

## Лекція п'ята

# ІНВЕНЦІЯ І ДИСПОЗИЦІЯ. ОСНОВНІ ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ОРАТОРСЬКОЇ ПРОМОВИ

## ІНВЕНЦІЯ

### Вибір теми

Поки що ви не професійні лектори товариства «Знання» чи «Просвіта», не маєте і відношення до науково-технічних товариств тощо. Але незабаром і вам доведеться виступати, оскільки обрана вами професія у перспективі пов'язана з такою формою діяльності. Нехай це буде промова в невеликій аудиторії слухачів, нехай перед вами будуть п'ять або двадцять зацікавлених слухачів. Але вони будуть, і до цього треба готуватися.

Обирайте таке коло питань, підготовка до яких може дати вам більше знань, аніж ними володіють ваші слухачі: «Студентське самоврядування», «Життя ферми», «Життя малого підприємства».

Натхнення приходить разом із зростанням обсягу ваших знань і роздумів. Якщо тема оволоділа вами, можливо, вона оволодіє й слухачами. Знайдіть пригодницьку жилку, інтригу, яка схвилювала б слухачів, пробудила відчуття переживання добра і зла.

Працюйте систематично, день за днем, наполегливо, постійно думайте над темою майбутнього виступу. Таким чином за тиждень ви створите ґрунтовну основу з фактів та ідей. Герой Германа Гессе Сіддхартха на запитання, що він може, відповів: «Я вмю думати, чекати, постувати».

Вникайте в проблеми міста і області, у поточні дискусійні питання, читайте нові книжки, цікавтесь останніми науко-

вими відкриттями, технічними новинками. Що ви знаєте сьогодні, наприклад, про гіперавтомобіль або про автомобіль найближчого завтра?

**Підбирайте прийнятну тему.**

Настрій публіки залежить від місця і часу. У побуті слухачі сприймуть як належне те, що в аудиторії здасться їм смішним, нудним або й шокуватиме. На зборах, присвячених річниці з дня народження Т.Г. Шевченка, доречними були б будь-які теми, що стосуються його творчості та громадської діяльності, але дещо незвичними і цікавими, можливо, стануть виступи на теми: «Гумор Шевченка», «Шевченко як дослідник», «Як би почувався Тарас Шевченко, якби жив у наші дні». На зібранні спортсменів або на політичному мітингу доречними будуть теми, які відповідають поточному моменту і умонастрою присутніх.

Але не завжди треба йти назустріч публіці, поступатись їй у всьому не можна. Офіційний привід слід використати як вихідний пункт для розвитку теми, яка й сама як така може стати важливою і цікавою. Інколи привід для слухачів має випадкове значення. Прийшли, бо треба було, або пообіцяли прийти і вже не могли відмовитись. Промовці в актових і ювілейних промовах усе ще вважають обов'язковим говорити про звичні і нудні речі на зразок «Обов'язок молодих», «Справжній патріот України», «Критична ситуація сьогодні». Слухача «бомбардують» міркуваннями на заявлені теми; на політичних зборах більшість піддається черговій істерії. Рідко трапляється, щоб чесно і ґрунтовно опрацювали поставлене питання. Тому мету і характер виступу повинен обрати сам оратор. Йому належить особливе право створити таку обстановку, яка підняла б присутніх над повсякденною рутинною і спрямувала їх у привабливий політ разом з вашим духом, вашою думкою.

**Враховуйте аудиторію.**

Вибір теми. Насамперед тема повинна бути цікавою, достатньо важливою і зрозумілою для аудиторії. Щоб не схибити, виступаючи зі своєю промовою, слід мати уявлення про рівень знань слухачів, їх освіти, виховання, заняття, вік і особливі інтереси. Взагалі, є багато тем, які можуть зацікавити всіх слухачів. Скажімо, рятування людей з палаючої багатопо-

верхівки чи гелікоптером під час повені, напевно, зацікавить усіх. Утім, майже кожний предмет, якщо його пояснити просто і конкретно, стане зрозумілим кожній аудиторії. Зазвичай незрозуміла не тема, а виклад її. З іншого боку, поняття сучасної світової організації (глобалізм), принципи оподаткування, досягнення сучасної медицини можуть бути зрозумілими навіть школярам за певного напруження і вміло підібраних оратором аналогій та прикладів.

Чи буде тема важливою і захоплюючою, залежить головним чином від:

- а) основних інтересів аудиторії;
- б) групових інтересів;
- в) злободенних інтересів;
- г) конкретних інтересів;
- д) новизни теми;
- є) закладених у ній елементів конфлікту.

Саме ці аспекти слід розглянути насамперед.

А) *Основні інтереси*. Їх витоки вкорінені у питаннях життя і смерті, здоров'я, кохання, відносин із ближніми, грошей та власності, професії, кар'єри, слави, соціального статусу і престижу. Те, що зазначені питання важливі, відчутно з реакції будь-якої аудиторії. Вибором теми і мети можна викликати в аудиторії відчуття безпосередньої небезпеки або уявлення про життєво важливі, невідкладні заходи. Погодьтеся, що адміністратор, який починає з питання про оплату праці на підприємстві чи в установі на зібранні робітників і службовців, зустрине глибоке і зосереджене розуміння. Класний керівник на зборах батьків швидше порозуміється з ними, якщо почне з успішності учнів. Ділових людей відразу зацікавить питання зниження поточних витрат і уникнення певних податків. Звичайно, не тільки особиста або матеріальна користь цікавить слухачів. Ми зазвичай мало замислюємось над вражаючими фактами щорічної загибелі десятків мільйонів людей від голоду і масових хвороб. А лекція вправного оратора на цю тему може зустріти гарячу підтримку програм допомоги. Почуття справедливості й бажання позбавитись від зла – могутні людські спонукання.

Б) *Групові інтереси*. Ці інтереси аудиторії – найкраща основа промови. Коли значна частина групи готується на

практику за кордон, то розмова про особливі національні традиції, про можливість заробити під час практики, про спокуси і застереження буде вкрай цікавою й потрібною. Виступаючи у трудовому колективі, оратор може звернутися до питань хабарництва в місцевому самоврядуванні, про організацію дозвілля молоді, місцеві податки, стан навколишнього середовища тощо.

В) *Злободенні інтереси* переважно викликані поточним моментом: виборча кампанія, референдум, проблеми телебачення, епідемії, засоби боротьби з поширеними хворобами (серцево-судинні, ракові, туберкульоз) тощо. Людей завжди хвилювали питання справедливої оплати праці, вчасна виплата заробленого. Важливо, що в зв'язку з актуальними проблемами можуть бути згадані і предмети, які ніби явно не пов'язані з ними. Скажімо, практично будь-яка політична або економічна проблема країни може бути поставлена у зв'язок із загальними світовими проблемами. Історична ситуація давно минулих часів може відкрити уважному слухачеві багато цікавих роздумів. Питання моралі, релігії та літератури також завжди легко пов'язати з актуальними проблемами сьогодення. Якщо оратор займається страхуванням від пожежі, то хіба зайвим буде розповісти слухачам про засоби збереження майна від пожежі?

Г) *Конкретні інтереси* викликає все, що ми бачимо, чуємо, відчуваємо. Подивіться, як ставляться люди до конкретних речей, що їх оточують: автомобілі, будинки, їжа, тварини, стихійні явища. Адже уся нескінченна кількість речей має безпосереднє відношення до нашої роботи, зручностей та розваг. Утім, багато конкретних питань були б надто вульгарними і дрібними, якби вони не зачіпали поняття, що мають моральне або загальне значення. Наприклад, питання щодо того, повинна людина палити чи ні, більш серйозне і значиме, аніж питання про те, якої марки цигарки краще палити. При достатній підготовці оратора можна обговорити і тему про вплив світових цін на метал на життя українського загалу, або тему стосовно впливу на нашу і європейську економіку того, що українці масово купують старі автомобілі.

Д) *Новизна теми* завжди приваблює слухачів. Адже незалежно від ступеня уяви слухачі воліли б знати про життя

інших народів, про мандрі і мандрівників, про дива минулого і майбутнього. Багатьох цікавить життя павуків і левів, субатомний світ і гіпнотичні явища, телекінез і магія. Та й питання про те, якими люди стануть через п'ять тисяч років чи про мандрі нашої безсмертної душі навряд чи залишать кого байдужим. Але все-таки слід пам'ятати: якими б новими і незвичними не були заявлені вами теми, вони завжди мають бути пов'язаними із тим, що слухачі вже знають і з тим, що для них має значення. Тільки дуже сміливий і безвідповідальний оратор став би розповідати в жіночому клубі про систему податків у ацтеків або серед студентів економічного факультету - про теоретичні аспекти фундаментальної фізики, які спричинили дискусію між Альбертом Ейнштейном і Нільсом Бором.

Є) *Конфлікт у промові* – також важливий елемент добре підготовленої промови. Люди завжди схильні приділяти увагу спірному, зіткненню думок, боротьбі. Надзвичайно цікавий і хвилюючий елемент історичних подій – воєнні бої або зіткнення думок видатних історичних діячів. Чого-чого, а останнього в нашій вітчизняній історії немало. Достатньо пригадати події середини сімнадцятого або початку двадцятого століть.

#### **Відбір матеріалу для виступу.**

Погодьтеся, що є чотири джерела накопичення матеріалу для промови: особистий досвід, розмірковування і спостереження, інтерв'ю і бесіди, читання.

Зібравшись виступити перед аудиторією, слід насамперед мати ідею і бажання висловитись. Інколи останнє від нас не залежить, бо є категоричне «треба!». У всякому разі треба скомпонувати власні думки, визначитися з власними прикладами, пригадати все, що вам особисто відомо з обраної теми, що ви чули, бачили, читали.

Промова повинна «визріти». Треба завжди у вільні хвилини повертатися до обраної теми, думати про неї, промовляти вголос окремі епізоди. Нехай думка про тему буде останньою перед сном. Розповідайте друзям про свій задум, нехай вони також зацікавляться ним і висловлять свої думки. Ставте собі запитання стосовно змісту промови. Записуйте свої думки і спостереження.

Будьте уважними, спілкуючись з іншими людьми, адже не виключено, що вони мимохіть скажуть щось таке, що допоможе вам глибше усвідомити ваш задум. Правильно і ґрунтовно ставте запитання своїм співбесідникам. Намагайтесь сформулювати питання до них завчасно.

Потім ідіть до бібліотеки й шукайте. Якщо бібліотекар зрозуміє вашу проблему, він допоможе. Читайте більше, ніж потрібно для підготовки доповіді. Треба знаходити останні дані, книжки, статті, матеріали наукових конференцій, цікавитись законодавством, постановами й указами. Актуальними можуть виявитись і книжки минулих епох. Намагайтесь читати без упереджень, але критично. Читаючи, ведіть конспект прочитаного. Не лінуйтеся робити на полях нотатки. Як шукати потрібні джерела? Для цього є картотеки на автора і картотеки систематичні. Існує велика кількість періодичних видань: газети, журнали, усілякі бюлетені. Пам'ятайте, що існує багато видань енциклопедичного характеру, які постійно оновлюються. Не забудьте про біографічні, статистичні та літературні довідники, бібліографічні огляди.

Нині існує якісно нове джерело інформації – Інтернет. Робота в Інтернеті – це можливість інтенсивного накопичення і обробки великих масивів інформації за досить короткий проміжок часу. З кожним роком можливості Інтернету зростають, зростає і кількість його користувачів.

Після того, як опрацьовано певну кількість друкованих матеріалів, слід відібрати ті з них, у яких, на думку доповідача, найбільш ґрунтовно висвітлено тему майбутнього виступу.

І майте на увазі ще один важливий момент: підберіть матеріалу на сотню виступів, але дев'яносто відкиньте. Якось одну журналістку попросили підготувати для газети замітку до річниці прокладення трансатлантичного кабелю. Вона енергійно почала збирати матеріал, наполегливо розмірковуючи над значенням цієї події в житті двох континентів. Журналістка ретельно дослідила історію виробництва і типи кабелів, відвідала промислові підприємства, на яких виробляють кабелі. До того ж вона познайомилась із безпосередніми учасниками прокладки кабелю, а ті, в свою чергу, відкрили їй тонкощі технологій облаштування транспортних кораблів,

розповіли безліч смішних і сумних історій, пов'язаних з цією подією. Нарешті виявилось, що матеріалу вистачає не лише на одну невелику статтю, а на цілу популярну брошуру, яку й було надруковано.

**ДИСПОЗИЦІЯ** – мистецтво розміщення матеріалу і оформлення структури промови.

Для кожної промови необхідно спланувати (буквально до слова) її початок і закінчення. Планування змісту та порядку виступу – дуже складне і відповідальне завдання. Воно потребує багато часу і сил, вимагає сили волі. Треба відверто зазначити, що доповідач часто ухиляється від неминучих труднощів мислення. Новачки в ораторській справі часто сподіваються на силу натхнення під час виступу. На жаль, натхнення без цілеспрямованої роботи над текстом не допомагає.

**Вступ** повинен бути коротким. Люди сьогодні достатньо поінформовані. Тому у вступі слід чітко і зрозуміло сформулювати суть теми виступу. Один комерційний директор почав свій виступ перед співробітниками так: «Кількість диму, випущеного трубами нашої фабрики за останні два літніх місяці, була недостатньою для того, щоб суттєво затьмарити оточуючий пейзаж. Тепер, коли важкі дні позаду і почався сезон ділової активності, ми звертаємось до вас з короткою, але рішучою вимогою: ми хочемо якомога більше диму».

Застерігайте себе від того, щоб на початку промови обов'язково розповідати смішну історію. Можна викликати посмішку, використавши посилання на виступ попереднього оратора. Відзначте якусь безглуздість. Перебільшіть її. Непогано пожартувати на свою адресу. Розкажіть, як ви потрапили в якусь смішну ситуацію. Один державний діяч, виступаючи на бенкеті страхової компанії, сказав: «Коли я йшов до вас, один мій друг сказав, що краще за все виступати перед аудиторією інтелігентною, добре освіченою, але напідпитку. Сьогодні я можу сказати, що ваша аудиторія найкраща з тих, що я зустрічав. (*Сміх і оплески*). Щоправда, у вас відсутній останній елемент (*оплески*), але я думаю, що його компенсує дух вашої компанії. (*Тривалі оплески*).»

Дуже грубою помилкою буде почати з вибачень типу: «Я не оратор... Я не підготувався до виступу... Мені нічого сказати...». Люди прийшли для того, щоб отримати цікаву і важливу для них інформацію. І ви, напевно, її маєте. Але навіть ж відразу відвертати від себе увагу слухачів? Потім її нелегко буде повернути. Тому за будь-яку ціну увагу до свого виступу слід привернути одразу ж. Як це зробити?

Викличте цікавість у слухачів. Один лектор почав свій виступ запитанням: «Чи знаєте ви, що і нині рабство існує в двадцяти країнах сучасного світу?» Цим запитанням він не тільки викликав цікавість, він здивував і вразив слухачів. «Як, рабство? У наш час? У двадцяти країнах? Це неможливо! Назвіть ці країни!». Або, наприклад, один із виступів, присвячених проблемі гангстеризму, починався так: «Чи дійсно гангстери зорганізовані? Як правило, так. Як?..» Очевидно, що зазначеними запитаннями оратори відразу націлили на щось суттєве і в той же час викликали у аудиторії непідробну цікавість.

Або можете почати свій виступ з короткого оповідання. «У 1992 році ми були в передгір'ях Ельбрусу. Стояла чудова липнева погода. Разом з нами йшов...» Або, наприклад, так: «Тихе надвечір'я порушив гучний рушничний постріл...» Або можна ще й так: «Усім сьогодні відома поштово-фінансова компанія Western Union, яка має свої відділення майже в усіх країнах світу. А тим часом...»

Почати виступ можна, використавши цитату з промови якогось відомого політичного чи громадського діяча, або навівши якийсь вражаючий аудиторію факт. Ну от, скажімо, з нашого сучасного життя: «Якось днями я йшов уранці на поїзд і звернув увагу на двох молодих, непогано вдягнених людей, які захоплено порпались у ящиках для сміття. Як ви думаєте, що вони там шукали?..» Складне запитання? Так, але якщо зважити на те, що молоді люди стали жертвами рекламної кампанії кави «Нескафе» і шукали кришечки, щоб виграти головний приз, то...»

Або ще один з можливих варіантів зацікавити слухачів, яким міг би скористатися лікар, що прийшов до аудиторії з бажанням розповісти про значення регулярних медичних оглядів. Звісно, він міг би почати відразу з того, що слідкувати за

станом свого здоров'я потрібно, що це повинна розуміти кожна людина. Можна було б почати з розповіді про діяльність інституту людини, про роботу НДІ геронтології і т. ін. Але люди не дуже хочуть слухати про якісь там науково-дослідні інститути і лікарняні заклади. Адже вони чудово розуміють, що сьогодні лікар прийшов до них, насамперед, для того, щоб мати зиск із потенційних клієнтів його медичного закладу. Тому люди хотіли б послухати щось про себе і для себе. Ви запитуєте, з чого ж почав підготовлений для такої розмови лікар? А ось із чого: «Чи відомо вам, яка ймовірна тривалість вашого життя, згідно з таблицями страхових компаній? Як стверджують статистики у галузі страхування життя, тривалість вашого життя складає дві третини між вашим віком і 70 роками. Вам – 30 років.  $70 - 30 = 40$ . Множимо 40 на  $2/3$  і отримуємо 27.  $30 + 27 = 57$ . Але ж ви хочете прожити довше, ніж вважають агенти страхової компанії?...»

Один із доповідачів, звертаючись до поважних і впливових слухачів на регіональному рівні (а мова йшла про проблему національних лісів) почав свій виступ так: «Питання, якого я хочу торкнутися, стосується вас (до бізнесмена), вас (до власника типографії)... Власне, це питання вплине і на вартість продовольства, і на оплату житла. Воно стосується добробуту і процвітання всіх нас...»

**Основна частина.** Зрозуміло, що це найбільш навантажена і об'ємна частина виступу. Адже тут йтиметься про ту інформацію, про ту ідею, яку в розгорнутому вигляді вам доведеться донести до слухачів, надихнути їх на прийняття якогось рішення. В основній частині промови дають юридичні, економічні, політичні, конкретні наукові визначення, наводять усілякі порівняння, посилення на авторитети, статистичні дані. Тут також можна використати різноманітні наочні посібники тощо. Від вашої ерудиції, від продуманості змісту лекції, від послідовності та аргументованості у викладенні матеріалу й залежатиме врешті-решт ваш успіх і успіх вашої справи.

**Завершення.** Це також важлива частина виступу. Над тим, як він закінчить свій виступ, повинен замислитись кожен промовець. Варто пригадати слова з пісні Валерія Меладзе:

«Красиво ты вошла в мою жизнь,  
Красиво ты ушла из неё...»

Останні фрази виступу краще вивчити напам'ять. Ви можете допустити якісь незначні помилки в основній частині виступу, особливо якщо ви намагаєтесь без потреби не користуватися написаним текстом. Але в заключній частині виступу, коли ви резюмуєте основні положення вашої промови чи закликаєте до дії (якщо цей заклик має сенс у виступі), коли ви щиро робите комплімент на адресу зібрання або колективу чи хочете завершити виступ якимось жартом, вам зовсім не до лиця припуститись якоїсь недоречності або схибити.

Навіщо треба робити узагальнення-висновки сказано-го? Через те, що навіть у короткому виступі, який триває 5-10 хвилин, доповідач може зачепити таку кількість питань, що слухачі будуть не в змозі їх усі охопити наприкінці виступу. Тому бажано узагальнити зміст свого виступу, «розповісти слухачам, про що все ж таки ви їм розповідали».

Гумористична кінцівка також може допомогти тому, щоб у пам'яті ваших слухачів залишилось якомога більше із сказаного вами. Досить влучною може бути поетична кінцівка. Розповідаючи про життєвий шлях талановитого, але за життя невизнаного поета чи художника, можна завершити виступ словами з вірша Є.П.Гребінки:

«Стану в мире страдать  
И, как радости ждать,  
Мой прекрасный недуг — вдохновенье».

Інколи прийнятним і змістовним завершенням могла б стати цитата з Біблії.

Таким чином, для успішного виступу в аудиторії важливо підготувати добрий початок та добре завершення і зробити так, щоб вони були пов'язані одне з одним.

Слід мати на увазі, що неприпустимо завершувати виступ фразою типу: «Ну от приблизительно все, що я хотів вам сказати. На цьому я і закінчу». Закінчуйте промову, але не кажіть про те, що ви закінчуєте. Слухачі зрозуміють це і без вас.

І завжди завершуйте свій виступ раніше, ніж ваші слухачі цього захочуть, пропонують досвідчені оратори.

**ЛОГІЧНІ ПОМИЛКИ**, яких може припуститися оратор при підготовці свого виступу.

**Homonymia** — «однойменний, рівнозначний». Досить поширеною є помилка, пов'язана із застосуванням слів, які мають багато значень. Наприклад, «реалізм» і «матеріалізм» — це поняття філософські, але їх дуже часто використовують у різних контекстах. Дієслово «стояти» має до двох десятків різних значень. Прикметник «новий» може бути використаний у значеннях сучасний, наступний, незнайомий і т.і. Слово «життя» також демонструє широку гаму значень: життя — те, що протилежне смерті; життя — це розвиток, процес, становлення; життя органічне і неорганічне; життя як розпорядок або уклад (столичне, богемне, яскраве, театральне) тощо. «Ручка» — це те, чим пишуть, дитяча, дверна...

Російський письменник початку ХХ ст. В.І.Дорошевич розповідав історію, пов'язану саме з багатозначністю слова: «П'яний купець Семипудов хуліганив на ринку. Коли його затримали, він, щоб надати своїй персоні більшої ваги, сказав, що напередодні їв пироги з околочним наглядачем. А на біду саме в той день наглядач Силуянов десь пропав. Почалися допити з упередженням, масові арешти. Врешті-решт п'яничка-наглядач знайшовся, але нещасний купець був уже звинувачений в людожерстві і його відправили етапом на каторгу». Ось до чого призводить нерозбірлива «гра слів».

*Помилки дедуції.* Логічні помилки можуть бути відносними до тези. Наприклад, хтось доводить не те, що треба було довести. Хотіли довести, що вчинок несправедливий в моральному плані, а доводять, що він несправедливий у юридичному значенні. Або хтось хоче довести невинність обвинувачуваного тим, що інші скоїли той самий злочин, але уникали покарання.

Ухилення від тези може бути ще й тому, що доводять дуже мало або зайве. Якби ми стали доводити, що хтось добродійна людина, говорячи, що про нього невідомо нічого поганого, то цим ми довели б дуже мало. А якби хтось почав доводити, що самогубство неприйнятне на підставі того, що людина не може у себе відняти те, чого вона сама собі не давала, то доводив би надто багато, бо з його доведення виходило б, що людина не може зрізати нігті, зістригти волосся, не може продавати успадковане або подароване їй.

**Argumentum ad hominem** – «аргумент до людини». На- лежить до цієї ж групи логічних помилок. Якщо хтось хоче довести хибність наукової теорії якогось ученого, а замість того показує приналежність вченого до нешанованого аудиторією політичного напрямку, він користується саме цим аргументом. Це доведення логічно найслабше, але користується великим успіхом. Тут можна розповісти про судову справу контрабан- диста Вальяно, яка відбулась у Таганрозі на початку ХХ ст. Прокурор звинуватив столичного адвоката, що той взяв 1 млн. карбованців за участь у судовій справі, захищаючи відвертого злочинця. На що адвокат відповів: «Ви, пане прокурор, отримуєте 3600 крб. на рік, тобто 10 крб. за день. Ви ви- ступали 3 години і сказали 45 тис. слів. Я виступав 5 хвилин і отримав один мільйон карбованців. Чиє ж слово вагомі- ше?».

Контрабандиста Вальяно суд присяжних виправдав, бо як транспортний засіб для контрабанди він використовував турецькі плоскодонні фелюги, яких не було у відповідному переліку в статті закону про контрабанду.

**Помилки індукціїї.** До них, насамперед, належать поспішні узагальнення. Такої помилки припускаються, наприклад, мандрівники, які після досить короткого знайомства з яки- мось народом намагаються дати йому оцінку, говорячи, що «греки брехливі», «турки жорстокі», «шведи холодні». До цього ж виду помилок належать і помилки **post hoc ergo propter hoc** – «після цього значить із причини цього». Якщо хтось помітив, що після якоїсь події виникає інша подія, то він вважає першу подію причиною другої. Але ж насправді може бути і не так. Коли після появи комети у людей відбувались якісь нещастя, зазвичай комету вважали їх причиною і її нової появи чекали з острахом. Люди завжди схильні оцінювати події суб'єктивно: помічати те, що їм хочеться помітити.

**Помилки аналогії** часто виникають внаслідок того, що один ряд подій розглядають за аналогією з іншим. Наприк- лад, суспільний розвиток народів розглядають подібно до розвитку живих організмів, які переживають народження, зрілість, старіють і вмирають. Помилкою аналогії можна вважати твердження про те, що в мурашиних спільнотах є воїни, раби, домашні тварини тощо.

Оскільки хтось із тих, хто вивчає цей посібник, цікавиться судовою риторикою і бажає стати професійним юристом, йому було б корисно ознайомитися з думками стосовно організації промови, які сформулював видатний юрист Анатолій Федорович Коні (1844-1927).

### **А. Ф. КОНИ. Советы лекторам**

*« § 19. Чтобы лекция имела успех, надо: 1) завоевать внимание слушателей и 2) удержать внимание до конца речи.*

*Привлечь (завоевать) внимание слушателей – первый ответственный момент в речи лектора, самое трудное дело. Внимание всех вообще (ребенка, невежды, интеллигента и даже учёного) возбуждается простым, интересным (интересующим) и близким к тому, что, наверно, переживал или испытал каждый. Значит, первые слова лектора должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание). Этих зацепляющих «крючков» – вступлений может быть очень много: что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая ни к жесту, ни к делу (но на самом-то деле связанная со всей речью), неожиданный и неглупый вопрос и т. п. Большинство людей занято пустой болтовней или лёгкими мыслями. Своротить их внимание в свою сторону всегда можно.*

*Чтобы открыть (найти) такое начало, надо думать, взвесить всю речь и сообразить, какое из указанных выше начал и однородных с ними, здесь не помеченных, может подходить и быть в тесной связи хоть какой-нибудь стороной с речью. Эта работа целиком творческая.*

*Пример первый. Надо говорить о Калигуле, римском императоре. Если лектор начнёт с того, что Калигула был сыном Германика и Агриппины, что родился в таком-то году, унаследовал такие-то черты*

характера, так-то и там-то жил и воспитывался, то... внимание вряд ли будет зацеплено. Почему? Потому что в этих сведениях нет ничего необычного и, пожалуй, интересного для того, чтобы завоевать внимание. Давать этот материал всё равно придётся, но не сразу надо давать его, а только тогда, когда привлечено уже внимание присутствующих, когда оно из рассеянного станет сосредоточенным. Стоять можно на подготовленной почве, а не на первой попавшейся, случайной. Это закон. Первые слова и имеют эту цель: привести собравшихся в состояние внимания. Первые слова должны быть совершенно простыми (полезно избегать в этом моменте сложных предложений, хороши простые предложения). Можно начать так: «В детстве я любил читать сказки. И из всех сказок на меня особенно сильно влияла одна (пауза) – сказка о людоеде, пожирателе детей. Мне, маленькому, было крайне жалко тех ребят, которых великан-людоед резал, как поросят, огромным ножом и бросал в большой дымящийся котел. Я боялся этого людоеда и, когда темнело в комнате, думал, как бы не попасться к нему на обед. Когда же я вырос и кое-что узнал, то...» – далее следуют переходные слова (очень важные) к Калигуле и затем речь по существу. Скажут: при чём тут людоед? А при том, что людоед в сказке и Калигула в жизни – братья по жестокости.

Разумеется, если лектор не выдвинет в речи о Калигуле его жестокости, то не нужен и людоед. Тогда надо будет взять другое для завоевания внимания. Оригинальность начала интригует, привлекает, располагает ко всему остальному; напротив того, обыкновенное начало принимается вяло, на него нехотя (значит, неполно) реагируют, оно заранее определяет ценность всего последующего.

**Пример второй.** Надо говорить о Ломоносове. Во вступлении можно нарисовать (кратко, непременно кратко, но сильно!) картину бегства в Москву мальчика-ребенка, а потом: прошло много лет. В Петербурге, в одном из старинных домов времен Петра Ве-

ликого, в кабинете, уставленном физическими приборами и заваленном книгами, чертежами и рукописями, стоял у стола человек в белом парике и придворном мундире и объяснял Екатерине II новые опыты по электричеству. Человек этот был тот самый мальчик, который когда-то бежал из родного дома тёмной ночью.

Здесь действует на внимание простое начало, как будто не относящееся к Ломоносову, и резкий контраст двух картин.

Внимание непременно будет завоевано, а дальше можно вести речь о Ломоносове по существу: поэт, физик, химик...

**Пример третий.** Надо говорить о законе всемирного тяготения. Принимая во внимание всё предшествовавшее о вступлении, о первых словах лектора для завоевания внимания, и эту лекцию можно было бы начать так: «В рождественскую ночь 1642 года в Англии в семье фермера средней руки была большая сумятица. Родился мальчик такой маленький, что его можно было выкупать в пивной кружке». Дальше несколько слов о жизни и учении этого мальчика, о студенческих годах, об избрании в члены королевского общества и наконец имя самого Ньютона. После этого можно приступить к изложению сущности закона всемирного тяготения. Роль этой «пивной кружки» - только в привлечении внимания. А откуда о ней узнать? Надо читать, готовиться, взять биографию Ньютона...

Как привлечь внимание и через это подействовать на волю, превосходно пояснено в рассказе А. П. Чехова «Дома» (приём тот же, что и здесь).

Начало должно быть в соответствии с аудиторией, знание её необходимо. Например, начало лекции о Ломоносове не подошло бы к аудитории интеллигентной, так как с первых же слов все догадались бы, что речь идёт именно о Ломоносове, и оригинальность начала превратилась бы в жалкую искусственность.

Вторая задача лектора – удержат внимание аудитории. Раз внимание возбуждено вступлением, надо хранить

*его, иначе перестанут слушать, начнется движение и, наконец, появится та «смесь» тягостных признаков равнодушия к словам лектора, которая убивает всякое желание продолжать речь.*

*Удержать и даже увеличить внимание можно:*

- 1) краткостью,*
- 2) быстрым движением речи,*
- 3) краткими освежающими отступлениями.*

*Краткость речи состоит не только в краткости времени, в течение которого она произносится. Лекция может идти целый час и всё-таки быть краткой; она же при 10 минутах может казаться длинной, утомительной.*

*Краткость – отсутствие всего лишнего, не относящегося к содержанию, всего того водянистого и засоряющего, чем обычно грешат речи. Надо избегать лишнего: оно расхолаживает и ведет к потере внимания слушателей. Чтобы из мрамора сделать лицо, надо удалить из него всё то, что не есть лицо (мнение А. П. Чехова). Так и лектор ни под каким видом не должен допускать в своей речи ничего из того, что разжижает речь, что делает её «предлинновенной», что нарушает второе требование – быстрое движение речи вперёд. Речь должна быть экономной, упругой. Нельзя рассуждать так: ничего, я оставляю это слово, это предложение, этот образ, хотя они и не особенно-то важны. Все неважное – выбрасывать, тогда и получится краткость, о которой тот же Чехов сказал: «Краткость – сестра таланта». Нужно делать так, чтобы слов было относительно немного, а мыслей, чувств, эмоций – много. Тогда речь краткая, тогда она уподобляется вкусному вину, которого достаточно рюмки, чтобы почувствовать себя приятно опьяненным, тогда она исполнит завет Майкова: словам тесно, а мыслям просторно.*

*Быстрое движение речи обязывает лектора не задерживать внимания в подходах к новым частям (новым вопросам – моментам) речи. Например, часто приходится слышать: «Что же касается до юмора Чехо-*

ва, юмора крайнє своеобразного, то о нём можно сказать следующее...» Вместо этих несостоящих слов надо сказать: «Юмор Чехова отличается удивительной мягкостью и гуманностью». Потом – закрепление примерами. Краткие освежающие отступления нужны в большой (скажем, часовой) речи, когда есть полное основание предполагать, что внимание слушателей могло утомиться. Утомлённое внимание – невнимание. Отступления должны быть лёгкими, даже комического характера, и в то же время стоять в связи с содержанием данного места речи. В маленькой речи можно обойтись и без отступлений: внимание может сохраниться хорошими качествами самой речи.

Конец речи должен закруглить её, то есть связать с началом. Например, в конце речи о Ломоносове (см. выше) можно сказать: «Итак, мы видели Ломоносова мальчиком-рыбаком и академиком. Где причина такой чудесной судьбы? Причина – только в жажде знаний, в богатырском труде и умноженном таланте, отпущенном ему природой. Всё это вознесло бедного сына рыбака и прославило его имя».

Разумеется, такой конец не для всех речей обязателен. Конец – разрешение всей речи (как в музыке последний аккорд – разрешение предыдущего; кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что пьеса кончилась); конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали (не только в тоне лектора, это обязательно), что дальше говорить нечего».