

Вести пропаганду просто, доходчиво, убедительно

Сегодня мы публикуем «18 советов лекторам» А. Ф. Кони — знаменитого русского юриста, академика, выдающегося оратора и пропагандиста.

1. Необходимо **готовиться** к лекции: собрать интересное и важное, относящееся к теме прямо или косвенно, составить сжатый, по возможности полный план и пройти по нему несколько раз.

Еще лучше — написать речь и, тщательно отделив ее в стилистическом отношении, прочитать вслух.

Письменное изложение предстоящей речи очень полезно начинающим лекторам и не обладающим резко выраженной способностью к свободной и спокойной речи.

План должен быть **подвижным**, то есть таким, чтобы его можно было сокращать без нарушения целого.

2. Следует одеться **просто и прилично**. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего (резкий цвет, необыкновенный фасон); грязный, неряшливый костюм производит неприятное впечатление. Это важно помнить, так как психическое действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед публикой.

3. Перед каждым выступлением следует **мысленно пробегать** план речи, так сказать, всякий раз приводить в порядок имеющийся материал. Когда лектор сознает, что хорошо помнит все то, о чем предстоит сказать, то это придает ему бодрость, внушает уверенность и успокаивает.

4. Лектору, в особенности начинающему, очень мешает **боязнь** слушателей, страх от сознания, что речь окажется неудачной, то **тягостное состояние души**, которое хорошо знакомо каждому выступающему публично.

Чтобы меньше волноваться перед выступлениями, надо быть более уверенным в себе, а это может быть только при лучшей подготовке к лекции. Чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься... Не видимый ни для кого предвзятый труд — основа уверенности лектора. Эта уверенность тотчас же **показывается** во время самой речи, как только лектор почувствует (а почувствует он непременно и вскоре же), что говорит свободно, толково, производит впечатление и знает все, что еще осталось сказать.

5. Говорить следует громко, ясно, отчетливо (дикция), **немонотонно**, по возможности выразительно и просто. В тоне должна быть уверенность, убежденность, сила. Не должно быть учительского тона, противного и ненужно-

го взрослым, скучного — молодежи.

6. Тон речи может повышаться, но **следует вообще менять тон** — повышать и понижать его в связи со смыслом и значением данной фразы, и даже отдельные слова (логическое ударение). Следует помнить о значении **пауз** между отдельными частями устной речи (то же, что абзац или красная строка в письменной). Речь не должна произноситься одним махом; она должна быть речью, **живым словом**.

7. **Жесты** оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т. п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения

речь. Если перед началом речи можно предположить, что будет шумно, если видно, что публика нервна, саму речь начать с призыва к тишине, а в этот призыв полезно включить одну-две фразы завлекающего характера.

13. **Избегать шаблона речи**, он особенно опасен в начале и в конце. Публика подмечает все, и шаблон может быть поводом к какой-нибудь неожиданной выходке, например, шаблонно начатую лектором фразу закончит кто-нибудь в рядах и опередит лектора. Шаблон — совершенно недопустимое зло во всяком творчестве.

14. Не применять в речи одних и тех же выражений, даже одних и тех же слов на близком расстоянии. Флобер и Мопассан советовали не ставить в тексте одинаковых слов ближе чем на 200 строк.

15. Форма речи — **простая, понятная**. Иностранный элемент допустим. Но его следует тотчас же объяснить, а объяснение должно быть кратким, **начеканенным**; оно не должно задерживать надолго движение речи. Лучше не допускать трудно понимаемых ироний,

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

Оригинальность начал интригует, привлекает, располагает ко всему остальному; напротив того обыкновенное начало принимается вяло, на него нехотя (значит, неполно) реагируют, оно заранее определяет ценность всего последующего.

Пример. Надо говорить о Ломоносове. Во вступлении можно нарисовать (кратко, непременно кратко, но сильно!) картину бедства в Москву мальчика-ребенка, а потом: прошло много лет. В Петербурге, в одном из старинных домов времени Петра Великого в кабинете, уставленном физическими приборами и заваленном книгами, чертежами и рукописями, стоял у стола человек в белом парике и придворном мундире и объяснял Екатерине II новые опыты по электричеству.

это подействовать на волю, превосходно пояснено в рассказе А. П. Чехова «Дома» (прием тот же, что и здесь).

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

Вторая задача лекторов — **удержать внимание аудитории**. Раз внимание возбуждено вступлением, надо хранить его.

Удержать и даже увеличить внимание можно:

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

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

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

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

17. Для успеха речи важно течение мысли лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать. Надо построить план так, чтобы вторая мысль вытекала из первой, третья из второй и т. д. или чтобы был естественный переход от одного к другому.

18. Лучшие речи **просты, ясны, понятны и полны глубокого смысла**. При недостатке собственной «глубокой мысли» дозволительно пользоваться мудростью мудрых, соблюдая меру и в этом, чтобы не потерять своего лица.

„18 советов лекторам“

риск неприятны, приедаются, надоедают и раздражают.

8. Не **расхаживать по сцене**, не делать однообразных движений, например, покачивания с ноги на ногу, приседать и т. п.

9. Полезно **всматриваться** в отдельные группы слушателей (особенно в маленьких аудиториях, комнатах): слушатели смотрят на лектора, и им приятно, если лектор посмотрит на них. Этим привлекается внимание и завоевывается расположение к лектору. **У лектора не должно быть какой-то одной точки, к которой привлекается во время речи его взор**.

10. Лектор должен быть в достаточной мере **освещен**; лицо говорит вместе с языком.

11. От лектора требуется **большая выдержка** и умение владеть собой при всех неблагоприятных обстоятельствах. Никакие отвлекающие причины не должны на него действовать (бинокли, газеты, поворачивания, шорох, плач ребенка, лай случайно забравшейся собаки). Лектор должен делать свое дело. Указанные мелочи (их можно насчитать с десятком), между которыми есть и действующие на самолюбие, с практикой психически не будут оказывать влияния, к ним лектор привыкает.

12. В случае резкого шума призвать к тишине и продолжать

аллегорий и т. п.; все это не усваивается неразвитыми умами, пропадает зря, хорошо действует **простое наглядное сравнение, параллель, выразительный эпитет**.

16. Чтобы лекция имела успех, надо: 1) завоевать внимание и 2) удержать внимание до конца речи.

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

Человек этот был тот самый мальчик, который когда-то бежал из родного дома темной ночью.

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

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

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

Как привлечь внимание и через

КОММУНИСТ Иван Петрович Сабодаш хорошо известен на комбинате не только как признанный профсоюзный вождь рабочих коксохимического производства, но и как активный лектор общекорпоративной организации общества



«Знание».

И. П. Сабодаш является активным пропагандистом культуры как в труде, так и в поведении. Быть воспитателем молодежи, нести живое слово партии в массы — что еще может быть благороднее этой задачи? Иван Петрович с душой отдает свои силы лекционной работе.

Его лекции «Об эстетике производства» и «Из чего складывается культура советского человека» с вниманием и интересом слушают как рабочие-коксохимики, так и профсоюзные активисты комбината. Иван Петрович Сабодаш является

частым гостем не только у рабочих КХП, но и других цехов комбината. На днях он прочел лекцию об эстетике в производстве механикам доменного цеха.

Несмотря на загруженность в работе, не проходит ни одного месяца, чтобы Иван Петрович не выступил 2—3 раза с лекциями перед рабочими. Вот за это и наградила его «Благодарственной грамотой» областная организация общества «Знание». Это заслуженная награда.

А. ПРОЗОРОВ,
отв. секретарь организации общества «Знание».

Поздравляем вас, товарищи!

Эту **МИЛОВИДНУЮ** женщину с открытым русским лицом часто можно встретить в цехах комбината беседующей с рабочими.

Врач промышленной санитарии медсанчасти Алевтина Федоровна Монахова наряду с большой и нужной работой по профилактике промышленных заболеваний занимается активной лекционной пропагандой.

За последние два года она выступила 77 раз с лекциями на различные медицинские темы перед рабочими коллективами цехов комбината.



За активную лекционную деятельность Алевтина Федоровна награждена почетной грамотой организации общества «Знание» Российской Федерации и занесена на городской доску чести лекторов Магнитогорской организации общества «Знание».

ПОЛЕЗНЫЕ СЕМИНАРЫ

В среду в библиотеке парткома комбината состоялся очередной семинар лекторов-международников. С темой «Экономические связи Советского Союза с зарубежными странами» выступил председатель

президиума общества «Знание», старший инженер техотдела Я. Бурас.

Семинары помогают лекторам разобраться, дать правильную оценку того или иного международного факта. Это в

большой степени помогает нам доходчиво в популярной форме донести тему до слушателей.

Подобные семинары полезны и необходимы лекторам-международникам.

А. РЕВУН,
лектор общества «Знание».