**ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО И РИТОРИКА**

Родиной ораторского искусства, возникшего на базе судебных выступлений, является Древняя Греция. Отцом науки о красноречии считается древнегреческий поэт, философ и врач Эмпедокл (ок. 490-430 гг. до н.э.). Выходцы из греческих поселений в Сицилии риторы Коракс и Тисий составили первые систематические руководства по красноречию. Позже, вслед за красноречием судебным, в котором главную роль играло знание законов и обычаев, в Древней Греции разрабатываются приемы политического и художественного красноречия. А именно: умение убедительно излагать свою речь, остроумно отвечать на вопросы, говорить без подготовки (используя пункты выступления предыдущего оппонента), спорить против очевидности, сбивать и путать противника в споре и т.п. Усложнение социально-политической обстановки в городах-государствах (полисах) Эллады - вооруженные конфликты между греческими полисами, нападения внешних врагов, ожесточенная борьба аристократов и демократов, противоречия между этническими группами, интриги в конкурентной борьбе торговых кланов - привело к нарастанию напряженности в общественных отношениях. Кроме этого, формирующаяся греческая нация испытывала гигантский рост пассионарности. В аудиториях и на площадях закипели жаркие дискуссии по самым различным вопросам. Эмоции переполняли спорящих, даже если предметом обсуждения являлись проблемы естествознания или философии.

Быть значимым и уважаемым среди граждан Древней Греции, особенно в Афинах - культурном, экономическом и политическом центре Эллады, не имея хороших навыков публичных выступлений, стало невозможно. Поэтому возник острый спрос на толковых преподавателей ораторского искусства и риторики. И одна за другой начали возникать школы красноречия. Самой знаменитой школой (точнее, направлением) в искусстве убеждать стала - софистическая. Ее представители, софисты, избрали своим главным оружием диалектику ситуационных коллизий и парадоксы, образующиеся в силу многозначности всех, даже самых обыденных понятий. Наиболее известными софистами были: Протагор из Абдер (ок. 481-411 гг. до н.э.) и Горгий из Леонтин (ок. 483-375 гг. до н.э.).

Протагор выдвинул следующую философскую концепцию: "Человек - мера всех вещей: существования существующих и не существования несуществующих". Основываясь на ней, он отверг доктрину существовавших до него риторических школ о том, что дискуссия - это средство для поиска истины и отстаивания нравственных принципов. Протагор считал: в споре необходимо ставить перед собой только одну единственную цель - убеждение аудитории в правоте оратора, и для воплощения этой цели следует использовать любые средства. Этот древнегреческий мыслитель, когда его обвиняли в безыдейности и аморализме, парировал эти обвинения ссылкой на: 1) относительность и временность любого знания; 2)зависимость человеческих убеждений от конкретной ситуации; 3) от эмоционального и физиологического состояния людей "в разное время воспринимающих разное".

Горгий развил идею Протагора о том, что не может быть абсолютного ("истинного") знания о предмете, а могут быть от этого предмета лишь польза либо вред для конкретного человека, "меры всех вещей". Однако Горгий был не согласен с мнением Протагора о том, что в Природе вообще нет никаких реальных объектов, а те, которые мы наблюдаем, существуют лишь благодаря "нашему мнению о них". Горгий считал, что реальность все-таки существует, просто "наше мнение" не совпадает с ней. И именно поэтому выражающие реальность понятия - какой бы силой убедительности они не обладали - всегда можно опровергнуть, доказав его отдаленность от действительности. Достижения софистов развил афинец Сократ (469-399 гг. до н.э.), несмотря на свое публично выражаемое негодование по поводу их безыдейности и аморальности. Сократ составил первую систему дискуссионной аргументации, назвав ее "диалектика". Ее главный принцип - заставить противника опровергнуть самого себя и встать на ту точку зрения, которая выгодна его оппоненту.

Диалектика Сократа по форме состоит из "иронии" и "майевтики", а по содержанию - из "индукции" и "определения". Ирония раскрывает внутреннюю противоречивость аргументов противника, доводя их до абсурда. Ирония сопровождает индукцию, то есть последовательное рассмотрение мнений противника и вычленение из них элементов, опровергающих саму суть этих мнений. На основе этих элементов формируется майевтика (буквально: помощь при родах) - стадия, на которой у противника должна родится мысль, нужная его оппоненту. Это и есть - определение, то есть та идея, против которой в начале дискуссии боролся противник. Главным вкладом Сократа в искусство ведения полемики было изменение им содержания дискуссии. Если до этого спорящие стороны не обращали особого внимания на суть выступлений соперников, сосредотачивая внимание на силе и убедительности собственной речи, то теперь в риторическом арсенале появились наводящие вопросы, сами по себе являющимися и аргументами, и контраргументами. Соперники стали прислушиваться к доводам противной стороны. Споры превратились из горячих перепалок в изящные и остроумные представления. Вот, например, юмористический диалог с участием представителя одной из сократических школ (мегарской):

- Ты уверен, что не рогат?

- Вполне!

- А как насчет того, чего ты не терял?

- То, что я не терял, остается при мне.

- Рога не терял?

- Нет!

- Значит, они у тебя остались...

Большой методологический вклад в искусство красноречия внес великий мыслитель Эллады Аристотель (род. в Стагире, 384-322 гг. до н.э.). Он считал, что при отстаивании своих взглядов необходимо опираться не на дешевые приемы давления на психику слушателей (чрезмерная патетика, высмеивание противника, введение в заблуждение и др.), а на научный метод. Аристотель искал универсальное полемическое оружие, механизм действия которого должен был основан на законах рационального (непротиворечивого) мышления. Именно такое оружие и было изобретено Аристотелем - это была его формальная логика.

Главное в аристотелеевой логике - учение о силлогизме. Силлогизм - это блок взаимосвязанных умозаключений , представляющих из себя в совокупности доказательство того или иного тезиса. Силлогизм состоит из трех частей: большей посылки, меньшей посылки и заключения. Виды силлогизма - модусы - многообразны. Самым известным является модус, имеющий даже собственное имя - "Barbara":

«Все люди смертны (большая посылка).

Сократ - человек (меньшая посылка).

Следовательно, Сократ тоже смертен.»

Самым великим оратором Древней Греции по праву считается афинянин Демосфен, родившийся и умерший год в год с Аристотелем. Первые годы своих занятий по ораторскому искусству Демосфен провел, тренируясь либо в полном одиночестве, либо под надзором одного лишь учителя. Поэтому, чувствуя свою уязвимость перед уловками более опытных в публичном красноречии оппонентов, Демосфен выработал у себя такую манеру выступления, при которой практически не оставалось места для импровизации, а выкрики и замечания противников игнорировались или парировались заранее подготовленным текстом.

В своих речах Демосфен, в отличие от Аристотеля, делал ставку на воздействие публичного выступления на психику людей, на их волю и эмоции. Такому воздействию способствовали отлично поставленный голос Демосфена и тщательно проработанный им текст речи с опорными и кодовыми фразами. Каждая такая фраза, в сочетании с превосходно отработанной мимикой и жестикуляцией, поэтапно трансформировала психику масс в нужном оратору направлении так, что люди сами не замечали момента, когда под воздействием речи Демосфена переходили на его сторону, даже будучи изначально настроенными против идей выступающего...На вопрос: что составляет самое существенное достоинство оратора, - Демосфен неизменно отвечал: "Во-первых, произношение, во-вторых, произношение и, в-третьих, опять-таки произношение".

Следующий шаг в развитии искусства красноречия сделали специалисты Древнего Рима. Они обобщили опыт мастеров Эллады, дополнив их результатами собственных изысканий. Дискуссии не получили в Римской империи столь широкого распространения, как это было в греческих полисах. Для римлян было главным публичное выступление в режиме монолога. В римской школе слились воедино риторика и ораторское искусство. От греческой риторики к римлянам пришли юмор, логика и приемы полемики. А от ораторского искусства - изящество компоновки текста речи, подгонка и шлифовка фраз, отточенная интонация, оригинальность речевых оборотов, позы, жесты и многое другое.

Римская школа красноречия подразделяется на два стиля: аттицизм и азианизм. Азианизм господствовал в Риме до 50-х годов I-го века до н.э. Представители этого стиля превращали свои выступления в яркое и темпераментное театральное представление, с помощью которого весьма эффектно преподносили свои идеи толпе. Из ораторов этого стиля наиболее известным является Марк Туллий Цицерон (106-43 гг. до н.э.).

Аттицизм стал преобладающим стилем с момента падения республиканского строя и исчезновения в обществе демократической традиции свободы выступления. Аттицизм отличает монотонность, строго ограниченный набор жестов и движений оратора, декларативность и примитивизм аргументации. Оратор спокойно и высокопарно излагал свою точку зрения аудитории, совершенно не обращая на нее никакого внимания. Аттицизм вошел в моду благодаря его горячему поклоннику Юлию Цезарю, взявшему власть над Империей в свои руки. По окончанию античной эпохи теоретические изыскания в области красноречия прекратились. А саму сферу публичных выступлений монополизировала церковь. Речи ораторов обрели форму проповедей, а свободные дискуссии превратились в богословские диспуты. Единственное, за что можно сказать спасибо Средневековью, так это за то, что схоласты сохранили знания Древнего мира для Возрождения и более поздних времен.

Возрождение и Новое время характерны повышением интереса к риторике. Однако преобладает письменное слово: сатира, памфлеты, рассуждения и пр. Изучением живого слова на уровне новых доктрин и концепций в то время мало кто занимался. С падением в большей части Европы оков церковной и сословной власти под воздействием революционных процессов в обществе публичные выступления становятся неотъемлемым атрибутом политической деятельности. А сама она прочно входит в повседневную жизнь европейцев. И к середине XIX-го века митинги и собрания - и соответственно красноречие - составляют уже часть мировой культуры, так же как театр или литература. А техника риторики и ораторского искусства входит в программы обучения крупнейших университетов.

К сожалению, несмотря на огромный практический опыт, накопленный наукой о красноречии за века, прошедшие со дня падения Древнего Рима, каких-либо значительных работ по теории ораторского искусства и риторики, а также методических наработок в области преподавания этих дисциплин не было. (Это, собственно говоря, и подвигло меня на создание своего авторского курса). Несмотря на явные недоработки в теоретическом оформлении достижений ораторского искусства и риторики, тем не менее последние два столетия - эпоха их бурного расцвета. XIX-й век. Аттицизм в чистом виде сохраняется лишь в британской школе ораторского искусства, ярким представителем которого являлся лидер консервативной партии Дизраэли. В континентальной Европе со времен Французской революции преобладает азианизм. Виднейшим оратором этого стиля был вождь французских социалистов Жан Жорес. Единственной национальной школой претерпевающей серьезные по сравнению с Античностью изменения становится североамериканская. Система выборов в органы всех ветвей власти - от сельского шерифа до президента страны - и острота предвыборных кампаний сформировала у населения США высокую требовательность к ораторским данным каждого из кандидатов, участвующих в выборах. Американским ораторам приходилось учитывать разницу в восприятии их выступлений в различных группах населения - этнических (англо-саксы, ирландцы, евреи, итальянцы и пр.) и социальных (с одной стороны необходимо привлечь на свою сторону основную часть электората - людей небогатых, а с другой стороны - денег на предвыборную кампанию можно достать, лишь заинтересовав в своей программе бизнесменов). Потребность угодить всем категориям избирателей, независимо от их интеллекта, уровня жизни, национальной и религиозной принадлежности, вырабатывает у американских ораторов новый - синтетический - стиль выступления. В нем объединяются динамизм и эмоциональность азианизма с логикой и информативной насыщенностью аттизма. Плюс к этому - приемы, используемые протестантскими проповедниками.

XX-й век. С помощью звукоусилительной техники ораторам стали доступны самые тонкие эмоциональные и интонационные вариации, а также воздействие на доселе небывалое количество слушателей, что привело к высочайшему взлету ораторского искусства. Объем лекции не позволяет остановиться на характеристиках особенностей манер лучших ораторов XX-го века (Ленин, Троцкий, Муссолини, Гитлер, Геббельс, Рузвельт, Дж. Кеннеди, Мартин Кинг, Кастро и многие другие). Частично мы компенсируем этот пробел на наших практикумах. Однако и вы, студенты Высшей политической школы, должны со своей стороны приложить все усилия, чтобы найти и ознакомится с видео- и аудиозаписями речей этих ораторов самостоятельно.

Лидерами по уровню мастерства участников публичных выступлений в 30-х годах становятся Германия и СССР. Диктаторские режимы этих стран ввели выступления в ранг общеобязательных мероприятий, больше похожих на культовый обряд, нежели на высказывание собственного мнения. Собрания и митинги в данных государствах стали практически ежедневными мероприятиями - в школах и университетах, заводских цехах и солдатских казармах, учреждениях и даже домах престарелых...

После Второй мировой войны в ораторском искусстве мира медленно, но верно торжествует аттицизм. С начала 70-х годов он становится ведущим стилем планеты. Я думаю, что это связано общим понижением уровня пассионарности населения ведущих стран мира (в том числе СССР и КНР), а также со страхом перед любым радикализмом, в том числе и в сфере публичных выступлений. Даже в США в последние 25 лет произошло резкое наступление аттицизма на синтетический стиль, которым сейчас в основном пользуются лишь проповедники религиозных сект. В современной России напрочь отсутствует хоть какая-либо мало-мальски удобоваримая методика обучения ораторскому искусству и риторике. Поэтому ораторов, да что там ораторов, людей, которые могут хотя бы пару слов связать на публике, - кот наплакал. Поэтому я взялся за это дело и в течении десяти лет создавал основы своей системы обучения ораторскому искусству. И вижу эффект: после 5-10 занятий (теория и практика) мои студенты резво взбираются на трибуну и оттуда неплохо излагают свои мысли. В заключении - немного о терминологии. В этой и во всех других лекциях я подразумеваю под "риторикой" науку о достижении победы в дискуссии и умении вести полемику. А под понятием "ораторское искусство" - систему знаний о принципах публичного выступления в режиме монолога. В большинстве же учебных пособий и монографий термин "риторика" употребляется в качестве обобщающего всего того, что связано с внушением, убеждением, логикой, публичным выступлением, составлением текстов докладов и сценариями защиты своей точки зрения. В наших занятиях я не претендую на абсолютную непогрешимость и всегда рад, когда студенты изучают ораторское искусство еще и по другим методикам, а также приветствую на своих уроках вопросы и замечания, идущие от вас. Спорьте друг с другом. Спорьте со мной. Плох тот учитель, чьи ученики со временем не превосходят его. Но помните, главный критерий для вас - это замершая, затаившая дыхание публика, с восторгом воспринимающая ваше выступление.

БАЗОВАЯ СТРУКТУРА

Базовая структура публичного выступления - это его основные части: рационально подогнанные, дополняющие, развивающие и обобщающие друг друга. В чистом виде в реальном выступлении существуют редко. Обычно плавно перетекают одна в другую и не имеют четко оформленных границ. Разделение речи на части необходимо для подготовительной (домашней) работы над текстом будущего выступления. Такая разбивка текстового массива позволяет эффективнее компоновать фразы и рассчитывать силу воздействия речи по времени, а также получить возможность стратегического планирования для расстановки смысловых акцентов.

Классическая базовая структура речи состоит из: вступления, доказательства и заключения. У каждой из этих частей - свои функции. У вступления - привлечь к выступающему внимание публики, дать аудитории почувствовать всю серьезность, важность и сенсационность дальнейшего изложения. У доказательства - обосновать идеи, сжато высказанные во вступлении, подогнать под них факты, статистические данные, логические построения и хорошо проработанные (эмоционально насыщенные) фразы. У заключения - еще раз вбить в сознание слушателей основные (уже высказанные) идеи оратора, подвести итог выступлению, оставить в сознании слушателей нужное впечатление (о гнусности оппонентов, о своей уверенности, о великой роли каждого слушателя в борьбе за "светлое будущее" и т.д.).

Конечно, вышеприведенная классическая триада (вступление, доказательство, заключение) содержит изрядную долю условности в наш век изощренности предвыборных технологий и театральности презентаций и собраний. Базовая структура современного выступления становится все более размытой. В него могут включаться и концертные номера, и торжественное вручение призов, и кинокадры, и скандирование групп поддержки, и высадка парашютистов на поле рядом с трибуной, и еще многое другое из богатого арсенала нынешнего технического обеспечения публичных выступлений...

ВИДЫ ВСТУПЛЕНИЯ

**1. Позитивное.** Самое распространенное. В нем сразу же дается главная концепция выступающего в доходчивом, но весьма декларативном виде. Например: "Нам с вами нужна Великая Россия! А врагам нашей Родины она нужна слабой и нищей. И все патриоты должны объединиться, чтобы не допустить исполнения их подлого заговора! Не сделаем этого - будет хаос, смерть, разруха; и погибнет наше тысячелетнее Отечество!" (Лейтмотив: "Это так и не может быть иначе!")

**2. Негативное.** Опровергает какую-либо мысль, идею или концепцию без предоставления альтернативы (она дается через подтекст и оформляется словесно по закону детективного жанра лишь в самом конце выступления). Например: "Уже который год средства массовой информации пытаются сделать из нас идиотов. Потому что только идиоты могут верить в то, всего лишь за одну ночь - с 21 на 22 августа 1991-го года - все коммунисты из лагеря Ельцина-Гайдара стали ярыми сторонниками демократии и рыночной экономики, забыв о "диктатуре пролетариата" и "народном хозяйстве" с "плановой экономикой". Этого не было! Это ложь!" (Лейтмотив: "Нет, это все не так!")

**3. Аналитическое.** Не навязывает аудитории какую-либо конкретную позицию, а предлагает вместе с оратором исследовать факты или обдумать суть происходящих событий. Но сам аналитический материал подобран так, что уже с самого начала у публики возникает вполне определенное и нужное выступающему мнение. Например: "В СССР было 18 млн. государственных служащих. В современной России - их 17 млн. Давайте проанализируем: много это или мало, и какую пользу они приносят государству". (Лейтмотив: "Подумаем вместе: так это или не так? ")

**4. Парадоксальное.** Озадачивает слушателей. Сбивает их с пути стандартного, построенного на стереотипах мышления и готовит к восприятию чего-то необычного. Строится, как и негативное, в детективном жанре - лишь в конце выступления слушатели узнают о позитивном предложении оратора. Например: "Левые вопят - "влево!", правые орут - "вправо!", а в общем: все они - стая подонков, толкающих Россию в пропасть. Социализм - дерьмо! Капитализм - дерьмо! Третьего пути не дано. Так что же остается? Повеситься? Застрелиться? Броситься, как Анна Каренина, под паровоз?" (Лейтмотив: "Это не так, то не так, а третьего не дано").

**5. Эмоциональное.** Самое аморфное, зачастую включающее в себя остальные части выступления или вообще обходящееся без них. По форме похоже на позитивное (та же декларативность), но в содержании отсутствует какой-либо концептуально оформленный призыв или доктрина, на него нет даже намека. "На нашем заводе уже пятый месяц деньги не платят! Мне детей кормить нечем! Довели, сволочи, страну до ручки! Чтоб им всем провалиться, мерзавцам! Этих клопов, сосущих кровь из трудового народа, так и задавила бы собственными руками".

ВИДЫ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

**1. Логическое.** Оратор ненавязчиво, опираясь на рациональное мышление, подводит сознание аудитории к нужной мысли. Например: "Сейчас нам живется паршиво. Конечно. было бы хорошо, если бы кто-нибудь извне взвалил бы на свои плечи заботу о нашем благополучии. Претенденты есть? Претендентов на эту почетную обязанность пока что не нашлось. Что же делать? Ждать? А где гарантия, что в конце концов дождемся спасителей? А если не дождемся и помрем? Зачем рисковать? Не лучше ли самим оказать себе помощь? Конечно будет тяжело. Но если б было легко, мы давно бы уже это сделали. Не так ли? Есть ли у нас шансы? Уже десятки наций проделали это, а мы не самая худшая из всех. Есть ли у нас ресурсы? Их у нас, сами знаете, полным полно..."

**2. Информационное.** Приводится справочный материал, статистические данные, факты. Оратор не высказывает свое доказательство прямо, оно вытекает из приводимых им сведений. Например: "И если кто-то еще питает иллюзии насчет того, что мы "идем верным путем", пусть задумается над следующим: 50 млн. россиян живут за чертой бедности, 6 млн. наших сограждан - хронические наркоманы. Ежегодно население страны сокращается на 1 млн. человек".

**3. Эмоциональное.** Мысль оратора высказывается императивно. Слабость аргументации компенсируется повышенным пафосом. Например: "И поэтому только мы спасем мир! Только мы сможем защитить его от гниения и разрушения! Только нам дано избавить его полной гибели! Либо наша победа, либо смерть цивилизации - вот как сегодня стоит вопрос".

**4. Отсылочное.** Оратор в качестве подтверждения ценности и правильности своей позиции использует ссылки на мнение авторитетных личностей или организаций. Например: "Если сам Иисус Христос, Господь и Спаситель наш, объявил 2 000 лет тому назад, что у души есть вечная жизнь, то только сыны дьявола могут возражать против истины о том, что смерти быть не может".

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Завершить свою речь оратор может как угодно и чем угодно: словами, действиями, пением и т.п. Для того, чтобы у слушателей создалось от выступления неповторимое впечатление, оратор после двух-трех заключительных фраз может начать дирижировать оркестром, застрелиться прямо на трибуне, повести за собой толпу на штурм винного магазина, схватить флаг и обежать с ним толпу слушателей, пуститься в пляс...

Я же даю вам универсальную схему заключения, исходя из классической теории ораторского искусства:

1. Оратор подводит итог выступлению, объясняя, ради чего оно затеяно.

2. Кратко повторяет основные мысли своей речи.

3. Призывает публику к конкретным действиям по реализации своей идеи.

4. Еще раз на предельном эмоциональном накале кратко (в виде афоризмов) излагает главную идею выступления.

ТЕЗИСНАЯ ФОРМА И ПЛАН ВЫСТУПЛЕНИЯ

Тезисная форма - это становой хребет выступления, его краткий сюжет, в котором фиксируются основные мысли оратора, подлежащие в дальнейшем более полному раскрытию уже непосредственно во время произнесения речи. Тезис - это совокупность коротких предложений, отражающих основные смысловые нюансы той или иной идеи оратора. Тезисы образуют тезисную форму в соответствии с базовой структурой. Вот пример того, как сочетаются тезисная форма и базовая структура (для простого 7-8 минутного выступления):

***ВСТУПЛЕНИЕ:***

*Тезис №1. Ежесекундно происходит беззаконие. Власть бездействует. Почему?*

*Тезис №2. Все дело в том, что власть поражена коррупцией. И не сможет сама себя исцелить.*

*Тезис №3. Что же делать? Ужесточить наказания? Ерунда, будут расстреливать за кражу булки, а за воровство миллиардами - награждать.*

*Тезис №4. Единственный выход - свобода политической борьбы. Пусть политики на свободных выборах выливают друг на друга ушаты компромата. Это сделает власть более "прозрачной".*

*ДОКАЗАТЕЛЬСТВО:*

*Тезис №5. Все совершеннолетние обладают избирательным правом. И в принципе могут избрать достойную власть. Однако у них нет подлинной информации о политических лидерах.*

*Тезис №6. Так можно ли вообще сделать "прозрачной", открытой для критики власть. Не только можно, но и нужно. Как? За счет свободы политической борьбы.*

*Тезис №7. Есть ли возможность обеспечить эту свободу? Конечно. Даже в Москве жители не имеют права избирать главу района или округа. А если бы могли? А если бы россияне имели бы право избирать всю исполнительную власть?*

*ЗАКЛЮЧЕНИЕ:*

*Тезис №8. Итак - каждый чиновник должен стать "прозрачным" в результате выборности его должности. Пусть будет свобода политической борьбы. Пусть за взяточником и вором следит не прокуратура, а его конкурент на чиновничье кресло.*

*Тезис №9. Нам необходима демократическая избирательная система! Такую, при которой чиновники выдвигаются и прогоняются народом, а не олигархической сворой!*

*Тезис №10. Россияне - от вас зависит будущее страны! Требуйте принятия закона о свободных выборах!*

Большинство нынешних российских специалистов в области преподавания ораторского искусства, к сожалению, недооценивают тезисную форму, считая, что она может быть полезна оратору только лишь в качестве памятки во время выступления, чтобы не сбиться и не запутаться при изложении речи.

Главным аргументом сторонников такого взгляда на роль тезисной формы является утверждение, что при подготовке речи достаточно составить ее план, в котором уже и будут сгруппированы все сколь-нибудь важные мнения оратора (или той команды, которая готовит для него речь) по теме выступления., потому, дескать, и не стоит тратить время на существенную тезисную разработку речи.

Такой взгляд мне представляется совершенно неверным. План - это краткий набросок основных сюжетных линий будущего выступления. Планировать - это составлять каркас того, что будет построено позднее. План - это декларация о намерениях, в которой намечены пункты, подлежащие в дальнейшем раскрытию и наполнению содержанием. А тезисная форма - это уже проработанное содержание речи, сжатое до конспекта. План используется на начальной стадии подготовки текста. Именно текста! А в живом публичном выступлении качество текста - это всего лишь одна пятая часть его успешного воздействия. Основное же - звуковая, интонационная и эмоциональная насыщенность. А это отрабатывается путем тренировки, через многократное проговаривание текста в различных вариантах. И на этой стадии работы над речью не обойтись без тезисной формы. Именно она становится первым шагом в отходе от написанного на бумаге текста в область импровизации, то есть свободного изложения своих мыслей вне зависимости от первоначальной конструкции.

Впрочем, я не отвергаю важности составления плана. Однако опасайтесь подходить к плану с мерками школьных сочинений. Такие пункты, как "Татьяна Ларина - идеал русской женщины" или "Гоголь - обличитель крепостничества" слишком глобальны, да и вообще, лучше всего составлять план из задач, которые необходимо будет решить в ходе работы над текстом. Например: тема выступления - "Возрождение сельского хозяйства в России", аудитория - сельские жители, время на произнесение речи - 40 минут.

Первым делом оратор схематизирует базовую структуру, кратко набрасывая основные задачи для всех частей выступления (назовем это предварительным планом). Вступление: дать яркое описание последствий катастрофы в сельском хозяйстве, не забыть о причинах кризиса и, наконец, четко изложить ряд предложений по выходу из создавшегося положения. Доказательство: привести доводы в пользу своих предложений, добавив к ним историю о благополучно работающем российском предприятии. Заключение: объяснить слушателям - кому же выгодна гибель отечественного сельскохозяйственного производителя и что надо сделать сельским жителям для реализации предложений оратора.

Теперь очередь уже за основным планом. В него включаются все те задачи, решение которых поможет оратору реализовать его главную цель - убеждение публики в правильности его основной идеи (например, в необходимости сосредоточения всей государственной мощи для поддержки и развития крестьянских хозяйств, вместо траты средств на расширение и модернизацию бюрократического аппарата). Выглядит такой план приблизительно так:

*1. Дать общую картину гибели сельскохозяйственного производства во всех регионах страны.*

*2. Привести конкретные факты по региону (или району), где проживают слушатели.*

*3. Дать прогноз дальнейшего ухудшения положения в сельском хозяйстве, основываясь на вышеизложенной тенденции.*

*4. Дать описание того пути, который быстро приведет к спасению крестьянства и процветанию российской деревни.*

*5. Объяснить слушателям, что их не учат жить (конечно же, как люди, ежедневно занятые сельским трудом, они знают многие крестьянские проблемы получше оратора), а просто выступающий хочет обобщить проблемы миллионов таких, как они, чтобы найти из этого тяжелого положения выход.*

*6. Привести доказательства в пользу своей точки зрения. Приготовить риторические вопросы для проверки того, насколько аудитории приняла эти доказательства.*

*7. Повторить в обобщенном и упрощенном виде все главные мысли выступления.*

*8. Объяснить слушателям - чем они могут помочь оратору в его святом деле и какой враг вредит этому делу.*

*9. Подчеркнуть, насколько велика роль каждого из собравшихся перед трибуной в защите Отечества от разрушения.*

*10. Приготовить ударные фразы для откликов публики (криков одобрения, аплодисментов).*

*11. Еще раз кратко высказать главную идею речи и призвать аудиторию к борьбе за создание великого и процветающего государства.*

После подготовки плана идет насыщение фразами всех частей базовой структуры и раскрытие с их помощью всех пунктов плана. Затем идет многократное (для запоминания) дословное воспроизведение всего текста речи. Когда он заучен наизусть, то его следует ужать до тезисов, опираясь на которые, надо переходить к тренировкам по отработке акустики и интонации в свободной импровизационной манере.

АКУСТИКА

Основными функциональными мышцами голосового аппарата человека являются: 1) суживающие голосовую щель (латеральные перстнечерпаловидные, голосовые, а также поперечная черпаловидная); 2) расширяющие гортань (задние перстнечерпаловидные); 3) напрягающие голосовые связки (перстнещитовидные); 4) расслабляющие (щиточерпаловидные и голосовые).

Как видите голосовой аппарат устроен непросто. А ведь я еще опустил за скобки массу анатомических элементов: органы дыхания, хрящи гортани, строение грудной клетки и многое другое. Таким образом, тренировать голосовой аппарат путем упражнений для каждой его части бесперспективно из-за его чрезмерно усложненной структуры. И мы этого делать не будем. Мы пойдем другим путем. Путем, при котором, ставя перед сознанием установку на определенное - пусть и весьма условное - действие, мы сможем с его помощью заставлять рефлекторно перестраиваться в нужном нам направлении весь голосовой аппарат целиком.

Для чего я все это говорю? Для того, чтобы вы поняли общий смысл тех понятий, которые я сейчас буду вам давать. Дело в том, что большинство из этих понятий весьма условны, так же как условны (то есть абстрагированы от конкретных явлений) термины таких научных дисциплин, как, например, квантовая механика или теория пределов. Однако такими понятиями намного легче оперировать. Мне, к примеру, гораздо проще на наших практических занятиях корректировать ваши ораторские упражнения фразами, типа - "Вектор - выше на 150" или "Волну - ближе к "реальной" плоскости на 5 метров", чем долго

и занудно объяснять: какую именно группу мышц, на какое время и каким образом нужно напрячь и расслабить или в какой позиции должны находится язык, подбородок...

Теперь - сами понятия.

Звуковая волна - акустические колебания, производимые голосовым аппаратом. Вектор звуковой волны - перпендикуляр, направленный от носоглотки к основанию конуса, образуемого звуковой волной (представьте себе, что она расходится широкой воронкой и у этой воронки есть круглое дно, если плюнуть и попасть в его центр, а потом представить себе траекторию плевка, это, по сути, и означает - провести вектор). В обычном разговоре этот вектор направлен вниз, под углом 450 к плоскости земли. Практически все наши беседы друг с другом больше похожи на общение с асфальтом, паркетом или линолеумом, нежели на обмен с собеседником мыслями и чувствами. Из-за этого теряется более 90% силы воздействия ваших слов на психику собеседника. Но то, что безразлично для обычного болтуна, приобретает огромнейшее значение для оратора, ведь именно ему, как никому другому, необходима эта сила. Как же сделать так, чтобы содержащиеся в речи оратора мощь и энергия были бы полностью направлены на слушателей, не теряя по пути ни малейшей частицы от своего объема? А очень просто. Надо просто "поднять" вектор звуковой волны, то есть сознательно контролировать ее направление так, чтобы она шла не в землю, а в публику. Я вижу, некоторые из вас вытянули подбородки. Хорошая реакция, но одним лишь приподнятым подбородком здесь не обойдешься. Необходимо тренировать весь голосовой аппарат. Сейчас, мало кто из вас чувствует направление звуковой волны. Поэтому на практикумах я поначалу сам буду показывать вам вектор, а уже через пару занятий вы и сами сможете регулировать его.

Модуль вектора звуковой волны - это расстояние от оратора до центра аудитории (здесь под термином "аудитория" я подразумеваю не сам зал, а группу слушателей). При модуле до 10 метров вектор должен быть направлен под углом 450 к земле. Если величина модуля - от 10 метров и свыше - угол должен составлять 300. Это касается градуировки вектора в вертикальной плоскости. В трехмерном же пространстве он должен быть подвижен и перемещаться по правилу универсальной восьмерки, с соответствующим изменением параметров. Это правило заключается в том, что оратор не должен замыкаться на первоначально выбранном центре аудитории, а обращаться и к сидящим или стоящим слева и справа от него слушателям. Кроме того, что публике, расположенной на флангах, льстит, когда на нее обращают внимание, важной причиной необходимости перемещения вектора по секторам является то, что при таком режиме выступления (со сменой направления звуковой волны) психике слушателей труднее адаптироваться к воздействию оратора, а значит -аудитория постоянно находится в напряжении и ее внимание приковано к выступающему.

Что же представляет из себя эта восьмерка? Это наиболее оптимальная траектория перемещения центра аудитории: от его истинного положения ведете по эллипсоидной линии влево вниз до левого края, потом, продолжая эллипс, вверх и направо, возвратившись в первоначальное положение, затем тот же оборот с возвращением, но уже через правый край. Если взять ведро с краской и малярной кистью отметить вышеописанную траекторию, то мы увидим на земле нарисованный знак, похожий на символ бесконечности в математике. Это и есть универсальная восьмерка.

Многих начинающих ораторов портят трибуна и звукоусилительная техника. Оказавшись над толпой, они, сгорбившись над микрофоном и чуть ли не вцепившись в него зубами, очарованные усиленными колонками звуками своего голоса, забывают, что говорить громко - еще не значит говорить хорошо. По микрофону можно излагать свою речь хоть шепотом, но так, чтобы у публики мурашки по спине пробежали... Запомните, вектор и восьмерка в данном случае должны сохраняться, а микрофон, если он слишком низко расположен, лучше взять в руки и держать так, как вам удобней... Куда при этом смотреть? В ту точку, где в данный момент вы расположили условный центр аудитории.

Очень важными понятиями в теории голосовой акустики являются мнимая и реальная плоскости. Реальная звуковая вертикальная плоскость - это как бы невидимая стена, на которую оратор должен ориентировать мощность производимой им звуковой волны так, чтобы вся ее сила ударила в нее. Мнимая звуковая вертикальная плоскость находится за спиной самого удаленного от оратора слушателя, в воздействии на которого заинтересован выступающий. Почему она мнимая? Да потому, что вы должны ориентироваться вовсе не на нее. Для вас, как для будущих ораторов, должна существовать только реальная плоскость. Она находится за мнимой...

Как высчитать расстояние до реальной плоскости? Следующим образом. Если до мнимой плоскости дистанция меньше 10 метров, то величина этой дистанции умножается на коэффициент 2 и мы получаем нужное расстояние. Например, перед вами стоит группа журналистов, интервьюирующих вас. Двое из них, маячащие за спинами своих коллег, удалены от вас на 7 метров. Но вам хочется, чтобы и на их диктофоны попали ваши гениальные ответы. Тогда вы вместе со своими ответами посылаете перед собой волну так, будто и в 14 метрах от вас находится толпа жаждущая узнать ваше мнение. Если же до мнимой плоскости - свыше 10 метров, то расстояние до нее умножается на 1,4.

Ко всему прочему, реальная плоскость позволяет использовать эффект отдачи (отражение от стен зала звуковых волн) и эффект мортиры (создание у публики субъективного ощущения, будто за ней находится еще целая толпа ваших сторонников).

Как совмещаются между собой работа с вектором и учет плоскости? Вектор регулирует направление звуковой волны в наиболее оптимальном режиме ее воздействия, чтобы ее сила не пропадала зазря. А вот сама убойность этой силы зависит от правильно выбранной плоскости. Как выстрел из пушки: прицел это одно, а качество снаряда это уже совсем другое. Но все вместе - выстрел (точность + разрушительность)...Что делать, если надо убедить всего лишь одного человека? Да то же самое. Смотрите ему в глаза (а лучше в лоб), но говорите с ним так, будто за ним стоят еще 5-6 человек, интересующихся вашими словами.

Я понимаю, что все вышесказанное трудно сразу понять и тем более самостоятельно осуществить. Одним из инструментов отработки навыков обращения с вектором и плоскостью является идеомоторная тренировка. Она применяется в спорте и заключается в том, что спортсмен мысленно воспроизводит определенную ситуацию и проигрывает всевозможные варианты действий в ней, ведущие к победе. Нечто подобное мы сейчас и проделаем.

Закройте глаза. Мысленным взором окиньте наш зал. Найдите в нем центр аудитории. Проведите к нему тонкую синюю линию. А теперь сделаете ее концом несколько восьмерок по сидящим перед вами студентам. Вот мы немножко отрепетировали перемещение центра. Теперь проведите вектор в виде светящейся ярко-желтой линии в одной плоскости с предыдущей линией, но под нужным углом. Теперь - то же самое перемещение, но вместе с вектором. А сейчас рассчитайте расстояние до реальной плоскости. Представьте, что стены зала исчезли и вы видите ее - в виде огромной выстроенной полукругом стены из красного кирпича. И вот самое сложное: делая восьмерку и градуируя по ней вектор, одновременно с длинным выдохом выпустите изо рта струю оранжевого пламени такой длины, при которой оно, используя вектор как трамплин, дотягивалось до кирпичей стены, перелетая через стеклянную изгородь мнимой плоскости...

Не у всех вышло? Не беда. Вот вам один из методов для домашней работы. Делайте такие упражнения, сначала очень медленно, а после, все более и более увеличивая темп и меняя свою воображаемую аудиторию (собрание из 20 человек, митинг на 1000 человек и т.д.).

Теперь несколько слов о звукоусилительной технике. Используя микрофон или мегафон на обычном митинге или собрании, как я уже говорил, необходимо соблюдать все правила работы со звуковой волной. А вот выступая по телевидению:

1) если говорите в камеру - забудьте про восьмерку, вектор направьте под 600, а реальную плоскость расположите за камерой (метрах в 20-ти);

2) если выступаете в зале, а телекамеры расположены в глубине его, то не обращайте на них внимания;

3) если участвуете в беседе или дискуссии в телестудии, то не менее пятой части своих реплик адресуйте зрителям, обращаясь в камеру, деля свое внимание между оппонентами и телезрителями (переходя при этом с аудиторного режима на телевизионный).

При выступлении по радио:

1) вектор направьте поверх микрофона, на 10 см выше верхнего края его мембраны;

2) не расслабляться и вкладывать в выступление такую же мощь и страстность, как и при выступлении на публике;

3) реальная плоскость на расстоянии 10 метров;

4) держать перед собой листок с тезисами, даже при интервью, - вы должны сказать то, что вам надо, а не только то, что от вас хотят.

ЭЛЕМЕНТЫ ЖИВОЙ РЕЧИ

Свыше ста лет назад наш соотечественник Дмитрий Менделеев открыл периодическую таблицу элементов. Ученым казалось, что фигурировавшие в ней атомы - водород, сера, свинец и пр. - это уже конечная, предсказанная еще Демокритом, ступень микромира. А оказалось, что это лишь его первая ступень. Наука быстро шла вперед. И через несколько десятилетий выяснилось, что менделеевские элементы также состоят из элементарных частиц: протонов, нейтронов, электронов, позитронов, фотонов, мезонов и т.д. Часть этих частиц тоже имело сложное строение и делилось на еще более элементарные частицы, открытиям которых не конца.

То же самое и в живой речи. Работа над поисками и использованием ее элементов еще только в зачаточном состоянии. Хотя, казалось бы, что может быть проще такого объекта, как речь? Всегда под рукой. Изучай, хоть 24 часа в сутки, и не надо ни лабораторий, ни ускорителей. Но серьезных исследований в этой области не проводилось. Потому что мало кто верил в важность такой работы. Всем казалось, что одни люди лучше умеют воздействовать на других чисто из-за природных данных, а другим этого не дано, как не дано заговорить немому. Тысячелетиями специалисты корпели над текстами, изучая их строение и содержание, подобно тому, как студенты-медики изучают трупы в анатомическом театре. А вот живое слово никто почему-то не изучал.

Однако с развитием психологии, психиатрии, гипнологии, психофизиологии и других наук выяснилось, что та звуковая гамма, которая наполняет нашу речь, состоит из элементов, каждый из которых вызывает свойственную именно ему определенную ответную реакцию в сознании и подсознании слушателя.

Я противник нейролингвистического программирования. Но вовсе не из-за сказок о каком-то "зомбировании". И без этого 2/3 населения любой страны изначально (из-за ампутации еще в детстве - воли и самостоятельности мышления) готовы подчиниться чужому мнению, тотально пропагандируемому средствами массовой информации. Ярким примером этого служит опрос жителей США, 74% из которых с восторгом поддержали последнюю бомбежку Ирака. Когда российские журналисты задали американцам вопрос: для чего нужны эти бомбардировки, - половина из опрошенных вообще не смогла дать хотя бы мало-мальски вразумительный ответ, ссылаясь на то, что властям виднее, как нужно защищать демократию (интересно, какую роль в защите демократии янки отводят погибшим мирным жителям Багдада?). Другая половина интервьюированных дала четкие ответы. Но они больше походят на параноидальный бред: "Саддам хотел взорвать химическое оружие в Нью-Йорке", "Не важен Ирак, важно, что США показали миру, что они не остановятся ни перед чем, защищая мир на всей планете", "Мы не можем терпеть фашистский режим у своих границ" (для справки: Ирак одно из самых удаленных от США государств, - как с запада, так и с востока), "Клинтон доказал, что США не боятся террористов" и прочая галиматья, интересная лишь психиатрам и психопатологам. То же самое в России: большей части населения внушили, что развал Державы и бардак - неизбежная плата за свободу и демократию, а любое наведение порядка в стране - шаг к тоталитаризму. Абсолютно бездоказательное утверждение, но, увы, оно крепко вколочено в мозги наших сограждан.

Так что я выступаю против нейролингвистического подхода вовсе не по моральным соображениям, а по чисто техническим. Дело в том, что: этот подход апробирован лишь на языках нескольких наций - раз, и сбивает с пути начинающих ораторов (они начинают искать лишь один прием, позволяющий им добиться успеха, вместо того, чтобы овладевать всей системой методов воздействия на массы) - два. Я - за открытый поединок между убеждениями и эгоцентризмом слушателей и мыслью, волей и энергией оратора, овладевшего навыками управления звуковой волной. Я еще не встречал нейролингвистических методик, нормально адаптированных к русскому языку. Если найдете, приносите - посмотрим, обсудим. Но то, что сейчас ходит по рукам россиян, это чистейшая дребедень: дикий перевод с английского, скрещенный с совершенно невежественными потугами составителей. И вообще: ораторское искусство - это альтернатива гипнозу и прочим, рассчитанным на подавление воли методам. Задача оратора состоит не в усыплении сознания аудитории для внедрения в него той или иной программы поведения, а в глубинной перестройке этого сознания, путем воздействия на психику и пробуждения ее скрытых резервов. Оратор должен разбудить аудиторию, дать ей энергию, укрепить ее слабую волю, зажечь в ней стремление к действию и обосновать необходимость тех или иных действий... Не является ли НЛП чистейшей мистификацией? Очень и очень может быть; не удивлюсь, если узнаю, что эту басню состряпала на Брайтон-Бич пара одесских аспирантов-эмигрантов.

ФРАЗА

Это наиболее массивный и наиболее заметный элемент речи. Написанный текст речи состоит из предложений. Живое выступление состоит из фраз. Сама же фраза по объему может быть меньше предложения (особенно это касается сложносочиненного), а может и включать в себя несколько коротких предложений. Фраза - это совокупность слов. В таком количестве, которое позволяет оратору четко сформулировать свою мысль (например: "Расходные статьи бюджета не отражают реального положения дел в финансовой и налоговой сферах") или эмоциональное отношение к предмету обсуждения (например: "Этот бюджет - дерьмо!"), не теряя при этом внимания слушателей. Без фиксирования фраз речь оратора превращается в бессмысленный словесный винегрет. Это как обед: разделенные блюда вызывают аппетит, а сваленные в одну кучу щи, картофельное пюре, жаркое, сок и мороженое - тошноту.

Фразы разделяются паузами. При резком смысловом переходе, при подчеркивании важности предыдущей или последующей фразы, а также для придания ей большей эмоциональности применяется гросспауза - драматическое молчание от 5 до 10 секунд.

Живую речь убивает монотонность. Потому что у слушателей теряется интерес к оратору, а значит и к содержанию его выступления. Для поддержания внимания и напряжения психического состояния слушателей на высоком уровне применяется периодическая смена тональности фраз. Видов интонации - четыре: восходящая, нисходящая, ускоряющаяся и замедляющаяся. Их чередование и делает речь изящной и обаятельной. Некоторые ораторы часть своей речи (обычно заключение) произносят в восходящей и ускоряющейся интонации. Это азианизм, который всегда выглядит довольно эффектно. Однако он требует от оратора колоссальной отдачи нервной энергии и физических сил.

Среди общего массива фраз есть такие, которые не имеют непосредственной связи с содержанием выступления. Это кодовые и опорные фразы.

Функция кодовой фразы - подвигнуть слушателей на конкретные действия без обоснования необходимости их совершить. Кодовые фразы в основном применяются в бизнесе. В этой области деятельности открытое признание своих меркантильных интересов наталкивается на подсознательную негативную ответную реакцию контрагентов, которым не хочется способствовать чужой наживе. Поэтому в переговорах коммерсанты камуфлируют свой интерес заботой о процветании своего собеседника, время от времени, употребляя некоторые выражения для аккуратной ориентации его на совершение определенных действий (продать товар по низкой цене, застраховать груз, помочь разделаться с общим конкурентом, принять вексель и т.д.). Обычно те, кто использует кодовые фразы в своем выступлении, постоянно меняют на его протяжении их форму, чтобы при повторении они не были заметны. Но при этом обязательно должен сохраняться базовый глагол.

Вот, например, несколько кодовых фраз, которые я шесть лет назад вытащил из выступления одного из лидеров московских гербалайфщиков. Его речь была посвящена здоровью и финансовому благополучию собравшихся в зале людей. И в нее, совершенно незаметно для публики, были вкраплены фразы: "Вам необходимо приобрести наш товар", "И поэтому вам его срочно необходимо приобрести", "Если вы его не приобретете сегодня..." и т.д. Здесь базовый глагол - "приобрести". Его синоним - "купить" - имеет негативное восприятие у людей, поскольку связан с тратой заработанных денег, поэтому выступающий вместо него и ввел именно "приобрести". Кроме того, что оратор удачно подобрал не режущий слух базовый глагол, он еще и не повторил дословно ни одной кодовой фразы, меняя форму. И, наконец, все разглагольствование о здоровье и благополучии прочно ассоциировалось в подсознании публики с одним необходимым для достижения этих вещей действием - вытаскиванием из кошелька денег и покупкой модного в те времена товара. Таким же приемом пользуются и проповедники религиозных сект, вытягивая из паствы материальные средства под бойкое стрекотанье о любви к Всевышнему. В современной теле- и радиорекламе, видимо из-за ограничений во времени, базовый глагол используется редко. Вместо него идет какая-то нелепая солянка из наречий (быстро, вкусно, дешево, хорошо...), которые придают рекламе совершенно обратный эффект. По крайней мере, при воздействии на русских людей.

Опорная фраза не носит столь иезуитского характера, как кодовая, и гораздо чаще используется в политических выступлениях. Она предназначена для: поддержания высокого эмоционального накала (когда оратор хочет еще пришпорить темперамент публики, а что сказать, не знает), передышки оратора (можно применить гросспаузу), подавления оппонента или подготовки тематического перехода в дискуссии. Опорная фраза должна быть риторической, то есть - неоспоримой и отвечающей самым глубинным убеждениям большинства слушателей. Например: "Родина-мать зовет!", "Отечество - в опасности!", "Россияне должны иметь достойную жизнь!"

СЛОВО

В свою очередь частью фраза также состоит из частей. Ее элементом является слово (кроме тех случаев, когда оно эквивалентно самой фразе, например: "Товарищи!", "Вздор!", "Болтовня!"). Если мы представим себе фразу как интонационную лестницу, то слова будут ее ступенями. Но слово - не просто нота, которую надо воспроизвести для исполнения мелодии. Именно СЛОВО - ГЛАВНЫЙ ГЕНЕРАТОР ЭНЕРГИИ при выступлении. И каждое слово, независимо от интонации, должно быть насыщено максимумом ораторской силы. Подчеркиваю! В каждом слове, независимо от того, находится ли оно на пике восходящей интонации или, наоборот, в самой низшей точке нисходящей, необходимо посылать слушателям энергетический заряд.

Между словами вставляются микропаузы. Короткие словосочетания можно не разделять и произносить слитно, как одно слово. Например: "головнаяболь", "словаскорби", "толькотак". Заметьте, что первое слово в объединяемом словосочетании оканчивается на гласную, такой порядок расположения сливаемых воедино слов наиболее оптимален для объединения.

СЛОГ

Слово делится на слоги. Именно по слогам следует разучивать речь (естественно не делая между ними никаких пауз). Именно от глубины воздействия содержащихся в слогах сигналов на подсознание слушателей зависит то, сколь долго будет удерживаться в их сознании полученная от оратора информация. Слоги - это своего рода гвозди, с помощью которых оратор прибивает к памяти слушателей высказываемые им мысли и чувства. Есть три способа употребления слогов при выступлении.

**Первый - "икающий".** На каждом из слогов делается нажим. Этот способ спасает монотонность фразы и алогичное крепление в ней слов. Он подразделяется на два вида: "квакающий" (пример - Ельцин, низкий тембр, замедленность) и "булькающий" (пример - Гитлер, высоко, до фальцета и быстро).

**Второй - "поющий".** Слоги "играют" за счет растягивания гласных звуков и некоторого микширования согласных. При этом ударные слоги выделяются более других. Примером может послужить для вас собственное изложение стихотворения, допустим какого-либо пушкинского четверостишья.

**Третий способ - "смешанный".** Предельная высота в ораторском искусстве. Часть слогов произносится нараспев, часть коротко с нажимом. Оратора, который бы постоянно использовал такой способ, я не знаю. Изредка некоторым удается. Например, выступление Левитана по радио 22 июня 1941 года. А вообще образцы использования такого способа легче найти среди выступлений советских актеров 30-х - 50-х годов.

Слоги необходимо проговаривать четко, не зажевывая концы даже при максимальном темпе.

Больше о фразах, словах и слогах говорить не вижу смысла. Гораздо проще на практикумах поработать с ними в живую, тогда и объяснений потребуется гораздо меньше. Скажу несколько слов о кодовом сигнале. Этот четвертый элемент речи находится в довольно малоисследованной зоне. Кодовый сигнал отличается от кодовой фразы тем, что сам по себе лишен абсолютно какого-либо рационального содержания. Его функция заключается в том, чтобы ввести слушателя в кратковременный транс (своего рода сон наяву), который не сохраняется после окончания выступления. Во время транса слушателей побуждают совершить то или иное действие (иногда с использованием кодовой фразы, чтобы избежать подозрений со стороны посторонних или для того, чтобы эффект был длительным - одна из методик при психокодировании наркоманов и алкоголиков). Например - совершить массовое самоубийство или составить дарственную на свое имущество.

Кодовым сигналом можно сделать любой звук из слова. Главное, чтобы он был не один, а в обрамлении обычно проговариваемых в ускоренном темпе обычных слов. А, например, итальянские спецы вообще выносит кодовый сигнал за пределы слова. Вот как это выглядит у жуликов Неаполя (со слов моего знакомого, подвергшегося их "обаянию"): "Сеньор! А-а-а? Какие цветы! А-а! Купите. А? А-а-а! Упал ваш бумажник, сеньор! А-а! А-а! Не упал? А! А! А-а-а-а? А деньги в нем сохранились? А? А-а! А?.." Эта атака шла минут десять. Еще минут десять моему знакомому (а был он как стеклышко трезв и ко всему прочему плохо понимал по-итальянски) понадобилось, чтобы прийти в себя и обнаружить, что бумажник-то при нем, но вот деньги совсем не сохранились. Кодовый сигнал заключается в необычном сочетании и произношении гласных или согласных звуков. Иногда вводится совершенно посторонний акустический сигнал - цоканье языком, причмокивание, покашливание и пр. Тут я вспомнил одну цыганку, которую встретил в Амурской области лет 15 назад. Так та вообще использовала в качестве кодовых сигналов ритмичное изменение длинны, тональности и тембра фраз. Она во время беседы то вводила в транс, то выводила из него здорового двадцатилетнего парня, заставляя его непроизвольно делать различные смешные вещи и при этом сохранять уверенность в том, что ничего необычного не происходит. Но это уже относится больше не к теории ораторского искусства, а к гипнозу.

Есть еще некоторые сведения о пятом элементе речи, заключающимся в использовании ультра- и инфразвуковых колебаний, но ничего конкретного пока нет. В принципе - звук, как один из самых мощных инструментов воздействия на сознание и психику людей, это ведь мощнейшее оружие. Что эффективней: взять в руки автомат или заставить стать под ружье миллионы людей? Поэтому я не исключаю наличия каких-либо сверхсекретных разработок в этой области, совершенно недоступных даже для специалистов. А вообще влияние звука на человека еще только начинается. И я думаю, главные открытия в этой сфере будут сделаны где-то лет через 20, когда будут созданы приборы, имитирующие и анализирующие человеческое восприятие. Тогда мы, может быть, и поймем, почему на нас производит впечатление музыка и птичьи трели...

Система Станиславского

На предыдущих занятиях мы представляли себе публику, перед которой выступает оратор, только лишь в качестве слушателей. Теперь пришло время взглянуть на нее, как на зрительскую аудиторию. Теперь настал черед нового отношения к публичному выступлению, а именно - как к театральному представлению. Причем, в отличие от театра, где зритель лишь пассивный сопереживатель происходящего на сцене действа, наш подход к зрительской массе должен быть иной. Она для нас - полноправный и активный участник совместного с оратором театрального представления. Чувствуете разницу: пассивно сопереживать и активно участвовать?

За 3-х тысячелетнюю историю существования театрального искусства была создана всего лишь одна достойная внимания методика обучения актерскому мастерству. И изобрели ее не греки, не римляне, не немцы с итальянцами или французами. Мы, русские, создали такую методику! А конкретно - Константин Станиславский. Не профессор, не академик, а простой предприниматель, всей душой увлекшийся театральной режиссурой и обучением актеров, наш соотечественник - гениальнейший русский самородок.

Станиславский родился в Москве в 1863 году. На его глазах исчезали последние остатки патриархальной России. Он писал: "На моих глазах возникали в России железные дороги с курьерскими поездами, пароходы, создавались электрические прожекторы, автомобили, аэропланы, дредноуты, подводные лодки, телефоны...радиотелеграфы, двенадцатидюймовые орудия...Поистине - разнообразная жизнь, не раз изменявшаяся в своих устоях".

Именно грандиозные преобразования в науке и технике, а также бурные изменения в политической жизни страны и крутая ломка всех социальных устоев общества дали Станиславскому смелость и силу на столь же кардинальные преобразования всех, существующих до него принципов театрального искусства.

Не один год в свободное от работы время Станиславский играл в пьесах и пробовал себя в режиссуре как любитель. Такая позиция давала ему возможность видеть все недостатки старых театральных школ как бы со стороны: непредвзято, независимым взглядом человека, имеющего возможность сравнить - насколько настоящее выражение чувств у обычных людей похоже на то, что изображают на сцене профессиональные актеры и актрисы. И Станиславский заметил, что у играющих на сцене людей выходит - вместо более ярких и четко выраженных человеческих чувств - одна лишь жалкая пародия на них.

Мысль создать собственный профессиональный театр и свою театральную школу зреет в сознании Станиславского... И вот - знаменитая встреча с Немировичем в ресторане "Славянский базар". Со стороны кажется, что случайно, за рюмкой водки, два будущих великих режиссера решили вдруг - открыть собственный театр. Однако за созданием Художественного театра стояли годы экспериментов и борьбы с висящими на актерском искусстве еще со времен Аристофана и Софокла веригами идиотских штампов и традиций. Актеры "рвали страсть в клочки". И на сценах всех театров мира царили вопли и истерика. Станиславский же хотел, чтобы на сцене актер жил мыслями и чувствами своего персонажа, испытывал бы вдохновение, заставляя публику сопереживать вместе с ним все мало-мальски заметные повороты в сюжете представляемой пьесы.

Это была смелая, реформаторская, опрокидывающая тысячелетние устои старого театра идея. А сама система Станиславского, давшая актерам внутреннюю и внешнюю технику воплощения этой идеи, я уверен, одно из самых достижений великих в истории человечества, стоящее в одном ряду с открытиями Сократа, Аристотеля, Ньютона, Эйнштейна, Лобачевского, Менделеева и Павлова...

Для чего любому из ораторов, занимается ли он политикой или защитой экологических прав тараканов, необходима техника вхождения в образ? Для чего человеку, выступающему по поводу юридических тонкостей нового нормативно-правового акта или перспектив культивирования гороха в Заполярье, необходимы приемы вживания в роль? А для того, чтобы, превратив выступление в театральное представление, заставить и зрителей стать его участниками. Причем у оратора -актера позиция намного выгодней, чем у просто актера. Тому приходится играть на партнеров, чтобы косвенно задеть своими эмоциями зал. А оратор, напрямую обращаясь к аудитории, делает из нее партнера по игре, заставляя ее не просто сочувствовать себе, а и СОУЧАСТВОВАТЬ в этой игре.

Ведь в чем цель публичного выступления? Убедить аудиторию в своей правоте? Да. Но не главная. А главная - ЗАСТАВИТЬ ЛЮДЕЙ ДЕЙСТВОВАТЬ: голосовать, покупать, идти на штурм, бастовать, строить, лететь на Марс или скинуться на памятник Му-му. Публика может ненавидеть идеи оратора. Бог с ней! Главное, чтобы она выполнила задачу, которую он перед ней ставит. В миллион раз хуже, когда мысли оратора всем нравятся, но никто и пальцем не пошевелит, чтобы их осуществить.

Кроме того, оратор, владеющий системой Станиславского, сможет легко использовать азианизм, стиль, намного превосходящий по своей мощи все наиболее убойные варианты аттицизма. Моя мечта - возродить в России умерший в 60-е азианизм, живое театрализированное публичное выступление. Тотальное использование ораторами такого стиля, позволит нашей нации вернуть себе утерянную энергию и бодрость. Наше общество умерло. Оно загнило и уснуло. И ему сейчас как воздух нужны личности, в чьих силах осуществить пробуждение и активную деятельность россиян.

И еще одно. Система Станиславского позволяет экономить физические силы и сохранять психическое здоровье при выступлениях самого высочайшего эмоционального накала.

ЗАДАЧИ. СВЕРХЗАДАЧА

Войти в образ, вжиться в роль невозможно без осознания того, к чему стремится персонаж на каждом этапе своего выступления и общей цели этого выступления...Здесь нам поможет тот план задач, о котором мы говорили на второй лекции. Однако его необходимо модифицировать в соответствии с характером роли...Если будущая роль - Врач, то прежде, чем работать над манерой поведения и мышления медика, следует представить себе публику, как мучающихся от болезней и пришедших исцелиться пациентов и разработать план лечения заболевших - ну, допустим, - от астенического синдрома, который характеризуется сильной эмоциональной подавленностью, тоской, физическим недомоганием. В такой ситуации можно планировать следующие задачи: снять барьер недоверия между собой и публикой, убрать у всех собравшихся страх перед курсом лечения и мысли о неизлечимости болезни и заставить их поверить в себя, в свои силы и разум, в резервные возможности организма.

Сверхзадача - это цель, которой подчинены все задачи. При этом: цель роли и цель выступления различны. Цель выступления - побудить массы к конкретным действиям, указанным в тексте речи, а цель роли различна и зависит от образа, например: Учителя - заставить задуматься и понять; Проповедника - подвести зрителя к озарению; Воина - дать инструкцию перед боем или напутствовать на битву; Отца - благословить на святое дело; Эксперта - дать незыблемую мировоззренческую концепцию, объясняющую все и т.д...

СКВОЗНОЕ ДЕЙСТВИЕ И КОНТРДЕЙСТВИЕ

Не думайте, что можно до трибуны можно быть обычным человеком, а оседлав ее, тут же в одно мгновение вжиться в образ. Работа по вхождению в роль должна начинаться до сцены и не завершаться после ухода с нее. То есть:

1) если оратор за 2-3 часа до выступления не предпримет энергичных мер для трансформации своей психики, то перед глазами зрителей предстанет банальный обыватель, каких вокруг полным полно, который, хоть и хорошо говорит, да верить ему нельзя: уж слишком обыкновенен - значит, такой как все, значит слаб (а слабых толпа не любит, хотя и сочувствует), значит, продаст при первом же наезде. Один из законов психологии масс - все хотят жить, не меняя свою пошлую суть, но требуют от вышестоящих в иерархии лиц каких-то сверхъестественных качеств, как в характере, так и в личной жизни. И этот закон можно преодолеть только одним. Мифом! Либо тем мифом, который для вас создадут средства массового оболванивания, либо тем, который вы создадите сами на сцене или в телестудии - своими жестами, манерой говорить, мимикой, походкой и пр. Ведь большинство так называемых "великих" людей в быту были довольно серые и скучные личности, а большинство этого большинства были такими же и в сфере своей деятельности. Их влияние на людей создавалось не величием духа или ума, а мастерством перевоплощения или глобальной изощреннейшей рекламой. Смотрите: импрессионисты, абстракционисты, кубисты и прочие представители западного декаданса, конечно - за исключением Дали, - все видят, что намалеванное ими является полнейшим дерьмом, но из-за рекламы верят, подобно пятилетним карапузам, в бесценность этой белиберды;

2) если оратор, произнеся последнее слово выступления, тут же вышел из образа, направив свои мысли на предстоящий ужин с осетриной под водку, то публика тот час же заметит это. Она почувствует, что ее обманули, что на самом-то деле оратор совсем не тот, за кого себя выдает и в потухших глазах и ставшей постной физиономии проглядывает его настоящая жизнь, далекая от той роли, которую он играл.

Таким образом, переживание всех перипетий роли следует начинать задолго до выступления и продолжать все то время, пока на вас смотрит хотя бы один из зрителей и даже немного дольше. Непрерывность существования в роли создается с помощью сквозного действия. Сквозное действие - это поток сознания, подстегиваемого определенными стимулами и несущегося сквозь задачи к Сверхзадаче. Сквозное действие помогает не "вылетать" из образа при повороте с одной задачи на другую, а так же будит ораторскую фантазию и не дает выдыхаться необходимым оратору чувствам. И наконец: сквозное действие противостоит контрдействию. Контрдействие бывает двух видов. Альфа (реальное): слушатели (или их большая часть) намеренно блокирует все потуги оратора, и он вынужден скользить в образе по задачам, ища - решение которой же из них принесет ему победу. Бета (мнимое): оратор сам выделяет среди зрителей группу (или выдумывает ее), вызывающую антипатию у большинства собравшихся и, беря в союзники аудиторию, борется с этой группой.

ВЫМЫШЛЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

Итак: текст составлен и разучен, акустика отрепетирована по тезисам, выступление разбито на задачи, Сверхзадача ясна. Пора начинать сквозное действие. С чего?

С вымышленных обстоятельств. Лучшей из приманок, на которые ловится чувство. С волшебных "если бы". Например, вы избрали роль Стража. Ее Сверхзадача - убедить публику в своей возможности защитить ее.

Первая из задач - встревожить зрителей, вызвать у них сильное беспокойство. Здесь не надо самому пугаться. Главное - осознать ту угрозу, которая нависла над собравшимися и свою ответственность за их судьбы. Для этого можно спросить себя - как бы я сам поступил, что бы я предпринял, если бы:

1. В государстве существовала организация, поставившая себе цель - истребить определенную группу населения (допустим, всех любителей хорошей водки).

2. Факты о деятельности этой организации попали ко мне в руки.

3. Я знал конкретных исполнителей этого жуткого заговора.

4. Я изучил полный план истребления этих людей - с датами, фамилиями и адресами.

5. Все из собравшихся были в данном списке.

6. До их ликвидации (ареста, пыток) осталось не более суток.

7. Публика в наивном неведении даже не догадывалась о предстоящих событиях.

Ну, и так далее...

Такая работа перед выступлением направит ваши мысли по нужному пути и возбудит требуемые чувства. И вот, когда вы еще только будете подходить к трибуне, зрители сразу же заметят: оратор настроен серьезно и решительно, он чем-то весьма озабочен и сейчас скажет непременно что-либо очень важное, поскольку от него так и веет какой-то страшной тайной, которая будет поведана аудитории.

После этого самое важное - состыковать "если бы" первой задачи с "если бы" второй. Лучше проработать их заранее, но можно (конечно уже при наличии достаточного опыта) импровизировать на ходу. Например: следующая задача выступления в роли Стража - убедить публику в том, что самостоятельно никто из нее не спасется и не будет такой счастливой случайности, которая сможет избавить зрителей (а также их родных и близких) от истязаний и мучительной смерти. Тогда и пойдет в ход переходное (протягивающее мостик чувства от задачи к задаче) "если бы":

8. Если бы зрители по своей наивности были абсолютно убеждены в собственной безопасности.

Как видите, 8-е "если бы" похоже на 7-е, но уже содержит в себе элементы для плавного перехода к следующим "если бы". Такой постепенный переход сознанию и эмоциям выступающего вполне естественным путем перетечь в следующий сектор стоящих перед ним проблем, не теряя при этом уже испытываемого накала страстей. А уже после этого идут остальные "если бы" по второй задаче:

9. Если бы среди публики находились люди, которые уже где-то что-то видели или слышали по вопросу, тревожащему оратора.

10. Если бы они под воздействием первых фраз оратора начали смутно припоминать это "что-то" и т.д.

...Да, я понимаю, у вас возникло много вопросов. Давайте подождем с их обсуждением до практикумов, где будут конкретные выступления и мне будет легче их прокомментировать, а также помочь оратору советами, типа: "Представьте себе, что...", "А если бы произошло следующее...", "А вдруг случилось..." и т.д. Ведь дело-то не только в характере роли, но еще и в характере оратора. У кого гибкая артистическая психика, тому для перевоплощения достаточно 2-3 вымышленных обстоятельств. А некоторым и после 20-30 разного рода "если бы" тяжело подчинить свои мысли и чувства условностям игры.

Не забывайте направлять сквозное действие к Сверхзадаче, сколь бы интересными не были придуманные обстоятельства. К Сверхзадаче! И только к ней! Нельзя уводить сквозное действие в сторону! За исключением одного единственного случая: когда идет вдохновение. Когда почувствуете, что вы царь и Бог данного выступления и можете делать с публикой, что хотите, - смело вертите сквозное действие, как вам будет угодно. Однако при этом не забывайте о цели выступления. То есть: вы можете заняться с восторгающейся каждым вашим словом аудиторией хоть вызыванием снежного бурана в жаркий июльский день, но при этом, если целью собрания является убедить присутствующих на нем уборщиц тщательнее мыть отхожие места, то уже на следующий день все сортиры должны блестеть, как бриллианты, иначе грош цена всему вашему выпендриванию.

ФИЗИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ

Актеру на сцене гораздо легче действовать, чем оратору. Ведь действия актера идут в контексте пьесы. Они оправданы сюжетом и логикой развития событий в нем. Оратору труднее. Сложилась довольно глупая традиция, по которой выступающий обязан застыть перед зрителями - стоя или сидя. Очень редко увидишь прохаживающегося по сцене оратора, в основном, когда он идет на деревянных ногах к трибуне, чтобы укрыть себя от взглядов публики, вместо того, чтобы дать ей возможность полюбоваться пластикой движений оратора в свете мощных прожекторов.

А ведь именно движения в первую очередь привлекает внимание. На кого будут устремлены зрительские взоры: на застывшего, словно паралитик, в полусогнутом состоянии оратора, извергающего водопад фраз или на пляшущего в присядку рядом с ним полупьяного ханыгу, который, хоть и не в состоянии произнести что-либо стоящее, зато дергается, живет на сцене и любой момент этой жизни непредсказуем?

Физические действия бывают двух видов. Первый: ситуационные. Это оправданные всеми перипетиями сюжетных ходов спектакля (а я и подвожу вас к восприятию публичного выступления именно в качестве театрального представления) движения: вытащить перед поединком шпагу из ножен; открыть бутылку перед тем, как разлить вино по бокалам; откинуть одеяло перед тем, как лечь в кровать и т.д.

Второй вид физических действий: этюдные. Это отрабатываемые на тренировках домашние заготовки. Они могут быть использованы во время выступления, а могут и не быть. Все зависит от их надобности во время исполнения роли. Их использование исходит от логики развития характерных особенностей роли (а во время выступления характер персонажа меняется, развиваясь в русле сюжетных поворотов) под диктовку задач, решаемых создаваемым образом. Например. У оратора две заготовки: изящное вращение рукой и эффектный отход от микрофона. Публика аплодирует, прерывая рукоплесканиями речь выступающего. Сам образ в этом случае должен толкнуть оратора на гросспаузу. Отсюда - совершенно рефлекторно! - идет отход на несколько секунд от микрофона вглубь сцены.

Отрабатывая этюды, не забывайте о вымышленных обстоятельствах. Тогда появится сквозное действие и это будет отличной тренировкой для оперативного перевоплощения. Над ним тоже необходимо работать, потому что в реальной жизни нам обычно отводится на вхождение в образ очень небольшой отрезок времени. Вспоминаю перепуганного генерала Макашева, удирающего по коридорам Думы от хрупкой тележурналистки. Почему так запаниковал один из радикальнейших лидеров красных? Потому, что не смог быстро войти в привычный для миллионов телезрителей образ крутого вояки и испугался, что они увидят вместо героя, обычного невзрачного обывателя.

Этюды могут быть простыми и сложными. Простые: жестикуляция, смена поз, работа мимических мышц (улыбка, прищуривание, шевеление ушами) и т.д. Сложные: подойти с указкой к карте и указать на ней определенную страну; взять записку из переднего ряда и внимательно ее прочитать; достать из-под стола плакат, развернуть его и показать зрителям; налить из графина воду в стакан и выпить ее и т.п.

Чем же отличаются этюдные физические действия от ситуационных? А тем, что во время их выполнения тренирующийся не имеет никаких реальных предметов - ни указки с картой, ни записки, ни графина, ни плаката. Один воздух плюс воображение...И никаких муляжей тоже! Главное, проделывайте с видимыми только вам вещами те же самые операции, какие выполняли бы с настоящими. Медленно и спокойно. Не торопясь и не минуя все промежуточные стадии. И не забывая о "если бы".

Вижу многие не поняли. Хорошо. Приведу отрывок из труда Станиславского "Работа актера над собой", где дается пример этюдных действий.

"- Чтобы "как будто поджечь", вам довольно "как будто спичек". Вот они, получите.

Он протянул мне пустую руку.

- Разве дело в том, чтобы чиркнуть /настоящей/ спичкой? Вам нужно совсем другое. Важно поверить, что если бы у вас в руках была не пустышка, а подлинные спички, то вы поступили бы именно так, как вы это сейчас сделаете с пустышкой. Когда вы будете играть Гамлета и через его сложную психологию дойдете до момента убийства короля, разве все дело будет состоять в том, чтобы иметь в руках подлинную отточенную шпагу? И неужели, если ее не окажется, то вы не сможете закончить спектакль? Поэтому можете убивать короля без шпаги и топить камин без спичек. Вместо них пусть горит и сверкает ваше воображение".

Кстати, для отработки этюдов можете использовать идеомоторную тренировку. У Станиславского этот прием называется "кинолентой".

ГОВОРИТ СТАНИСЛАВСКИЙ

1. Нет маленьких ролей, есть маленькие актеры. (Не беритесь сразу за глобальные роли).

2. На свете не существует самого плохого театра или актера, которые не имели бы своих поклонников. (Не обольщайтесь тем, что вас все-таки слушают. Не исключено, что только из-за вежливости).

3. Иногда от внешнего можно прийти к внутреннему. Это конечно не самый лучший, но тем не менее, иногда возможный ход. (Можно все-таки перепрыгнуть через задачи и сквозное действие, войдя в образ путем отработки манеры речи, походки, индивидуальных жестов и других характерных особенностей персонажа).

4. Подлинное искусство и игра "вообще" несовместимы. Одно уничтожает другое. Искусство любит порядок и гармонию, а "вообще" - беспорядок и хаотичность. (Нельзя играть вообще Солдата, Министра, Лекаря или Вечного страдальца. Надо искать индивидуальность в характере персонажа и жить его конкретными мыслями и чувствами. Например, найти у душевного Добряка причину для злости и жестокости, а у циничного Резонера - растерянность и лиричность).

5. Пусть все внимание артиста направляется на предполагаемые обстоятельства. Заживите ими искренне и тогда "истина страстей" сама собой создастся внутри вас. (Чувство должно само зашевелиться и прорваться наружу. Нельзя надрываться, пытаясь за счет истерики разбудить спящие эмоции).

6. И я попробовал не только не усиливать мимики, но даже подавлять ее...стараться казаться безразличным и спокойным, как тотчас у меня внутри закипало какое-то волнение. Его мне приходилось усиленно скрывать, а чем усиленнее я его скрывал, тем оно больше развивалось. Сдерживаете себя до тех пор, пока хватает сил, - чем дольше, тем больше. Пусть будет долог постепенный ход кверху, а самый последний, ударный момент - короток. Это хорошо! Иначе теряется сила, ударность. Актеры же обыкновенно делают обратное. Они пропускают самое интересное - постепенное нарастание чувства и с пиано сразу перепрыгивают на фортиссимо и долго застревают на нем. (Очень ценный совет для ораторов. Разжигать себя и публику следует постепенно, шаг за шагом - от спокойствия к буре страстей. К тому же, прежде, чем обрушить свои чувства на зрителей, необходимо самому ими согреться и накопить внутри себя мощную и разнообразную по эмоциональному спектру волну переживаний).

7. Каждый момент исполнения роли каждый раз должен быть заново пережит и заново воплощен. (Не думайте, что, один раз пережив роль, потом легко сможете загореться ею вновь. Не застревайте на шаблонах, ищите новые нюансы в исследуемом образе).

8. Нельзя выжимать из себя чувства, нельзя ревновать, любить, страдать ради самой ревности, любви, страдания...Поэтому при выборе действия оставьте чувство в покое. Оно явится само собой от чего-то предыдущего, что вызвало ревность, любовь, страдание. Вот об этом предыдущем думайте усердно и создавайте его вокруг себя...Нельзя играть страсти и образы, а надо действовать под влиянием страстей и в образе.

9. Всякий вымысел воображения должен быть точно обоснован и крепко установлен. Вопросы: кто, когда, где, почему, для чего, как...помогают нам создавать все более и более определенную картину мнимой призрачной жизни...Поставьте новый, хорошо известный вам теперь вопрос: "Что бы я стал делать, если б созданный мною вымысел стал действительностью?" (Подобно Аристотелю, создавшему формальную логику, Станиславский произвел на свет новый тип мышления, новую - версионную - логику, основанную не на постулировании, а на предположении и вопросной (а не утвердительной) системе подходов к возникшей проблеме, в которой нет твердой итоговой оценки, а есть лишь догадка, интуитивное ощущение. Подробнее об этом - на следующей лекции).

10. Скажите актеру, что его роль, задача, действия психологичны, глубоки, трагичны, и тотчас же он начнет напрягаться, наигрывать самую страсть, "рвать ее в клочки" или копаться в своей душе и зря насиловать чувство.

Но если вы дадите артисту самую простую физическую задачу и окутаете ее интересными, волнующими предлагаемыми обстоятельствами, то он примется выполнять действия, не пугая себя и не задумываясь над тем, скрыта ли в том, что он делает, психология, трагедия или драма.

11. Нет ничего глупее и вреднее для искусства, чем "система" ради "системы". (Не следует подходить к методике Станиславского механически, как к набору всегда срабатывающих трюков. Нужен творческий подход: эксперимент + тренировка + отсечение не дающих результат элементов).

12. Избегайте же того, что вам еще не по силам и что идет наперекор нашей природе, логике, здравому смыслу! (Не стоит сразу же браться за самые сложные приемы и ждать от себя их виртуозного воплощения. Идти надо от самого простого. Освоить его. Овладеть им в совершенстве. И потом - еще лишь на одну ступеньку вверх).

13. Чтобы не свихнуться при сильных подъемах, нужно заботиться о самом полном, самом предельном освобождении мышц от напряжения...Надо довести себя до того, чтоб в минуты больших подъемов привычка ослаблять мышцы стала более нормальной, чем потребность к напряжению. (Судорожно сведенные мышцы, пот и усиленное сердцебиение - первые признаки наигрыша, попытки взбудоражить и себя и публику искусственным путем. Лучший вариант - спокойный, уверенный в своих силах оратор и кипящая переживаниями аудитория. Худший - беснующийся оратор и холодная, равнодушная к его словам публика. Азианизм, поймите, это театр, а не сумасшедший дом).

14. Втолковывайте, объясняйте каждое слово, как будто бы ваш партнер дурак и ничего не понимает, или иностранец. Старайтесь растолковать, чтобы он действительно понял.

15. Штамп - это ржавчина на железе воли. Если не снять ржавчины, она проест железо. Помните о задаче и не доверяйте чувству - оно быстро изнашивается; это как бритва, сегодня побрился, завтра не годится.

16. Боритесь с основным вашим недостатком - напряжением осязательных пунктов. Вы весь на обострении - обострении мимическом, дикционном и осязательном. Мышцы пальцев у вас страшно напряжены, и это веден к анархии мышц. Заменяйте напряженность пальцев свободной экспрессией ладоней, как мы это видим у японцев.

17. Но доказывать с жаром, что дважды два - четыре - неинтересно. Вот вам пример: когда я сам не был уверен в своей системе актерского творчества, я горячился, встречая малейшее возражение; когда же я уверовал, я стал говорить спокойно.

18. У вас слишком скоро наступает "уже". Но интересно не самое "уже", а путь к нему. Вот идет завоевание Северного полюса: продвинулись еще на один градус, преодолели новое препятствие, и все с интересом следят. А если бы сразу попадали на Северный полюс - никто бы этим не заинтересовался. Обычная ошибка молодых актеров в том, что они сразу же играют конец пьесы.

19. Да сгинет навсегда со сцены пустой актерский глаз, неподвижные лица, глухие голоса, речь без интонации, корявые тела с закостенелым спинным хребтом и шеей, с деревянными руками, кистями, пальцами, ногами, в которых не переливаются движения, ужасная походка и манеры!

Пусть актеры отдадут своему творческому аппарату столько же внимания, сколько скрипач дарит его своему дорогому для него инструменту.

Риторика - искусство живой полемики

До сегодняшнего занятия вы обучались тактике и стратегии выступления в соло-режиме. То есть: в режиме наибольшего благоприятствования, когда никто вас не дергал и не перебивал, а текст речи был тщательно выверен и в нем были отработаны в домашней обстановке все наиболее важные элементы.

Теперь перед вами - следующий шаг. Теперь ваше выступление будет лишь частью общей дискуссии. И здесь каждый ее участник имеет право прервать вас, высмеять, оборвать на полуслове, обругать, передразнить и позволить себе иные штучки, сбивающие вас с толку. В этой новой ситуации вам пригодится все, что мы проходили: и подготовка текста речи, и акустические навыки, и методику вхождения в образ, и все остальное. Однако к этому необходимо добавить некоторые специфические приемы, характерные именно для риторики - науки побеждать в споре.

ЗАЩИТА СВОЕЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХ ПРИНЦИПОВ

**1. Не оправдываться, а обвинять!**

Если ваша позиция в дискуссии подвергается атаке, то ни в коем случае нельзя строить контраргументы в духе подтверждения ее достоинств. Это самый невыгодный ход в споре. Вы ставите себя (причем, добровольно) в положение обвиняемого и начинаете играть вторым номеров, отдавая оппоненту чудную роль - вашего судьи и прокурора одновременно. И дальше вся дискуссия превращается в допрос, на котором вы должны изворачиваться, вспоминать и даже предъявлять алиби. Это плохо. Ну, представьте себе, что кого-либо из вас обозвали дураком. Вы сделаете что угодно, но никогда не будете оправдываться и доказывать, что ваш обидчик не прав, и что в подтверждение этого у вас есть солидные аргументы.

Что же делать? Обвинять! На любой каверзный вопрос давать молниеносный отпор: жестким замечанием (на любую тему, хоть о внешнем виде оппонента), вопросом (тоже любым), например: Какова сейчас зарплата у агента ЦРУ?), цитатой, анекдотом и любым другим оружием из риторического арсенала. Например, соперник начинает крушить ваши логические построения конкретикой цифр: рубли-доллары, тонны-килограммы, кубометры и пр. И тут без толку продолжать логику. Оппоненту, который хочет доказать призрачность ваших умозаключений, следует противопоставить ваше мнение о лживости современной статистики и распространяющих эти ложные данные средств массовой информации. Да, напрямую это не относится к теме дискуссии. Ну и что? Напоминаю, главное для вас - симпатия аудитории. Поэтому, смело сворачивайте с невыгодного для вас пути на тот, где вы чувствуете себя совершенно уверенно. А публика вас поддержит. Она сама не доверяет официальным данным и продажным СМИ. И теперь вашему оппоненту придется защищаться и либо отказаться от цифр, либо доказывать, что им можно верить. Пример:

- Правда ли, что среди ваших знакомых есть люди с запятнанной репутацией?

- Скажите, вы уверены, что среди ваших знакомых нет людей хотя бы раз оступившихся людей? Уверены?! Тогда вы: либо лжец, либо дурак. Вы что - изучали их жизнь? Вы ведете досье на всех, кому даже мимолетом пожали руку? Вы нанимаете частных детективов для шпионажа за любимой девушкой?

**2. Не объяснять, а декларировать!**

В дискуссиях на политическую тематику очень часто выступающему с какой-либо программой преобразований в России оратору задают вопросы, типа: "А каким образом Вы собираетесь это сделать?", "Откуда возьмете деньги?", "Не является ли Ваша программа блефом, столь характерным для любого предвыборного марафона?" и т.п. Неопытный оратор сразу же начинает судорожно объяснять, за счет чего может быть реализована его программа, залезая в такие дебри, что, чем больше он говорит, тем меньше ему верят слушатели.

Что следует делать в такой ситуации? Декларировать (то есть заявлять - без доказательств, без витиеватой аргументации) свое мнение по данному вопросу. То есть, коль уж мы взяли в пример отстаивание программы, вместо перехода к объяснению материальной и финансовой базы для реализации своего проекта, оратору просто-напросто нужно дать более развернутую картину результатов этой реализации. Это будет выглядеть приблизительно так:

- За счет чего Вы надеетесь возродить производство?

- Производство возродится само, если не мешать, а поощрять наших талантливых людей к труду.

- Каким образом?

- Если у Вас будет возможность заработать приличные деньги, чтобы Ваша семья имела красивый дом, хорошую машину, приличный отдых и многое другое, определяемое словом "достаток", неужели Вы не сделаете этого?

- А откуда возьмутся эти "приличные деньги"?

- Государство обязано помочь восстановлению разорванных связей между кредитующими производство банками, предприятиями и потребителем.

- Как это сделать в реальности?

- Страна обратит внимание на благосостояние своих граждан только тогда, когда в ней у руля власти станут патриоты.

- И что они сделают?

- Воплотят в жизнь курс преобразований, частью которого и является моя программа.

- Как Вы можете доказать ее жизнеспособность?

- Только на практике.

- Что же мешает?

- Отсутствие вашей поддержки. Давайте вместе потрудимся над воплощением моей программы в жизнь, и эта жизнь станет для нас прекрасной.

Главное, поймите: дискуссия - не школьный урок, на котором вы должны блеснуть своей эрудицией. В живой полемике (в отличие от полемики в прессе) вы - хирурги, препарирующие коллективное сознание аудитории. Только вместо скальпеля у вас - слово.

**3. Интерпретировать замечания противника наиболее выгодным образом.**

Интерпретация (иначе: краткий пересказ и собственное истолкование чужой мысли) содержит в себе три основных правила: Первый - УПРОЩАТЬ. Какие бы заумные идеи или стоэтажный вал справочного материала не обрушил на вас оппонент, сведите всю эту галиматью к одной, двум примитивнейшим мыслям. Причем, упростите все так, чтобы для публики фразы вашего оппонента засверкали своей невыносимой пошлостью и банальностью, чтобы аудитория сама бы догадалась, что ваш противник морочит ей голову. Пример:

- Факты опровергают ваше мнение. В России бюджетных средств - 20 млрд. долларов, их не хватает даже на самые важные статьи расходов: зарплату работникам учреждений образования и медицины, социальные пособия...

- Стоп! Вы хотите сказать, что Россия - нищая страна?

- Да. И поэтому...

- Все понятно. Но это известно и без вас. Вы что - принимаете сидящих в этом зале людей за идиотов, не знакомых с ситуацией в государстве? Или хотите внести несколько миллиардов в российскую казну?

- Я этого не говорил.

- Значит, нам всем послышалась ваша белиберда. Сидите тихо, и тогда никто не узнает о вашей глупости.

Второй - СЛЫШАТЬ ОППОНЕНТА ТАК, КАК ВАМ ВЫГОДНО. Если соперник перебивает вас своей пространной фразой, то из нее надо выхватывать только то, что работает на вас, катализируя ваше выступление. Пример:

- Вы тут нападаете на компартию, а ведь именно под ее красным флагом была проведена индустриализация всей страны, разгромлен Гитлер и Гагарин в космос полетел. А Магнитка? А Днепрогэс? А целина? А какое прекрасное образование, наука и культура были при советской власти?

- Что я слышу? Компартия, а не русский народ на своих костях, провела индустриализацию? Компартия, а не русские люди своей кровью, победила фашизм? Компартия, а не миллионы русских мужчин и женщин своим трудом и потом, одним своим пропагандистским поносом создала в России мощную экономику? Вы в своем уме? Кто такая - эта ваша компартия? Господь Бог или волшебник? Это всего лишь банда кровососов, паразитировавших на теле русского народа!

Третий - ПОНИМАТЬ ОППОНЕНТА ТАК, КАК ВАМ ВЫГОДНО. Этот вид полезен при реагировании на короткие реплики противников. Здесь важно переключить злой выкрик или ядовитое замечание на аудиторию, вроде бы именно против нее направлено нападение оппонента. Вы должны стать защитником публики. Пример:

- Все ваши идеи - сплошная болтовня!

- Вы считаете, что мы занимаемся болтовней?! Эти люди, которые могли бы посвятить свое свободное время на отдых и общение с семьей, сидят в этом зале и занимаются болтовней? Эта несчастная страна вместо поиска истины занимается болтовней? А вы, доведшие ее до грани распада и гибели, вы, что - делаете дело? Да, делаете! Убивая и грабя нас, вы вершите свое черное дело и справляете свои сатанинские оргии на наших могилах!

**4. Заявлять!**

Даже если у вас готов хороший ответ на каверзный вопрос или провокационное замечание, то все равно используйте внимание слушателей для короткого заявления (главное, чтобы не перебили, поэтому с максимальной силой). Пример:

- Ни о каком единстве не может быть и речи! Вы русские всегда угнетали наш народ!

- Наша нация на грани гибели! Составляющие ее народы стравлены в междоусобной борьбе. В ней не будет победителей. Но будут тяжелые потери. Мы выступаем против разжигания межэтнических конфликтов. Мы выступаем за братство всех народов России, за их совместный труд и общее процветание. Что же касается вашего замечания, - давайте обратимся к историческим фактам...

**5. Использовать опорные фразы!**

Если оппонент сбил вас с мысли, и вы затрудняетесь с ответом, то используйте цепочку: опорная фраза + опровержение актуальности вопроса + домашняя заготовка (то есть, заученные перед выступлением фразы по теме дискуссии). Пример:

- Назовите хотя бы один конкретный пример, с указанием области, района и населенного пункта, где применение вашего метода превратило бы жителей данной местности в рокфеллеров.

- Нам нужна Великая Россия! Нам нужно могучее и богатое государство! Какие к чертовой бабушке у нас могут быть рокфеллеры, если весь аппарат государства работает лишь на то, чтобы сделать из его граждан нищих бродяг, а всю страну превратить в одну огромную воровскую малину?! Первыми шагами по созданию в России нормальной экономики должны стать: введение вместо удельных княжеств административно-территориального деления...

**6. Озадачивать!**

При вступлении с вами в спор сразу нескольких оппонентов нет смысла дергаться и отвечать на наскоки. Необходимо заинтриговать аудиторию парадоксами, загадками, какими-либо странными вопросами к соперникам, - словом, всем тем, что сможет поставить в тупик аудиторию и привлечет к вам ее внимание. Тогда уже сама публика, желая получить от вас разгадку вашего таинственного заявления, будет шикать на крикунов, чтобы те дали вам возможность объясниться. Пример:

- Почему Вы считаете свое заявление истиной в последней инстанции?

- А почему в России - самой богатой стране мира - самые бедные граждане?

- Все ваши утверждения голословны!

- О чем может думать проповедник, стоя на бочке с порохом среди полыхающего огня?

- Да и вообще - кто вы такой, чтобы говорить от имени всего народа?!

- Отгадайте: что мы всю жизнь мечтаем потерять, а потерявши - плачем?

**7. Дожимать противника!**

Ситуация та же - нападение на вас нескольких противников. Избегайте сосредотачивать свои ответы на сильнейшем из соперников или на опровержении сильного возражения. Ищите среди оппонентов самого слабого, неподготовленного или нападайте на его самое неудачное замечание. Забудьте о том, что хотели сказать публике, все равно перебьют. Пример:

- Никто не знает истины...

- Вот как?! Вы не знаете истины? Да ни у кого из нас и мысли не могло зародиться, что вы вообще что-либо знаете. Только темный и утопший в невежестве человек может критиковать мою позицию и спорить с очевидным. А очевидное - это и есть на 90% истина.

- Я хотел сказать...

- Чтобы хотеть сказать надо сначала захотеть думать. Познать истину можно. Познать истину нужно. Только приближение человечества к истине спасет цивилизацию от катастрофы.

- А по какому праву Вы присваиваете себе знание всего?

- Вы мне дали это право только что.

- Каким образом?

- Раз вы ничего не знаете и ни в чем не уверены, то любые мои знания и уверенность для вас должны стать божественным откровением. Вы должны внимать мне, разинув рот, а не лезть с дурацкими выкриками. Коли Вы ничего не знаете, так слушайте умных людей.

**8. Давать высказаться дураку!**

Если оппонент городит чушь - не перебивайте. Сожмите свое выступление, отдав часть времени этому придурку. Он работает на вас. Публика с негодованием будет ждать, когда же закончится его словесный понос и прозвучит ваше мудрое слово. Подбадривайте оппонента, провоцируя его на дальнейшее словоблудие. А сами готовьте контрудар. Пример:

- Киев никогда не был украинским городом! Все украинцы пошли с Запорожской Сечи.

- Может быть.

- И вообще мы древнейшая раса - нам миллионы лет. И если бы не москали - мы бы были главной нацией мира.

- Интересная концепция.

- И в Библии написано про нас...

- От лица всех россиян я прошу у вас прощения...за истребление динозавров, предков доблестных запорожских казаков.

**9. Применять логическую диффузию.**

Если вы чувствуете, что не только оппонент, но и вся аудитория целиком настроены против вас и ее социальная, религиозная, этническая или профессиональная точка зрения абсолютно противоположна вашей, не стоит биться головой об стену всеобщего недоброжелательства. Спокойно и плавно отходите в сторону от своей позиции. Не отвергайте аргументы противника. Вводите их элементы в свою точку зрения. Доказывайте, что ваша позиция не имеет ничего общего с той, против которой все настроены. Здесь главное: незаметно для окружающих размыть свою позицию так, чтобы сквозь нее просочились и смешались в ней в нужную вам смесь все аргументы соперника и поддерживающей его аудитории. Пример:

- Вы выступаете против повышения размеров социальных пособий?

- Я выступаю за здравый смысл. Разве можно брать их размеры с потолка?

- Мы берем их не с потолка. Все наши предложения тщательно изучены и утверждены лучшими специалистами России.

- Так почему же Вы считаете, что эти предложения не найдут поддержки?

- Так вы же только что сказали...

- Мы с вами говорим об одном и том же, только разными словами. Жаль, что вы меня не понимаете, а ведь у нас очень схожая позиция по данному вопросу. Надеюсь, что сидящие в этом зале люди уже давно это поняли...

**10. Отвечать вопросом на вопрос!**

Этот принцип используется тогда, когда соперник оказывается гораздо более напорист и энергичен, чем вы. В этой ситуации необходимо заставить его работать первым номером. Пусть разглагольствует, главное заставить его увязнуть в ваших вопросах, а не отбиваться от них самому. Пример:

- Вы знаете, сколько стоит буханка хлеба в Ярославле?

- А вы знаете, какую пенсию получают оленеводы Таймыра?

- А причем здесь оленеводы?

- Вам плевать на их судьбу?

- Нет.

- Тогда отвечайте: сколько?

АТАКА ЧУЖОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Приемов нападения в дискуссии великое множество. Около 300. Есть сложные, например, использование акустического резонанса зала для разрушения звуковой волны противника. Есть примитивные, например, смех или кашель. Нет смысла останавливаться на всех. Вам сейчас важно научиться использовать минимальное количество атакующих действий, но использовать их уверенно и артистично.

ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ

**1. Задавать риторические вопросы!**

Если вы чувствуете, что ваш соперник хорошо подготовился к выступлению, то нет смысла пытаться переспорить оппонента в рамках темы этого выступления. Сосредоточьтесь на том, чтобы подорвать доверие аудитории непосредственно к личности выступающего. Для этого и существуют риторические вопросы. На них невозможно ответить "нет". А, отвечая вам "да", оратор попадает в расставленную вами ловушку. Пример:

- Нами подготовлена тщательно проанализированная и включившая в себя все мировые достижения в этой области новая доктрина экономического развития страны на ближайшие 25 лет...

- Можно ли быть одновременно - и умным, и порядочным человеком?

- Я считаю, что данный вопрос не относится к обсуждаемой теме.

- А разве экономика не является составной частью государственного механизма?

- Ну и что из этого?

- Как Вы думаете, от того, кто именно готовит программу преобразований в стране, зависит ее судьба?

- Да.

- А если это подонки, пусть даже очень умные в своем деле, - это опасно для нас, простых россиян?

- Допустим.

- Что надо делать с людьми, которые с помощью изощренных методов, маскируясь хитрыми доктринами, гробят государственный механизм и пытаются одурачить сидящих перед ними слушателей?

- Кого вы имеете в виду?

- Того, кто считает, что нельзя быть одновременно и умным, и порядочным.

- Я этого не говорил!

- Как, по-вашему, в зале сидят неглупые люди?

- Да.

- Тогда им этого и не надо говорить. Они все уже и так поняли.

**2. Комментировать!**

При мощном волевом напоре оратора лучше не становится поперек дороги потоку его энергии и темпераменту. Обратите свое внимание на аудиторию. И в паузах громко, четко и коротко объясняйте ей то, что говорит оратор, переводя его речь на более доступный массам язык. Пример:

- Наши идеи идут в народ! И он поддерживает их! Люди выходят на улицы с требованием ухода с трона проклятой буржуазной сволочи. Верьте, товарищи, близок час, когда рухнет прогнивший демократический режим!

- Оратор призывает к кровавой бойне.

- И никому сейчас нельзя оставаться в стороне от колонн, идущих под красными знаменами к победе коммунизма!

- Оратор угрожает вам расправой.

**3. Использовать контркодирование!**

Если вы заметили, что оратор применяет кодовые или опорные фразы, то перехватывайте их и используйте против него. Пример:

- Мы должны грудью стать на защиту Отечества!

- Да вы продали Отечество! Продали Отечество и пропили.

- Лучшие умы Родины с нами!

- Вы сгубили лучшие умы Родины! Лучшие умы Родины были расстреляны вами и сгноены в застенках и концлагерях.

- Мы должны отомстить за поруганную честь нашей страны!

- Отомстить должны вам! За десятилетия издевательства над народом.

**4. Подавать реплики!**

При выступлении оппонента с использование звукоусилительной техники очень тяжело перебить его пространной тирадой. Поэтому лучше всего в такой ситуации употреблять короткие выкрики. Пример:

- К лету большинство россиян, ощутивших на своей шкуре всю прелесть реформ, встанет на нашу сторону...

- Это ложь!

- Потому что мы - единственные, кто даст им ту жизнь, которую они заслуживают!

- Вранье!

**5. Завершать ударом!**

Даже если в дискуссии в целом вас победили, всегда есть шанс отыграться, получив (или отобрав) право последнего слова. В нем необходимо дать краткий анализ чужого выступления и дать ему свою характеристику. Пример:

- Мой оппонент выступил достойно. Правда, он 11 раз ошибался в цитатах и не смог доказать ни одного своего умозаключения, но все равно его энергичность и скорость мышления вызывают уважение. Жаль, что та точка зрения, с которой он выступал, была высказана еще 2083 года назад, тогда же опровергнута и высмеяна, и теперь отвергается всеми здравомыслящими людьми мира. Но мы должны похвалить выступающего за его стремление разобраться в сложных проблемах. Я уверен, со временем, когда у нашего оратора прибавится знаний и опыта, из него выйдет хороший специалист. Давайте ему поаплодируем!