1861 —1865 гг. Связанный с рабовладельцами Юга, тормозил развертывание операций против южан.

Маколей, Томас Бабингтон (1800—1859) — английский буржуазный историк, публицист и политический деятель. Выступал против чартистов. Автор «Истории Англии от восшествия на престол Якова II», написанной ярким литературным языком.

Манн, Хорас (1796—1859) — американский прогрессивный педагог и общественный деятель, член конгресса США. М. был последовательным сторонником освобождения негров, расширения женского образования, расширения сети начальных школ.

Мариджуана — растение, содержащее наркотические вещества.

Метонимия—оборот речи (троп), замена одного слова другим на основании смежности двух понятий («лес поет» вместо «птицы поют в лесу»).

Милль, Джон Стюарт (1806—1873) — английский буржуазный философ, логик и экономист. Философские взгляды М. сложились под влиянием субъективно-идеалистического сенсуализма Дж. Беркли, агностицизма Д. Юма, ассоциативной психологии Джемса Милля и утилитаризма Бентама.

Модуляция (музыка и риторика)—переход из одной тональности в другую, перемена строя.

Найтимгал, Флоренс (1820—1910)—английская сестра милосердия, которая во время Крымской войны ввела ряд санитарно-медицинских мероприятий в английской армии.

Наполеон I (Наполеон Бонапарт) (1769— 1821) —выдающийся французский полководец, буржуазный политический деятель, первый консул Французской республики (1799—1804), французский император (1804—1814 и 1815).

Новая Англия — северо-восточная часть США, включает штаты Массачусетс, Коннектикут, Род-Айленд, Мэн, Нью-Хемпшир и Вермонт. Н. А. играла ведущую роль в освободительной войне 13 английских колоний в Северной Америке за свою независимость в 1775—1883 гг.

Новый курс — ряд реформ, проведенных президентом США Ф. Д. Рузвельтом и представлявших собой попытку преодолеть последствия экономического кризиса, укрепить капиталистическую систему путем усиления государственного капитализма.

Отцы-пилигримы — первые английские колонисты, высадившиеся с корабля «Майфлауэр» в Плимуте—первом поселении в Новой Англии — в 1620 г.

Пайль, Эрн (ум. в 1944 г.)—американский журналист, военный корреспондент во вторую мировую войну, писатель. Погиб во время операций на о. Окинава.

Патрик, Генри (1736—1799)—американский патриот и оратор; губернатор штата Виргиния.

Пеллагра — заболевание, вызываемое недостатком некоторых витаминов в питании.

Пеннель, Джозеф (1860—1926)—американский график-офортист и литограф.

Персонификация — олицетворение, представление отвлеченного понятия в человеческом образе.

Пинта равна 0,56 литра.

Пипс, Самуэль (1633—1703) — английский мемуарист; описал нравы при дворе Карла II.

Платон (427—347 гг. до н. э.) — древнегреческий философ-идеалист, идеолог рабовладельческой аристократии. П. исходил из признания рабовладельческого строя в качестве необходимой основы современного общества. К. Маркс показал, что идеальное

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

государство П., основанное на разделении труда, в котором П. видел основной принцип строения государства, «представляет собой лишь афинскую идеализацию египетского кастового общества» (К. Маркс, Капитал, т. I, 1953, стр. 375).

Полк, Джемс (1795—1849)—политический деятель США, президент в 1845—1849 гг. Активно способствовал развязыванию захватнической войны США против Мексики.

Поллианна — девушка, неисправимая оптимистка, героиня повестей писательницы Элеоноры Ходжмен Портер (1868—1920).

Полоний — действующее лицо в трагедии Шекспира «Гамлет» (также — Лаэрт).

Поп, Александр (1688—1744)—английский поэт, представитель просветительного классицизма.

Популисты, партия популистов — фермерская партия в США, существовавшая в конце XIX в. К 1900 г. партия П., разнородная по своему составу, лишённая революционного пролетарского руководства, распалась.

Предикат — логическое сказуемое, то, что в суждении высказывается о предмете суждения.

Проктор (прокатор) — инспектор (инспектура) в учебном заведении.

Промышленный переворот — переход от мануфактурной стадии капитализма с ее ручной техникой к фабричной системе капиталистического производства, опирающейся на машинную технику. П. п. вызвал ломку существовавших экономических отношений и повлек за собой важные социально-экономические последствия. Главным было утверждение капитализма как общественно-экономической формации. Как писали К. Маркс и Ф. Энгельс в «Манифесте Коммунистической партии» (1848), буржуазии за сто лет своего господства удалось создать такие производительные силы, которые превзошли все то, что было достигнуто человечеством за все предшествующие века исторического развития. Вслед за Англией машинное производство стало распространяться в других странах Европы и в Америке.

Пуритане — сторонники кальвинизма в Англии и Шотландии в XVI—XVII вв. Проповедовали своеобразный буржуазный аскетизм, строгую, деловую жизнь, бережливость, выступали против роскоши и вообще блюли строгую мораль.

Райт, Франк Ллойд (род. 1869) — американский архитектор.

Референдум — выявление мнения путем всенародного опроса.

Риторика — теория красноречия, наука об ораторском искусстве.

Роджерс, Уилл (1879—1935) — американский актер.

Ротарианцы — члены Ротарианского клуба, являющегося ответвлением Международной ассоциации клубов, посвятивших себя общественному служению.

Рузвельт, Франклин Делано (1882— 1945)—выдающийся государственный деятель США, президент в 1933—1945 гг. Принадлежал к демократической партии. Став президентом, Р.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

провел ряд реформ (так называемый Новый курс), безуспешно стараясь преодолеть последствия экономического кризиса. В 1933 г. правительство Р. установило дипломатические отношения с СССР. После начала второй мировой войны выступил с поддержкой Англии и Франции. Предложил Советскому Союзу помощь и сотрудничество в войне с гитлеровской Германией. И июня 1942 г. было подписано советско-американское соглашение о принципах взаимопомощи в ведении войны против агрессии. Р. был сторонником сохранения и укрепления сотрудничества между СССР и США в послевоенный период, видя в этом условии сохранения всеобщего мира.

Селлерс, Рой Вуд (род. 1880) — американский прогрессивный философ. Исходит из первичности материального мира и вторичности сознания. Противник прагматизма.

Сенека, Луций Анней (род. между 6 и 3 гг. до н. э. — ум. в 65 г. н. э.) — римский философ, политический деятель, писатель, один из крупнейших представителей римского стоицизма.

Сиддонс, Сарра (1755—1831)—выдающаяся английская актриса. Творчество С. связано с возрождением классицизма на английской сцене. Ее игра отличалась приподнятостью и величавостью. С наибольшим успехом выступала в трагедиях Шекспира.

Синекдоха — вид метонимии (см.), стилистический оборот, состоящий в употреблении большего вместо меньшего, полного вместо части, общего вместо частности («защита требует оправдания подсудимого» и т. д.).

Система чести — выполнение в американских школах учащимися письменных работ без надзора преподавателей.

Слэнг — в английском языке слова или выражения, употребляемые людьми определенных профессий или классовых прослоек, например художников, моряков и т. д. Первичное значение — жаргон (преступников, профессиональных нищих и т. д.).

Сойер, Том, мальчик — герой книги Марка Твена «Приключения Тома Сойера». Тетя Полли поручает Тому побелить забор. Это занятие кажется ему скучным. Он пускается на хитрость — начинает белить с таким увлечением, что проходящие мимо мальчишки становятся в очередь, чтобы за вручаемую Тому мзду (яблоко, подержанный змей, крыса на веревочке и т. п.) испытать удовольствие побелить забор. Забор побелен и даже в три слоя.

Сократ (ок. 469—399 до н. э.) —древнегреческий философ-идеалист. Выступил незадолго до начала Пелопоннесской войны в Афинах с изложением своего учения и вскоре собрал вокруг себя многочисленную группу учеников, большая часть которых была настроена враждебно к общественно-политическому укладу афинской демократии. С. был привлечен к суду по обвинению в совращении молодежи. По приговору суда в мае 399 г. С. выпил кубок яда.

Спенсер, Герберт (1820—1903) — английский философ-эволюционист.

Стивенсон, Адлай Юинг (1900) —лидер демократической партии в США.

Субъект (лог.)—мысль о предмете суждения в отличие от предиката суждения, то есть от мысли о признаках предмета суждения.

Тамерлан — искаженное европейское прозвище Тимура (1336—1405), среднеазиатский полководец и завоеватель.

Твен, Марк (псевдоним, настоящее имя Самюэль Ленгхорн Клеменс) (1835—1910)— великий американский писатель и публицист.

Термины (лог.) — элементы суждения; большой термин — предикат (сказуемое) заключения; малый термин — субъект (подлежащее) заключения; средний термин — элемент, присутствующий в обоих посылах и отсутствующий в заключении. Примечание автора о непра-вильной композиции имеет в виду нарушения правил составления силлогизма.

Термостат — прибор, регулирующий температуру.

Торо, Генри Давид (1817—1862)—американский писатель, публицист, философ. Последователь Эмерсона, Т. не ограничился романтической критикой буржуазного прогресса и резко осудил капиталистический строй США. В 50-х годах стал активным борцом за освобождение негров. Т. создал утопию в духе Ж. Ж. Руссо, идеализируя жизнь на лоне природы и натуральное хозяйство вдали от городской цивилизации.

Туесен-Лувертюр, Франсуа Доминик или Генри Доминик (1743—1803)—герой освободительной борьбы народа Гаити, руководитель восстания негров-рабов. В 1801 г. была провозглашена выработанная по поручению Т.-Л. конституция, в соответствии с которой подтверждалась отмена рабства. Войскам экспедиционного корпуса, посланного Наполеоном, удалось с помощью обмана заманить Т.-Л., который был отправлен во Францию, где и умер в заточении.

Вероломный захват Т.-Л. привел к усилению освободительной войны, в результате которой в 1804 г. была провозглашена независимость острова.

Тюдор, Елизавета (1533—1603) — английская королева (1558—1603), последняя из династии Тюдоров.

Уолпол, Хорас (или Горацио) (1717—1797) — английский писатель. Большой интерес представляют изданные посмертно дневники исторических событий.

Уэбстер, Даниэль (1782—1852) — американский государственный деятель, юрист, выдающийся оратор.

Федералисты в США—партия, существовавшая в XVIII—начале XIX вв. и выражавшая интересы крупной торговой буржуазии, землевладельцев Севера и части плантаторов Юга.

Фермопилы, фермопильская битва — героическая оборона греками в 480 г. до н. э. Фермопильского горного прохода против армии персидского царя Ксеркса.

Фигура — неожиданный оборот речи, усиливающий ее эмоциональную, выразительную сторону.

Филиппс, Уэнделл (1811 —1884)—прогрессивный политический деятель США, один из выдающихся руководителей революционного левого крыла аболиционистов,

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

выступавших за освобождение негров. Выдающийся оратор. В 70-х годах примкнул к рабочему движению, выступал за создание самостоятельной рабочей партии, за 8-часовой рабочий день и т. д. Ф. Энгельс отметил, что Ф. «сделал больше чем кто-либо, за исключением Джона Брауна, для уничтожения рабства и проведения (гражданской) войны» (К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 27, стр. 123).

Фокион (род. около 402 г. — ум. в 318 до н. э.)— афинский полководец и государственный деятель. Провел ограничение демократии в Афинах и допустил захват Пирея македонцами, что вызвало оппозицию народного собрания. Был осужден на смерть.

Фолкнер, Уильям (1897)—видный американский писатель. Темы его романов — трагическая судьба искалеченного на войне солдата, обнищание и вырождение плантаторов Юга, пороки буржуазной цивилизации, дискриминация негров и т. д. В романе «Притча» (1954) Ф. выступает противником войны.

Форрест, Натан Редфорд (1821 —1877) — генерал армии Конфедерации в Гражданской войне США 1861 — 1865 гг.; начальник кавалерии.

Франклин, Вениамин (Бенджамин) (1706— 1790)—выдающийся американский политический деятель и дипломат, буржуазный демократ, крупный ученый; один из родоначальников демократической культуры американского народа.

Фут равен около 30,5 сантиметра.

Холмс, Оливер Уэнделл (1841 — 1935) — юрист, преподаватель права, помощник председателя Верховного суда США с 1902 по 1932 г.

Хустон, Сэм (1793—1863) — американский государственный деятель и генерал, боровшийся за независимость Техаса.

Цезарь, Гай Юлий (100—44 до н. э.) — один из крупнейших государственных деятелей, полководцев, писателей и ораторов Древнего Рима.

Цент—американская мелкая монета (0,01 доллара).

Честертон, Джильберт Кит (1874)—английский журналист, автор полемических статей против эстетствующих декадентов 90-х годов. Выступал против олигархии монополистического капитала, колониального грабежа и т. д. Писал романы.

Эмбарго — 1) запрещение государственной властью вывоза из какой-либо страны или ввоза в какую-либо страну золотой валюты, товаров, ценностей, военного снаряжения и т. д., принадлежащих иностранному государству; 2) запрещение захода в порты своей страны судов, принадлежащих другим странам, или выхода из портов своих судов или судов других стран.

Эмерсон, Ролф Уолдо (1803—1882)—американский критик, эссеист, поэт. Мировоззрение Э.— механическое смешение кантианства, платонизма и учения Карлейля о «героях». Поверхностная пышность стиля и блеск разбросанных, случайных, порой довольно острых афоризмов создали Э. славу глубокого и труднопостигаемого философа.

Эмпайр стэйт бильдинг — высотное здание в Нью-Йорке.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи

Энтомология — отдел зоологии, изучающий насекомых.

Эссекс, Роберт Девере, граф (1567— 1601) —фаворит королевы Елизаветы; казнен. Ярд равен 91 сантиметру.